

Wettbewerbscompliance Richtlinie

GGL_Corporate Legal_20230315_3

Rule Kategorie: Richtlinie

Tritt in Kraft am: 01.03.2022

Interne Veröffentlichung: Ja

Verantwortliche Abteilung: Corporate Legal / Group Compliance

Geltende Sprache: Englisch

Ersetzt Rule: GGL_Corporate Legal_20220301

Geltungsbereich:

Konzern	X
Einheiten in Deutschland	

Genehmigt am: 08.02.2023

Wettbewerbscompliance Richtlinie

GGL_Corporate Legal_20230315_3





Versionen:

Version Nummer	Titel	Autor/Besitzer	Genehmigt von/am	Tritt in Kraft am
1.0	Wettbewerbscompliance-Richtlinie	Group Compliance	Dem Vorstand, am 08.04.2014	09.04.2014
2.0	Wettbewerbscompliance-Richtlinie	Group Compliance	Dem Vorstand, am 05.04.2019	15.04.2019
3.0	Wettbewerbscompliance-Richtlinie	Group Compliance	Dem Vorstand, am 15.02.2022	01.03.2022
4.0	Wettbewerbscompliance-Richtlinie	Group Compliance	Dem Vorstand, am 08.02.2023	15.03.2023

Bei Fragen zur Versionierung und zu genauen inhaltlichen Änderungen wenden Sie sich bitte an Group Compliance.

Die aktuell gültige Version ist fett hervorgehoben. Die aktuell gültigen Compliance-Richtlinien und SOPs können über das Intranet ([CONET](#), lokales Intranet) eingesehen werden.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in diesem Dokument ausschließlich die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.



Inhaltsverzeichnis

I	Allgemeines	6
II	Regelungen	7
1.	Kartelle und der Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung	7
1.1	Kartelle	7
1.2	Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung.....	8
2.	Informationsaustausch mit Dritten	10
2.1	Datenaustausch mittels Dateninformationssystemen.....	13
2.2	Benchmarking.....	14
2.3	Arbeit in Verbänden	15
2.4	Messeveranstaltungen.....	16
2.5	Signalling.....	16
3.	Vertikale Vereinbarungen oder Verhaltensweisen.....	17
4.	Hub & Spoke Absprachen	18
5.	Geschäftspartner	19
6.	Fusions-, Firmenübernahmetransaktionen und Joint Ventures.....	20
7.	Durchsetzung.....	20
8.	Kontakt	21
	ANNEX I	22



Glossar

Dritte	Ein Dritter ist jede natürliche oder juristische Person, mit der ein Unternehmen der PHOENIX group in (geschäftlichem) Kontakt steht. Im Rahmen dieser Richtlinien gelten die Unternehmen der PHOENIX group und ihre Mitarbeiter nicht als Drittpartei.
Geschäftspartner	Alle Dritten, wie z.B. Kunden, Lieferanten, Vertreter, Berater und andere, die direkt mit den Geschäftsaktivitäten der PHOENIX group zu tun haben.
Local Compliance Manager (LCM)	Person, die für die Umsetzung des CMS – nach Maßgabe von Corporate Compliance – in der/den jeweiligen Gesellschaft(en) zuständig ist und als lokaler Ansprechpartner für alle Compliance-Sachverhalte zur Verfügung steht. Für jede Einheit der PHOENIX group ist ein LCM bestimmt. (Näheres hierzu in den Compliance Grundsätzen und Reporting & Untersuchungsrichtlinie)
Mitarbeiter	Ein Mitarbeiter ist eine bei der PHOENIX group beschäftigte Person, die einen Arbeitsvertrag mit PHOENIX unterschrieben hat und Arbeitsaufgaben direkt für PHOENIX erbringt. Der Begriff Mitarbeiter wird in dieser Richtlinie als Oberbegriff verwendet und bezeichnet sowohl weibliche als auch männliche Mitarbeiter.
PHOENIX group (oder nur PHOENIX)	Umfasst alle Unternehmen, deren Anteile mehrheitlich im Besitz der PHOENIX Pharma SE oder einer ihrer Tochtergesellschaften sind bzw. mittelbar oder unmittelbar durch sie kontrolliert werden.



I Allgemeines

Diese Richtlinie informiert über den Umgang mit Wettbewerbern und Geschäftspartnern der PHOENIX group im Hinblick auf die Einhaltung wettbewerbsrechtlicher Bestimmungen.

Diese Richtlinie basiert auf den Bestimmungen des einheitlich in allen Mitgliedsstaaten geltenden EU-Wettbewerbsrechts mit seinen hohen Wettbewerbsstandards. Alle Gesellschaften der PHOENIX group sowie deren Mitarbeiter sind zur Einhaltung dieser Rechtsvorschriften verpflichtet.

Insbesondere in Bereichen, die den Missbrauch marktbeherrschender Stellungen betreffen, können nationale Rechtsvorschriften der einzelnen EU-Mitgliedsstaaten jedoch strenger sein als EU-Recht. Gleiches gilt generell auch für EU-Nichtmitgliedsstaaten. Alle Unternehmen der PHOENIX group und deren Mitarbeiter sind zur Einhaltung der relevanten lokalen Rechtsvorschriften verpflichtet. Bei Unklarheiten bezüglich der gesetzlichen Anforderungen müssen die Mitarbeiter sich an ihre Vorgesetzten bzw. den LCM vor Ort oder die Rechtsabteilung wenden.

Das Wettbewerbsrecht schützt den freien und offenen Wettbewerb vor Einschränkungen durch Unternehmen. Der freie und offene Wettbewerb ist eine der Säulen unseres Wirtschaftssystems. Er fördert Effizienz, schafft Wachstum und Arbeitsplätze und gewährleistet den Verbrauchern moderne Produkte zu angemessenen Preisen. Das Wettbewerbsrecht sorgt dafür, dass dies so bleibt. Ein ebenso wichtiger Aspekt ist, dass es auch die PHOENIX group gegen wettbewerbswidrige Praktiken seitens anderer Unternehmen schützt.

Die grundlegenden Mittel des EU-Wettbewerbsrechts hierfür sind:

- das Verbot von Kartellen und
- das Verbot des Missbrauchs marktbeherrschender Stellungen.

Die nationalen Gesetze der EU-Mitgliedsstaaten und vieler anderer Länder enthalten vergleichbare Bestimmungen.

[Siehe Compliance Grundsätze und Punkt 8](#)

Die Regelungen der Compliance Grundsätze und Reporting & Untersuchungsrichtlinie gelten für diese Richtlinie ohne Einschränkung und sind vollumfänglich zu beachten und anzuwenden. Bei Fragen zum Wettbewerbsrecht bzw. allen weiteren Inhalten dieser Richtlinie wenden Sie sich an Ihren LCM respektive Corporate Compliance.

Die Einhaltung des Wettbewerbsrecht liegt in der Verantwortung eines jeden Mitarbeiters. Es ist den Mitarbeitern untersagt, sich an Praktiken zu beteiligen, die gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen. Jeder Mitarbeiter ist dafür verantwortlich, sich in ausreichendem Maße mit den Wettbewerbsgesetzen und dieser Richtlinie auseinanderzusetzen, um Situationen zu erkennen, die wettbewerbsrechtliche Fragen aufwerfen könnten. Bei Fragen, ob eine aktuelle Geschäftspraxis oder eine geschäftliche Entscheidung mit dem Wettbewerbsrecht in Konflikt stehen könnte oder zu allen weiteren Fragen zu dieser Richtlinie, wenden Sie sich bitte an Ihren LCM oder an Corporate Compliance.

