

Beim Bier wie auf Papier – Was müssen Wettbewerber bei Gentlemen's Agreements beachten?

20. October 2020



Auch Konkurrenten sind manchmal untereinander Gentlemen und einigen sich darauf, bestimmte Dinge zu tun – oder zu lassen.

Dabei sollten sie aber das Kartellverbot beachten. Wenn sie es verletzen, drohen ihnen hohe Bußgelder, Schadenersatzforderungen etc.

Was fordert das Kartellrecht von Wettbewerbern?

Es verlangt, dass sich Unternehmen im Wettbewerb grundsätzlich autonom verhalten. Sie dürfen vor allem nicht vereinbaren, wie sie sich am Markt verhalten (werden). Es gilt der Grundsatz: Jeder für sich.

Verbotenes Verhalten kann Preise oder Preisbestandteile betreffen. Das Verhalten im Wettbewerb hat aber noch mehr Facetten. Wenn Wettbewerber vereinbaren, sich auf bestimmte Märkte oder Kunden zu konzentrieren, betrifft das ihr Wettbewerbsverhalten genauso wie eine Verständigung darauf, sich keine Mitarbeiter abzuwerben.

Wann sind Unternehmen eigentlich Wettbewerber? Dazu [► hier](#).

Beim Bier oder auf Papier – es gelten die gleichen Regeln

Es kommt nicht darauf an, ob Unternehmen eine Vereinbarung förmlich treffen, z.B. schriftlich oder durch rechtsverbindliche Erklärungen. Ein informelles „meeting of the minds“ reicht genauso aus, z.B. beim gemeinsamen Feierabendbier nach dem Messebesuch. Man schaut sich in die Augen, nickt sich zu und versteht sich. Für solche Gentlemen’s Agreements gelten die gleichen Anforderungen wie für schriftliche Verträge.

Worauf kommt es also an?

Entscheidend ist, worum es in einem Gentlemen’s Agreement inhaltlich geht. Zwei Beispiele:

- 1)** Die Geschäftsführer der Wettbewerber A und B besprechen, dass sie die Corona-bedingte Mehrwertsteuersenkung nicht an ihre Kunden weitergeben. Sie vereinbaren das nicht schriftlich, stellen aber ein gemeinsames Verständnis her. Die Preisgestaltung ist Teil des Wettbewerbsverhaltens, dieses Gentlemen’s Agreement damit verboten.
- 2)** Die beiden vereinbaren, sich nicht sofort abzumachen, sondern zuerst zu telefonieren, wenn ein Unternehmen glaubt, das andere verletze seine Markenrechte (oder Patente). Hier geht es nicht um das Verhalten im Wettbewerb, daher ist dieses Gentlemen’s Agreement grundsätzlich möglich.

Worauf sollten Unternehmen achten?

- Wenn Sie mit einem Wettbewerber sprechen, dann lassen Sie sich nicht davon täuschen, dass Sie Ihren Gesprächspartner schon lange kennen und eine informelle Atmosphäre herrscht. Auch ob Sie sich rechtsverbindlich einigen oder „nur einmal reden“ wollen, ist nicht ausschlaggebend.
- Entscheidend ist vielmehr, worum es bei einer Vereinbarung inhaltlich geht. Wenn sie das Wettbewerbsverhalten betreffen kann, sollte sie vorab durch interne oder externe Kartellrechtsexperten geprüft werden.

Gehen Sie nicht davon aus, dass Ihr Gesprächspartner diese Regeln kennt, sondern seien Sie selbst aufmerksam und schätzen Sie die Situation für sich ein.

[► #kartellrecht_kapellmann](#) [► #compliance_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

AUTHORS



Dr Axel Kallmayer

-  Offices Brussels,
Mönchengladbach
-  Mönchengladbach: +49 2161
811-614
-  Brussels: +32 2 23411-60
-  axel.kallmayer@kapellmann.de