

Kartellrecht

Leitlinie der DSI-Gruppe zur Befolgung des Kartellrechts: **DSI akzeptiert keinerlei Verstöße gegen das Kartellrecht**

Kommunikation

Ungeschickter Sprachgebrauch kann bei Behörden und Strafverfolgungsbehörden fälschlicherweise den Eindruck hervorrufen, dass Sie gegen das Kartellrecht verstoßen. Jede Art der schriftlichen Korrespondenz, einschließlich E-Mail, stellt eine dauerhafte Aufzeichnung dar und kann unter Umständen von anderen gelesen werden. Sie müssen bei sämtlicher Korrespondenz darauf achten, falsche Eindrücke zu vermeiden und keinen falschen Verdacht aufkommen zu lassen, dass Sie gegen das Kartellrecht verstoßen.

- Verwenden Sie keine Ausdrücke, die den irreführenden Eindruck erwecken könnten, dass Sie sich unangemessen oder unrechtmäßig verhalten (z. B. „vernichten Sie diesen Brief, sobald Sie ihn gelesen haben“).
- Übertreiben Sie nicht, wenn Sie über Ihre Marktanteile sprechen.
- Bezeichnen Sie den Wettbewerb nicht als Problem, das unterbunden werden muss.
- Verwenden Sie keine zweideutigen Ausdrücke.
- Schreiben Sie in Ihren E-Mails nichts, was Sie nicht später vor Ihrem direkten Vorgesetzten oder vor einer Strafverfolgungsbehörde rechtfertigen können.
- Verwenden Sie Standardformulare und -verträge, wo immer es möglich ist.
- Erbitten Sie für jedes wichtige Dokument Rechtsberatung.
- Bitten Sie bei jeglicher Art von Korrespondenz mit Kartellrechtsbehörden oder Strafverfolgungsbehörden um Rechtsberatung.
- Machen Sie eine Aktennotiz, in der Sie alles erklären, was als verdächtig angesehen werden könnte (z. B. Informationsquellen über einen Wettbewerber).
- Bewahren Sie die schriftliche Korrespondenz mit Rechtsanwälten in einer separaten Akte auf, die als „vertrauliche Rechtsberatung“ gekennzeichnet ist.
- Stellen Sie sicher, dass Sie und Ihre direkt unterstellten Mitarbeiter gemäß der kartellrechtlichen Leitlinien der DSI-Gruppe in Bezug auf kartellrechtliche Fragen mit Hilfe von Schulungen auf dem neuesten Stand sind.

Von Wettbewerb spricht man, wenn zwei oder mehr Personen oder Unternehmen unabhängig handeln, um die Geschäftsaktivitäten eines Dritten zu sichern. Das Kartellrecht fördert freie Märkte durch die Verhinderung von Wettbewerbsbeschränkungen. Dabei ist unerheblich, ob diese Wettbewerbsbeschränkungen von einem einzelnen Unternehmen ausgehen oder zwischen einer Gruppe von Unternehmen vereinbart werden. Die Konsequenzen eines Verstoßes gegen das Kartellrecht sind schwerwiegend und umfassen hohe Geldstrafen, Zivilhaftung für Schäden und Rufschädigung.

Für Einzelpersonen können sie außerdem disziplinarische Maßnahmen einschließlich der Kündigung und äußerstenfalls sogar Haftstrafen umfassen. Sie müssen mit diesen grundlegenden Kartellrechtsbestimmungen vertraut sein, und Sie müssen in der Lage sein, Situationen zu erkennen, in denen Probleme mit dem Kartellrecht auftreten könnten. Falls Sie sich nicht sicher sind, holen Sie sich unverzüglich Rat bei Ihrem Vorgesetzten oder bei einem Mitglied der Rechtsabteilung der DSI.

Melden Sie wettbewerbsfeindliches Verhalten an Ihrem Arbeitsplatz Ihrem direkten Vorgesetzten, dem Leiter der Personalabteilung, einem Mitglied der Rechtsabteilung, oder benutzen Sie die vertrauliche DSI Hotline bzw. den Webservice der DSI.



