



Wettbewerbsrechtliche Compliance

*Was Unternehmen tun können,
um die EU-Wettbewerbsvorschriften
besser einzuhalten*

Europe Direct soll Ihnen helfen, Antworten auf Ihre
Fragen zur Europäischen Union zu finden

Gebührenfreie Telefonnummer (*):

00 800 6 7 8 9 10 11

(*) Einige Mobilfunkanbieter gewähren keinen Zugang zu 00 800-Nummern
oder berechnen eine Gebühr.

Titelbild verwendet unter Lizenz von www.shutterstock.com

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union 2012

ISBN 978-92-79-22092-0

doi:10.2763/59835

© Europäische Union, 2012

Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Der Nachdruck der Abbildungen ist untersagt.

VORWORT



Von Joaquín Almunia Vizepräsident der Europäischen Kommission und EU-Wettbewerbskommissar

Die Europäische Union ist eine offene, auf den Grundsätzen des freien Wettbewerbs basierende Marktwirtschaft. Sie stützt sich im Wesentlichen auf die Mechanismen des Marktes, auf das Spiel von Angebot und Nachfrage.

Wettbewerb schafft Anreize. Die Unternehmen versuchen, möglichst innovativ zu sein, um bessere Dienstleistungen anzubieten und auch im Niedrigpreisbereich eine größere Auswahl zu schaffen. Dieses unermüdliche Streben nach Effizienz und Verbesserung ist nicht nur ein Ergebnis des Wettbewerbs, es ist Teil des Wettbewerbsprozesses. Wenn kleine, mittlere

und große Unternehmen sich darauf konzentrieren, so effizient wie möglich zu werden, statt ihre Kräfte darauf zu verwenden, wie sie auf andere (illegale) Weise überleben können, verbessert sich automatisch ihre Wettbewerbsfähigkeit, und zwar ungeachtet dessen, ob sie auf dem inländischen oder dem europäischen Markt oder weltweit tätig sind.

Wenn Wettbewerb ein freier Wettstreit ist, wozu bedarf es dann so strenger Wettbewerbsregeln? Weil gerade dieser Wettbewerb geschützt werden muss. Gäbe es keine Regeln, könnte das unkontrollierte Spiel der Marktkräfte zu Wettbewerbsverzerrungen oder gar zur Ausschaltung des Wettbewerbs führen. Deshalb sind Vorschriften zur Vermeidung von Absprachen zwischen Unternehmen oder übermäßiger Nutzung von Marktmacht notwendig – und sie müssen zum Wohle der Verbraucher eingehalten werden.

Die EU und ihre Mitgliedstaaten verfügen über solche Vorschriften. Sie gelten für große wie für kleine Unternehmen, die Waren an Verbraucher oder an Zwischenabnehmer (Geschäftskunden) verkaufen. Sie gelten aber auch für Endabnehmer, die beispielsweise Absprachen treffen, um ihre gemeinsame Marktmacht zu nutzen.

Zeit ist Geld mögen Sie denken – und das mag stimmen. Aber stellen Sie sich dennoch einmal die folgenden Fragen:

- Leite ich ein Unternehmen, das in der EU tätig ist?
- Arbeite ich in einem Unternehmen, das in der EU tätig ist?

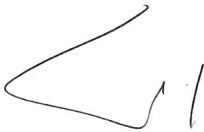
Ist die Antwort auf eine dieser Fragen Ja, so ist diese Broschüre für ihre tägliche Arbeit von Bedeutung.

Der Weg zu einem unverfälschten Wettbewerb in der EU ist nicht ohne Hindernisse, und die maßgeblichen Akteure in unserem Streben nach Verwirklichung eines echten Wettbewerbs in der ganzen EU sind die Unternehmen. Dies gilt sowohl für größere, europaweit oder weltweit tätige Unternehmen als auch für kleine und mittlere Unternehmen, die eventuell in einigen Mitgliedstaaten oder nur im Inland tätig sind.

Diese Broschüre soll Unternehmen helfen, Schwierigkeiten zu vermeiden und die Einhaltung der EU-Wettbewerbsvorschriften sicherzustellen. Sie enthält die wichtigsten, von Unternehmen einzuhaltenden Vorschriften, einschließlich der drohenden Strafen bei Missachtung, und mögliche praktische Schritte zur Gewährleistung ihrer Einhaltung. Ich hoffe, diese Broschüre hilft den Unternehmen, insbesondere auch kleinen und mittleren Betrieben, besser zu verstehen, was auf dem Spiel steht und wie sie verhindern können, dass ihre Mitarbeiter die Grenze zur Regelwidrigkeit überschreiten.

Betrachten Sie diese Broschüre als eine Art Sicherheitsbroschüre, so wie Sie sie für den Straßenverkehr erhalten. Sie wissen, dass die Verkehrsregeln in Ihrem eigenen Interesse sind und welchem Risiko Sie sich selbst und andere aussetzen, wenn Sie zu schnell oder bei Rot über die Ampel fahren. Die Versuchung, Tempolimits oder Verkehrszeichen zu missachten, ist jedoch immer da. Diese kurze Broschüre ist eine Art Straßenverkehrsordnung für den Wettbewerb. Sie soll Ihnen helfen, die geltenden Regeln einzuhalten.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihren geschäftlichen Unternehmungen.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized, cursive letter 'L' followed by a vertical stroke.

Inhaltsverzeichnis

- VORWORT3
- 1 Einhaltung des Wettbewerbsrechts (Compliance) in Europa – eine Verantwortung der Unternehmen.....7
 - 1.1 Allgemeine Verpflichtung zur Compliance7
 - 1.2 Vorteile der Compliance.....7
 - 1.3 Wirksamkeit – das einzig wirkliche Erfolgskriterium.....8
- 2 Kosten für ein Unternehmen bei Nichteinhaltung des EU-Kartellrechts8
 - 2.1 Gegen Unternehmen verhängte Geldbußen.....8
 - 2.2 Sanktionen gegen Einzelpersonen10
 - 2.3 Rechtswidrige Vereinbarungen sind nichtig und können Schadensersatzklagen nach sich ziehen.....10
 - 2.4 Schlechte Presse für Rechtsbrecher und andere Konsequenzen.....10
- 3 Befolgung des EU-Wettbewerbsrechts – Haben Sie alle Risiken ausgeschlossen?11
 - 3.1 Das EU-Wettbewerbsrecht ist unmittelbar auf Ihr Unternehmen anwendbar.....11
 - Illegale Kontakte und Vereinbarungen zwischen Unternehmen11
 - Missbrauch einer beherrschenden Stellung.....12
 - Wie steht es mit kleinen und mittleren Unternehmen?.....13
 - 3.2 Tätigkeit der Behörden.....13
 - Bekämpfung illegaler Praktiken13
 - Weiterführende Erläuterung der Regeln.....13
- 4 Wie kann Ihr Unternehmen die erforderliche Compliance sicherstellen?14
 - 4.1 Eine klare Strategie14
 - Ermittlung des Gesamtrisikos und des Einzelrisikos14
 - Umfassende Verbreitung der Strategie.....14
 - Sichtbares und dauerhaftes Engagement der Unternehmensleitung für die Umsetzung der Compliance-Strategie.....15
 - 4.2 Ausdrückliche Anerkennung durch die Mitarbeiter und Berücksichtigung der Compliance-Bemühungen bei Personalbeurteilungen.....15
 - Ordnungsgemäße interne Berichtsmechanismen16

