
Richtlinie zum Wettbewerbsrecht

Version 2022

Philip Mosimann
Verwaltungsratspräsident

Jacques Sanche
CEO

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	4
1.1	Vorbemerkungen	4
1.2	Zweck	4
1.3	Geltungsbereich	4
2	Wettbewerbsrecht	5
2.1	Hauptelemente des Wettbewerbsrechts	5
2.2	Wettbewerbsrechtliche Begriffe	5
3	Unzulässige Verhaltensweisen	6
3.1	Vereinbarungen mit Wettbewerbern	6
3.2	Submissionsabsprachen/Ausschreibungen	7
3.3	Informationsaustausch, Treffen und Branchenverbände	7
3.4	Preisbindung der zweiten Hand (Preisabsprachen)	8
3.5	Exklusivität – Gebiets- und Kundengruppenbeschränkungen	9
3.6	Wettbewerbsverbots- und Kundenschutzklausel	9
3.7	Lieferverträge	10
3.8	Lizenzierung von Schutzrechten (Technologietransfer-Vereinbarungen)	10
3.9	Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen	11
4	Regelungen, die nur bei hohen Marktanteilen gelten (Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung)	12
4.1	Verbot des Missbrauchs durch Diskriminierung	12
4.2	Verbot des Missbrauchs durch Behinderung	12
4.2.1	Dumping-Preise, Kampfpreise	12
4.2.2	Nachlässe/Rabatte	13
4.2.3	Preiserhöhung	13
4.2.4	Exklusiv- oder Langzeitvereinbarungen	13
4.2.5	Kopplung und Bündelung	14
4.2.6	Verweigerung von Geschäftsbeziehungen	14
5	Verhalten in kritischen Situationen	15
5.1	Verfahren bei Risiko eines Verstosses gegen Wettbewerbsrecht	15
5.2	Verhalten bei einer Durchsuchung durch Kartellbehörden	15
6	Sanktionen	16
6.1	Rechtliche Sanktionen	16
6.2	Vom Bucher Konzern verhängte Sanktionen	16
7	Haftung	16
7.1	Haftung des Unternehmens	16
7.2	Haftung der Mitarbeiter	16

8	Umsetzung dieser Richtlinie	16
8.1	Verfahren und Implementierung	16
8.2	Überwachung	17
9	Unterstützung	17
9.1	Compliance Officer der Divisionen und des Konzerns	17
9.2	Unterstützung bei Fragen und Unsicherheiten	17
10	Gültigkeit	17
11	Anhang	17

1 Einführung

1.1 Vorbemerkungen

Freier Wettbewerb ist ein wichtiges Prinzip des Wirtschaftslebens. In einem System des freien Wettbewerbs hat jeder, der durch Innovation und Leistung erfolgreich ist, einen Wettbewerbsvorteil und wird von den Kunden dafür sehr geschätzt.

Das Wettbewerbsrecht (auch als Kartellrecht bezeichnet) sichert die Aufrechterhaltung des freien Wettbewerbs und schützt Kunden oder Wettbewerber gegen Manipulation und Missbrauch der Marktposition seitens übermächtiger Geschäftspartner. Seit vielen Jahrzehnten beweist der Bucher Konzern (Bucher Group) seine Wettbewerbsfähigkeit im freien Wettbewerb und profitiert daher sehr vom Kartellrecht. Eines der grundlegenden Compliance-Ziele des Bucher Konzerns ist die Einhaltung der nationalen und internationalen Gesetze. Daher führt der Bucher Konzern in Artikel 3 seines Verhaltenskodexes die richtungsweisenden Grundsätze des fairen Wettbewerbs ein, womit insbesondere eine faire Preisgestaltung und der Schutz von Kunden und Verbrauchern gewährleistet werden.

1.2 Zweck

Diese Richtlinie ergänzt den Bucher Verhaltenskodex. Sie umfasst die Grundsätze des Europäischen Wettbewerbsrechts und bietet ausgewählte Informationen zum US-Kartellrecht; generell sind nationale Wettbewerbsgesetze weltweit dem EU-Wettbewerbsrecht und/oder dem US-Kartellrecht ähnlich. Mit der Richtlinie soll das Bewusstsein der Adressaten, wenn sie mit Wettbewerbern, Kunden und Lieferanten zu tun haben, für Bereiche geschärft werden, die aus wettbewerbsrechtlicher Sicht möglicherweise sensibel sind. Die Richtlinie erklärt die grundlegenden Bestimmungen des Wettbewerbsrechts und bietet Anhaltspunkte, wie wettbewerbswidriges Verhalten zu vermeiden ist.

Wettbewerbswidriges Verhalten unterliegt hohen Bussgeldern und Schadensersatzansprüchen, der betroffenen Einzelperson drohen ausserdem Geld- oder Gefängnisstrafen. Diese Richtlinie soll die Einhaltung der Wettbewerbsgesetze durch den Bucher Konzern gewährleisten und sowohl die Interessen des Bucher Konzerns an der Vermeidung hoher Bussgelder und Schadensersatzforderungen infolge rechtswidrigen Verhaltens als auch die Interessen der Mitarbeiter an der Vermeidung von Geld- oder Gefängnisstrafen schützen.

Für ein tiefergehendes Verständnis des Wettbewerbsrechts in besonderen Situationen, die im Tagesgeschäft eintreten können, stellt Bucher zudem ausführlichere Schulungsmaterialien mit konkreten Beispielen zur Verfügung. Unter compliance@bucherindustries.com können Sie dieses Schulungsmaterial anfordern.

1.3 Geltungsbereich

Wettbewerb ist international – Wettbewerbsrecht ebenso. Diese Richtlinie wird an alle Manager von Bucher Industries und alle ihre verbundenen Gruppengesellschaften (Bucher Konzern) ausgegeben, die für die Umsetzung dieser Richtlinie in ihren Aufgabenbereichen und die Gewährleistung der Einhaltung des Wettbewerbsrechts zuständig sind. Obwohl nationales Wettbewerbsrecht generell dem EU-Wettbewerbsrecht und/oder dem US-Kartellrecht ähnlich ist, kann es in bestimmten Fällen weniger streng sein als europäisches Wettbewerbsrecht und als diese Richtlinie. Falls ein Unternehmen des Bucher Konzerns beabsichtigt, in einem Land ausserhalb der Europäischen Union einen von dieser Richtlinie abweichenden Vertrag abzuschliessen, muss zuerst die Einhaltung des anwendbaren Wettbewerbsrechts durch ein Rechtsgutachten

einer renommierten Rechtsanwaltskanzlei bestätigt und der Leiter der konzernweiten Rechtsabteilung (mit einer Kopie des Rechtsgutachtens) in Kenntnis gesetzt werden.