	Verbotene Handlungen	Fälle, in denen Rechtsberatung nötig ist	Erlaubte Handlungen
Wettbewerber <p>Seien Sie beim Kontakt mit Wettbewerbern sehr vorsichtig. Falls Sie sich nicht sicher sind, erbitten Sie Rechtsberatung. Weisen Sie jegliche Kontaktaufnahme eines Wettbewerbers zurück, die Anlass zur Sorge gibt, und melden und dokumentieren Sie diese. Verlassen Sie jede Versammlung einer Berufsgenossenschaft sofort, wenn verbotene Themen diskutiert werden und bestehen Sie darauf, dass Ihr Verlassen der Veranstaltung protokolliert wird. Informieren Sie unverzüglich die Rechtsabteilung über den Vorfall.</p>	Sie dürfen auf keinen Fall... <ul style="list-style-type: none"> vereinbaren, dass Sie nicht mit anderen im Wettbewerb stehen. Preise festlegen. Märkte einschränken, kontrollieren oder diese mit anderen Wettbewerbern aufteilen. eine Produktions- oder Lieferungsbeschränkung vereinbaren. vereinbaren, dass Sie bestimmte Kunden nicht beliefern. vereinbaren, Angebote mit Wettbewerbern abzusprechen. jegliche anderen Arten von Geschäftsbedingungen festlegen. über Preisabzüge, Margen, Rabatte, Bedingungen für Darlehen oder über Kundenangebote sprechen. sensible Geschäftsinformationen austauschen, wenn diese Maßnahme nicht rechtlich anerkannt ist. in Bezug auf die oben genannten Punkte ein „Übereinkommen“ treffen. bei Treffen mit mehr als einem Wettbewerber anwesend sein, außer für rechtmäßige Zwecke innerhalb einer gesetzlich genehmigten Berufsgenossenschaft. 	Holen Sie Rechtsberatung ein, bevor Sie... <ul style="list-style-type: none"> in einer Berufsgenossenschaft Mitglied werden oder dieser Informationen zur Verfügung stellen. außerhalb des normalen Geschäftskontakts Einladungen annehmen. wichtige Kauf- oder Liefervereinbarungen treffen. Vertriebs- oder Lizenzverträge eingehen. Arbeitsgemeinschaften beitreten (Produktion, Marketing, F&E). An irgendeiner Form von Informationsaustausch, Benchmarking oder Normenfestlegung teilnehmen. 	Sie dürfen... <ul style="list-style-type: none"> in hartem Wettbewerb stehen. allgemeine branchenrelevante Angelegenheiten diskutieren, unter der Voraussetzung, dass keine sensiblen Informationen in Bezug auf das Unternehmen oder auf Geschäftstätigkeiten offen gelegt werden. mit Hilfe von öffentlich zugänglichen Quellen und Informationen, die andere Ihnen freiwillig mitteilen, über Ihre Wettbewerber recherchieren (dabei müssen Sie sich die jeweilige Quelle notieren).
Kunden und/oder Lieferanten 	<ul style="list-style-type: none"> den Preis festlegen, bei oder über dem Ihre Kunden wiederverkaufen können. Vertriebshändler daran hindern, Bestellungen außerhalb ihres Vertriebsgebiets/ihrer Kundengruppe anzunehmen. Ausfuhrverbote verhängen. 	<ul style="list-style-type: none"> einen exklusiven Liefer- oder Kaufvertrag abschließen. eine Produkttauschvereinbarung abschließen. öffentliche Bekanntmachungen über Preise oder Kosten machen. die Lieferung eines Produkts mit der Lieferung eines anderen Produkts verbinden. Bestpreisgarantien mit Kunden vereinbaren. von Kunden verlangen, dass diese eine bestimmte Mindestmenge oder einen Mindestprozentsatz ihres Bedarfs von Ihnen beziehen. einen Vertrag mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren abschließen. Kunden davon abhalten, dass sie Konkurrenzprodukte auf Lager haben. Sich weigern, einen Kunden zu beliefern, einen Vertrag kündigen oder nicht mengenbasierte Abzüge oder Rabatte anbieten. 	<ul style="list-style-type: none"> Ihre Produkte aktiv fördern. all Ihre Kunden und Lieferanten unparteiisch behandeln. einen Wiederverkaufspreis empfehlen, aber diesen anderen nicht auferlegen. von Kunden fordern, dass sie ein Produkt unter dem geeigneten Warenzeichen verkaufen und die entsprechenden Qualitätsnormen anwenden. Vertriebshändler daran hindern, aktiv außerhalb ihres Vertragsgebiets/ihrer Kundengruppe zu verkaufen.