ANNEX I dieser Richtlinie kann Ihnen auch als Hilfe bei der Identifizierung und Bewertung schwieriger Situationen im Hinblick auf die Einhaltung der Wettbewerbsvorschriften dienen.



II Regelungen

1. Kartelle und der Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

1.1 Kartelle

Prinzipien und Regeln

PHOENIX verbietet die Bildung von Kartellen bzw. Teilnahme und Mitwirkung an diesen sowie sämtliche Aktivitäten, die direkt oder indirekt auf die Bildung eines Kartells abzielen oder als solche wirken.

Das Leitprinzip des Kartellverbots ist die „Forderung der Eigenständigkeit“. Dieses Prinzip fordert von jedem Unternehmen die eigenständige Festlegung und Umsetzung seiner Geschäftspolitik.

Das Kartellverbot umfasst auch abgestimmte Verhaltensweisen, die auf einer stillschweigenden Vereinbarung zwischen den beteiligten Parteien basieren. Das Verbot kann also auch ohne ausdrückliche (schriftliche oder mündliche) Vereinbarung verletzt werden.

Wettbewerbswidrigkeit besteht bereits, wenn eine Vereinbarung bzw. eine abgestimmte Verhaltensweise zwischen Unternehmen oder die Entscheidung einer Vereinigung von Unternehmen, die für den Wettbewerb typische Unsicherheit reduziert. Ein Beispiel hierfür wäre der Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen (siehe [Punkt 2](#)).

Abgestimmte Verhaltensweisen und Entscheidungen können bereits dann gesetzeswidrig sein, wenn sie keine Auswirkungen auf den Wettbewerb haben. Bereits die Absicht, solche Auswirkungen herbeizuführen, reicht aus.

Aus diesem Grund ist es Mitarbeitern ausdrücklich untersagt

- a) Vereinbarungen oder sonstige Absprachen mit einem Wettbewerber bezüglich Preisen, Absatzmengen bzw. Vertriebsquoten, Marktanteilen, der Aufteilung von Vertriebsgebieten bzw. Kunden oder der Abwicklung von Kunden- bzw. Lieferantenansprüchen zu treffen;
- b) mit einem Wettbewerber Informationen auszutauschen, die verbotene oder kritische Themen betreffen, sofern keine ausdrückliche anderslautende Regelung von der Rechtsabteilung bzw. der Compliance Organisation vorliegt.

Definition

Unter einem Kartell versteht man Vereinbarungen bzw. aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Unternehmen oder Beschlüsse von Unternehmensverbänden mit wettbewerbswidrigem Zweck oder wettbewerbswidriger Wirkung, z. B. durch Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs auf einem bestimmten Markt.

Diese Richtlinie gilt für die folgenden Formen von Kartellen:

- **Horizontale Vereinbarungen oder Verhaltensweisen:**
Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Wettbewerbern (also Unternehmen auf der gleichen Stufe der Wertschöpfungskette) oder Beschlüsse solcher Unternehmen mit wettbewerbswidrigem Zweck oder wettbewerbswidriger Wirkung.
- **Vertikale Vereinbarungen oder Verhaltensweisen:**
Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Unternehmen auf verschiedenen Ebenen der Versorgungskette oder Beschlüsse solcher Unternehmen mit wettbewerbswidrigem Zweck oder wettbewerbswidriger Wirkung.



Das EU-Wettbewerbsrecht verbietet ausdrücklich Vereinbarungen, abgesprochene Verhaltensweisen und Entscheidungen, die

- direkt oder indirekt Verkaufspreise oder sonstige Handelsbedingungen festlegen,
- die Erzeugung, Märkte, technische Entwicklungen oder Investitionen einschränken oder kontrollieren,
- Märkte oder Beschaffungsquellen aufteilen,
- andere Marktteilnehmer durch die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen für gleichwertige Transaktionen benachteiligen oder
- den Abschluss von Verträgen an die Akzeptanz zusätzlicher Leistungen knüpfen, die aufgrund ihrer Natur oder im handelsüblichen Sinne in keinem Zusammenhang mit dem Gegenstand solcher Verträge stehen.

Diese Liste ist nicht erschöpfend und enthält nicht alle der von den Behörden und den Gerichten als in ihrer Absicht oder Wirkung wettbewerbswidrig eingestuft Vereinbarungen, aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen oder Beschlüsse. Konkrete Schwerpunktthemen hierzu werden in den Abschnitten 2 bis 4 unter Nennung weiterer Beispiele behandelt.

Werden solche Verstöße nachgewiesen, drohen juristische Konsequenzen, unter anderem:

- Geld- und Gefängnisstrafen für die an einem Kartell beteiligten Personen;
- Geldstrafen für die Unternehmen der PHOENIX group, deren Vertreter in ein Kartell verwickelt waren;
- die Anfechtung und Aufhebung von Verträgen;
- Schadenersatzforderungen von den Geschädigten.

Prinzipien und Regeln

1.2 Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

PHOENIX verbietet den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung sowie sämtliche Aktivitäten, die direkt oder indirekt auf den Missbrauch einer solchen Stellung abzielen oder als solche wirken.

Jede Einheit der PHOENIX group prüft selbstständig ob eine marktbeherrschende Stellung in einem bestimmten Markt(segment) vorliegt. In einem solchen Fall darf diese nicht missbraucht werden.

Eine marktbeherrschende Stellung ist oft das Ergebnis einer überragenden Leistungsfähigkeit und deshalb nicht per se verboten. Hat ein Unternehmen in einem konkreten Fall jedoch eine marktbeherrschende Stellung inne, gelten besonders strenge Regeln bezüglich seines Verhaltens gegenüber den anderen Marktteilnehmern. Ein marktbeherrschendes Unternehmen darf daher andere Marktteilnehmer nicht ungerechtfertigt behindern oder diskriminieren.

Das Wettbewerbsrecht verlangt von Unternehmen mit beherrschender Stellung in einem bestimmten Markt Rücksichtnahme auf ihre Geschäftspartner und Wettbewerber. In einigen Ländern gibt es ähnliche Regelungen für Unternehmen mit einer starken (wenn auch nicht beherrschenden) Marktposition.



Die Konsequenzen für den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung entsprechen dem Grund nach denen für die Teilnahme an einem Kartell (siehe vorheriges Kapitel).

Es ist nicht auszuschließen, dass die PHOENIX group in einigen Märkten eine marktbeherrschende Stellung einnimmt. Dort sind die folgenden Aktivitäten verboten:

- der Verkauf zu unangemessen hohen Preisen („Wucherpreise“);
- den Mitbewerbern durch künstlich niedrige Preise (oder künstlich hohe Nachlässe), mit denen dieser nicht konkurrieren kann („Preisdumping“), z. B. Preise unter dem Einstandspreis, die Kunden zu entziehen;
- Nichtlieferung ohne sachlich gerechtfertigten Grund;
- die unterschiedliche Behandlung von Kunden ohne sachlich gerechtfertigten Grund („Diskriminierung“), z. B. die Anwendung unterschiedlicher Preise, Preisnachlässe oder Geschäftsbedingungen bei gleichwertigen Transaktionen mit anderen Kunden;
- den Verkauf eines Produktes in Abhängigkeit vom Verkauf eines anderen Produktes („Bindung“);
- die Anwendung bestimmter Preisnachlässe, z. B. Preisnachlässe mit Bindungseffekt, Preisnachlässe mit der Bedingung, den gesamten oder größten Teil des Bedarfs an einem Produkt von einem Lieferanten zu beziehen („Treuerabatte“), oder Preisnachlässe mit ähnlicher Wirkung, die so gestaltet sind, dass der Kunde nur dann bestimmte Vorteile erhält, wenn er den Anteil bzw. die Abnahmemenge beim beherrschenden Lieferanten aufrechterhält.