4.3 Ständige Aktualisierung, Beratung und Fortbildung.....	16
4.4 Monitoring und Audit	16
4.5 Durch die Strategie konnte keine vollständige Compliance sichergestellt werden? Sie kann aber dennoch der Risikobegrenzung dienen!.....	17
Den Verstoß so schnell wie möglich einstellen.....	17
Zusammenarbeit im Rahmen der Kronzeugenregelung und des Streitbeilegungsverfahrens: Schadensbegrenzung bei Kartellen	17
4.6 Die Kommission begrüßt die Compliance-Bemühungen von Unternehmen	18
5 Weitere Informationen	20
Endnoten	20

1 Einhaltung des Wettbewerbsrechts (Compliance) in Europa – eine Verantwortung der Unternehmen

Die EU-Wettbewerbsregeln gelten direkt für alle innerhalb der EU tätigen Unternehmen und betreffen somit alle, die in der EU eine Wirtschaftstätigkeit ausüben. Sie gelten nicht nur für Führungskräfte, die im Interesse der Unternehmen Entscheidungen treffen müssen, sondern auch für die Beschäftigten, die angeleitet werden müssen, wie diese Entscheidungen umzusetzen sind. Unternehmen, deren Marktverhalten nicht den EU-Wettbewerbsregeln entspricht, riskieren hohe Strafen und andere negative Folgen.

Obwohl nach den EU-Wettbewerbsvorschriften Einzelpersonen nicht mit Strafen belegt werden, können sich falsche Entscheidungen negativ auf ihre berufliche Laufbahn und ihren Arbeitsplatz auswirken; auch die Existenz eines Unternehmens könnte dadurch gefährdet werden. In einigen Mitgliedstaaten jedoch können im Falle wettbewerbswidrigen Verhaltens sowohl die verantwortlichen Einzelpersonen belangt werden (einschließlich möglicher Haftstrafen) als auch eventuell Bußgelder für Unternehmen verhängt werden.

1.1 Allgemeine Verpflichtung zur Compliance

Die Verantwortung zur Einhaltung der Rechtsvorschriften liegt wie auch in anderen Bereichen in erster Linie bei jenen, die ihnen unterliegen. Das für Unternehmen geltende EU-Wettbewerbsrecht ist fester Bestandteil des Geschäftsalltags; dessen Nichtbeachtung schützt Unternehmen nicht vor den Folgen bei Verstößen.

Unternehmen sind natürlich verpflichtet, die für sie geltenden Vorschriften einzuhalten. Wie sie dieser Pflicht nachkommen können, ist im

Großen und Ganzen ihnen überlassen. Eigentlich eine Selbstverständlichkeit angesichts der unterschiedlichen Größe von Unternehmen, ihrer Möglichkeiten, Beratung einzuholen, ihres Geschäftsfeldes und ihres jeweiligen Risikos, in einen Verstoß gegen EU-Wettbewerbsrecht verwickelt zu sein. Die Vorschriften müssen allerdings bekannt sein, damit sie eingehalten werden können.

1.2 Vorteile der Compliance

Ein wichtiger Grund für ein Unternehmen, die Wettbewerbsvorschriften einzuhalten, sind neben dem Ruf als ethisch verantwortungsvolles Unternehmen auch die potenziell hohen Kosten der Nichteinhaltung. Allerdings kann und sollte Compliance vielmehr positiv angegangen werden.

Eine aktive und nachhaltige Strategie zur Einhaltung der Rechtsvorschriften und der Unternehmensethik kann wie eine besonders umwelt- oder familienfreundliche Unternehmenspolitik den Ruf und die Attraktivität für Werbe- und Einstellungszwecke sicherlich verbessern. Sie kann auch die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter verbessern und zu einem konstruktiven Zugehörigkeitsgefühl – oder sogar Stolz – innerhalb des Unternehmens beitragen. Mitarbeiter, die wissen, wann es sich um illegales Verhalten handelt, werden auch schneller Fehlverhalten von Wettbewerbern und Handelspartnern erkennen.

Ihr Unternehmen kann einen konkreten Beitrag zur Gewährleistung gleicher Wettbewerbsbedingungen leisten, indem es die Wettbewerbsbehörden auf potenziell missbräuchliches Verhalten

hinweist. So kann es die Kommission ⁽¹⁾ oder eine nationale Wettbewerbsbehörde ⁽²⁾ über jeglichen Verdacht einer Zuwiderhandlung in Kenntnis setzen. Außerdem können Sie Immunität und/oder eine Geldbußenermäßigung beantragen, falls Ihr Unternehmen an einer Zuwiderhandlung beteiligt ist. Ferner kann Ihr Unternehmen, wenn es Opfer einer Zuwiderhandlung anderer Unternehmen ist, eine Beschwerde einreichen. ⁽³⁾

1.3 Wirksamkeit – das einzig wirkliche Erfolgskriterium

Alle Bemühungen eines Unternehmens um Gewährleistung der Einhaltung des EU-Wett-

bewerbsrechts sind lobenswert. Was jedoch wirklich zählt, ist letztendlich die tatsächliche Einhaltung. Bei der Einleitung praktischer Schritte zur Gewährleistung der Compliance sollten Unternehmen bedenken, dass ihre Bemühungen anhand konkreter Ergebnisse bewertet werden, in anderen Worten, sie werden danach beurteilt, wie erfolgreich sie Zuwiderhandlungen vermeiden. Lippenbekenntnisse mit abstrakten oder formalistischen Verpflichtungen bringt sie nicht weiter. Ein Compliance-Programm ist nur dann glaubwürdig, wenn es auf einer festen Grundlage, d. h. der verbindlichen Zusage der Unternehmensführung, aufbaut und von einer Top-Down-Compliancekultur getragen wird.

2 Kosten für ein Unternehmen bei Nichteinhaltung des EU-Kartellrechts

2.1 Gegen Unternehmen verhängte Geldbußen

Die von der Kommission verhängten Geldbußen für Unternehmen, die gegen das EU-Wettbewerbsrecht verstoßen haben, können sehr hoch sein – bis zu 10 % des weltweiten Jahresumsatzes des betreffenden Unternehmens. Geldbußen können selbst dann verhängt werden, wenn das rechtswidrige Ziel der Zuwiderhandlung nicht einmal erreicht wurde.

So werden Kartellmitglieder, denen eine Preisfestsetzung nachgewiesen wird, mit hohen Geld-

bußen belegt, unabhängig davon, ob die Preise wie gewünscht angehoben wurden.

Vor mehreren Jahren legte die Kommission ihre Geldbußenpolitik in eigenen Leitlinien fest, ⁽⁴⁾ um die Unternehmen umfassend über das finanzielle Risiko aufzuklären, das sie bei Nichteinhaltung des EU-Wettbewerbsrechts eingehen.

Das Risiko, in wettbewerbswidriges Verhalten verwickelt zu sein, ist groß. Die Zahl der Kartellbeschlüsse der letzten Jahre und die hohen Geldbußen sprechen für sich.