Alle Manager und Mitarbeiter des Bucher Konzerns müssen von wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen Abstand nehmen, unabhängig von dem Bereich, in dem sie tätig sind. Sie dürfen weder rechtswidrige Absprachen mit Wettbewerbern treffen, noch dürfen sie im Umgang mit Kunden und Lieferanten die Marktposition des Bucher Konzerns missbrauchen. Sie haben sich ehrlich und korrekt zu verhalten und in bedenklichen Situationen rechtlichen Rat einzuholen.

2 Wettbewerbsrecht

2.1 Hauptelemente des Wettbewerbsrechts

Das Wettbewerbsrecht besteht aus drei Hauptelementen:

- Verbot von Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen, die den freien Handel beeinträchtigen und die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken (Ziffer 3).
- Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung (Ziffer 4).
- Kontrolle und Genehmigung von Fusionen und Übernahmen, Joint-Ventures und Kooperationen grosser Unternehmen (zur Erklärung des Begriffs «Unternehmen» siehe Glossar).

Die Richtlinie gibt einen Überblick über die ersten beiden Hauptelemente des Wettbewerbsrechts. Bei Fusionen und Übernahmen, Joint-Ventures und Kooperationen muss rechtlicher Rat eingeholt werden. Das Wettbewerbsrecht gilt nicht für Geschäftstätigkeiten zwischen Konzerngesellschaften der des Bucher Konzerns.

2.2 Wettbewerbsrechtliche Begriffe

Anhang A zu dieser Richtlinie (Glossar) erklärt ausgewählte Begriffe des Wettbewerbsrechts.

3 Unzulässige Verhaltensweisen

Nach dem EU-Wettbewerbsrecht sind alle Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen verboten, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken. Nach US-Recht verbieten der Sherman Act, der Clayton Act (und der Robinson-Patman Act) sowie der Federal Trade Commission Act Verträge, Zusammenschlüsse oder Absprachen, die den Handel unangemessen beeinträchtigen.

3.1 Vereinbarungen mit Wettbewerbern

Es ist verboten (nicht abschliessende Aufzählung)	Es ist gestattet
<ul style="list-style-type: none">- Gemeinsame Festlegung von Verkaufs- oder Einkaufspreisen (einschliesslich Preiserhöhungen, Mindest- oder Höchstpreisen oder Preisspannen)- Gemeinsame Festlegung von Rabatten und Nachlässen (sowie weiteren Lieferbedingungen)- Zuweisung von Vertriebsgebieten- Zuweisung von Kunden und Kundengruppen, Lieferanten- Gemeinsame Festlegung von Produktions-, Einkaufs- und Verkaufsquoten, Mengenbeschränkungen- Gemeinsame Festlegung technischer Entwicklungen- Gemeinsame Entscheidung, bestimmte Kunden oder Lieferanten zu boykottieren, d.h. sie weder zu beliefern noch von ihnen zu kaufen	Auf das Marktverhalten von Wettbewerbern zu reagieren, sofern die Reaktion nicht abgestimmt ist und keine allgemeine Vereinbarung besteht, dass Wettbewerber immer dem Verhalten eines Unternehmens folgen werden

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen unter Wettbewerbern in Bezug auf die Preisgestaltung und weitere die Preise betreffenden Bedingungen, z.B. Verkaufsaktionen, Nachlässe und Gewährleistungen, sind in den USA nahezu immer rechtswidrig. Ebenso ist es in den USA rechtswidrig, dass Wettbewerber Verkaufsgebiete aufteilen, Kunden zuweisen und vereinbaren, zielgerichtet mit bestimmten Unternehmen keine Geschäfte tätigen, und zwar insbesondere dann, wenn die zusammenarbeitenden Wettbewerber Marktmacht besitzen.

Das Kartellverbot besteht unabhängig von der Form und Umsetzung der Absprache. Auch mündliche Absprachen oder angebliche «Gentlemen's Agreements» können die Kartellbehörden leicht durch Zeugen aussagen nachweisen. Um ein Kartell aufzudecken, reicht es oft, wenn ein Teilnehmer einer Kartellbesprechung, um straffrei auszugehen, die Daten anderer Kartellbeteiligter an die Kartellbehörden weitergibt. Wenn daher auch nur ein Wettbewerber in irgendeiner Form mit der Bitte um Koordinierung eines der vorstehend genannten Parameter an Sie herantritt, sprechen Sie nicht mit ihm und holen Sie unverzüglich rechtlichen Rat ein. Falsches Verhalten in solchen Situationen kann zu einem beträchtlichen Schaden für den Bucher Konzern und die betroffenen Mitarbeiter führen.

3.2 Submissionsabsprachen/Ausschreibungen

Absprachen mit Wettbewerbern in Bezug auf Ausschreibungen sind besonders gefährlich, weil diese oftmals nicht nur zu Geld-, sondern auch zu Gefängnisstrafen führen.

Es ist verboten (nicht abschliessende Aufzählung)	Es ist gestattet
<ul style="list-style-type: none">- Mit einem Wettbewerber das Ergebnis eines Angebots- bzw. Bieterverfahrens abzusprechen- Die Bedingungen eines Ausschreibungsangebots (Preise, Verkaufskonditionen etc.) mit Wettbewerbern/anderen Bietern zu besprechen- Zuweisung von Ausschreibungsteilnahmen der Wettbewerber untereinander- Vereinbarung, dass ein Wettbewerber nur mit einem Scheinangebot mit dem Ziel teilnimmt, so dass der andere den Zuschlag erhält	<ul style="list-style-type: none">- Bei einer Ausschreibung ein Angebot einzureichen, das korrekte und transparente Angaben und Zahlen enthält- Unabhängige Entscheidung über die Teilnahme an einer öffentlichen Ausschreibung

In den USA kann die Koordinierung unter Bietern rechtswidrig sein. Bei Bedenken hinsichtlich des Bieterverhaltens ist rechtlicher Rat einzuholen.

3.3 Informationsaustausch, Treffen und Branchenverbände

Es ist allgemein erlaubt, einem Branchenverband beizutreten oder Messeveranstaltungen bzw. Branchentreffen zu besuchen, bei denen sich Wettbewerber treffen. Jedoch stellt ein direkter Austausch von sensiblen, nicht öffentlich zugänglichen Geschäftsinformationen zwischen tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerbern wahrscheinlich einen Verstoss gegen das Wettbewerbsrecht dar. Der Verstoss ist unabhängig davon, ob dies heimlich oder offen (z.B. in einer veröffentlichten Pressemitteilung) geschieht, in scheinbar rechtlich korrekter Form (z.B. im Rahmen eines Kooperationsvertrages) oder sogar im Rahmen von Compliance-Massnahmen (z.B. im Kontext eines Audits). Kartellbehörden können selbst dann schon ein Bussgeld verhängen, wenn lediglich Kenntnis von solchen Informationen erlangt wird, ohne dass man diese ausdrücklich zurückweist. Sollten Ihnen derartige Informationen zur Kenntnis gebracht werden, müssen Sie diese ausdrücklich zurückweisen und unverzüglich rechtlichen Rat einholen.