Definition

Marktbeherrschung lässt sich nicht ohne weiteres und die Berücksichtigung mehrerer Faktoren feststellen. Das Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung richtet sich allgemein gegen das einseitige Verhalten von Unternehmen mit marktbeherrschender Stellung in einem Markt.

Ein Unternehmen hat eine marktbeherrschende Stellung inne, wenn es so stark ist, dass es sich gegenüber Wettbewerbern, Lieferanten und Kunden auf eine Weise verhalten kann, die sonst nicht möglich wäre.

Um festzustellen, ob ein Unternehmen eine marktbeherrschende Stellung hat, werden verschiedene Kriterien herangezogen. Es wird davon ausgegangen, dass niedrige Marktanteile im Allgemeinen eine gute Annahme für das Fehlen einer substantiellen Marktmacht sind. Liegt der Marktanteil unter 30%¹, ist eine beherrschende Stellung unwahrscheinlich. Marktanteile werden aber auch unter Berücksichtigung der relevanten Marktbedingungen, wie z.B. (i) der Dynamik des Markts (Expansion und Eintritt), (ii) inwieweit sich die Produkte differenzieren und (iii) der Einschränkungen des Unternehmens durch aktuelle oder potenzielle Wettbewerber sowie durch seine Kunden und Lieferanten, beurteilt.

Je größer der Marktanteil ist bzw. je mehr er über der Marke von 30% liegt umso wichtiger ist es ausschließen zu können, dass eine marktbeherrschende Stellung besteht bzw. missbraucht wird.

Das EU-Wettbewerbsrecht nennt ausdrücklich die folgenden Beispiele für Missbrauchspraktiken:

- die unmittelbare oder mittelbare Erzwingung unangemessener Einkaufs- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;

¹ Der prozentuale Marktanteil als Indikator für Marktbeherrschung kann landesindividuell variieren.



- die Einschränkung der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung zum Schaden der Verbraucher;
- die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Marktteilnehmern, wodurch diese im Wettbewerb benachteiligt werden;
- die an den Abschluss von Verträgen geknüpfte Bedingung, dass die Vertragspartner zusätzliche Verpflichtungen akzeptieren, die aufgrund ihrer Natur oder nach Handelsbrauch in keiner Verbindung mit dem Vertragsgegenstand stehen.

Diese Liste ist nicht erschöpfend und enthält nicht alle von den Behörden und den Gerichten als wettbewerbswidrig eingestuftes Geschäftspraktiken. Darüber hinaus können jederzeit neue Praktiken von Behörden und Gerichten als missbräuchlich identifiziert werden.

Beherrschende Stellungen beziehen sich immer auf einen bestimmten Markt. Ein Unternehmen kann also nicht „an sich“ beherrschend sein. Festzustellen, ob die PHOENIX group in einem bestimmten Markt eine beherrschende Stellung hat, ist eine komplexe juristische Aufgabe, die von Fall zu Fall durchgeführt werden muss.

Prinzipien und Regeln

2. Informationsaustausch mit Dritten

Der (systematische) Informationsaustausch mit Dritten (insbesondere Wettbewerbern) bezüglich wettbewerbsrelevanter Informationen ist verboten.

Mitarbeiter sind vorsichtig hinsichtlich des Austausches jedweder Form von (wettbewerbsrelevanten) Informationen mit Dritten, insbesondere mit Wettbewerbern.

Die Weitergabe von Informationen darf die Unsicherheit auf dem Markt oder die Unabhängigkeit des Verhaltens der Wettbewerber nicht verringern oder beseitigen, um den Wettbewerbsdruck zu verringern.

Die Quelle von Informationen muss in jedem Fall legal sein² und Betriebsgeheimnisse müssen gewahrt bleiben.

Ein Informationsaustausch mit Wettbewerbern stellt grundsätzlich einen heiklen Bereich des Wettbewerbsrechts dar. Dieses verboten Wettbewerbern generell den Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen. Sogar die einseitige und einmalige Offenlegung wettbewerbsrelevanter Informationen kann in den Fällen ein Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht sein, in denen sie dem offenlegenden Unternehmen und den empfangenden Unternehmen ein abgestimmtes Verhalten ermöglicht und somit den Wettbewerbsdruck vermindert. Es besteht immer ein Risiko, dass eine Unterhaltung über zulässige Themen zu unzulässigen oder kritischen Themen abdriftet. Darüber hinaus ist die oben angeführte Themenliste nicht vollständig und es gelten jederzeit die grundsätzlichen Regelungen aus [Punkt 1](#). Bitte beachten Sie auch [ANNEX I](#) dieser Richtlinie.

² Eine Quelle gilt dann als legal, wenn die Informationen unter Beachtung aller vertraglichen und gesetzlichen Vorschriften erlangt wurden. Es ist daher verboten, Informationen zu beschaffen oder zu erhalten, die der Geheimhaltung unterliegen, durch eine Straftat oder die Mitwirkung an einer Straftat erlangt wurden.



Sofern der Austausch von Daten zwischen Wettbewerbern die Unsicherheit auf dem Markt oder die Unabhängigkeit des Verhaltens der Wettbewerber verringert oder beseitigt, ist dieser Informationsaustausch wettbewerbsrechtlich bedenklich und kann eine abgestimmte Verhaltensweise zwischen Wettbewerbern darstellen.

Bestimmte Merkmale der ausgetauschten Daten können das Risiko erhöhen. So erhöhen beispielsweise der Austausch von Daten, die als strategisch angesehen werden (z. B. Informationen über Preise, Mengen, Verkäufe, Kapazitäten, Marketingpläne usw.), individualisierte Daten (im Gegensatz zu aggregierten Daten), der häufigere Austausch von Daten und der Austausch aktueller oder künftiger Daten (im Gegensatz zu historischen Daten) das Risiko, dass der Informationsaustausch als Absprache ausgelegt wird und verboten ist.

Die Art der ausgetauschten Informationen ist ausschlaggebend dafür, ob der Informationsaustausch Rückschlüsse auf das aktuelle oder zukünftige Geschäftsverhalten der beteiligten Unternehmen zulässt (siehe auch Beispiele unten) oder ob er den Wettbewerbsdruck verringern könnte. Selbst ein scheinbar harmloser Kontakt und Austausch kann als Versuch gewertet werden, einem Wettbewerber die Bereitschaft zu wettbewerbswidrigem Verhalten zu signalisieren.

Das korrekte Verhalten in wettbewerbsrelevanten Situationen erfordert also von allen Mitarbeitern der PHOENIX group:

- unablässige Vorsicht bei der Kommunikation mit Wettbewerbern;
- Einwände zu erheben, sobald unzulässige oder kritische Themen angesprochen werden;
- die Unterhaltung zu beenden, wenn der Gesprächspartner nicht auf den Einwand eingeht (sowie dies ggfs. in einem Protokoll vermerken zu lassen und den LCM darüber zu informieren).

Bei Unklarheiten oder Fragen bezüglich des Informationsaustauschs potentiell wettbewerbsrelevanter Informationen ist der LCM, Corporate Compliance oder die lokale Rechtsabteilung schnellstmöglich zu kontaktieren.

