

Regeln zum Verhalten im Wettbewerb (Wettbewerbsweisung)

21. Juni 2022

1.	Einleitung	4
1.1.	Was ist Wettbewerbsrecht?	4
1.2.	Wettbewerbsrechtliche Anweisung und ergänzende Auskünfte.....	5
2.	Vermeidung von Kartellrechtsverstößen	5
2.1.	Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen.....	6
2.1.1	Horizontale Beschränkungen	6
2.1.1.1	Abreden über Preise oder Lieferbedingungen mit aktuellen oder potentiellen Wettbewerbern (sog. Horizontalabreden)	6
2.1.1.2	Abreden über eine Marktaufteilung mit aktuellen oder potentiellen Wettbewerbern	7
2.1.1.3	Boykotte	7
2.1.1.4	Handelsverbände	8
2.1.1.5	Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures)	8
2.1.1.6	Insbesondere Submissionen	8
2.1.1.7	Informationsaustausch	9
2.1.2	Vertikale Vereinbarungen	10
2.1.2.1	Wiederverkaufspreise von Vertriebsunternehmen.....	10
2.1.2.2	Gebietsschutz/Exklusivität	11
2.1.2.3	Wettbewerbsklausel.....	12
2.1.2.4	Patente, Urheberrechte, Know-how oder Marken	12
2.2.	Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung	13
2.2.1	Diskriminierung/Unterschiedliche Verkaufsbedingungen	13
2.2.2	Behinderung von Wettbewerbern.....	13
2.2.2.1	Ausschliessliche Bezugsbindungen	13
2.2.2.2	Treuerabatte und Rabatte mit vergleichbarer Wirkung	14
2.2.2.3	Dumpingpreise.....	14
2.2.2.4	Tying.....	14
2.2.2.5	Bundling	15
2.2.2.6	Englische Klausel.....	15
2.2.2.7	Lieferverweigerung	15
2.2.2.8	Geographische Preisdiskriminierung	16
2.3.	Verbot des Missbrauchs einer Stellung als relativ marktmächtiges Unternehmen	16
2.3.1	Diskriminierung/Unterschiedliche Verkaufsbedingungen	17
2.3.2	Treuerabatte und Rabatte mit vergleichbarer Wirkung.....	18
2.3.3	Tying	18
2.3.4	Lieferverweigerung	19
2.3.5	Vertragskündigungen	19

2.3.6	Geographische Preisdiskriminierung.....	19
3.	Vorgehensweise bei Verdacht auf einen Kartellverstoss	20
4.	Kartellrechtliche Untersuchungen	21
5.	Unlauterer Wettbewerb.....	21
6.	Inkrafttreten	22
	Anhang 1: Mustermerkblatt Hausdurchsuchung – Empfang	23
	Anhang 2: Mustermerkblatt Hausdurchsuchung – Geschäftsführung	25
	Anhang 3: Leitfaden für Mitarbeitende bei Hausdurchsuchungen	29

1. Einleitung

1.1. Was ist Wettbewerbsrecht?

Die Arbonia AG und ihre Konzerngesellschaften (nachfolgend gemeinsam "Arbonia", oder eine einzelne Konzerngesellschaft nachfolgend "Konzerngesellschaft") verpflichten sich in ihrem Code of Conduct zu einem fairen und auf Leistung beruhenden Verhalten im Wettbewerb und betreiben weder unzulässige Wettbewerbspraktiken noch beteiligen sie sich an kartellrechtswidrigen Wettbewerbsabreden.

Das Wettbewerbsrecht eines Landes ist anwendbar, wenn sich ein Wettbewerbsverstoss in diesem Land auswirkt, selbst wenn der Verstoss im Ausland veranlasst wird. Als weltweit tätiger Konzern ist Arbonia verpflichtet und bestrebt, alle einschlägigen nationalen und internationalen Gesetze und Vorschriften zum Wettbewerbsrecht einzuhalten.