Es ist verboten, folgende Informationen auszutauschen (nicht abschliessende Aufzählung)	Folgendes ist möglich
<ul style="list-style-type: none">- Preise, Nachlässe, Rabatte, Lieferbedingungen- Verkaufs- und Einkaufsmengen, Produktionskapazitäten, Umsatzzahlen, Kostenstrukturen, Gewinnmargen, Berechnungspraxen, Vertriebspraxen- Gebiete, Kunden- Neue Produkte, Marketing- und Investitionspläne- Risikokenntnis	<ul style="list-style-type: none">- Vereinbarung gemeinsamer Eingaben und Gesuche, gemeinsame Lobbyaktivitäten innerhalb von Branchenverbänden- Dritten Daten zu Marktforschungszwecken zur Verfügung zu stellen, wenn die Daten geheim gehalten und nur in anonymisierter, aggregierter Form weitergegeben werden, sodass keine Rückschlüsse auf die Daten einzelner Unternehmen möglich sind

In den USA sind die meisten Aktivitäten von Branchenverbänden wettbewerbsfördernd oder -neutral. Jedoch ist rechtswidriger Umgang unter Wettbewerbern dann rechtswidrig, wenn er über Branchenverbände erfolgt. Ausgetauschte Daten oder statistische Berichterstattung unter Einbeziehung aktueller Preise oder Informationen, anhand der sich die Daten einzelner Wettbewerber erkennen lassen, sind

nach US-Recht kritisch zu beurteilen. Ähnlich wie in der EU sollte ein unabhängiger Dritter aggregierte Daten an die Verbandsmitglieder weitergeben.

Werden bei einer Branchenmesse oder einem Branchentreffen sensible Wettbewerbsinformationen ausgetauscht, sollten Manager als auch Mitarbeiter sofort aufstehen, dagegen protestieren, das Treffen verlassen und rechtlichen Rat einholen.

Das Verbot des Austausches sensibler Geschäftsinformationen gilt auch dann, wenn die Informationen einem Wettbewerber nicht direkt zur Verfügung gestellt werden, sondern einem Dritten (z.B. einem Kunden oder einem Verband), der die Daten sammelt und sie Wettbewerbern ohne Anonymisierung oder Aggregation weiterleitet.

3.4 Preisbindung der zweiten Hand (Preisabsprachen)

Der Bucher Konzern darf die Wiederverkaufspreise von Vertragshändlern, Händlern und Kunden in keiner Weise bestimmen, lenken oder beeinflussen.

Es ist verboten (nicht abschliessende Aufzählung)	Es kann erlaubt sein
<ul style="list-style-type: none">- Vertragshändlern oder Käufern (Kunden) gegenüber verbindliche Wiederverkaufspreise festzulegen- Einhaltung der empfohlenen Wiederverkaufspreise durch Vertragshändler oder Käufer zu verlangen- Ausübung von Druck oder Schaffung wirtschaftlicher Anreize, damit Vertragshändler oder Käufer ein bestimmtes Preisniveau, bestimmte Nachlässe, Bedingungen, Gewinnmargen und Sondervorteile einhalten- Kündigung eines Händlervertrages, weil der Vertragshändler die Einhaltung der empfohlenen Wiederverkaufspreise verweigert- Mindestwiederverkaufspreise vorzuschreiben	<ul style="list-style-type: none">- Höchstverkaufspreise festzulegen («Der Wiederverkaufspreis von Produkt X darf CHF ... nicht übersteigen»), vorausgesetzt dass sich daraus keine abgesprochenen oder Mindestwiederverkaufspreise ergeben- Unverbindliche Preisempfehlungen als Orientierung für Händler zu geben

Die Festlegung von Wiederverkaufspreisen wird in den USA nicht so streng wie in Europa gehandhabt. Beispielsweise ist in den USA die Vereinbarung einer Preisbindung der zweiten Hand («Resale Price Maintenance», RPM) durch Höchst- und Mindestwiederverkaufspreise nur dann rechtswidrig, wenn ein möglicher Wettbewerbsnachteil auf dem Markt den wettbewerbsfördernden Nutzen der Vereinbarung überwiegt. In vielen Fällen kann ein Hersteller dem Händler kündigen oder mit Kündigung drohen, der die Waren über oder unter einer bestimmten RPM auspreist. Eine Rechtswidrigkeit basiert häufig auf der Marktmacht entweder des Herstellers oder des Händlers. In den meisten US-Bundesstaaten werden RPM-Vereinbarungen durch bundesstaatliche Gesetze geregelt; es kann also sein, dass solche Vereinbarungen zwar nach US-Bundesrecht erlaubt sind, aber gegen einzelstaatliche Sondergesetze verstossen. Vor Abschluss solcher Vereinbarungen ist rechtlicher Rat einzuholen.

Preisabsprachen lassen sich niemals rechtfertigen («zur Vermeidung eines Preiskriegs», «zur Vermeidung von Preisdumping», «zur Gewährleistung angemessener Margen»)! Selbst wenn vertraglich festgelegt ist, dass der Händler seine Wiederverkaufspreise frei bestimmen kann, darf er ausserhalb des Vertrages in keiner Weise unter Druck gesetzt werden und es darf ihm nicht mit Kündigung gedroht werden, wenn er ein bestimmtes Preisniveau nicht einhält. Selbst der einseitige Versuch, auf das Preisniveau eines Händlers Einfluss zu nehmen, kann zu beträchtlichen Bussgeldern führen.

3.5 Exklusivität – Gebiets- und Kundengruppenbeschränkungen

Nach dem Wettbewerbsrecht ist es generell verboten, einem Vertragspartner (z.B. Händler oder Käufer) eine Beschränkung des Wiederverkaufs von Produkten des Bucher Konzerns an bestimmte Kundengruppen oder in bestimmten Gebieten aufzuerlegen. Bei einem Marktanteil von unter 30% sind Ausnahmen möglich (zur Definition von Marktanteil siehe Glossar).