Definition und Beispiele

Ein Dritter (Drittpartei) ist jede natürliche oder juristische Person, mit der eine Gesellschaft der PHOENIX group in (geschäftlichem) Kontakt steht.

Die Art der ausgetauschten Informationen entscheidet, ob ein Informationsaustausch Rückschlüsse auf das gegenwärtige oder zukünftige Geschäftsverhalten der beteiligten Unternehmen zulässt oder eine Reduzierung des Wettbewerbsdrucks zur Folge hat.

Generell gibt es Arten von Informationen die aus wettbewerbsrechtlicher Sicht keine Bedenken hervorrufen („zulässige Themen“) und solche, die nach dem Wettbewerbsrecht praktisch niemals mit Wettbewerbern ausgetauscht werden dürfen (wettbewerbsrelevante Themen, „unzulässige Themen“). Schließlich gibt es noch Informationsarten, deren Austausch mit Wettbewerbern in konkreten Einzelfällen zu wettbewerbsrechtlichen Problemen führen können (wettbewerbsensible Informationen, „kritische Themen“).

Bei den folgenden Aufzählungen handelt es sich lediglich um Beispiele, ohne Anspruch auf Vollständigkeit.



Die folgenden Themen sind zulässig:

- öffentlich verfügbare Informationen³, z. B. Inhalte des Geschäftsberichtes, Zeitungsartikeln etc. über das Maß der öffentlich bekannten Informationen hinausgehende Informationen oder Details dürfen wiederum nicht ausgetauscht werden;
- allgemeine technische oder wissenschaftliche Themen, z. B. generelle Entwicklungen der Branche oder technische Innovationen;
- allgemeine juristische und sozialpolitische Fragen und die gemeinsame Interessenvertretung gegenüber Regierungsinstitutionen (d. h. Lobbyaktivitäten), z. B. rechtliche Rahmenbedingungen oder aktuell vorgeschlagene Gesetze sowie deren Bedeutung für die Branche und Möglichkeiten für die gemeinsame Vertretung von Interessen gegenüber dem Gesetzgeber oder der Regierung;
- die allgemeine (d. h., nicht unternehmensspezifische) Wirtschaftslage, z. B. die wirtschaftliche Situation der Branche, Prognosen, Aktienkurse usw.;
- Fragen, bei denen die PHOENIX group nicht mit einem der anderen beteiligten Unternehmen im Wettbewerb steht.

Die folgenden Themen sind unzulässig, d. h., den Mitarbeitern der PHOENIX group ist nicht gestattet, sich darüber mit Wettbewerbern auszutauschen:

- alle **preisbezogenen Informationen**, z. B. Preispolitik, Einkaufs- oder Verkaufspreise, Einkaufs- oder Verkaufspreiskomponenten, beabsichtigte Preisänderungen;
- **Kapazitäten**, z. B. Lager- oder Transportkapazitäten, Kapazitätsengpässe;
- **Vertriebspolitik**, Verkaufsmengen oder Quoten, Zuteilung von Verkaufsgebieten und Kunden, Kundenlisten, aktuelle Bestellungen, die Abwicklung von Kunden- oder Lieferantenansprüchen bzw. –beschwerden;
- Absprachen bei **Ausschreibungen**: Dies gilt sowohl für die Abgabe eines Angebotes, als auch den Inhalt selbst. Das Preisgeben von Angebotspreisen oder sonstigen Angebotskonditionen sowie die Absprache bezüglich der Abgabe von Scheinangeboten von Wettbewerbern ist verboten, auch wenn Informationen nur einseitig abgegeben werden;
- **Absprachen über Gehälter und das Abwerben von Mitarbeitern**: Absprachen und/oder ein Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern oder anderen Unternehmen in Bezug auf Gehälter sind verboten. So dürfen beispielsweise Höchstsummen oder Bandbreiten für nicht-tarifgebundene Gehälter zwischen Wettbewerbern oder anderen Unternehmen nicht abgesprochen werden. Ebenso dürfen keine Absprachen darüber getroffen werden, keine Mitarbeiter abzuwerben und/oder grundsätzlich keine Mitarbeiter von Wettbewerbern oder anderen Unternehmen einzustellen.

Die folgenden Themen sind kritisch, d. h., den Mitarbeitern der PHOENIX group ist der Austausch dieser Informationen mit Wettbewerbern untersagt, es sei denn, sie wären öffentlich bekannt

³ Öffentlich sind Informationen dann, wenn diese für jedermann unter gleichen Bedingungen zugänglich sind. Informationen gegen hohes Entgelt oder mit sonstigen Einschränkungen gelten als nicht-öffentlich. Informationen die Mitarbeiter von Kunden oder anderen Geschäftspartnern erhalten sind ebenfalls als nicht-öffentlich einzustufen.



oder es läge eine ausdrückliche Erlaubnis der Rechtsabteilung oder der Compliance Organisation vor:

- Handelsbedingungen, z. B. Lieferbedingungen;
- Kosten, z. B. Verwaltungs- oder Logistikkosten;
- Investitionen, z. B. in IT oder Logistik;
- Umsätze, Verkaufszahlen und Marktanteile, sofern nicht öffentlich bekannt.

Wettbewerbsrelevante Informationen sind Bestandteil der Unternehmensgeheimnisse der PHOENIX group. Ungeachtet ihrer Verpflichtungen gegenüber dem Wettbewerbsrecht sind alle Mitarbeiter der PHOENIX group im Rahmen ihres Beschäftigungsverhältnisses zur Wahrung dieser Geheimnisse gemäß den geltenden Bestimmungen verpflichtet. Diesen Bestimmungen entsprechend ist es generell verboten, dritten Parteien Geschäftsgeheimnisse offenzulegen.

2.1 Datenaustausch mittels Dateninformationssystemen

PHOENIX verbietet den (systematischen) Austausch von Informationen mit Dritten (insbesondere Wettbewerbern) über wettbewerbsrelevante Sachverhalte (siehe auch [Punkt 2](#)) über (externe) Dateninformationssysteme.

Mitarbeiter haben bei der Weitergabe von (wettbewerbsrelevanten) Informationen jeglicher Art an Dritte über Dateninformationssysteme und/oder bei der Planung neuer Dateninformationsflüsse über interne oder externe Dateninformationssysteme mit Dritten (z.B. Lieferanten, Kunden etc.) vorsichtig zu sein.

Dies kann auch den unternehmensinternen Informationsaustausch umfassen (z. B. zwischen PHOENIX Einzelhandels- zu Großhandelseinheiten).

Der Informations- und Datenaustausch - ggf. organisiert in einem speziellen Dateninformationssystem - ist in vielen Fällen ein wichtiger Bestandteil der Kerngeschäftsaktivitäten von PHOENIX, z.B. als Schnittstelle zwischen unseren Groß- oder Einzelhandelsgeschäften und Lieferanten oder Gesundheitsbehörden (z.B. Kassensysteme, Beschaffungssysteme etc.). Als solcher ist er nicht nur legal, sondern in der Regel für die Durchführung unserer Geschäfte unerlässlich.

Solche Systeme enthalten jedoch häufig wettbewerbsrelevante Informationen (z. B. Groß- oder Einzelhandelspreise, Rabatte, Mengen usw.) von unseren Unternehmen und möglicherweise auch von Wettbewerbern. Solche Daten werden im Allgemeinen als kartellrechtlich relevant angesehen. Sie dürfen nicht dazu verwendet werden, den Wettbewerbsdruck zu verringern, Transparenz zu schaffen, wo dies nicht erforderlich ist, und insbesondere nicht als systematische Informationsaustauschplattformen für Absprachen jeglicher Art genutzt werden.

