

FGW-Compliance Richtlinie zum Bekenntnis für einen unverfälschten Wettbewerb und zum deutschen und europäischen Kartellrecht

Diese Unterlage wurde auf der FGW-Mitgliederversammlung vom 13.06.2013 verabschiedet und zur Veröffentlichung auf den Internetseiten der FGW [\[Link\]](#) freigegeben.

A. Allgemeine Vorbemerkungen zur FGW

Die FGW e.V. – Fördergesellschaft Windenergie und andere Dezentrale Energien erstellt als neutrale Ingenieursplattform die Technischen Richtlinien der FGW und fördert Forschungsprojekte im Kontext der Richtlinienarbeit. Außerdem nimmt die FGW treuhänderische Aufgaben im Zusammenhang mit dem FGW-Regelwerk wahr, beispielsweise die Hinterlegung von Leistungskurven und die Veröffentlichung von Referenzerträgen. In den Gremien der FGW sind Abgesandte von Mitgliedern (Institutionen), von beteiligten Landes- oder Bundesbehörden und Gebietskörperschaften als auch Gäste sowie die Vertreter der FGW-Geschäftsstelle tätig. Im folgenden Text wird zusammenfassend für diese Gruppe von Abgesandten gesprochen. Für eine Konsensfindung zwischen allen Interessengruppen und das dafür nötige Vertrauen in die Arbeitsweise bekennt sich die FGW zu den Regeln des Marktes und eines fairen Wettbewerbs.

Um insbesondere neue FGW-Mitglieder und Abgesandte auf kartellrechtsrelevante Sachverhalte in Bezug auf die Tätigkeiten der FGW aufmerksam zu machen, wurde diese Compliance-Richtlinie zum Kartellrecht als Grundlage für die Arbeit der FGW-Gremien erarbeitet.

B. Allgemeines zum Kartellrecht

Verboten sind alle Absprachen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken (§ 1 GWB). Zusätzlich greift das europäische Kartellverbot (Art. 101 (1), ex-Artikel 81 Abs.1 EGV) ein, wenn der Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt werden kann.

Danach verbietet das Kartellrecht Absprachen über Preise, Geschäftsbedingungen usw. Dies setzt weder ausdrückliche noch schriftliche Erklärungen voraus. Eine Vereinbarung kann auch durch sog. schlüssiges Verhalten getroffen werden. Daneben verbietet das Kartellrecht aber auch sog. abgestimmte Verhaltensweisen der Unternehmen, die zu einem ähnlichen Ergebnis führen.

Verstöße können durch Kartellbehörden z.B. mit Bußgeldern gegen Unternehmen, Vorgesetzte und handelnde Personen und auch mit Freiheitsstrafen geahndet werden.

C. Konsequenzen für die Verbandsarbeit der FGW

Die FGW als Verband ist eine notwendige Einrichtung zur Formulierung und Durchsetzung von technischen Lösungen und Vereinbarungen im Rahmen der verbands- und industriepolitischen Ziele der FGW, die in ihrer Satzung [\[Link\]](#) verankert wurden. Die Vorgehensweise dazu ist in der FGW-Geschäftsordnung der Gremien [\[Link\]](#) festgelegt.

Aufgaben der FGW sind:

1. Die Organe der FGW und ihre Aufgaben ergeben sich aus der FGW-Satzung. Mitglieder des FGW-Vorstands und Angestellte der FGW-Geschäftsstelle vertreten die Interessen des Verbands im Rahmen dieser Satzung. Dazu gehört insbesondere die Wahrung der neutralen Haltung der Organe gegenüber den involvierten Interessengruppen in den FGW-Gremien sowie die Einhaltung der Geschäftsordnung. Wenn Mitglieder des Vorstands gleichzeitig an der Gremienarbeit der FGW beteiligt sind, können Sie dort die Interessen ihrer entsendenden Institution vertreten.
2. Die FGW-Geschäftsstelle begleitet die Gremienarbeit und achtet dort auf die Einhaltung der FGW-Satzung, -Geschäftsordnung und des vorliegenden Kodex. Davon bleibt die Verantwortung der einzelnen Abgesandten zur Einhaltung dieser Unterlagen unangetastet. Die FGW informiert die Mitgliedsinstitutionen zum Mitgliedsbeitritt über diese Unterlagen und in der Folge über alle Revisionen über ihre Internetseite.
3. Die FGW-Geschäftsstelle als auch Mitglieder des FGW-Vorstands werden keine nicht öffentlich zugänglich gemachten Informationen über FGW-Mitglieder anderen FGW-Mitgliedern oder Abgesandten außerhalb des FGW-Vorstands mitteilen oder zugänglich machen.
4. In den Sitzungen aller FGW-Gremien ist dazu ein Mitglied der Geschäftsstelle anwesend oder die hier beschriebenen Aufgaben werden von den zuständigen Obleuten übernommen (siehe Aufgaben der FGW-Mitglieder).
5. Ob der Richtlinienarbeit der FGW sind Vorstand, Geschäftsstelle als auch die Obleute der Gremien gehalten, die Voraussetzungen für eine diskriminierungsfreie, transparente und offene Richtlinienarbeit einzuhalten sowie die Gremienarbeit und die Richtlinien selbst der Öffentlichkeit zu angemessenen Bedingungen zugänglich zu machen. Die technischen Richtlinien der FGW sollen sich auf Terminologie und Nomenklaturen, Fragen der Kompatibilität, der Interoperabilität, der Sicherheit und der praktischen Umsetzung von Systemen und Verfahren beschränken.
6. An den Gremien der FGW erstmals teilnehmende Gäste werden im Vorfeld der Sitzung und über jede Einladung per Link über die Compliance-Richtlinie informiert und mit der Teilnahme an Gremien der FGW zu deren Einhaltung verpflichtet.

Aufgaben der FGW-Mitglieder:

1. In den FGW-Arbeitsgremien als auch der Mitgliederversammlung vertreten die Abgesandten in der Richtlinienarbeit ihre eigenen Interessen im Rahmen der FGW-Satzung, der Geschäftsordnung und der vorliegenden Richtlinie zum Kartellrechtsbekenntnis. Es obliegt den Mitgliedsinstitutionen alle ihre Abgesandten in den FGW-Gremien mit diesen Unterlagen vertraut zu machen. Sie können in aktueller Fassung auf der FGW-Internetseite [\[Link\]](#) eingesehen werden.

2. Sollte dies aufgrund anderer Aufgaben, z.B. bei parallel tagenden Gremien, nicht möglich sein, so übernehmen die jeweiligen Obleute diese Aufgabe. Falls auch Obmann bzw. Obfrau verhindert sein sollte, kann die Sitzung nur durchgeführt werden, wenn zu Beginn der Sitzung kommissarisch ein Obmann bzw. eine Obfrau für diese Veranstaltung bestimmt werden kann.
3. Über die Sitzungsinhalte der Gremien ist ein Protokoll mit Tagesordnung und Teilnehmerliste zu führen, welches alle abgestimmten Ergebnisse der Sitzung beinhaltet oder dazu auf gesonderte Unterlagen verweist (z.B. Kommentarlisten).
4. FGW-Mitglieder und deren Abgesandte dürfen anderen Teilnehmern keine wettbewerbsrelevanten Informationen zugänglich machen oder mit diesen tauschen oder Vereinbarungen zu diesen treffen, die nicht aus öffentlich zugänglichen Quellen leicht zu beschaffen sind, die Preise, Preisbestandteile, Margen, beabsichtigte Preiserhöhungen, Kunden, Absatzgebiete, Vertriebswege und -strategien, Marktanteile, Umsätze, Umsatzerwartungen betreffen. Die Möglichkeit Mitgliedern, die nicht im Wettbewerb stehen, solche Informationen unter Verwendung von Vertraulichkeitserklärungen zugänglich zu machen, bleibt hiervon unangetastet.
5. Falls ein Informationsaustausch oder eine Vereinbarung gem. Punkt 4 von einem oder mehreren Mitgliedern bzw. deren Abgesandten als erforderlich erachtet wird, so ist die kartellrechtliche Zulässigkeit im Vorfeld rechtlich zu klären und die Unbedenklichkeit über eine schriftliche Erklärung beim FGW-Vorstand über die FGW-Geschäftsstelle nachzuweisen. (Die Zulässigkeit kann z.B. vom betroffenen Markt, den Marktanteilen der Beteiligten, der Wettbewerbssituation und den jeweilig zu treffenden Absprachen abhängig sein)