Es ist verboten (nicht abschliessende Aufzählung)	Liegen der Marktanteil eines Bucher Produkts und der des Käufers (auf dem Käufermarkt) jeweils unter 30%, kann Folgendes erlaubt sein
<ul style="list-style-type: none"> - Dem Händler zu untersagen, dass er Kunden ausserhalb des Verkaufsgebiets passiv beliefert (d.h. Verbot der Annahme einer Kundenbestellung von ausserhalb des Verkaufsgebiets) - Ablehnung der Bestellungen von Händlern, die die Produkte exportieren, mit dem Argument einer Gebietsbeschränkung - Einem Händler Internet-Verkaufsförderungs-massnahmen generell zu untersagen 	<ul style="list-style-type: none"> - Gewährung ausschliesslicher Vertriebs-, Einkaufs-, Franchise- oder Lizenzrechte in einem bestimmten Gebiet oder gegenüber einer bestimmten Kundengruppe - Einem Händler aktives Marketing oder aktiven Verkauf in Gebieten zu untersagen, die Bucher für ausschliesslichen Direktvertrieb vorbehalten oder Dritten ausschliesslich zugewiesen hat (die Beschränkung von Passivmarketing/-Verkauf ist nicht erlaubt) - Einem Händler aktives Marketing oder aktiven Verkauf an Kundengruppen zu untersagen, die Bucher für ausschliesslichen Direktvertrieb vorbehalten oder Dritten ausschliesslich zugewiesen hat (die Beschränkung von Passivmarketing/-Verkauf ist nicht erlaubt) - Einem Händler den aktiven Weiterverkauf von Bucher-Ersatzteilen an Kunden zu untersagen, die die Ersatzteile zur Herstellung von mit Bucher-Produkten konkurrierenden Produkten verwenden - Grosshändler im aktiven Weiterverkauf an Endkunden zu beschränken - Im Fall quantitativer Selektivvertriebssysteme Verbot von Querlieferungen an nicht für das Selektivvertriebssystem zugelassene Händler <p>Es darf dem Händler jedoch nicht verboten werden, im Internet zu werben.</p>

In den USA und anderen Ländern kann sich das Recht von jenem in der EU unterscheiden. In den USA sind Exklusivitätsvereinbarungen zwischen Händlern und Herstellern in Bezug auf die Vertriebsgebiete und Kundengruppen nur dann rechtswidrig, wenn eine Vertragspartei während der Laufzeit einer solchen Vereinbarung bedeutende Marktmacht besitzt und bestehende Wettbewerber oder neu in den Markt Eintretende vom Wettbewerb im relevanten Markt ausgeschlossen hat oder diese auszuschliessen vermag. Vor Abschluss einer solchen Exklusivitätsbeziehung ist rechtlicher Rat einzuholen.

3.6 Wettbewerbsverbots- und Kundenschutzklausel

Bei vertikalen Vereinbarungen (Vereinbarungen zwischen Nichtwettbewerbern, z.B. Vertriebsvereinbarungen, Liefervereinbarungen) ist es unter bestimmten Bedingungen zulässig, dem Käufer (z.B. Händler) zugunsten des Verkäufers ein eingeschränktes Wettbewerbsverbot aufzuerlegen (zur Definition von Wettbewerbsverbot siehe Glossar):

Es ist verboten (nicht abschliessende Aufzählung)	Liegen der Marktanteil eines Bucher-Produkts und der des Käufers (auf dem Käufermarkt) jeweils unter 30%, kann Folgendes erlaubt sein

-
- Händlern Wettbewerbsverbote aufzuerlegen, wenn der Marktanteil von Bucher oder des Händlers für das betreffende Produkt über 30% liegt
 - Während der ersten fünf Jahre einer Vertriebsvereinbarung Herstellung und Vertrieb von Konkurrenzprodukten zu verbieten
 - Wenn der Marktanteil von Bucher oder des Händlers für das betreffende Produkt unter 30% liegt, dem Händler für eine Dauer von mehr als fünf Jahren Wettbewerbsverbote aufzuerlegen
 - Über die Vertragslaufzeit hinausgehend Herstellung und Vertrieb von Konkurrenzprodukten zu verbieten
-

In den USA und anderen Ländern kann sich das Recht von jenem in der EU unterscheiden. In den USA sind Wettbewerbsverbote nur dann rechtswidrig, wenn ein möglicher Nachteil für den Wettbewerb auf dem Markt den wettbewerbsfördernden Nutzen der Vereinbarung überwiegt. Normalerweise wird im Rahmen der Beurteilung geprüft, ob Dauer und geografische Reichweite des vertraglichen Wettbewerbsverbots angemessen sind und ob es an einen rechtmässigen Zweck geknüpft ist. Fast jeder Bundesstaat hat seine eigenen Rechtsvorschriften zur Nutzung von vertraglichen Wettbewerbsverboten, die jeweils unterschiedlich streng sind. Bevor Wettbewerbsverbote auferlegt werden, ist rechtlicher Rat einzuholen.

3.7 Lieferverträge

Die Alleinbelieferungspflicht eines Lieferanten gegenüber einem Kunden ist nur unter bestimmten Bedingungen möglich:

Es ist verboten (nicht abschliessende Aufzählung)	Folgendes ist möglich
--	------------------------------

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Eine Alleinbelieferung zu vereinbaren, wenn der Käufer eine marktbeherrschende Stellung hat (zu «marktbeherrschende Stellung» siehe Glossar) – Eine Alleinbelieferung zu vereinbaren, wenn der Lieferant das Produkt ohne Know-how und die Einrichtungen des Käufers herstellen kann und wenn der Marktanteil des Käufers und/oder Lieferanten über 30% liegt | <ul style="list-style-type: none"> – Eine Alleinbelieferung zu vereinbaren, wenn der Marktanteil des Käufers und des Lieferanten unter 30% liegen – Den Lieferanten zu verpflichten, Know-how und/oder (vom Käufer zur Verfügung gestellte) technische Mittel ausschliesslich für die Lieferung an den Käufer zu verwenden, wenn die Beschränkung einzig dem Zweck des Schutzes der Käufer-Know-hows dient |
|--|--|

In den USA und anderen Ländern kann sich das Recht von jenem in der EU unterscheiden. Exklusivitätsvereinbarungen in Bezug auf die Lieferung von Waren sind in den USA üblich und generell rechtmässig. Solche Vereinbarungen sind nur dann rechtswidrig, wenn eine Vertragspartei während der Laufzeit einer solchen Vereinbarung bedeutende Marktmacht besitzt und bestehende Wettbewerber oder neu in den Markt Eintretende vom Wettbewerb im relevanten Markt ausgeschlossen hat oder diese auszuschliessen vermag. Bevor eine solche Alleinbelieferung vereinbart wird, ist rechtlicher Rat einzuholen.

3.8 Lizenzierung von Schutzrechten (Technologietransfer-Vereinbarungen)

Gegenstand einer Technologietransfer-Vereinbarung ist die Vergabe einer Lizenz für eine bestimmte Technologie, egal ob diese geschützt ist oder nicht. Solche Vereinbarungen verbessern üblicherweise die wirtschaftliche Effizienz. Allerdings können Lizenzvereinbarungen auch für wettbewerbswidrige Zwecke verwendet werden, wenn sie z.B. eine Aufteilung von Märkten zwischen Wettbewerbern zur Folge haben oder konkurrierende Technologie vom Markt ausschliessen.

Damit die Einhaltung des geltenden Wettbewerbsrechts gewährleistet ist, wird empfohlen, rechtlichen Rat einzuholen.