Schon dem Anschein eines möglichen wettbewerbswidrigen Verhaltens im Zusammenhang mit solchen Systemen sollte durch vorausschauende Vorsichtsmaßnahmen proaktiv begegnet werden, da der Datenaustausch zwischen Unternehmen Ausdruck einer illegalen, wettbewerbswidrigen Vereinbarung sein kann.

Vereinbarungen über die gemeinsame Nutzung von Daten können wettbewerbswidrig sein, wenn die gemeinsam genutzten Daten unter anderem wettbewerbsrechtlich sensible Daten enthalten



und/oder der Marktzugang von Konkurrenten, denen der Zugang verweigert (oder zu ungünstigeren Bedingungen gewährt) wurde, eingeschränkt wird.

Mitarbeiter müssen besonders darauf achten, welche Art von Daten sie weitergeben (siehe [Punkt 2](#)).

Alle PHOENIX Einheiten und Mitarbeiter müssen - wenn sie solche Systeme betreiben oder nutzen - sicherstellen, dass die Nutzung des Systems/der Systeme in der Art und Weise, wie sie derzeit betrieben werden, zulässig ist. Dies kann eine aktuelle (externe) lokale rechtliche Bewertung erfordern. Eine Abstimmung mit dem LCM und der Rechtsabteilung wird in jedem Fall empfohlen. Es gelten alle oben genannten relevanten Regelungen zu verbotenen Themen und Inhalten.

Dies umfasst möglicherweise auch den (systematischen) Austausch/Weitergabe von Informationen zwischen Unternehmen (z. B. Realpreisdaten von Wettbewerbern über PHOENIX-Einzelhandelseinheit an PHOENIX-Großhandelseinheit). Falls notwendig, sind geeignete Vorkehrungen zu treffen, um einen unzulässigen Informationsaustausch über Dateninformationssysteme zu vermeiden (z.B. durch die Implementierung einer sog. "Chinese Wall", die sicherstellt, dass Abteilungen, die mit unterschiedlichen Zielsetzungen geführt werden, so voneinander getrennt sind, dass kein Informationsaustausch [von wettbewerbsrelevanten Informationen] stattfindet und somit Interessenkonflikte vermieden werden).

Prinzipien und Regeln

2.2 Benchmarking

PHOENIX verbietet, Benchmarking-Aktivitäten zum Zwecke der Kartellbildung (siehe [Punkt 1](#)) zu missbrauchen bzw. im Rahmen des Benchmarking Wettbewerbern wettbewerbsrelevante Informationen (systematisch) zu empfangen, zur Verfügung zu stellen oder gegenseitig auszutauschen.

Der Prozess des Benchmarking ist grundsätzlich erlaubt und kann die Effizienz von Verfahren, Abläufen etc. steigern. Benchmarking bedeutet jedoch auch immer einen Informationsaustausch.

Aus diesem Grund gelten für Benchmarking-Aktivitäten die folgenden Regeln:

- a) Benchmarking bildet keine Ausnahme zum Kartellverbot, d. h., das Verbot gilt unverändert. Bestimmte Aktivitäten werden nicht deshalb legal, weil sie als „Benchmarking“ bezeichnet werden.
- b) Da Benchmarking eine besondere Form des Informationsaustausches darstellt, gelten insbesondere die in [Punkt 2](#) beschriebenen Kriterien.
- c) Es besteht die Gefahr, dass es am Rande des tatsächlichen Benchmarkings zum Austausch wettbewerbsrelevanter oder wettbewerbssensibler Informationen kommt. Die Mitarbeiter haben in solchen Situationen sicherzustellen, dass keine unzulässigen oder kritischen Themen besprochen werden, bzw. im Zweifelsfall entsprechende Einwände zu erheben (siehe [Punkt 2](#)).

Definition

Benchmarking im Rahmen dieser Richtlinie bedeutet das kontinuierliche Verfahren, mit dem Wettbewerber außerhalb ihrer eigenen Gruppen operative Funktionen vergleichen, Unterschiede und ihre Ursachen eruieren, konkrete Verbesserungspotenziale feststellen sowie Wettbewerbsziele formulieren.



Benchmarking-Aktivitäten zwischen Nichtwettbewerbern sind von dieser Richtlinie dagegen nicht betroffen.

2.3 Arbeit in Verbänden

Prinzipien und Regeln

PHOENIX verbietet, die Arbeit in Verbänden zum Zwecke der Kartellbildung zu missbrauchen bzw. im Rahmen der Arbeit in Verbänden von Wettbewerbern wettbewerbsrelevante Informationen (systematisch) zu empfangen, zur Verfügung zu stellen oder gegenseitig auszutauschen.

Die Arbeit in Verbänden ist grundsätzlich erlaubt. Gleichzeitig bildet die Arbeit in Verbänden jedoch keine Ausnahme zum Kartellverbot, d. h., das Verbot gilt unverändert.

Verbände dürfen unter keinen Umständen zu einer Plattform für wettbewerbswidriges Verhalten werden. Aus diesem Grund gelten für Mitarbeiter, die an Konferenzen von Verbänden teilnehmen, die folgenden zusätzlichen Regeln:

- a) **Vor der Konferenz:** Auf die Zusendung einer detaillierten Tagesordnung bestehen und diese auf unzulässige und kritische Themen überprüfen. Enthält die Tagesordnung unzulässige oder kritische Themen, ist dem Mitarbeiter die Teilnahme an der Konferenz untersagt, und er muss seine Vorgesetzten bzw. seinen LCM oder die Rechtsabteilung darüber in Kenntnis setzen.
- b) **Während der Konferenz:** Darauf bestehen, dass die detaillierte Tagesordnung eingehalten wird. Bei Gesprächen darauf achten, dass diese nicht abdriften und relevante Informationen ausgetauscht werden, die Rückschlüsse auf aktuelle oder zukünftige Marktstrategien erlauben. Besondere Vorsicht ist bei offenen Tagesordnungspunkten, wie z. B. „Allgemeine Marktlage“ o. ä. geboten. Die Diskussion von Themen, deren wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit zweifelhaft ist, muss abgelehnt werden. Der Mitarbeiter sollte darauf bestehen, dass sein Einwand in das Gesprächsprotokoll aufgenommen wird. Wird die Besprechung des fraglichen Themas dennoch fortgesetzt, muss der Mitarbeiter die Konferenz verlassen. Der Mitarbeiter sollte darauf bestehen, dass sein Name und der Zeitpunkt seines Verlassens der Konferenz in das Gesprächsprotokoll aufgenommen werden, und muss seine Vorgesetzten bzw. seinen LCM oder die Rechtsabteilung darüber in Kenntnis setzen.
- c) Es besteht die Gefahr, dass es am Rande einer Besprechung zum Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen kommt. Die Mitarbeiter haben in solchen Situationen sicherzustellen, dass keine unzulässigen oder kritischen Themen besprochen werden, bzw. im Zweifelsfall entsprechende Einwände zu erheben. Geht ein Gesprächspartner nicht unverzüglich auf den Einwand ein, muss die Konversation beendet werden.
- d) **Nach der Konferenz:** Auf die Verteilung der Gesprächsprotokolle und deren Genehmigung durch die Teilnehmer bestehen. Gesprächsprotokolle auf möglicherweise mehrdeutige Formulierungen überprüfen, die Außenstehenden den Eindruck vermitteln könnten, dass wettbewerbsrechtlich fragwürdige Themen diskutiert wurden. Der Mitarbeiter sollte darauf bestehen, dass solche Passagen korrigiert werden, und seine Vorgesetzten bzw. seinen LCM oder die Rechtsabteilung darüber in Kenntnis setzen.
- e) Die Einführung eines Verhaltenskodex vom jeweiligen Verband fordern.

