

Dürfen Wettbewerber füreinander produzieren?

10. August 2020



Unternehmen stellen sich oft die Make or Buy-Frage: Ist es sinnvoller, etwas selbst herzustellen oder es durch jemand anderen produzieren zu lassen (Lohnfertigung)?

Wenn das Unternehmen sich für Lohnfertigung entscheidet, kommen als Partner oft vor allem seine Konkurrenten in Betracht.

Erlaubt das Kartellrecht Lohnfertigung zwischen Wettbewerbern?

Das Kartellrecht verlangt grundsätzlich, dass Unternehmen autonom handeln. Sie sollen konkurrieren und nicht kooperieren. Wie jede Regel hat aber auch diese Ausnahmen. Kooperationen sind insbesondere erlaubt, wenn sie:

- den Wettbewerb nicht spürbar beschränken oder
- nötig sind um kaufmännische oder technische Vorteile zu erzeugen, von denen auch Verbraucher profitieren, und den Wettbewerb nicht zu stark beschränken (Freistellung vom Kartellverbot)

Das gibt Wettbewerbern erhebliche Spielräume für Kooperationen in der Produktion – wenn sie es richtig angehen. Denn falsch gemacht können Kooperationen zu erheblichen Bußgeldern für Unternehmen und Mitarbeiter führen.

„Nicht (mehr) unser Bier“ – Beispiel aus der Praxis

Die Radeberger-Gruppe produziert ab 2021 ihre Kölsch-Marken Dom, Gilden, Küppers, Peters, Sester und Sion nicht mehr selbst, sondern lässt sie von einer anderen Brauerei herstellen. Ihre Wahl fiel auf ihren Kölner Konkurrenten Früh. (Wer aus der Region ist, weiß: Ortsfremde Brauereien, insbesondere aus Düsseldorf, kamen nicht in Betracht.)

Vorab klärten die Unternehmen das Vorhaben mit dem Bundeskartellamt ab. Es prüfte den Fall und kam zu einem positiven Ergebnis: Radeberger und Früh sind zwar Wettbewerber, ihre Zusammenarbeit ist aber vom Kartellverbot freigestellt und daher zulässig.

Wichtig war für das Bundeskartellamt insbesondere:

1. Die Kooperation ermöglicht erhebliche Einsparungen in der Produktion. Das ist die Voraussetzung dafür, dass die sechs Kölsch-Marken unter dem Dach von Radeberger erhalten bleiben können.
2. Auf dem relevanten Markt (Verkauf von Kölsch im Großraum Köln) herrscht intensiver Wettbewerb, auch mit anderen Brauereien wie Reissdorf und Gaffel. Das spricht dafür, dass Radeberger die erzielten Einsparungen als Preisnachlässe an Kunden weitergeben oder für verstärkte Vertriebs- und Marketingaktivitäten einsetzen wird. Gleiches gilt für Früh.
3. Der Vertrieb und das Marketing der Marken bleiben bei Radeberger. Radeberger bleibt damit als unabhängiger Anbieter erhalten. Radeberger und Früh haben auf dem relevanten Markt auch nur Anteile von jeweils unter 20%.
4. Die Partner werden ihren Informationsaustausch auf das Minimum beschränken, das für die Umsetzung der Kooperation nötig ist. Sie sind auch nicht engste Wettbewerber, weil sie unterschiedliche Schwerpunkte haben mit Blick auf Markenstärke und Kundengruppen.

Wichtig war dem Bundeskartellamt auch, dass die Kooperation nicht als Plattform für Beschränkungen des Wettbewerbs außerhalb der Kooperation genutzt wird, z.B. für Preisabsprachen. Mehr [> hier](#).

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts:

„Wir haben die Kooperation der beiden Kölsch-Brauereien genau auf eine mögliche Dämpfung des Wettbewerbs hin überprüft. Dabei spricht vieles dafür, einen eigenen Markt für Kölsch anzunehmen, da ein Wechsel der Biersorte für viele Verbraucher im Raum Köln und Umgebung nicht in Betracht kommt.

Die Produktionskooperation verspricht erhebliche Effizienzgewinne für beide Unternehmen, die im Vertrieb weiter selbständig bleiben werden. Unsere Prüfung hat ergeben, dass diese Effizienzen den Verbrauchern aufgrund der Marktgegebenheiten mit hoher Wahrscheinlichkeit zugutekommen werden. Im Ergebnis haben wir keine Einwände.“

Worauf sollten Unternehmen bei Lohnfertigung achten?

- Der erste Schritt zu einer Kooperation sind meist Sondierungsgespräche zwischen den Partnern. Dabei sollten zunächst noch keine vertraulichen Informationen (z.B. konkrete Herstellungspreise oder Bedarfe) ausgetauscht werden.
- Bevor solche Informationen offengelegt werden (und jedenfalls ehe die Kooperation beginnt), sollte das Vorhaben durch Kartellrechtsspezialisten geprüft werden. Dann ist auch zu entscheiden, ob es sinnvoll ist, auf das Bundeskartellamt zuzugehen.
- Unternehmen sollten Mitarbeitern, die im Rahmen der Kooperation Kontakt zum Wettbewerber haben, schriftliche Leitplanken an die Hand geben. Was kann besprochen werden, was nicht?

› #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

AUTHORS



Dr Axel Kallmayer

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