In Lizenzverträgen ist es verboten (nicht abschliessende Aufzählung)	Übersteigt der gemeinsame Marktanteil der Parteien 20% nicht (wenn die Parteien Wettbewerber sind) oder übersteigt der Marktanteil jeder Partei allein nicht 30% (wenn die Parteien keine Wettbewerber sind), ist in Lizenzvereinbarungen das Folgende möglich
<ul style="list-style-type: none"> - Dem Lizenznehmer zu verbieten, der Gültigkeit des lizenzierten Patents zu bestreiten - Den Lizenznehmer zur Gewährung ausschliesslicher Rücklizenzen oder ausschliesslicher Lizenzen an einen Dritten für abtrennbare Verbesserungen und vom Lizenznehmer abgeleitete neue Anwendungen zu verpflichten 	<ul style="list-style-type: none"> - Den Lizenznehmer zur Gewährung nicht ausschliesslicher Rücklizenzen für Verbesserungen und neue Anwendungen der unter den Lizenzvertrag fallenden Technologie zu verpflichten - Dem Lizenznehmer das Bestreiten des Merkmals «geheim» des lizenzierten Know-hows zu verbieten - Im Fall einer ausschliesslichen Lizenz ein Kündigungsrecht der Technologietransfer-Vereinbarung für den Fall vorzusehen, dass der Lizenznehmer die Gültigkeit eines oder mehrerer der lizenzierten Schutzrechte angreift.

In den USA sind die meisten Vereinbarungen über die Lizenzierung von Schutzrechten nur dann rechtswidrig, wenn ein möglicher Nachteil für den Wettbewerb innerhalb des Marktes den wettbewerbsfördernden Nutzen der Vereinbarung überwiegt.

3.9 Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen

F&E-Vereinbarungen können beispielsweise dann wettbewerbswidrig sein, wenn die Parteien vereinbaren, keine andere Forschung und Entwicklung im selben Bereich durchzuführen. Gemäss dem Wettbewerbsrecht unterliegen F&E-Vereinbarungen bestimmten Beschränkungen und Grenzen.

Damit die Einhaltung des geltenden Wettbewerbsrechts gewährleistet ist, wird empfohlen, rechtlichen Rat einzuholen.

4 Regelungen, die nur bei hohen Marktanteilen gelten (Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung)

Eine marktbeherrschende Stellung selbst ist nicht rechtswidrig. Das Glossar (Anhang A) enthält eine Erklärung der Begriffe «Markt» und «Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung». Das EU-Wettbewerbsrecht verbietet den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung. Unternehmen mit einer marktbeherrschenden Stellung müssen einige zusätzliche Grundsätze des EU-Wettbewerbsrechts beachten, die nachstehend aufgelistet sind. Nach dem US-Kartellrecht ist eine Monopolisierung ebenfalls verboten; allerdings sind die Verhaltensbeschränkungen für marktbeherrschende Unternehmen weniger klar. Bei Annahme einer marktbeherrschenden Stellung oder eine Beschränkung des Wettbewerbs muss rechtlicher Rat eingeholt werden.

Die folgenden Ziffern 4.1 und 4.2 gelten nur, wenn eine Konzerngesellschaft im relevanten Markt eine marktbeherrschende Stellung hat.

4.1 Verbot des Missbrauchs durch Diskriminierung

In Bezug auf Produkte mit einem besonders hohen Marktanteil ist es verboten (nicht abschliessende Aufzählung)

- Kunden objektiv ungerechtfertigt unterschiedliche Verkaufsbedingungen zu gewähren

In Bezug auf Produkte mit einem besonders hohen Marktanteil kann es erlaubt sein

- Durch verbesserte Effizienz durch höhere Einkaufsmengen, Vereinfachungen in Vertrieb und Logistik oder Produktionseinsparungen gerechtfertigt unterschiedliche Verkaufsbedingungen zu gewähren

4.2 Verbot des Missbrauchs durch Behinderung

4.2.1 Dumping-Preise, Kampfpreise

In Bezug auf Produkte mit einem besonders hohen Marktanteil ist es verboten (nicht abschliessende Aufzählung)

- Preise unterhalb des Selbstkostenpreises festzusetzen
- Wettbewerber zu verdrängen, indem man Preise so niedrig ansetzt, dass man willentlich Verluste oder Gewinneinbussen in Kauf nimmt

Unterbietungen oder Kampfpreise gelten als (wettbewerbsausschliessender) Missbrauch, wenn sie Bestandteil eines Planes sind, einen Wettbewerber oder die Wettbewerber insgesamt aus einem bestimmten Markt zu verdrängen. Anzeichen wie Preise unterhalb des Selbstkostenpreises, Umfang, Dauer und Selektivität der betreffenden Unterbietungen oder die Bedeutung des umworbenen Kunden können als Nachweis für eine beabsichtigte Ausschaltung der Konkurrenz dienen.

Die Gefahr von Preismissbrauch besteht auch, wenn Produkte den Vertriebshändlern zu höheren Kosten bereitgestellt werden, als die Konzerngesellschaft bei einem direkten Verkauf an Endkunden verlangt. Holen Sie rechtlichen Rat ein, bevor Sie eine derartige Preisstruktur vereinbaren.

4.2.2 Nachlässe/Rabatte

Eine verbotene Form der Behinderung von Wettbewerbern kann darin liegen, Kunden bevorzugte Einkaufsbedingungen einschliesslich hoher Nachlässe anzubieten, um sie aus wirtschaftlicher Notwendigkeit dazu zu verlocken, ihre Produkte vom marktbeherrschenden Unternehmen und nicht von den Wettbewerbern zu erwerben. **Ein generelles Anbieten von Nachlässen und Rabattmodellen ist nicht per se rechtswidrig.** Selbst ein marktbeherrschendes Unternehmen ist nicht verpflichtet, alle seine Kunden gleich zu behandeln. Abweichungen sind grundsätzlich möglich und zulässig, wenn sie mit den Wettbewerbsvorschriften im Einklang stehen. **Bestimmte Einschränkungen müssen nur beachtet werden, wenn das marktbeherrschende Unternehmen darauf abzielt, für alle oder einen bestimmten Prozentsatz seiner Kunden eine Treuebindung herzustellen.** In der Regel lässt sich sagen, dass, je mehr ein Rabatt/Nachlass zur Treuebindung anregt und je weniger er wirtschaftlich begründet ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass dieser Rabatt/Nachlass gegen das Wettbewerbsrecht verstösst. Da die Bewertung eines derartigen Verhaltens sehr komplex ist, sollte im Zweifelsfall rechtlicher Rat eingeholt werden.

In Bezug auf Produkte mit einem besonders hohen Marktanteil sind die folgenden Rabatte/Nachlässe verboten (nicht abschliessende Aufzählung):

- Rabatte, die von einer Ausschliesslichkeits- oder tatsächlichen Alleinbezugsbindung abhängen;
- Rabatte, die von individuellen Verkaufszielen abhängen, welche Kunden davon abhalten, bei Wettbewerbern einzukaufen und nicht durch entsprechende wirtschaftliche Vorteile gerechtfertigt sind.