Definition

Unter einem Verband versteht man den freiwilligen Zusammenschluss mehrerer Unternehmen mit dem Ziel der Verfolgung gemeinsamer Ziele. Hierbei bündeln Verbände die Interessen der einzelnen Mitglieder um gemeinsam und einheitlich, z. B. vor Politikern, aufzutreten.



Verbände bieten ihren Mitgliedern die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch und zur gemeinsamen Repräsentation ihrer politischen Interessen. Gewöhnlich entsprechen solche Aktivitäten den Anforderungen des Wettbewerbsrechts.

Prinzipien und Regeln

2.4 Messeveranstaltungen

Mitarbeiter sollten im Rahmen von Messeveranstaltungen besonders vorsichtig hinsichtlich der (unbeabsichtigten) Herausgabe, Übermittlung oder Austauschs wettbewerbsrelevanter und wettbewerbs-sensibler Informationen sein.

Auf Messeveranstaltungen treffen Mitarbeiter eine große Anzahl von Menschen. Welche Regeln anzuwenden sind, hängt davon ab, ob die entsprechenden Personen für einen Wettbewerber der PHOENIX group tätig sind.

Gespräche mit Nichtwettbewerbern stellen meist kein wettbewerbsrechtliches Problem dar. Nichtwettbewerber schließen Fachjournalisten, Repräsentanten der Regierung und der Branche sowie Kunden und Lieferanten ein. Mitarbeiter sollten als die bestmöglichen Botschafter für die PHOENIX group auftreten. Sie müssen jedoch darauf achten, keine Geschäftsgeheimnisse, wie z. B. vertrauliche Preise und Bedingungen, preiszugeben.

Aufgrund des erhöhten Risikos für wettbewerbswidriges Verhalten gilt bei Gesprächen von Mitarbeitern mit Wettbewerbern besondere Vorsicht. Die Mitarbeiter sind deshalb für die Einhaltung der in den Abschnitten 1.1 und 2 genannten Regeln verpflichtet, insbesondere im Hinblick auf unzulässige oder kritische Themen, und müssen sich ausdrücklich und unmissverständlich von solchen Gesprächen distanzieren.

Definition

Der Begriff der Messeveranstaltung stellt in diesem Zusammenhang den Oberbegriff für sämtliche Veranstaltung oder Versammlungen im Allgemeinen dar, bei denen eine Vielzahl von Wettbewerbern und deren Mitarbeiter aufeinandertreffen (können).

Prinzipien und Regeln

2.5 Signalling

PHOENIX verbietet Signalling als Instrument, mit dem Ziel oder der Wirkung einer Wettbewerbsbeschränkung, einzusetzen.

Mitarbeiter müssen sehr vorsichtig sein hinsichtlich Äußerungen von (wettbewerbsrelevanten oder wettbewerbs-sensiblen) Informationen, welche Sie öffentlich abgeben.

Darüber hinaus ist es Mitarbeitern verboten vorzugeben im Namen von PHOENIX zu sprechen, wenn Sie nicht dazu befugt sind.

Auch die (potentielle) Wettbewerbsbeschränkung über öffentliche Kanäle ist nicht vom Kartellrecht ausgenommen. Jede Verlautbarung wettbewerbs-sensibler oder gar wettbewerbs-relevanter Informationen über öffentliche Kanäle mit dem Ziel, der Wirkung oder Absicht einer Wettbewerbsbeschränkung ist bei PHOENIX verboten.

Ob die Informationen für die Allgemeinheit bestimmt waren oder ob es sich tatsächlich um illegales Signalling gehandelt hat, ist nachträglich schwer zu beurteilen. Da auch die Vorgaben



aus der jeweiligen lokalen kartellbehördlichen Praxis oftmals uneinheitlich und unklar sind, ist bei der Veröffentlichung wettbewerbssensibler Informationen sehr vorsichtig zu agieren.

Der LCM oder die lokale Rechtsabteilung sind bei geplanten öffentlichen Verlautbarungen vorherig zu konsultieren, sofern Unklarheiten bezüglich der wettbewerbsrechtlichen Zulässigkeit bestehen.

Definition

Unter Signalling versteht man die öffentliche Verlautbarung über zukünftiges Marktverhalten und die dadurch erzeugte Transparenz, mit dem Ziel, der Wirkung oder der Absicht einer Wettbewerbsbeschränkung.

Hierbei werden wettbewerbssensible Informationen in öffentlichen Medien (z. B. Tageszeitung, Fachzeitschriften, soziale Medien etc.) offengelegt und gezielt an den Wettbewerber gerichtet. Signalling in diesem Zusammenhang ist illegal. Je nach Ausprägung, Systematik bzw. Schwere unterscheidet Signalling sich von der unbedenklichen „öffentlichen Kommunikation“.

3. Vertikale Vereinbarungen oder Verhaltensweisen

Prinzipien und Regeln

PHOENIX verbietet illegale vertikale Vereinbarungen und/oder Verhaltensweisen, die wettbewerbsschränkend sind, als solche wirken oder das Ziel haben direkt oder indirekt den Wettbewerb zu beschränken, insbesondere bei der Festlegung von (Mindest-)Verkaufspreisen zwischen PHOENIX und Lieferanten und/oder Kunden.

Die Zulässigkeit von ggfs. vorhandenen oder beabsichtigten vertikalen Vertriebsvereinbarungen muss von jeder Einheit der PHOENIX group eigenständig geprüft werden.

Vertikale Vereinbarungen oder Verhaltensweisen stellen gewöhnlich keine Behinderung des Wettbewerbs dar. Im Gegenteil, denn ein Kunde muss z. B. beim Einkauf Mengen, Preise, Nachlässe und sonstigen Bedingungen mit dem Lieferanten aushandeln.

Selbst wenn eine vertikale Vereinbarung oder Verhaltensweise eine sogenannte vertikale Beschränkung enthält, d. h. eine Bestimmung, die auch ein wettbewerbswidriges Ziel oder wettbewerbswidrige Auswirkungen haben kann, verstößt sie nicht automatisch gegen Wettbewerbsrecht. Vertikale Beschränkungen können zulässig sein, sofern die rechtlichen Anforderungen erfüllt sind.

Zulässige vertikale Vereinbarungen können beispielweise sein:

- a) Selektive Vertriebsvereinbarungen: Vertriebssysteme, in denen sich der Anbieter dazu verpflichtet, Waren nur an bestimmte Geschäftspartner zu vertreiben um bspw. die Qualität der Ware oder deren richtige Nutzung zu gewährleisten (z. B. Vertrieb von (hochwertiger) Kosmetik ausschließlich in Apotheken und nicht in Drogerien).
- b) Gruppenfreistellungsverordnungen: EU-Verordnungen, die eine weitreichende Zulassung wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen vorsieht (z. B. im Bereich Forschung & Entwicklung zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen)

Vertikale Beschränkungen, die keine wettbewerbsfördernde Wirkungen haben, so wie dies bei „Kernbeschränkungen“ (siehe [Punkt 1.1](#)) der Fall ist, sind verboten.