D. Beispiele für „Do’s and Don’ts“ bzgl. kartellrechtlich einwandfreiem Verhalten

Folgende Übersicht soll anhand von praktischen Beispielen auf deutsche und europäische kartellrechtliche Aspekte hinweisen und wettbewerbskonforme Verhaltensweisen empfehlen. Die Empfehlungen wurden auf Grundlage einer Liste des BME, Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. erarbeitet, die der FGW freundlicherweise zur Verfügung gestellt wurde. Diese „Do’s and Don’ts“ können nicht der Komplexität des Kartellrechts gerecht werden. Sie sind nicht abschließend zu verstehen.

FGW-Compliance-Richtlinie
Revision 1

gez. am 15.06.2017
Jens Rauch

Nicht empfohlenes Verhalten:

Empfohlenes Verhalten:

1. Preisfestsetzung:

Treffen Sie keine Vereinbarung mit Wettbewerbern über Preise, Preisbestandteile und Geschäftsbedingungen, die Sie gegenüber Kunden oder Lieferanten anwenden. Vereinbaren Sie keine gemeinsame Preispolitik - auch nicht für einzelne Preisbestandteile, Kalkulations- oder Kostenpositionen. Es handelt sich um einen gravierenden Kartellverstoß, den die Kartellbehörden besonders streng ahnden.

Dies gilt ebenso für mündliche und/oder informelle Absprachen ("Gentlemen's Agreements") sowie für abgestimmte Verhaltensweisen. Auch bei nicht-öffentlichen Gesprächen unter vier Augen ist dies zu beachten.

2. Marktaufteilung und Kundenschutz:

Teilen Sie den Markt mit Wettbewerbern nicht nach Regionen oder Produkten auf. Verboten ist auch eine Aufteilung von Märkten nach Kunden oder Lieferanten. Treffen Sie insbesondere keine „Nichtangriffspakte“ oder Vereinbarungen zum Schutz von „Heimatmärkten“ oder Kunden. Eine solche Marktaufteilung wird als besonders schwerer Kartellverstoß gewertet.

Stellen Sie sicher, dass Ihr Marktverhalten nicht durch informelle Kontakte oder durch Informationsaustausch mit Ihren Wettbewerbern bestimmt oder beeinflusst wird.

Setzen Sie Ihre Preise und Geschäftsbedingungen autonom fest.

Halten Sie Entscheidungen über neue Produkte oder geplante Eintritte in neue Märkte gegenüber Ihren Wettbewerbern geheim, solange Sie diese Entscheidungen nicht öffentlich kommuniziert haben. Treffen Sie Entscheidungen über die Gewinnung oder Betreuung von Kunden und die Auswahl von Lieferanten ohne Abstimmung mit Ihren Wettbewerbern.

Gegenüber Subunternehmern können Kundenschutzklauseln unter bestimmten Umständen rechtlich zulässig sein. Legen Sie daher Kooperations- und Subunternehmerverträge vor Abschluss stets der Rechtsabteilung zur Prüfung vor.

3. Informationsaustausch:

Tauschen Sie mit Wettbewerbern keine geheimen Informationen aus, die von Relevanz für den Markt sind. Sprechen Sie z.B. nicht darüber, wie Sie Preise festsetzen oder Margen kalkulieren. Tauschen Sie sich auch nicht über aktuelle, geplante oder in der jüngeren Vergangenheit angewandte Preise, Rabatte oder Berechnungsmethoden aus.

Bei markt- und wettbewerbsbezogenen Entscheidungen können Sie neben öffentlich zugänglichen Informationsquellen über Ihre Wettbewerber auch auf Angaben zurückgreifen, die Sie von Nicht-Wettbewerbern erhalten, insbesondere von Kunden und Lieferanten. Das gilt nicht, wenn über den Nicht-Wettbewerber ein systematischer Austausch von geheimen, marktrelevanten Informationen zwischen Wettbewerbern („über die Bande“) stattfindet.