Kartelle

Trotz der Entschlossenheit, mit der die Kommission und die nationalen Wettbewerbsbehörden gegen Kartelle vorgehen, bestehen sie immer noch in vielen Wirtschaftsbereichen – von den Grundstoffindustrien bis hin zu den Dienstleistungsmärkten. Unternehmen unterschiedlicher Größe sind beteiligt, von großen multinationalen Konzernen bis zu kleinen Unternehmen. In den meisten untersuchten Fällen wurde das rechtswidrige Verhalten von der obersten Führungsebene gefördert und oft direkt begangen. Dies zeigt, dass in bestimmten Kreisen der Verstoß gegen grundlegende Regeln der Marktwirtschaft immer noch als vernünftige Art und Weise angesehen wird, Geschäfte zu tätigen und möglichst hohe Einnahmen zu erzielen. In den letzten Jahren und verstärkt seit 2001 hat die Kommission Beschlüsse zur Einstellung von Kartellen und Verhängung von Geldbußen erlassen. Die verhängten Geldbußen beliefen sich insgesamt auf mehrere Milliarden Euro. Die meisten Beschlüsse wurden in der Berufungsinstanz bestätigt.

Das Speditionskartell

2008 belegte die Kommission internationale Speditionsunternehmen mit Geldbußen von insgesamt mehr als 31 Mio. EUR wegen Beteiligung an einem Kartell in Belgien.

Zwischen 1984 und 2003 setzten die Unternehmen Preise fest, teilten sich untereinander den Markt auf und manipulierten Ausschreibungsverfahren, insbesondere durch falsche Kostenvoranschläge („Schutzangebote“) für Kunden und durch ein Ausgleichssystem für abgelehnte Angebote.

Die Kommission leitete auf eigene Initiative die Prüfung mit unangemeldeten Durchsuchungen ein, die sich als sehr erfolgreich erwiesen und viel Beweismaterial hervorbrachten.

Ein Unternehmen erhielt nach der Kronzeugenregelung eine Geldbußenermäßigung von 50 %, da es der Kommission Beweismittel von erheblichem Mehrwert übermittelt hatte.

Das Kartell für Industrienähgarne

2005 belegte die Kommission Garnhersteller in Deutschland, Belgien, den Niederlanden, Frankreich, der Schweiz und im Vereinigten Königreich mit Geldbußen von über 43 Mio. EUR für ihre Beteiligung an verschiedenen Kartellen.

Industriegarn wird in einer Vielzahl von Industriezweigen für Produkte wie Kleidung, Polstermöbel, Kfz-Sitze und Kfz-Sitzgurte, Lederwaren, Matratzen, Schuhe und Seile verwendet.

Zwischen 1990 und 2001 haben diese Unternehmen im Rahmen regelmäßiger Treffen und bilateraler Kontakte Preiserhöhungen und/oder Richtpreise abgestimmt, sensible Informationen über Preislisten oder Kundenpreise ausgetauscht, Kunden aufgeteilt und dafür gesorgt, dass die Preise des etablierten Anbieters weit unterschritten wurden.

Nationale Wettbewerbsbehörden haben in ähnlich gelagerten Kartellfällen, die Kaffeeröstmaschinen, Bad- und Pflegeprodukte, Kontaktlinsen und Mehl betrafen, ermittelt.

Die Kommission ist zunehmend mit Fällen missbräuchlichen Verhaltens marktbeherrschender Unternehmen befasst. In den letzten Jahren hat sie eine Reihe von Beschlüssen erlassen, mit denen Geldbußen gegen IKT-Unternehmen und Unternehmen auf kürzlich liberalisierten oder teilliberalisierten Märkten (z. B. Energie-, Telekommunikations- und Postsektor) verhängt wurden. Andere Branchen sind allerdings auch von missbräuchlichen Praktiken marktbeherrschender Unternehmen betroffen.

2.2 Sanktionen gegen Einzelpersonen

Neben der Verhängung von Geldbußen gegen Unternehmen sehen eine Reihe von Mitgliedstaaten auch Sanktionen gegen Einzelpersonen vor (z. B. Geldbußen, Verbot der Tätigkeit als Unternehmensleiter). Das Recht einiger Staaten erlaubt sogar Haftstrafen für Einzelpersonen, die an allgemeinen Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht und/oder an bestimmten zuvor festgelegten Arten von Zuwiderhandlungen (z. B. Angebotsabsprachen) beteiligt sind. Solche Sanktionen können getrennt oder zusammen mit Geldstrafen verhängt werden. Führungskräfte, die sich rechtswidrig verhalten, müssen somit in bestimmten Mitgliedstaaten mit Haftstrafen rechnen.

2.3 Rechtswidrige Vereinbarungen sind nichtig und können Schadensersatzklagen nach sich ziehen

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen, die mit dem EU-Wettbewerbsrecht nicht vereinbar sind, können von den beteiligten Parteien gerichtlich nicht durchgesetzt werden.

Ein beteiligtes Unternehmen kann somit nicht verpflichtet werden, eine rechtswidrige Vereinbarung zu befolgen. Die negativen Folgen für Unternehmen können erheblich sein.

Wenn Dritten aufgrund eines Verstoßes gegen EU-Wettbewerbsrecht Schaden entsteht oder entstanden ist, können sie bei einem mitgliedstaatlichen Gericht eine Schadensersatzklage gegen den Verursacher einreichen. Beim Luftfrachtkartell⁽⁵⁾ wurde die Schadensersatzklage sogar eingereicht, bevor die Kommission gegen elf Luftfrachtunternehmen wegen Preisabsprachen Geldbußen verhängt hatte.

2.4 Schlechte Presse für Rechtsbrecher und andere Konsequenzen

Im Falle eines rechtswidrigen Verhaltens, für das das jeweilige Unternehmen mit einer Geldstrafe belegt wird, veröffentlicht die Kommission eine Pressemitteilung.

Die weitere Medienberichterstattung, sowohl in den allgemeinen als auch den Fachmedien, könnte sich nicht nur nachteilig auf den Ruf des betreffenden Unternehmens auswirken, sondern auch Unverständnis bei den Kunden und Verbrauchern auslösen, die sich zudem betrogen fühlen könnten.

Die Ermittlungen der Wettbewerbsbehörden können zeitaufwendig und kostspielig für Unternehmen sein. Die Unternehmensführung kann in langwierige Rechtsstreitigkeiten verwickelt werden und damit kostbare Zeit für ihr Kerngeschäft verlieren.

3 Befolgung des EU-Wettbewerbsrechts – Haben Sie alle Risiken ausgeschlossen?

Im Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) sind zwei wichtige Bestimmungen enthalten, die sich auf das Marktverhalten von Unternehmen beziehen. **Artikel 101** verbietet Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die den Wettbewerb einschränken, es sei denn sie führen zu wesentlichen Vorteilen für Kunden und Verbraucher. **Artikel 102** untersagt die missbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung von Unternehmen.

Diese grundlegenden Regeln und Verbote werden in Rechtstexten des Rates oder der Europäischen Kommission weiter ausgeführt. Dort wird je nach Fall präzisiert, wie die Grundsätze auf bestimmte Wirtschaftszweige oder auf bestimmte Arten von Vereinbarungen oder Verhalten von Unternehmen angewandt werden. Sie sollten wissen, dass missbräuchliches Verhalten auf nationaler Ebene, das nur den Wettbewerb innerhalb eines Mitgliedstaates betrifft, ebenso verboten ist.

