

Gibt es verbotene Kartelle nur im Vertrieb oder auch auf der Einkaufsseite?

16. Juli 2020



Kartelle bilden sich meistens zwischen den Wettbewerbern im Vertrieb, also auf der Verkaufsseite.

Meistens – aber nicht immer.

Kürzlich verhängte die Europäische Kommission Bußgelder von insgesamt 260 Millionen € gegen Unternehmen, die sich beim Einkauf von Ethylen abgesprochen hatten. Sie hatten ihre Verhandlungsstrategien gegenüber Lieferanten abgestimmt und Informationen über Einkaufspreise ausgetauscht ([> Details](#)).

Hierzu Wettbewerbskommissarin Margrethe Vestager:

“This cartel aimed at manipulating the prices which the companies paid for their ethylene purchases. [...] The four companies in the cartel have colluded and exchanged information on purchasing prices which is illegal. The Commission does not tolerate any

form of cartels. EU antitrust rules not only prohibit cartels related to coordination of selling prices, but also cartels related to coordination of purchasing prices. This protects the competitive process for inputs."

Wie wurde das Kartell entdeckt? Ein Unternehmen nutzte die EU-Kronzeugenregelung, die auch für Einkaufskartelle gilt. Die Kommission erließ ihm daraufhin das Bußgeld, das sonst 190 Millionen € betragen hätte.

Nicht nur die Europäische Kommission, auch andere Kartellbehörden verhängen hohe Bußgelder gegen Einkaufskartelle. So sanktionierte im November 2019 das Bundeskartellamt BMW, Daimler und Volkswagen wegen wettbewerbswidriger Praktiken beim Einkauf von Stahl mit Bußgeldern von 100 Millionen €. Das Thema Einkaufskartelle ist daher für Unternehmen durchaus relevant.

Wie auf der Vertriebsseite gilt dabei auch im Einkauf: Nicht jede Kooperation ist kartellrechtswidrig. Insbesondere Einkaufsgemeinschaften sind zulässig, wenn sie bestimmte Anforderungen erfüllen.

Was folgt daraus für Unternehmen?

- Kartellrechtliche Compliance Maßnahmen wie Schulungen und Merkblätter richten sich oft nur an Marketing und Vertrieb. Sie sollten aber auch den Einkauf einbeziehen.
- Inhaltlich sollten Schulungen und Merkblätter auch die spezifischen kartellrechtlichen Risiken auf der Einkaufseite abbilden. Wenn – wie oft der Fall – nur Beispiele aus dem Vertrieb gewählt werden, fühlt sich der Einkauf oft nicht ausreichend angesprochen.
- Bei der Einschätzung des kartellrechtlichen Risikos des Unternehmens (wird durch das kommende Verbandssanktionengesetz nochmals wichtiger) und bei Compliance Audits sollte auch die Einkaufseite betrachtet werden.

> #kartellrecht_kapellmann

Unternehmen, Verbände und Führungskräfte beraten wir in allen Fragen des deutschen und EU-Kartellrechts – präventiv und in Verfahren der Kartellbehörden. Mehr **> hier**.

„ Mandanten schätzen Kapellmann und Partner für 'ein extrem gutes Servicelevel, schnelle Bearbeitungszeiten und eine praxisnahe Beratung'. “ „ Kapellmann und Partner erarbeitet tolle und maßgeschneiderte Produkte, die in der Inhouse-Beratung weiterhelfen. “

Legal 500 Deutschland 2019/20

„Eine der zehn von Unternehmensjuristen meistempfohlenen Kanzleien für Kartellrecht“ kanzleimonitor.de 2016/2017 des Bundesverbands der Unternehmensjuristen

AUTOREN



Dr. Axel Kallmayer

 Standorte Brüssel,
Mönchengladbach

 Mönchengladbach: +49 2161
811-614

 Brüssel: +32 2 23411-60

 axel.kallmayer@kapellmann.de