Den Mitarbeitern ist es daher beispielsweise untersagt,

- a) mit den Kunden der PHOENIX group Vereinbarungen über den Wiederverkaufspreis an dritte Parteien zu treffen;



- b) mit den Lieferanten der PHOENIX group Vereinbarungen über den Wiederverkaufspreis an die Kunden der PHOENIX group zu treffen;
- c) Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen einzugehen, deren Ziel oder Auswirkung die Beschränkung des Verkaufs eines Kunden der PHOENIX group hinsichtlich seines Verkaufsgebiets oder seiner Kunden ist (mit Ausnahme der Gruppenfreistellungsverordnung).

Das Verbot der Preisbindung fordert auch, dass Preislisten, Kataloge, Preisschilder oder Verpackungen keine festen Wiederverkaufspreise enthalten dürfen. Mitarbeiter dürfen ebenfalls keine anderen Maßnahmen zur Disziplinierung der Preispolitik ihrer Kunden anwenden, wie z. B. die Androhung von Lieferstopps, Vertragsstrafen, Sanktionen oder die Gewährung von finanziellen Anreizen.

Einzelne nationale Regelungen des Gesundheitswesens erlauben jedoch Ausnahmen. In Deutschland werden z. B. die Endkundenpreise für verschreibungspflichtige Medikamente durch die Arzneimittelpreisverordnung festgesetzt. Ähnliche Vereinbarungen existieren in anderen europäischen Ländern. In einigen Ländern sind sogar die Endkundenpreise für nicht verschreibungspflichtige Arzneien gesetzlich festgelegt.

Es ist oft schwierig zu entscheiden, ob eine Vereinbarung mit einer vertikalen Beschränkung wettbewerbswidrig ist oder nicht. Daher sollten die Mitarbeiter bei der Verhandlung vertikaler Vereinbarungen zwischen (i) der PHOENIX group und ihren Kunden bzw. Lieferanten (z. B. ein Wettbewerbsverbot), oder (ii) zwischen der PHOENIX group und ihren Wettbewerbern (z. B. eine Bezugsverpflichtung), oder (iii) zwischen den Kunden bzw. Lieferanten der PHOENIX group und deren Wettbewerbern (z. B. eine Exklusivitätsvereinbarung), bei denen die Möglichkeit einer Einschränkung oder Verhinderung des Wettbewerbs besteht, ihren LCM bzw. die Rechtsabteilung konsultieren.

Definition

Unter vertikalen Vereinbarungen versteht man Vereinbarungen, die mit einem Geschäftspartner entlang der Wertschöpfungskette getroffen werden (Nicht-Wettbewerber, z. B. Zulieferer – beispielsweise der pharmazeutischen Industrie – oder Kunden – beispielsweise Apotheken). Im Gegensatz hierzu stehen die horizontalen Vereinbarungen mit Geschäftspartnern auf der gleichen Stufe der Wertschöpfungskette (vornehmlich Wettbewerber).

4. Hub & Spoke Absprachen

Prinzipien und Regeln

PHOENIX verbietet die Bildung, Teilnahme oder Mitwirkung von und an Kartellen mittels sogenannter Hub & Spoke Absprachen.

Der Austausch von strategischen Informationen über Wettbewerber bzw. deren Marktverhalten durch Dritte kann kartellrechtlich kritisch sein.

Die Weitergabe von Informationen zwischen Wettbewerbern kann die Durchführung eines Kartells begründen oder erleichtern - eine Vereinbarung oder eine abgestimmte Verhaltensweise zwischen Wettbewerbern, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezweckt oder bewirkt (z. B. Festsetzung von Preisen oder Mengen). Ein Kartell wird in der Regel dadurch erreicht, dass die Kartellmitglieder (z. B. Wettbewerber) direkt miteinander kommunizieren. Es ist jedoch auch möglich, dass Unternehmen ihr Marktverhalten koordinieren, indem sie indirekt - über einen Dritten, der in einer vertikalen Beziehung zu ihnen



steht - kommunizieren, in der Regel ihren gemeinsamen vorgelagerten Lieferanten oder nachgelagerten Kunden.

Diese Kartelle werden als "Hub & Spoke" Absprachen bezeichnet, wobei der „Hub“ (=Radnabe) die Wettbewerber und der „Spoke“ (=Radspeiche) der Dritte (der vorgelagerte Lieferant oder nachgelagerte Kunde) ist und die Koordinierung dadurch erfolgt, dass jeder Wettbewerber („Hubs“) mit dem Lieferanten/Abnehmer („Spoke“) kommuniziert, der diese Informationen wiederum an die anderen Wettbewerber (die anderen „Hubs“) weitergibt. Der Knotenpunkt - z. B. der Lieferant oder Kunde - fungiert als Kanal für die Weitergabe von Informationen zwischen den Wettbewerbern.

Sollten Wettbewerber planmäßig und dauerhaft einen Dritten als Mittler oder Boten wettbewerbssensibler oder gar wettbewerbsrelevanter Informationen (siehe [Punkt 2](#)) nutzen, um bspw. Erkenntnisse über das zukünftige Marktverhalten anderer Wettbewerber zu erhalten oder auszutauschen, so ist dies kartellrechtlich unzulässig.

In keinem Fall darf ein Kunde aktiv über strategische Informationen von Wettbewerbern ausgefragt werden.

Definition

Unter Hub & Spoke Absprachen im kartellrechtlichen Sinne versteht man den illegalen Informationsaustausch über Dritte. Dabei werden kartellrechtswidrige Absprachen, die als vertikale Vereinbarungen einen horizontalen Effekt auf die Wettbewerbssituation haben, getroffen.

Die Wettbewerber (z.B. Pharmagroßhändler) haben keinen direkten Kontakt miteinander, sondern übermitteln Absprachen über einen Mittler (z.B. Pharmahersteller) zum Empfänger (in diesem Beispiel ebenfalls Pharmagroßhändler).

5. Geschäftspartner

Prinzipien und Regeln

Das wettbewerbswidrige Verhalten dritter Parteien kann negative Auswirkungen auf den Ruf von Unternehmen der PHOENIX group haben, auch wenn diese nicht beteiligt waren. Wir streben daher an, dass alle unsere Geschäftspartner unsere Integritätsstandards teilen. Durch den Geschäftspartnerprüfungsprozess (BPDD) stellt PHOENIX proaktiv sicher, dass Interaktionen mit Geschäftspartnern vermieden werden, die rechtliche oder Reputationsrisiken auch in Bezug auf das Wettbewerbsrecht darstellen können. Es gelten die Regelungen aus der AnCo_SOP_Drittparteienmanagement.

Siehe Compliance Grundsätze

Daher ist jeder Mitarbeiter, der auf tatsächliche oder potenzielle Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht durch dritte Parteien aufmerksam wird, verpflichtet, diese unverzüglich seinem Vorgesetzten bzw. seinem LCM oder der Rechtsabteilung mitzuteilen.

Definition

Ein Geschäftspartner ist jede natürliche oder juristische Person, wie z. B. Kunden, Lieferanten, Vertreter, Berater und andere, die direkt mit den Geschäftsaktivitäten der PHOENIX group in Verbindung stehen.



6. Fusions-, Firmenübernahmetransaktionen und Joint Ventures

Prinzipien und Regeln

Vor Abschluss eines Vertrages bezüglich Fusions-, Firmenübernahmetransaktionen und Joint Ventures muss eine angemessene Due Diligence Untersuchung hinsichtlich Wettbewerbscompliance durchgeführt werden.