3.1 Das EU-Wettbewerbsrecht ist unmittelbar auf Ihr Unternehmen anwendbar

Die EU-Vorschriften betreffen das Wettbewerbsverhalten von Unternehmen und gelten unmittelbar in allen EU-Mitgliedstaaten. Eine Umsetzung in innerstaatliches Recht ist nicht erforderlich. Damit ist es umso wichtiger für Unternehmen, mit diesen Vorschriften vertraut zu sein, da sie sowohl von der Europäischen Kommission als auch den nationalen Wettbewerbsbehörden und Gerichten unmittelbar durchgesetzt werden können.

Es sei an dieser Stelle nochmals betont, dass das EU-Wettbewerbsrecht für „Unternehmen“ gilt,

d. h. jede Einheit, die eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübt. Auch für Unternehmensgemeinschaften wie Wirtschafts- und Branchenverbände, die im Allgemeinen berechnete Interessen verfolgen und nützliche Wirtschaftsforen sind, gilt das EU-Wettbewerbsrecht.

Wie bereits dargestellt, gibt es zwei grundlegende Arten von Verhaltensweisen, bei denen Unternehmen versucht sein können, sich daran zu beteiligen, obwohl sie nach EU-Wettbewerbsrecht verboten sind.

Illegale Kontakte und Vereinbarungen zwischen Unternehmen

Wettbewerbswidrige Kontakte zwischen Unternehmen, die unabhängig von ihrer jeweiligen Ausgestaltung das normale Spiel der Wettbewerbskräfte verzerren könnten, sind verboten. Solche Kontakte können unterschiedliche Formen annehmen und erfordern keine formelle, vertragliche Festlegung durch die beteiligten Unternehmen. Sogar informelle Vereinbarungen zwischen Unternehmensvertretern können als rechtswidrig erachtet werden.

Besonders markante Beispiele für wettbewerbswidrige Kontakte zwischen Unternehmen sind Maßnahmen zur Preisfestsetzung, Marktaufteilung bzw. Kundenzuteilung sowie zur Begrenzung der Produktion oder des Outputs, die durch Angebotsabsprachen oder auf andere Weise erfolgen können. Solche Praktiken werden oft geheim gehalten und allgemein als „Kartell“ bezeichnet. In der juristischen Fachsprache werden sie als Kernbeschränkungen bezeichnet, da sie ihrem Wesen nach den Wettbewerb sehr wahrscheinlich einschränken. Diese (Kern-)Verstöße werden von der Kommission rigoros geahndet und mit hohen Geldbußen für die Unternehmen belegt.

Der private Austausch unternehmensspezifischer Informationen über geplante künftige Preise oder Mengen der Wettbewerber kann ebenfalls einen (Kern-)Verstoß darstellen. Allgemein kann jeder Austausch vertraulicher, strategischer Informationen zwischen Wettbewerbern wettbewerbsrechtlich bedenklich sein.

Dies betrifft jede Art von Informationen, die die strategische Unsicherheit auf dem Markt verringert, z. B. Angaben zu Produktionskosten, Kundenlisten, Umsatz, Absatz, Qualität oder Vermarktungsplänen.

Sogar die einseitige Weitergabe strategisch wichtiger Informationen per Post, E-Mail, Telefon oder im Rahmen von Treffen an andere Wettbewerber könnte als problematisch angesehen werden.

Vereinbarungen zwischen Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen der Lieferkette (in den meisten Fällen Vertriebsvereinbarungen zwischen Lieferanten und Wiederverkäufern), die der Preisfestsetzung oder der künstlichen Aufteilung des inländischen Marktes dienen, sind ebenfalls rechtswidrig.

Ein Anbieter kann zum Beispiel seine Vertreiber nicht verpflichten, den Verkauf von Waren an Kunden mit Wohnsitz außerhalb eines bestimmten Gebietes abzulehnen. Zudem kann er seinen Vertreibern keinen Wiederverkaufspreis für eine bestimmte Ware vorschreiben.

Führungskräfte und Mitarbeiter müssen deshalb im Umgang mit Wettbewerbern beachten, dass **folgende Verhaltensweisen untersagt sind:**

- Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;
- Einschränkung der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen;
- Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen;

- Austausch unternehmensspezifischer Informationen über beabsichtigte künftige Preise oder Mengen oder sonstiger strategischer Informationen.

Es ist wichtig zu wissen, dass Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern und Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen der Lieferkette auch dann wettbewerbsverzerrende Auswirkungen haben können, wenn sie keine der vorgenannten Kernbeschränkungen enthalten.

Die Vereinbarung kann sich beispielsweise negativ auf nur einen der Wettbewerbsparameter, nämlich Preis, Output, Innovation, Qualität oder Vielfalt der Waren und Dienstleistungen, auswirken.

Solche wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen müssen von den Unternehmen ebenfalls berücksichtigt werden. In den einschlägigen Leitlinien der Kommission ist ein detaillierter Rahmen zur Untersuchung der Auswirkungen solcher Vereinbarungen auf den Wettbewerb vorgesehen.

Missbrauch einer beherrschenden Stellung

Halten Unternehmen einen hohen Anteil an einem bestimmten Markt, nehmen sie wahrscheinlich eine marktbeherrschende Stellung auf diesem Markt ein. Solche Unternehmen haben eine ganz besondere Verantwortung, sich nicht an missbräuchlichen Verhaltensweisen zu beteiligen. Sie dürfen die Wettbewerber auf keinen Fall daran hindern, erfolgreich am Wettbewerb teilzunehmen, oder sie durch ihr Verhalten vom Markt verdrängen.

Beispiele für missbräuchliche Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen sind: unangemessen hohe Preise, die Kunden ausbeuten; unangemessen niedrige Preise, um Wettbewerber von einem Markt zu verdrängen; ungerechtfertigte Unterscheidung zwischen Kunden und Durchsetzung ungerechtfertigter Handelsbedingungen gegenüber Handelspartnern.

Wie steht es mit kleinen und mittleren Unternehmen?

Die Wettbewerbsregeln gelten für alle Unternehmen – ob groß oder klein. Die geringe Größe ist keine Entschuldigung für die Nichteinhaltung.

3.2 Tätigkeit der Behörden

Es obliegt sowohl den europäischen als auch den mitgliedstaatlichen Wettbewerbsbehörden, für die Einhaltung des EU-Wettbewerbsrechts zu sorgen.

Bekämpfung illegaler Praktiken

Die Europäische Kommission gewährleistet die Anwendung der Wettbewerbsvorschriften in der ganzen EU. Sie verfolgt mutmaßliche Verstöße und richtet verbindliche Beschlüsse an Unternehmen, um festgestellte Zuwiderhandlungen abzustellen. Die Kommission ist befugt, Unternehmen, die erwiesenermaßen gegen EU-Wettbewerbsrecht verstoßen haben, Geldbußen aufzuerlegen.

Hinzu kommen die Durchsetzungsmaßnahmen der nationalen Wettbewerbsbehörden, die ebenfalls zur Anwendung der EU-Wettbewerbsregeln ermächtigt sind.

