

Merkblatt: Unzulässige Wettbewerbsabreden

Kartellart Art 5 KG	Verbogene Verhaltensweisen mit Mitbewerbern	Richtiges Verhalten gegenüber Mitbewerbern
Preiskartell	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keine Absprachen über Verkaufs- oder Einkaufspreise einschliesslich Kostenelemente wie Mindest-, Standard- oder Listenpreise, Preiserhöhungen oder -senkungen preisbezogene Faktoren wie Rabatte, Gewinnspannen oder Berechnungsmethoden. ▪ Keine Absprachen, sich gegenseitig nicht zu unterbieten. ▪ Keine Diskussion von Preisstrategien oder Kosten mit Mitbewerbern ▪ Keine Preisabsprachen in Ausschreibungen (z.B. «Gewinner» im Voraus bestimmen). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufforderungen zu Preisabsprachen klar und unverzüglich zurückweisen und gegebenenfalls unabhängigen Rechtsrat einholen. ▪ Mitarbeitende schulen und klare Vorgaben machen.
Mengenkartell	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keine Absprachen über Marktanteile. ▪ Keine Vereinbarungen zur Produktions- oder Lagerreduzierung, um Preise zu erhöhen. ▪ Keine Quotenabsprachen bzgl. Kauf oder Verkauf. ▪ Keine gemeinsame Festlegung von Produktions- oder Absatzmengen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufforderungen zu Preisabsprachen klar und unverzüglich zurückweisen und gegebenenfalls unabhängigen Rechtsrat einholen. ▪ Mitarbeitende schulen und klare Vorgaben machen.
Marktaufteilungskartell	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keine Aufteilung von Märkten nach Gebieten, Produkten, Kunden oder Bezugsquellen. ▪ Keine Absprachen, wo oder wem verkauft wird. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufforderungen zu Preisabsprachen klar und unverzüglich zurückweisen und gegebenenfalls unabhängigen Rechtsrat einholen. ▪ Mitarbeitende schulen und klare Vorgaben machen.
Preisbindung zweiter Hand	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keine Fest- oder Mindestverkaufspreise für Abnehmerinnen. ▪ Kein Druck oder Anreize schaffen, empfohlene Wiederverkaufspreise einzuhalten. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Preisempfehlungen nur einseitig und freiwillig. ▪ Bei Unsicherheiten Rechtsrat oder Wettbewerbsbehörden konsultieren. ▪ Mitarbeitende entsprechend schulen.

Absoluter Gebietsschutz	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kein Ausschluss von Schweizer Händler oder Konsumenten. ▪ Keine Exportverbote. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unaufgeforderte Bestellungen müssen beliefert werden. ▪ Gebietsschutz nur in engen Ausnahmefällen (mit Rechtsrat).
Informationsaustausch	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Preise, Rabatte, Kosten, Verkaufsbedingungen. ▪ Produktionspläne, Kapazitäten, Geschäftsstrategie, Kundendaten, Einzelheiten zu Verhandlungen mit Geschäftspartnern. ▪ Absprachen über aktuelles oder künftiges Marktverhalten. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kein Austausch von Informationen. Auch die Angabe von falschen Informationen ist nicht gestattet.
Preisempfehlungen von Verbänden	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empfehlungen oder Veröffentlichungen von Preisen/Tarifen durch Verbände können kartellrechtlich unzulässig sein. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kalkulationshilfen ohne konkrete Preisangaben. ▪ Veröffentlichung von aggregierten Daten (z. B. durch Statistikbehörden).
Arbeitsgemeinschaften (ARGE)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Problematisch, wenn sie einzig zur Wettbewerbsbeschränkung dienen. ▪ Auch heikel, wenn Unternehmen Aufträge problemlos auch allein ausführen könnten. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ARGE sind grundsätzlich zulässig und fördern den Wettbewerb, sofern sie nicht zur Hinderung des Wettbewerbs erstellt werden.