In Bezug auf Produkte mit einem besonders hohen Marktwert kann es erlaubt sein:

- für alle Produkte standardisierte Nachlässe zu gewähren;
- gestufte Nachlässe zu vereinbaren;
- Nachlässe als Ausgleich für eine verbesserte Effizienz zu vereinbaren, sofern dies die Kunden nicht davon abhält, bei Wettbewerbern einzukaufen;
- Rabatte als Ausgleich für vom Kunden erbrachte Leistungen zu vereinbaren (z.B. Markteinführung für das Produkt)

4.2.3 Preiserhöhung

Missbräuchliche Preiserhöhungen sind ebenso verboten und möglicherweise rechtswidrig wie Kampfpreisstrategien. Missbräuchliche Preiserhöhungen treten insbesondere dann auf, wenn im Vergleich zu anderen Wettbewerbern überhöhte Preise verlangt werden und diese nur aufgrund einer marktbeherrschenden Stellung verlangt werden können.

4.2.4 Exklusiv- oder Langzeitvereinbarungen

Ein marktbeherrschendes Unternehmen missbraucht seine Marktstellung, wenn es den Zugang von Wettbewerbern zu Kunden erheblich beschränkt; dabei ist es unerheblich, ob diese Beschränkung aufgrund von Exklusivvereinbarungen erzielt wird oder tatsächlich in Form wirtschaftlicher Anreize.

**Marktbeherrschenden Unternehmen ist es verboten
(nicht abschliessende Aufzählung)**

- mit Kunden exklusive Bezugsverpflichtungen zu vereinbaren
-

4.2.5 Kopplung und Bündelung

Eine vertragliche Vereinbarung, dass ein Produkt nur dann geliefert wird, wenn ein anderes, davon unabhängiges Produkt ebenfalls erworben wird, ist rechtswidrig.

**Marktbeherrschenden Unternehmen ist es verboten
(nicht abschliessende Aufzählung)**

Es kann erlaubt sein

-
- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">- den Verkauf einer Maschine an den gleichzeitigen Kauf von Rohmaterial zu koppeln, das mit der Maschine verarbeitet wird- die Belieferung mit einem Produkt von der Verpflichtung abhängig zu machen, ein anderes Produkt zu kaufen oder einen Servicevertrag abzuschliessen | <ul style="list-style-type: none">- eine Kopplung aufgrund von objektiven Kriterien vorzunehmen, z.B. Sicherheitsanforderungen (der Bucher Konzern muss das Vorliegen dieser objektiven Gründe beweisen)- zwei Produkte zu bündeln, die Teil eines Systems sind |
|--|--|
-

4.2.6 Verweigerung von Geschäftsbeziehungen

Die Beendigung oder Verweigerung von Geschäftsbeziehungen mit einem Käufer können in bestimmten Fällen gegen das Wettbewerbsrecht verstossen. Dies gilt insbesondere, wenn die Beendigung oder Verweigerung mit dem Ziel erfolgt, bessere Bedingungen für das marktbeherrschende Unternehmen zu erzielen oder einen Wettbewerber vom Markt auszuschliessen. Auch die Verweigerung einer Lizenzerteilung kann eine rechtswidrige Wettbewerbsbeschränkung darstellen, wenn das andere Unternehmen auf die Lizenzerteilung angewiesen ist, um sein eigenes Produkt weiterentwickeln zu können.

5 Verhalten in kritischen Situationen

5.1 Verfahren bei Risiko eines Verstosses gegen Wettbewerbsrecht

Es wird von Ihnen erwartet, dass Sie den Geschäftsführer des Geschäftsbereiches oder den Divisionsleiter oder den CEO oder den Compliance Officer der Division oder des Konzerns unverzüglich unterrichten,

- wenn Sie in gutem Glauben davon ausgehen, dass gegen Wettbewerbsrecht verstossen wurde; wenn im Rahmen des Tagesgeschäftes nicht sofort ersichtlich ist, ob eine bestimmte Verhaltensweise zulässig ist;
- bei Zweifelsfällen, «Graubereichen» oder Unsicherheiten im Hinblick auf eine vergangene oder künftige Handlung;
- wenn Dritte eine Verhaltensweise anbieten, die möglicherweise gegen Wettbewerbsrecht verstösst*

* Das einseitige Anbieten einer wettbewerbswidrigen Verhaltensweise kann an sich schon zu einer erheblichen Geldbusse führen. Wenn man das Angebot einer wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweise verschweigt, kann selbst dies zu einem Wettbewerbsrechtsverstoss führen oder kann als solcher ausgelegt werden. Um dies zu vermeiden, ist unverzüglich rechtlicher Rat einzuholen, damit die richtige Vorgehensweise festgelegt werden kann.

Mitarbeiter müssen keine Nachteile befürchten, wenn sie einen Verstoss gegen Wettbewerbsrecht melden. Die direkten Vorgesetzten oder Kollegen dürfen keine diskriminierenden oder vergeltenden Massnahmen gegen Mitarbeiter ergreifen, die ihre Verpflichtung zur Meldung entsprechender Vorfälle in gutem Glauben erfüllt haben.

Bei Unsicherheiten oder einer möglichen Verletzung von Wettbewerbsrecht ist rechtlicher Rat einzuholen. Wenn Sie feststellen, dass ein Verstoss gegen Wettbewerbsrecht stattgefunden hat, sollten Sie die Kartellbehörden nicht vorzeitig informieren, sondern zuerst rechtlichen Rat einholen. Die Kartellbehörden bieten die Möglichkeit einer «Kronzeugenregelung» an. Diese Regelung gewährt Straffreiheit oder eine Reduzierung der Geldbusse, wenn eine Selbstanzeige erfolgt und gleichzeitig alle Tatsachen zugegeben werden.

Um Schaden von Unternehmen und ihren Mitarbeitern abzuwenden, sollten Wettbewerbsrechtsverstösse so schnell wie möglich gestoppt werden. Informieren Sie die anderen am Wettbewerbsrechtsverstoss beteiligten Unternehmen jedoch nicht vorzeitig, da dies zu erheblichen Nachteilen für den Bucher Konzern führen kann. Holen Sie stets zuerst rechtlichen Rat ein.

5.2 Verhalten bei einer Durchsuchung durch Kartellbehörden

Liegen den Kartellbehörden Hinweise auf eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung vor, können diese die Geschäftsräume eines am Kartell beteiligten Unternehmens durchsuchen («Dawn Raid»). Die Durchsuchungsbeamten werden dabei möglicherweise elektronische oder schriftliche Geschäftsunterlagen in den Geschäftsräumen einsehen oder kopieren. Bei einer Durchsuchung sollten die Mitarbeiter des Bucher Konzerns mit den Behörden kooperieren. Die Behörden sollten aufgefordert werden, ihren Durchsuchungsbefehl oder anderen behördlichen oder gerichtlichen Beschluss vorzulegen; von diesem sind sodann Kopien anzufertigen. Der Geschäftsführer des Geschäftsbereiches oder der Divisionsleiter sowie der Compliance Officer der Division oder des Konzerns sind unverzüglich von der Durchsuchung zu unterrichten. Die Durchsuchungsbeamten sind während der Durchsuchung zu begleiten.