Auch die nationalen Gerichte spielen eine wichtige Rolle. Sie können eine Vereinbarung für nichtig erklären, wenn sie gegen die EU-Wettbewerbsvorschriften verstößt. Sie können auch Schadensersatzklagen anhängen, die sich aus dem Verstoß eines Unternehmens gegen EU-Wettbewerbsregeln ergeben, und Entschädigungen für Kläger gewähren.

Weiterführende Erläuterung der Regeln

Die Kommission ist bemüht, Unternehmen dabei zu unterstützen, sich mit den einzuhaltenden Regeln vertraut zu machen.

Bestimmte Arten von Vereinbarungen sind vom allgemeinen Verbot ausgenommen, wenn ihr

wettbewerbsbeschränkender Charakter aufgrund konkreter Vorteile für die Verbraucher oder die Wirtschaft als Ganzes gerechtfertigt ist. Die bereits genannten Kernbeschränkungen bringen solche Vorteile in der Regel nicht mit sich.

Unternehmen müssen selbst prüfen, ob ihr Verhalten mit den Wettbewerbsregeln vereinbar ist. Hierfür können sie auch Rechtsberatung in Anspruch nehmen.

Allgemeine Anhaltspunkte für die Prüfung, ob eine Vereinbarung ausgenommen ist oder nicht, finden die Unternehmen insbesondere in den sogenannten Gruppenfreistellungsverordnungen. Nach diesen Verordnungen sind Wettbewerbsbeschränkungen in bestimmten Kategorien von Vereinbarungen (z. B. Vereinbarung zu Forschung und Entwicklung, Spezialisierungs- oder Vertriebsvereinbarungen) bis zu einem bestimmten, anhand des Marktanteils gemessenen Grad an Marktmacht freigestellt, sofern sie keine Kernbeschränkungen enthalten und bestimmte Bedingungen erfüllt sind.

Außerhalb des Bereichs, für den laut Gruppenfreistellungsverordnung Rechtssicherheit besteht (sogenannter „safe harbour“), legen auch die Leitlinien über Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit ⁽⁶⁾ und die Leitlinien für vertikale Beschränkungen ⁽⁷⁾ die Politik und Beschlusspraxis zu einer Reihe von Wettbewerbsfragen fest.

Zu missbräuchlichen Verhaltensweisen hat die Kommission Erläuterungen zu ihren Durchsetzungsprioritäten bei der Anwendung von Artikel 102 AEUV ⁽⁸⁾ veröffentlicht.

Darüber hinaus sind die Beschlüsse der Kommission ⁽⁹⁾ und die Gerichtsurteile öffentlich zugänglich. Ferner veröffentlicht die Kommission die förmliche Einleitung und den Abschluss von Verfahren auf ihrer Website und/oder gibt sie in einer Pressemitteilung bekannt. ⁽¹⁰⁾

Die Kommission veröffentlicht außerdem einen Jahresbericht über die Wettbewerbspolitik und eine Reihe von Informationsbroschüren. ⁽¹¹⁾

4 Wie kann Ihr Unternehmen die erforderliche Compliance sicherstellen?

4.1 Eine klare Strategie

Um die Einhaltung der EU-Wettbewerbsvorschriften sicherzustellen, sollten Unternehmen vorausschauend handeln und nicht erst auf Probleme reagieren, wenn sie auftreten. Sie sollten einen auf ihr Unternehmen zugeschnittenen Ansatz entwickeln und diesen schriftlich festhalten.

Oberstes Ziel einer solchen Strategie ist die Sensibilisierung für potenzielle wettbewerbsrechtliche Probleme und die Vermittlung einschlägigen Wissens darüber, wie diese auf allen Unternehmensebenen – von den Mitarbeitern bis zur mittleren und oberen Führungsebene – verhindert werden können.

Ermittlung des Gesamtrisikos und des Einzelrisikos

Die Compliance-Strategie eines erfolgreichen Unternehmens basiert auf der umfassenden Analyse der Bereiche, in denen das Risiko am größten ist, dass gegen die EU-Wettbewerbsregeln verstoßen wird.

Risikofaktoren:

- der Wirtschaftszweig: Wirtschaftszweige, in denen gehäuft Verstöße aufgetreten sind, bedürfen besonderer Aufmerksamkeit;
- (Häufigkeit/Grad der) Zusammenarbeit des Unternehmens mit Wettbewerbern: zum Beispiel im Rahmen von Branchentreffen oder innerhalb von Verbänden, aber auch im täglichen Geschäftsgebaren;
- Merkmale des Marktes: z. B. Stellung des Unternehmens und seiner Wettbewerber und etwaige Markteintrittsschranken. Ein Unter-

nehmen mit einer marktbeherrschenden Stellung muss andere Vorkehrungen treffen als ein Unternehmen in einem Bereich mit einem hohen Risiko der Kartellbildung.

Das Risiko kann jedoch auch je nach Stellung der Mitarbeiter stark variieren. Mitarbeiter, die aufgrund ihres Verantwortungsbereichs einem besonderem Risiko ausgesetzt sind (z. B. Mitarbeiter, die häufig im Rahmen ihrer Tätigkeit oder eines Verbandes mit Wettbewerbern zusammenarbeiten, sollten darauf hingewiesen werden, was auf dem Spiel steht, und über die zu berücksichtigenden Grundsätze aufgeklärt werden.

Umfassende Verbreitung der Strategie

Im Interesse echter Compliance ist es wichtig, die Compliance-Strategie des Unternehmens innerhalb der ganzen Unternehmensstruktur bekannt zu machen. Um für unternehmensinterne Klarheit zu sorgen, sollte die Strategie möglichst schriftlich, in einer klaren Sprache und in allen Arbeitssprachen des Unternehmens vorliegen – so ist sie allen Mitarbeitern zugänglich. Sie könnte zum Beispiel in Form eines Handbuchs erscheinen.

Solche unternehmensinternen Leitlinien sollten idealerweise eine allgemeine Beschreibung des EU-Wettbewerbsrechts und seines Zwecks enthalten, erläutern, wie es durchgesetzt wird, und die potenziellen Kosten der Nichteinhaltung für das Unternehmen darlegen. Auf diese Weise können die Mitarbeiter die Gründe für die Compliance-Strategie und ihre Bedeutung besser verstehen.

Außerdem sollte für bestimmte Risikobereiche ein Leitfaden vorgesehen werden. So sollte

ein Unternehmen, das mit homogenen Produkten arbeitet oder auf Management- oder Mitarbeiterebene regelmäßig Kontakte mit Wettbewerbern unterhält, das Verbot von Kartellen besonders betonen.

Konkret formulierte „Verbote“ und „rote Karten“ könnten in diesem Zusammenhang hilfreich sein:

- Eine Liste von „Verboten“ sollte alle rechtswidrigen Verhaltensweisen wie Preisabsprachen, den Austausch über die künftige Preispolitik, die Zuteilung der Produktionsquoten und die Festlegung von Marktanteilen umfassen.
- „Rote Karten“ sind Warnzeichen, die helfen sollen, Situationen zu erkennen, in denen ein Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln vorliegen kann. Sie sollen Führungspersonal und Mitarbeiter dazu ermuntern, höchste Vorsicht walten zu lassen und jede Form von Zuwiderhandlung in ihrem eigenen Unternehmen zu verhindern.