Die Unternehmen der PHOENIX group können aufgrund von Fusionen und Firmenübernahmen für vergangene oder zukünftige Transaktionen der betroffenen Firmen verantwortlich sein. Daher muss gewährleistet sein, dass diese Unternehmen unsere Integritätsstandards teilen und entsprechend handeln. Um die Anwendung dieser Richtlinie bei solchen Transaktionen zu gewährleisten, müssen die Geschäftstätigkeiten der betroffenen Unternehmen vor und nach Vertragsabschluss im Rahmen der Sorgfaltspflicht entsprechend geprüft und überwacht werden.

Joint-Venture-Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern können nützliche Effizienzgewinne bringen, aber auch den Wettbewerb beeinträchtigen oder einschränken. Daher dürfen solche Vereinbarungen nicht ohne vorherige rechtliche Beratung geschlossen werden.

Definition

Der Begriff der Fusions- und Firmenübernahmetransaktionen bezeichnet die vollständige oder teilweise Übernahme und den Kauf eines Unternehmens oder den Zusammenschluss eines Unternehmens der PHOENIX group mit einem anderen Unternehmen beinhalten.

Ein Joint Venture bezeichnet den gemeinsamen Betrieb eines Unternehmens mit mindestens einem Dritten.

Verweise

- M&A Richtlinie

7. Durchsetzung

Die Durchsetzung des Wettbewerbsrechts erfolgt durch die EU Kommission oder die jeweiligen nationalen Kartellbehörden. Zu diesem Zwecke haben die jeweiligen Behörden Ermittlungsbefugnisse (z. B. in Form von Hausdurchsuchungen, Untersuchungen, Vorladungen etc.), die sie anwenden können.

Siehe Compliance Grundsätze Punkt 10

Die Regelungen der Compliance Grundsätze und Reporting & Untersuchungsrichtlinie (Punkt 10) sind im Falle von Hausdurchsuchungen anzuwenden.



8. Kontakt

[Siehe
Compliance
Grundsätze](#)

Für die Meldung von Fehlverhalten gibt es verschiedene Wege (siehe hierzu Compliance Grundsätze).

Bitte wenden Sie sich bei Fragen zu dieser oder einer der anderen Richtlinien an Ihren [LCM](#) oder Corporate Compliance.

Corporate Compliance ist über die folgenden Kommunikationskanäle erreichbar:

Per E-Mail: compliance@phoenixgroup.eu

Telefonisch: +49 621 8505 – 8519

(Anonym) über das Hinweisgebersystem: [Integrity Plattform - Phoenix \(integrityplatform.org\)](https://integrityplatform.org)

Per Post:

PHOENIX Pharma SE
Corporate Compliance
Pfungstweidstraße 10-12
68199 Mannheim
Deutschland



ANNEX I

Hinweise und Warnsignale

Achten Sie auf eine vorsichtige Ausdrucksweise in der gesamten geschäftlichen Kommunikation, sei es schriftlich oder im Rahmen von Telefongesprächen oder Sitzungen. Eine unvorsichtige Ausdrucksweise kann sehr schädlich sein, wenn das Unternehmen Gegenstand einer Untersuchung durch die Wettbewerbsbehörden oder in einen Rechtsstreit mit einem anderen Unternehmen verwickelt ist. Eine schlechte Wortwahl kann eine völlig legale Tätigkeit verdächtig erscheinen lassen. Viele interne Dokumente werden bei einer Untersuchung oder einem Gerichtsverfahren, an dem ein Dritter beteiligt ist, genau unter die Lupe genommen, auch solche, die Sie vielleicht für vertraulich halten, wie z. B. Tagebücher, Telefonaufzeichnungen oder persönliche Notizbücher. Dokumente sind in diesem Zusammenhang nicht auf Papier beschränkt, sondern umfassen jede Form, in der Informationen aufgezeichnet werden: Computeraufzeichnungen und Datenbanken, E-Mails, SMS-Nachrichten, Mikrofilme, Tonbandaufzeichnungen, Videos usw. können alle untersucht werden.

Sie sollten daher diese Leitlinien befolgen:

- Wenn Sie glauben, dass es sich um einen sensiblen Bereich handeln könnte, sprechen Sie mit der internen Rechtsabteilung oder dem LCM, bevor Sie die Informationen zu Papier bringen;
- Geben Sie eindeutig die Quelle von Preisinformationen an (damit nicht der falsche Eindruck entsteht, sie stammten aus Gesprächen mit einem Wettbewerber).
- Vermeiden Sie jede Andeutung, dass eine Brancheneinigung zu einem bestimmten Thema, wie z. B. dem Preisniveau, erreicht wurde;
- Spekulieren Sie nicht darüber, ob eine Tätigkeit illegal oder legal ist;
- Führen Sie genaue Aufzeichnungen über alle Treffen mit Wettbewerbern und stellen Sie sicher, dass die Kontaktformulare ausgefüllt sind;
- Wann immer Sie etwas aufschreiben, denken Sie daran, dass es eines Tages überprüft und veröffentlicht werden könnte;
- Schreiben Sie nichts, was den Eindruck erweckt, dass Preise, Rabatte oder andere Preisbestandteile auf etwas anderem beruhen als auf dem unabhängigen geschäftlichen Urteil des Unternehmens;
- Befolgen Sie dieselben Regeln, wenn Sie Kopien von Notizen oder Memoranden, die von anderen erstellt wurden, mit Anmerkungen versehen;
- Vermeiden Sie Formulierungen, die darauf hindeuten, dass das Unternehmen eine Strategie verfolgt, um einen Konkurrenten aus dem Geschäft zu drängen;
- Verwenden Sie kein "schuldhaftes Vokabular" ("Bitte nach dem Lesen vernichten/löschen").

Darüber hinaus können die folgenden Beispiele (Liste nicht vollständig) mögliche Warnzeichen für ein wettbewerbswidriges Verhalten sein. Sollten Sie eines davon bemerken oder darin verwickelt sein, wenden Sie sich sofort an Ihren LCM oder an Group Compliance:

- Ein Wettbewerber kontaktiert Sie (direkt) und möchte sich mit Ihnen über "verschiedene Themen" austauschen;
- Ein Wettbewerber fragt, ob PHOENIX auch an einer (öffentlichen/privaten) Ausschreibung teilnehmen wird;
- Vor Verbandssitzungen wird keine Agenda verteilt;
- Nach offiziellen Vereinssitzungen werden keine Protokolle verteilt;
- Sie werden zu informellen Untersitzungen/Treffen/Veranstaltungen des offiziellen Verbandes eingeladen;



- Sie planen Verträge mit Exklusivitätsklauseln, Vorzugsbedingungen, Wettbewerbsverboten oder Verkaufsbeschränkungen (aktiv oder passiv) - Wenden Sie sich diesbezüglich an die Rechtsabteilung;
- Sie erhalten (versehentlich) eine E-Mail von einem Konkurrenten mit (sensiblen) Kundendaten;
- Sie gehen davon aus, dass Sie eine beherrschende Stellung auf einem (begrenzten) Markt haben und planen eine aggressive Marketingstrategie, um Kunden zu gewinnen;
- Sie nutzen ein System/eine Datenbank/ein Unternehmen, über das Informationen (über Kunden usw.) mit Wettbewerbern ausgetauscht werden (sollen);
- Sie planen einen Austausch mit einem Unternehmen, das ein Konkurrent von PHOENIX ist, nur möglicherweise in einem bestimmten Bereich. Sie sind unsicher, was besprochen werden könnte.