6 Sanktionen

6.1 Rechtliche Sanktionen

Bei Verstössen gegen das Kartellrecht können die Kartellbehörden Geldstrafen in Millionen- oder Milliardenhöhe gegen die am Kartell beteiligten Unternehmen verhängen. Ausserdem können beteiligte Mitarbeiter zu persönlichen Geldbussen in Millionenhöhe oder in Einzelfällen sogar zu Haftstrafen verurteilt werden. Die Manager und alle Mitarbeiter sollten sich darüber im Klaren sein, dass sowohl der Bucher Konzern als auch sie persönlich im Fokus der Kartellbehörden stehen und für ihr persönliches Fehlverhalten haftbar gemacht werden können.

6.2 Vom Bucher Konzern verhängte Sanktionen

Jeder Manager oder Mitarbeiter einer Gesellschaft des Bucher Konzerns, der gegen das Wettbewerbsrecht oder gegen diese Richtlinie verstösst, muss mit Massnahmen bis hin zur Kündigung rechnen.

Entsteht einer Gesellschaft des Bucher Konzerns ein Schaden infolge eines Verstosses gegen das Wettbewerbsrecht oder gegen diese Richtlinie, können gegen die Gesellschaft oder die beteiligten Personen Schadenersatzklagen erhoben werden.

7 Haftung

7.1 Haftung des Unternehmens

Der Bucher Konzern ist für Wettbewerbsrechtsverstösse seiner Manager und Mitarbeiter weltweit haftbar. Zusätzlich zu den von den Kartellbehörden verhängten Sanktionen drohen den an Wettbewerbsrechtsverstössen beteiligten Personen auch regelmässig Schadenersatzforderungen. In den USA beläuft sich der hier zu zahlende Schadenersatz üblicherweise auf die dreifache Summe des entstandenen Schadens. In Europa kann die tatsächlich entstandene Schadenshöhe eingefordert werden, wobei jede Vertriebsstufe einen gesonderten Entschädigungsanspruch hat (direkte wie indirekte Kunden).

7.2 Haftung der Mitarbeiter

Jede Person, die einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht begeht, ist gegenüber den betroffenen Parteien persönlich haftbar und kann bei vorsätzlichem Fehlverhalten für die resultierenden Sanktionen haftbar gemacht werden. Unternehmen können einer gesetzlichen oder aufsichtsrechtlichen Pflicht zur «Beseitigung» unterliegen, die es ihnen vorschreibt, die an dem Kartellrechtsverstoss beteiligten Personen fristlos zu entlassen. Die Unkenntnis, dass es sich bei einem bestimmten Verhalten um einen Wettbewerbsrechtsverstoss handelt, ist keine Rechtfertigung.

8 Umsetzung dieser Richtlinie

8.1 Verfahren und Implementierung

Die Manager sind dafür verantwortlich, diese Richtlinie in ihrem Zuständigkeitsbereich umzusetzen. Um ein einfaches Verständnis dieser Richtlinie zu gewährleisten, werden die enthaltenen Informationen in die Sprache des jeweiligen Standortes übersetzt. Es finden Schulungen statt, die dazu beitragen sollen, dass

die Manager diese Richtlinie verstehen und einhalten. Auf Wunsch können derartige Schulungen auch für andere Mitarbeiter durchgeführt werden.

8.2 Überwachung

Der Bucher Konzern überwacht das Verhalten und die Geschäftspraktiken seiner Mitarbeiter im Hinblick auf das Wettbewerbsrecht. Zu diesem Zweck wird der Bucher Konzern entsprechende Überwachungen und Überprüfungen durchführen.

Die Adressaten dieser Richtlinie müssen jährlich bestätigen, dass diese Richtlinie in ihrem Zuständigkeitsbereich eingehalten wird und dass sie deren Einhaltung auch in Zukunft sicherstellen werden.

9 Unterstützung

9.1 Compliance Officer der Divisionen und des Konzerns

Eine aktuelle Liste der Compliance Officer ist erhältlich unter compliance@bucherindustries.com.

9.2 Unterstützung bei Fragen und Unsicherheiten

Die Adressaten dieser Richtlinie haben in bedenklichen Bereichen rechtlichen Rat einzuholen. Bei Fragen über die Zulässigkeit und Rechtmässigkeit einer bestimmten Verhaltensweise können die Adressaten auch ihren Vorgesetzten, den Geschäftsführer der Konzerngesellschaft, das zuständige Konzernleitungsmitglied oder den Compliance Officer der Division oder des Konzerns kontaktieren.

10 Gültigkeit

Diese Richtlinie tritt am 9. Juni 2015 in Kraft und wird in mehreren Sprachen veröffentlicht.

11 Anhang

Anhang A: Glossar

Bucher Industries AG



Philip Mosimann
Verwaltungsratspräsident



Jacques Sanche
CEO

Anhang A

Glossar

EU-Wettbewerbsrecht	Die wichtigsten Bestimmungen des EU-Wettbewerbsrechts finden sich in Art. 101 und 102 (vormals Art. 81 und 82 EGV) AEUV. Ausführlichere Bestimmungen sind in verschiedenen Verordnungen und Richtlinien der Kommission niedergelegt. EU-Wettbewerbsrecht gilt für alle Unternehmen, die in den Mitgliedstaaten geschäftstätig sind oder deren Geschäftstätigkeit Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) hat, und zwar ungeachtet dessen, ob diese Unternehmen in einem dieser Länder gegründet worden sind oder nicht.
US-Kartellrecht	Das US-Kartellrecht ist in drei hauptsächlichen Bundesgesetzen geregelt: im Sherman Act, im Clayton Act (und im Robinson-Patman Act) sowie im Federal Trade Commission Act. Das US-Kartellrecht gilt für alle Unternehmen und Einzelpersonen, die in den USA geschäftstätig sind oder deren Geschäftstätigkeit Auswirkungen auf den Handel in den USA hat.
Nationales Wettbewerbsrecht	Ist man in einem Land geschäftstätig, ist jeweils das nationale Wettbewerbsrecht zu berücksichtigen. Das nationale Wettbewerbsrecht ist generell jeweils dem EU-Wettbewerbsrecht und/oder dem US-Kartellrecht ähnlich.
Kartell	Ein Kartell ist jede mündliche oder schriftliche Vereinbarung oder Information zwischen Unternehmen, die möglicherweise eine Beschränkung des Wettbewerbs zum Ziel oder als Auswirkung hat. Für den «Zweck» genügt es, dass die Beschränkung der Handelsfreiheit eines Wettbewerbers beabsichtigt war (selbst wenn dies nicht wirklich eintritt). Für die «Auswirkung» genügt es, dass die Handelsfreiheit eines Wettbewerbers beschränkt wird (selbst wenn dies nicht beabsichtigt war).
Beschränkung des Wettbewerbs	Ziel oder Folge von Kartellen ist die Beschränkung des Wettbewerbs. Dies tritt immer dann ein, wenn ein unabhängiger Wettbewerber, Lieferant oder Kunde wegen eines den Wettbewerb beschränkenden Verhaltens nicht mehr frei über sein Marktverhalten entscheiden kann. Dieses Marktverhalten betrifft beispielsweise die Festlegung von Preisen, die Vereinbarung von Bedingungen, die Entwicklung neuer Märkte, Gebiete und Kundengruppen oder die Entscheidung zur Entwicklung neuer Produkte. Das Kartellrecht verbietet nicht nur direkte Wettbewerbsbeschränkungen (beispielsweise durch Preisabsprachen mit Wettbewerbern), sondern auch indirekte Wettbewerbsbeschränkungen. Zum Beispiel darf der Wettbewerb auf Vertriebsstufe nicht dadurch beschränkt werden, dass unabhängigen Händlern von Produkten des Bucher Konzerns feste Regeln zur Festlegung von Preisen vorgegeben werden.