Sichtbares und dauerhaftes Engagement der Unternehmensleitung für die Umsetzung der Compliance-Strategie

Neben der Wahl der richtigen Strategie und der Unterrichtung aller Mitarbeiter ist die ausdrückliche Unterstützung der Unternehmensleitung von entscheidender Bedeutung. Es muss deutlich gemacht werden, dass die Einhaltung des Rechts eines der Grundprinzipien der Unternehmenspolitik ist. Dies ist für die Schaffung einer Compliance-Kultur eine wichtige Voraussetzung.

Um dauerhaftes Engagement für dieses Ziel und seine Sichtbarkeit zu gewährleisten, ist es ratsam, ein Mitglied der Unternehmensleitung mit der Verantwortung für Compliance-Angelegenheiten zu betrauen.

Kleine und mittlere Unternehmen haben den Vorteil, dass die „Stimme von oben“ unter der

kleineren Mitarbeiterschaft einfacher verbreitet werden kann.

Die Kommission möchte nicht zu viele Vorgaben machen, empfiehlt allerdings den Unternehmen, entsprechend ihrer Größe und dem Risiko genügende Ressourcen vorzusehen, denn nur so kann ein glaubwürdiges Compliance-Programm aufgelegt werden.

4.2 Ausdrückliche Anerkennung durch die Mitarbeiter und Berücksichtigung der Compliance-Bemühungen bei Personalbeurteilungen

Zur Gewährleistung der Einhaltung der Compliance-Strategie durch die Mitarbeiter können die Unternehmen u. a. folgende flankierende Maßnahmen erwägen:

- schriftliche Bestätigung des Erhalts der einschlägigen Informationen über die Einhaltung des EU-Wettbewerbsrechts, zum Beispiel in Verbindung mit dem Erhalt eines Handbuchs oder nach entsprechenden Schulungsmaßnahmen. Diese Form der ausdrücklichen Bestätigung trägt dazu bei, einzelne Mitarbeiter stärker dafür zu sensibilisieren, dass Compliance alle Mitarbeiter betrifft;
- positiver Anreiz für Mitarbeiter, dieses Ziel mit dem größtmöglichen Ernst zu verfolgen. Compliance-Pflichten könnten zum Beispiel Bestandteil von Stellenanforderungen sein. Eine besonders aufmerksame Haltung in dieser Hinsicht könnte auch Teil der Personalbeurteilungskriterien sein;
- Sanktionen bei Verstoß gegen die internen Compliance-Regeln. Solche Sanktionen müssen jedoch mit nationalem Arbeitsrecht ver-

einbar sein und zuerst von Juristen geprüft werden.

Ordnungsgemäße interne Berichtsmechanismen

Ein weiteres wesentliches Merkmal einer erfolgreichen Compliance-Strategie ist die Einführung klarer Berichtsmechanismen. Mitarbeiter müssen nicht nur für potenzielle Verstöße gegen das EU-Wettbewerbsrecht sensibilisiert werden, sondern auch wissen, wer in welcher Form im konkreten Falle einer Rechtswidrigkeit zu kontaktieren ist.

Ein Unternehmen könnte beispielsweise einen Compliance-Beauftragten bestimmen, der der Unternehmensleitung direkt Bericht erstattet. Die Kommunikationskanäle sollten es der Unternehmensleitung in jedem Fall erlauben, schnell zu reagieren. Schnelles Handeln ist dabei normalerweise ausschlaggebend, ungeachtet dessen, ob die Wettbewerbsbehörden das spezielle Problem bereits kennen oder nicht.

Für den Fall, dass ein Mitarbeiter oder die Unternehmensleitung einen Verstoß entdecken oder auch nur einen Verdacht hegen, sollte die Compliance-Strategie konkrete Anweisungen zur weiteren Vorgehensweise enthalten.

Ein Umfeld, das Mitarbeiter dazu ermutigt, auf fragwürdige Situationen hinzuweisen, kann für die Wirksamkeit der Compliance-Strategie entscheidend sein.

4.3 Ständige Aktualisierung, Beratung und Fortbildung

Es reicht natürlich nicht aus, eine Strategie nur zu Papier zu bringen. Wird den Mitarbeitern ein Handbuch zur Verfügung gestellt, sollte es regelmäßig überarbeitet werden. Deshalb sollte es eine allgemein bekannte Kontaktstelle geben, wo Mitarbeiter sich Rat einholen können, falls sie Zweifel an der Vereinbarkeit bestimmter Verhaltensweisen oder Vereinbarungen mit dem EU-Wettbewerbsrecht haben.

Schulungen über die geltenden EU-Wettbewerbsvorschriften spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Viele Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern, insbesondere neuen Mitarbeitern, ein umfangreiches Schulungsprogramm an. In diesem Fall wäre die Entwicklung einer Schulungseinheit über Wettbewerbsverhalten zu empfehlen. In Geschäftsbereichen, für die die Untersuchung des Unternehmens besondere Risiken aufgewiesen hat, sollten die Mitarbeiter geschult werden, die am ehesten mit Situationen zu tun haben, die zur Beteiligung des Unternehmens an Zuwiderhandlungen führen könnten. Zum Personenkreis gehören u. a. Vertriebsmitarbeiter oder Vertriebsleiter (im Hinblick auf mögliche Preisabsprachen zwischen Unternehmen) sowie alle Mitarbeiter, die an Verbands- oder Fachveranstaltungen teilnehmen.

Die genaue Ausgestaltung der Maßnahmen richtet sich nach den verfügbaren Ressourcen und dem Fachwissen des jeweiligen Unternehmens. Eine Compliance-Strategie kann besser greifen, wenn sie einen eindeutigen Mechanismus enthält, der sicherstellt, dass die schriftlich festgehaltene Strategie jederzeit von Mitarbeitern aktualisiert werden kann und alle Beschäftigten und die Unternehmensleitung über neue Entwicklungen möglichst zeitnah unterrichtet werden.

4.4 Monitoring und Audit

Monitoring und Audit sind wirksame Instrumente zur Vermeidung und Aufdeckung von wettbewerbswidrigem Verhalten innerhalb eines Unternehmens. Während im Falle des Audits das wettbewerbswidrige Verhalten erst im Nachhinein aufdeckt wird, wäre zum Beispiel ein Monitoring, bei dem das aktuelle Wettbewerbsverhalten des Unternehmens auf den Ausschreibungsmärkten beobachtet würde, eine präventivere Herangehensweise.

Die beiden Vorgehensweisen können auch miteinander kombiniert werden. Welches Verfahren letztendlich gewählt wird, hängt von den spezi-

ellen Erfordernissen des Unternehmens ab. Eine gewisse Kontrolle ist sicherlich wichtig, um die Glaubwürdigkeit der Compliance-Strategie zu untermauern.

4.5 Durch die Strategie konnte keine vollständige Compliance sichergestellt werden? Sie kann aber dennoch der Risikobegrenzung dienen!

Die Compliance-Strategie sollte so ausgestaltet sein, dass Zuwiderhandlungen verhindert werden. Dennoch kann es sein, dass es Lücken gibt und Fehlverhalten nicht verhindert werden konnte.

