

Kartellrechtliche Regeln



Nulltoleranz bei illegalen Wettbewerbsabreden

Illegale Wettbewerbsabreden sind namentlich:

- Abreden mit Wettbewerbern über Preise
- Abreden mit Wettbewerbern über Gebiete
- Abreden mit Wettbewerbern über Kunden
- Abreden mit Wettbewerben im Vorfeld von öffentlichen Ausschreibungen

Alle Händler und Servicepartner, die nicht zu ihrer Unternehmensgruppe gehören, sind Wettbewerber!





Illegale Preisabreden

Abreden oder Informationsaustausch mit Wettbewerbern beispielsweise über

- Preise/Preisbestandteile
- Preiserhöhungen, Preissenkungen
- Rabatte
- Margen
- Ablieferungspauschalen
- Aktionen
- Offerten
- Preise für Eintauschfahrzeuge
- Stundensätze
- Leasingzinssätze

Beispiel:

Eine Diskussion mit einem Verkäufer eines Wettbewerbers darüber, welchen Rabatt er einem bestimmten Kunden gegeben hat, kann eine Preisabrede darstellen.





Illegale Gebietsabreden

Abreden oder Informationsaustausch mit Wettbewerbern beispielsweise über

- regionale «Zuständigkeiten»
- wer in welchem Gebiet Werbung publiziert oder nicht
- welchen Kunden aus welchen Gebieten man Rabatte gibt oder nicht

Beispiel

Eine Vereinbarung mit einem Wettbewerber, dass man in der Lokalzeitung des jeweils anderen Partners keine Werbung schalten wird, ist eine Gebietsabrede.





Illegale Kundenabreden

Abreden oder Informationsaustausch mit Wettbewerbern beispielsweise über

- wem welcher Kunde «gehört»
- welche Kunden man aktiv angeht oder nicht
- welchen Kunden man eine «gute» Offerte macht oder nicht

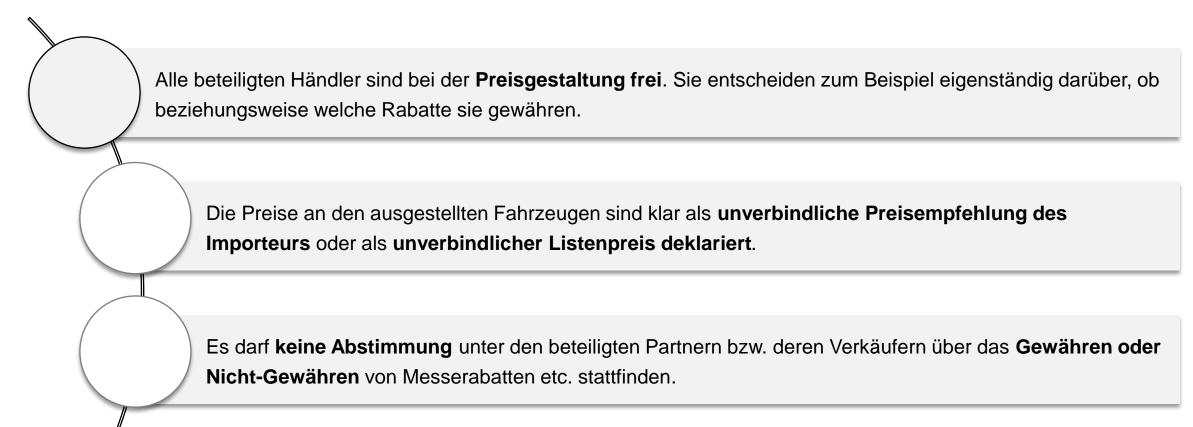
Beispiel:

Eine Diskussion mit einem Wettbewerber, dass man Kunden in 'seinem' Gebiet nicht angehen wird, stellt eine Kundenabrede dar.





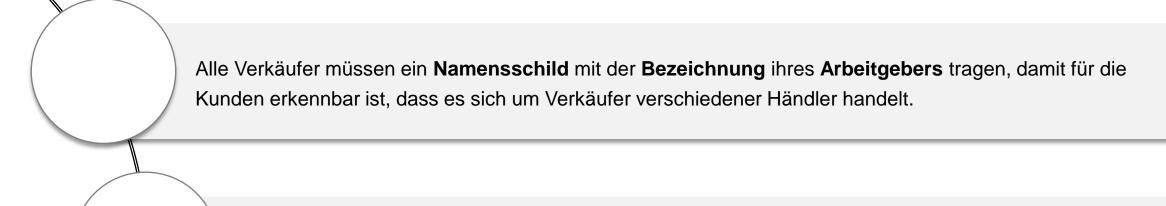
Kartellrechtliche Spielregeln für Messen, an denen Verkäufer verschiedener Partner an einem Stand vertreten sind 1/2



Es ist **untersagt**, Informationen zu diesen Themen zwischen den Partnern bzw. den Verkäufern verschiedener Partner **auszutauschen**.



Kartellrechtliche Spielregeln für Messen, an denen Verkäufer verschiedener Partner an einem Stand vertreten sind 2/2



Kaufinteressenten müssen **frei wählen können**, von welchem Verkäufer sie sich beraten lassen wollen und bei welchem Händler sie ein Fahrzeug kaufen wollen.

Kunden und Kaufinteressenten dürfen **nicht** zwischen verschiedenen Partnern **aufgeteilt** werden. Der Kunde wählt, von wem er eine Offerte erhalten bzw. bei wem er das Auto kaufen möchte.