Geben Sie Geschäftsbedingungen des Einkaufs oder Verkaufs von Produkten, Kosten, Absatzmengen/Transportvolumina, Namen von und Details zu Kunden, Kapazitäten, Marketing-

Wettbewerbsrelevante Daten dürfen etwa zum Zwecke eines Benchmarking an die FGW übermittelt und verwertet werden, wenn sie von der erhebenden Stelle aggregiert und

oder Investitionsplänen Ihren Wettbewerbern nicht bekannt. Dies gilt auch im Rahmen von sog. Benchmarking-Prozessen.

anonymisiert werden, so dass sie keinen Rückschluss auf das individuelle Marktverhalten anderer beteiligter Unternehmen zulassen.

Ob mit bestimmten Geschäftskunden und Lieferanten besondere Vereinbarungen bestehen und wie die Konditionen sind (Rabatte, Zahlungsbedingungen), dürfen Sie Ihren Wettbewerbern zum Beispiel nicht mitteilen. Das gleiche gilt für Informationen über Auslastungen/Produktionsvolumina.

Sollten Sie von Wettbewerbern ungefragt kommerziell vertrauliche Informationen erhalten, weisen Sie diese Informationen ausdrücklich zurück und begründen Sie dies schriftlich.

Stimmen Sie Ihre Geschäftsstrategie nicht mit Wettbewerbern ab.

Halten Sie Ihre Geschäftsstrategie, vor allem bezüglich der Ausweitung der Geschäftstätigkeit in andere Branchen oder Regionen bzw. Produkte gegenüber Ihren Wettbewerbern geheim, solange sie diese Informationen nicht öffentlich kommuniziert haben.

Informieren Sie Ihre Wettbewerber nicht über geplante Preisanpassungen und Änderungen der Geschäftsbedingungen.

Geben Sie geplante Änderungen von Geschäftsbedingungen, Preiserhöhungen oder -senkungen gegenüber Ihren aktuellen oder potenziellen Kunden bekannt, ohne Ihre Wettbewerber vorher zu informieren.

4. Kontakte mit Wettbewerbern:

Nehmen Sie nicht an „geheimen Zirkeln“ oder „Geheimtreffen“ von Wettbewerbern teil, die den Austausch marktrelevanter Informationen oder wettbewerbsbeschränkende Absprachen zum Gegenstand haben können.

Kontakte mit Wettbewerbern sollten einen konkreten Anlass haben. Der Zweck des Treffens sollte klar umrissen sein und die Agenda vorher feststehen. Rechnen Sie damit, dass mindestens ein Teilnehmer Besprechungsnotizen anfertigt und der Gesprächsinhalt den Wettbewerbsbehörden bekannt werden kann.

Dulden Sie kein kartellrechtswidriges Handeln in Ihrem Beisein.

Machen Sie Ihre Zweifel deutlich, sofern Sie in Besprechungen Bedenken an der Zulässigkeit des Gesprächsgegenstands oder des Gesprächszwecks haben. Werden die Gespräche fortgesetzt, verlassen Sie die Besprechung und stellen Sie sicher, dass sowohl Ihre Bedenken, als auch Ihr Verlassen der Besprechung im Protokoll vermerkt werden. Fertigen Sie in diesen Fällen auch ein eigenes Protokoll an.

Verwenden Sie keine missverständlichen Formulierungen, die auf ein kartellrechtswidriges Verhalten hinweisen könnten. Das gilt sowohl für die Korrespondenz mit Wettbewerbern als auch für internen Schriftverkehr über Kontakte mit Wettbewerbern.

Distanzieren Sie sich schriftlich, wenn ein Wettbewerber mit einem kartellrechtswidrigen Vorschlag an Sie herantritt. Lassen Sie es ferner nicht zu, dass Ihr Verhalten von Wettbewerbern in kartellrechtswidriger Weise gedeutet wird. Stellen Sie jeweils klar, dass sich ein rechtstreues Unternehmen nicht an wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligt.

Quelle: Erstellt auf Grundlage der Empfehlungen des BME, Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V., Rechtsanwalt Sebastian Schröder