Den Verstoß so schnell wie möglich einstellen

Die Compliance-Strategie sollte angemessene Berichtsmechanismen enthalten, damit Unregelmäßigkeiten unmittelbar nach ihrer Aufdeckung im Keim erstickt werden können.

Ein Unternehmen kann unmittelbar angemessene Maßnahmen treffen, damit potenziellen Verstößen rasch ein Ende bereitet wird. Dies trägt zur Begrenzung des Schadens für den Wettbewerb und zur Minimierung des Risikos für das Unternehmen bei.

Zusammenarbeit im Rahmen der Kronzeugenregelung und des Streitbeilegungsverfahrens: Schadensbegrenzung bei Kartellen

Die in einer wirksamen Compliance-Strategie vorgesehenen Aufdeckungsmechanismen können dazu beitragen, die Möglichkeiten der Kronzeugenregelung der Kommission optimal auszuschöpfen. Im Bemühen um Aufdeckung geheimer Absprachen zwischen Wettbewerbern – einem der gravierendsten Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht – bietet die Kronzeugenregelung Unternehmen, die bereit sind, mit der

Kommission (oder nationalen Wettbewerbsbehörden) zusammenzuarbeiten, die Möglichkeit, dafür einen Erlass oder eine Ermäßigung einer Geldbuße zu erhalten.

Dem Unternehmen, das der Kommission als erstes ein geheimes Kartell anzeigt oder ihr ausreichend Beweise für das Kartell übermittelt, kann die Geldbuße vollständig erlassen werden. Weitere kooperationsbereite Unternehmen, die im Rahmen der Kronzeugenregelung einen Antrag auf Geldbußenerlass stellen, nachdem ein anderer Wettbewerber bereits die Voraussetzungen für den vollständigen Geldbußenerlass erfüllt, können nur auf eine Ermäßigung von bis zu 50 % der festgesetzten Geldbuße hoffen.

Die Wettbewerbsbehörden verfolgen das Geschehen auf den Märkten mit größter Aufmerksamkeit, um die Anzeichen möglicher Wettbewerbsverzerrungen so früh wie möglich zu entdecken. Sobald es solche Anzeichen gibt, können sie von sich aus entsprechende Untersuchungen einleiten.

Die genauen Bedingungen, unter denen in Kartellfällen eine Ermäßigung bzw. ein Erlass der Geldbuße gewährt wird, sind in der entsprechenden Mitteilung der Kommission erläutert ⁽¹²⁾.

Sollten Sie der Auffassung sein, dass Ihr Unternehmen an einem Kartell beteiligt ist oder war, können Sie im Rahmen der Kronzeugenregelung einen entsprechenden Antrag bei der Kommission stellen und Rechtsberatung in der Sache einholen.

Eine erste Kontaktaufnahme mit der Kommission sollte über die folgende, eigens dafür vorgesehene Faxnummer erfolgen

+ 32 229-94585

oder über eine der beiden Telefonnummern:

+ 32 229-84190

+ 32 229-84191

Weitere Informationen über die Kronzeugenregelung der Kommission finden Sie unter:

<http://ec.europa.eu/competition/cartels/leniency/leniency.html> ⁽¹³⁾

Unternehmen, die bereit sind, ihre Beteiligung an einem Kartell einzuräumen, bietet die Kommission die Möglichkeit, an einem beschleunigten Verfahren teilzunehmen. Die Mitarbeit der Unternehmen an diesem Vergleichsverfahren wird mit einer Ermäßigung der Geldbuße um 10% belohnt, die zusätzlich zu den etwaigen Ermäßigungen im Zuge der Kronzeugenregelung gewährt wird.

4.6 Die Kommission begrüßt die Compliance-Bemühungen von Unternehmen

Die Kommission begrüßt und unterstützt alle Bemühungen der Unternehmen, die der Einhaltung und Befolgung der einschlägigen Wettbewerbsvorschriften dienen. Sie tragen dazu bei, dass in allen Bereichen der europäischen Wirtschaft eine echte Wettbewerbskultur entsteht.

Die Unternehmen haben bereits mit Hilfe einschlägiger Rechtsberatung entsprechende Maßnahmen – sogenannte Compliance-Programme – eingeführt, mit denen sie die Einhaltung von EU-Wettbewerbsrecht gewährleisten wollen.

In der Praxis werden sie häufig leider erst dann aufgelegt, nachdem Verstöße aufgedeckt oder sogar Geldbußen schon verhängt worden sind. Solche Programme werden jedoch zunehmend als unverzichtbarer Bestandteil der guten Unternehmensführung betrachtet.

Die Kommission spricht sich für einen eher proaktiven Ansatz aus: Ziel sollte es sein, Verstößen gegen das EU-Wettbewerbsrecht vorzubeugen. Es kann gar nicht genügend betont werden, dass ein Compliance-Programm, das seinen Namen

verdienen soll, gewährleisten muss, dass Unternehmen gar nicht erst gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen.

Wie bereits zuvor betont, kommt es gar nicht so sehr auf die einzelnen Bemühungen an sich an, sondern vielmehr darauf, ob sie etwas bewirkt haben, insbesondere dann, wenn sich die Wettbewerbsbehörden einschalten und eine Untersuchung einleiten. Die Qualität eines Compliance-Programms steht und fällt mit seiner Wirksamkeit.

In Bezug auf die Compliance-Programme sind für die Kommission folgende Aspekte wichtig:

■ **Das Compliance-Programm muss auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten sein.** Die jeweiligen Gegebenheiten des Unternehmens bestimmen die Ausgestaltung des Compliance-Programms. Art, Größe und Ressourcen des Unternehmens müssen Berücksichtigung finden.

Es gibt es **kein Patentrezept**: Ein Modell, in dem alle zu berücksichtigenden Faktoren und Erfordernisse abgedeckt wären, gibt es nicht. Es ist die Aufgabe eines jeden Unternehmens, seine eigene Compliance-Strategie zu entwickeln. Dabei kann es ratsam sein, gegebenenfalls Rechtsberatung in Anspruch zu nehmen.

■ **Die Kommission gibt nützliche Informationen an die Hand, genehmigt aber keine Compliance-Programme.** Während die Kommission stets versucht, den Zugang zur einschlägigen Gesetzgebung und zu Informationen über die EU-Wettbewerbsregeln zu verbessern, ist es nach ihrer Auffassung nicht die Aufgabe der Wettbewerbsbehörden, offiziell zu einzelnen Compliance-Programmen Stellung zu nehmen oder diese gar zu genehmigen.

Unternehmen wissen selbst am besten, was sie für ihre Compliance-Strategie benötigen. Diese Broschüre soll Unternehmen Denk-

anstöße und Anregungen zur möglichen Ausgestaltung einer Compliance-Strategie geben. Hierzu zählen unter anderem auch die erforderlichen Anreize und Sanktionen, mit denen eine bessere Einhaltung der Vorschriften gewährleistet werden kann.