Unternehmen	<p>Das Kartellrecht gilt nur für die Beziehungen zwischen unabhängigen Unternehmen. Im Kartellrecht ist ein «Unternehmen» jede eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübende Einheit – unabhängig von ihrer Rechtsform und der Art ihrer Finanzierung. Somit gelten Firmen, Gesellschaften, Gemeinden, Einzelunternehmer oder Berufssportler jeweils als ein Unternehmen. Unternehmen sind nur dann unabhängig, wenn sie weder rechtlich, wirtschaftlich noch praktisch von einem anderen Unternehmen kontrolliert werden. Dementsprechend gilt das Kartellrecht nicht für die internen Beziehungen zwischen Gruppengesellschaften des Bucher Konzerns, sobald die einzelnen Tochtergesellschaften keine unabhängigen Entscheidungsbefugnisse haben. Ebenso wenig gilt das Kartellrecht – zumindest nicht im EWR – zwischen Herstellern und Handelsvertretern, vorausgesetzt dass der Handelsvertreter kein unabhängiges Vertriebsrisiko trägt. Sowohl Geschäftsleitungen als auch Mitarbeiter von Unternehmen wie jene des Bucher Konzerns sind Adressaten des Kartellrechts.</p>
Markt	<p>Zur Beurteilung, ob Unternehmen Wettbewerber sind oder ob ein Unternehmen einen besonders hohen Marktanteil hat, ist die Definition des relevanten Marktes besonders wichtig. Ob ein eigenständiger Produktmarkt gegeben ist, hängt davon ab, ob die Käufer (Händler und Verbraucher) nur ein bestimmtes Produkt nachfragen (dann gibt es einen eigenständigen Produktmarkt) oder ob sie dieses Produkt für austauschbar mit anderen Produkten halten (dann gibt es einen gemeinsamen Produktmarkt). Ob dies ein nationaler, europaweiter oder weltweiter Markt für dieses Produkt ist, hängt von der Art des Produkts und der Nachfrage danach ab. Wird ein und dasselbe Produkt in mehr oder weniger gleicher Weise weltweit nachgefragt, ist ein weltweiter Markt gegeben. Besteht andererseits eine landesspezifische Nachfrage nach bestimmten Produkten, ist von einzelnen nationalen Märkten auszugehen.</p>
Wettbewerber	<p>Wettbewerber sind alle Unternehmen die mit ihrer Geschäftsleitung und ihren Mitarbeitern, in einem bestimmten Markt aktiv sind.</p>
Wettbewerbsverbot	<p>Ein Wettbewerbsverbot ist eine Bedingung, mit der sich eine Partei (z.B. ein Händler) verpflichtet, dass sie bestimmte Handlungen nicht vornimmt. Beispielsweise Herstellung, Vertrieb oder Verkauf von Waren Dritter, die mit den Produkten der das Verbot auferlegenden Partei im Wettbewerb stehen, oder dass sie nicht an solchen Handlungen beteiligt ist (z.B. als Mitarbeiter eines Wettbewerbers).</p>

Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

Hat ein Unternehmen in einem bestimmten Produktmarkt eine grosse Marktmacht, darf es diese nicht missbrauchen. Unter Marktbeherrschung versteht man eine wirtschaftliche Machtposition, die es einem Unternehmen erlaubt, sich seinen Wettbewerbern, Abnehmern und Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten. Bei Marktanteilen über 40% besteht regelmässig eine marktbeherrschende Stellung, sofern gleichzeitig weitere Faktoren vorliegen. Letztere müssen umso stärker ins Gewicht fallen, je niedriger der Marktanteil ist. Zu den weiteren Faktoren zählt insbesondere der relative Marktanteil (d.h. der Abstand zu Wettbewerbern). Je grösser der Abstand zum Marktführer oder je stärker die Zersplitterung des Marktes unter den übrigen Konkurrenten ist, desto eher kommt eine beherrschende Stellung des Marktführers in Betracht. Weitere Faktoren sind potentieller Wettbewerb durch drohende Expansion bestehender Wettbewerber oder Markteintritt möglicher Wettbewerber, technologischen Vorsprung, gewerbliche Schutzrechte, ein gut ausgebautes Vertriebsnetz, grosse Ressourcen (Kapazitäten, Zugang zu Input-Märkten, Finanzkraft, Zugang zum Kapitalmarkt) oder ein hoher Diversifizierungsgrad. Bei einem Marktanteil von weniger als 40% ist eine marktbeherrschende Stellung nicht unmöglich, aber unwahrscheinlich. Mit einem Marktanteil von weniger als 25% lässt sich eine Marktbeherrschung normalerweise ausschliessen.

Unternehmen mit Marktmacht unterliegen strengeren Kartellrechtsvorschriften. Beispielsweise wäre es ein Missbrauch der Marktmacht, wenn diese Unternehmen ihren Kunden die Produkte objektiv unberechtigt zu unterschiedlichen Bedingungen liefern würden (sogenannte «Diskriminierung») oder wenn sie versuchen würden, ihre Wettbewerber durch Preiskriege, exzessive Nachlässe, langfristige Exklusivitätsvereinbarungen mit Kunden, Lieferstopps oder der Verweigerung von Lizenzen für standard-essentielle Patente aus dem Markt zu drängen (sogenannte «Behinderung»).

Der Bucher Konzern kann als erfolgreiches Unternehmen nicht ausschliessen, dass er in einzelnen bestimmten Produktbereichen besondere Marktmacht besitzt. Mitglieder der Geschäftsleitung und Mitarbeiter sollten daher bei Geschäftsentscheidungen stets bedenken, dass für sie die strengeren kartellrechtlichen Regelungen des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung gelten können.