- Alle Bemühungen, die einer besseren Befolgung der Wettbewerbsvorschriften dienen, sind zu begrüßen. Die **Einführung eines Compliance-Programms an sich reicht jedoch nicht aus, um Verstößen gegen die Wettbewerbsregeln** ⁽¹⁴⁾ **zu begegnen** – das Programm muss vom Unternehmen und seinen Mitarbeitern auch umgesetzt werden. Hat ein Unternehmen, das über ein Compliance-Programm verfügt, jedoch gegen EU-Wettbewerbsregeln verstoßen, wird häufig die Frage gestellt, ob sich dies positiv auf etwaige Geldbußen auswirkt. Die Antwort lautet: Nein.

Compliance-Programme können von den Unternehmen, die „erwischt“ wurden, nicht als abstraktes oder formalistisches Instrument zur Begründung für eine Minderung der etwaigen Geldbuße herangezogen werden. Der Zweck eines Compliance-Programms ist in erster Linie die Verhinderung eines Verstoßes.

Bei der Festlegung der Höhe der Geldbuße wird die spezifische Situation des betreffenden Unternehmens gebührend berücksichtigt. Die Tatsache, dass es ein **Compliance-Programm in dem betreffenden Unternehmen gibt, wird jedoch nicht als mildernder Umstand** betrachtet. ⁽¹⁵⁾ Noch wird der Einsatz eines Compliance-Programms als Grund für eine Ermäßigung der Geldbuße nach Abschluss der Untersuchung der Zuwiderhandlung betrachtet. Dennoch raten die Wettbewerbsbehörden, ein solches Programm einzuführen, um grundsätzlich Rechtswidrigkeiten vorzubeugen bzw. eine Wiederholung von rechtswidrigem Verhalten zu vermeiden.

Das Bestehen eines Compliance-Programms wird allerdings auch nicht als strafverschärfender Umstand betrachtet, wenn die Zuwiderhandlung von den für die Durchsetzung des Rechts zuständigen Behörden entdeckt wird. Da das Programm offensichtlich die Rechtswidrigkeit nicht verhindert hat, wird die Sanktion in Form einer Geldbuße verhängt. In anderen Worten, ein gut konzipiertes Compliance-Programme kann einem Unternehmen nur Vorteile bringen.

5 Weitere Informationen

Website der Generaldirektion Wettbewerb auf „Europa“, dem Internetportal der Europäischen Kommission:

<http://ec.europa.eu/competition>

Auf dieser Website finden Sie die einschlägigen Rechtstexte und Kommissionsbeschlüsse, Pressemitteilungen, Jahresberichte, sektorbezogenen Informationen und allgemeinen Hintergrundinformationen. Weitere wichtige Informationsquellen sind die Website des Gerichtshofs der Europäischen Union und des Gerichts.

Veröffentlichungen der Europäischen Kommission zu Wettbewerbsthemen:

<http://ec.europa.eu/competition/publications/>

Kontaktdaten der europäischen Wettbewerbsbehörden und der Mitglieder des europäischen Wettbewerbsnetzes (ECN):

http://ec.europa.eu/competition/ecn/competition_authorities.html

Website zum Thema Compliance:

<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/compliance/>

Endnoten

⁽¹⁾ Hinweise können der Kommission per E-Mail an comp-market-information@ec.europa.eu übermittelt werden. Bitte geben Sie Ihren Namen und ihre Adresse an, benennen Sie die betreffenden Unternehmen und Produkte und beschreiben Sie die Verhaltensweisen/Praktiken. So kann die Kommission Probleme auf dem Markt erkennen und diese als Ausgangspunkt für eine Untersuchung nutzen.

⁽²⁾ Die Kontaktdaten der nationalen Wettbewerbsbehörden der EU-Mitgliedsstaaten und der Mitglieder des europäischen Wettbewerbsnetzes (ECN) befinden sich am Ende dieser Broschüre.

⁽³⁾ Bürgerinnen und Bürger und/oder Unternehmen können eine formelle Beschwerde einreichen, sofern sie direkt von dem als wettbewerbsbeschränkend erachteten Verhalten betroffen sind und konkrete Informationen liefern können. Welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, ist in der Bekanntmachung der Kommission über die Behandlung von Beschwerden (ABl. C 101 vom 27.4.2004, S. 65) ausführlich erläutert (Zusammenfassung auf http://europa.eu/legislation_summaries/index_de.htm). Falls Sie mehr Informationen über die Einreichung einer formellen Beschwerde benötigen, können Sie sich auch per E-Mail (comp-market-information@ec.europa.eu) an die Generaldirektion Wettbewerb wenden.

- (⁴) Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen gemäß Artikel 23 Absatz 2 Buchstabe a der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 (ABl. C 210 vom 1.9.2006, S. 2).
- (⁵) Siehe auch Pressemitteilung der Kommission IP/10/1487 vom 9.11.2010.
- (⁶) Leitlinien der Kommission zur Anwendbarkeit von Artikel 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit (ABl. C 11 vom 14.1.2011, S. 1).
- (⁷) Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen (ABl. C 130 vom 19.5.2010, S.1).
- (⁸) Mitteilung der Kommission (ABl. C 45 vom 24.2.2009, S. 7).
- (⁹) Artikel 30 der Verordnung Nr. 1/2003 des Rates.
- (¹⁰) Dies gilt auch in Fällen, in denen das Verfahren noch nicht förmlich eingeleitet wurde, die GD Wettbewerb aber bereits öffentlich bekanntgegeben hat, dass sie dem Fall nachgeht (z. B. indem sie Nachprüfungen bestätigt hat). Vgl. Bekanntmachung der Kommission über bewährte Vorgehensweisen in Verfahren nach Artikel 101 und 102 AEUV (ABl. C 308 vom 20.10.2011, S. 6).
- (¹¹) Vgl. letzter Abschnitt dieser Broschüre „Weitere Informationen“.
- (¹²) ABl. C 45 vom 19.2.2002.
- (¹³) Siehe auch Pressemitteilung der Kommission IP/06/1705 und die Mitteilung MEMO/06/469 vom 7.12.2006.
- (¹⁴) Siehe z. B. die Beihilfesache C-189/02 P Dansk Rørindustri, Randnummer 373.
- (¹⁵) Siehe z. B. verbundene Rechtssachen T-101/05 und T-111/05, BASF und UCB, Randnummer 52, sowie Rechtssache T-38/07, Schindler Holding, Randnummer 282.

Europäische Kommission

Wettbewerbsrechtliche Compliance

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union

2012 – 21 S. – 14,8 x 21 cm

ISBN 978-92-79-22092-0

doi:10.2763/59835

WO ERHALTE ICH EU-VERÖFFENTLICHUNGEN?

Kostenlose Veröffentlichungen:

- über EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- bei den Vertretungen und Delegationen der Europäischen Union.

Die entsprechenden Kontaktdaten finden sich unter <http://ec.europa.eu> oder können per Fax unter der Nummer +352 2929-42758 angefragt werden.

Kostenpflichtige Veröffentlichungen:

- über EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

Kostenpflichtige Abonnements (wie z. B. das *Amtsblatt der Europäischen Union* oder die *Sammlungen der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union*):

- über eine Vertriebsstelle des Amts für Veröffentlichungen der Europäischen Union (http://publications.europa.eu/eu_bookshop/index_de.htm).



**Andere
Veröffentlichungen
und Abonnemente**



<http://ec.europa.eu/competition/publications>



Amt für Veröffentlichungen

978-92-79-22092-0



9 789279 220920