Vor dem Hintergrund einer komplexen wettbewerbsrechtlichen Gesetzgebung und Rechtsprechung ist es das Ziel dieser Weisung, das Verständnis für das Wettbewerbsrecht bei allen Arbonia-Mitarbeitenden weiter zu schärfen und konkrete Hinweise und Empfehlungen für das Verhalten im Arbeitsalltag zu vermitteln. Die Mitarbeitenden sollen in die Lage versetzt werden, wettbewerbsrechtlich problematische Sachverhalte zu erkennen bzw. kritisch zu hinterfragen und die nötigen Schritte einzuleiten.

Dazu ist es unerlässlich, dass in solchen Fällen umgehend die zuständige Geschäftsleitung sowie die Rechtsabteilung der Arbonia informiert und eingeschaltet werden. Dies gilt insbesondere für alle Vereinbarungen, die mit aktuellen oder potentiellen Wettbewerbern geschlossen werden und/oder für langfristige Liefer- und Bezugsvereinbarungen mit Kunden und/oder Lieferanten. Jedoch sind auch andere Arten von Vereinbarungen mit Geschäftspartnern, wie bspw. Kooperationen in Forschung & Entwicklung, jeweils auf ihre wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit hin zu prüfen.

Der Wettbewerb der Unternehmen ist der Motor unserer Volkswirtschaft und damit die Voraussetzung für Wachstum, Arbeitsplätze und Wohlstand. Den Schutz des Wettbewerbs übernimmt zu einem wichtigen Teil das Kartellrecht. Das Kartellrecht verbietet unangemessene Beschränkungen des Wettbewerbs wie Preisabsprachen oder die Aufteilung der Märkte unter Wettbewerbern und jede Art der missbräuchlichen Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung.

Jede Konzerngesellschaft muss immer selbst prüfen, ob ihr Verhalten mit dem Kartellgesetz vereinbar ist. Eine solche Beurteilung ist nicht immer leicht. Schon ein abgestimmtes Verhalten oder informelle Gespräche, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken können, sind verboten. Auch der Anschein eines solchen konspirativen Geschehens ist zu vermeiden.

1.2. Wettbewerbsrechtliche Anweisung und ergänzende Auskünfte

Die Verantwortung für ein mit dem Wettbewerbsrecht konformes Verhalten liegt bei jedem einzelnen Mitarbeitenden.

In Zweifelsfällen ist beim jeweiligen Vorgesetzten oder beim Head of Compliance entsprechender Rat einzuholen oder Meldung über ein wettbewerbsrechtlich relevantes Verhalten zu machen.

Wettbewerbsrecht muss von allen Arbonia-Mitarbeitenden rund um den Globus beachtet werden. Für die Einhaltung der geltenden wettbewerbsrechtlichen Vorschriften ist jeder Mitarbeitende selbst verantwortlich. Verstösse können durch Arbonia geahndet werden. Fehlbare Mitarbeitende haben mit zivilrechtlichen, strafrechtlichen und disziplinarischen Sanktionen bis hin zur fristlosen Entlassung zu rechnen. Arbonia behält sich im Einzelfall vor, sich gegenüber dem fehlbaren Mitarbeitenden schadlos zu halten.

Durch ein funktionierendes Meldesystem (vgl. hierzu auch die Whistleblowingweisung) sowie der Sensibilisierung der Mitarbeitenden für die wettbewerbsrechtlich relevanten Sachverhalte sollen Nachteile für Arbonia und ihre Mitarbeitenden ausgeschlossen bzw. verringert werden (vgl. Ziff. 2), allfällige wettbewerbsrechtlich kritische Vorfälle gemeldet und untersucht werden und im Falle einer wettbewerbsrechtlichen Untersuchung soll richtig reagiert werden (vgl. Ziff. 3 und 4).

2. Vermeidung von Kartellrechtsverstössen

Jeder Verstoss gegen das Kartellrecht kann gravierende Konsequenzen für Arbonia und ihre Mitarbeitenden haben. Bei Kartellrechtsverstössen drohen hohe Geldbussen, die oft von beträchtlichen Schadenersatzforderungen gefolgt werden. Zudem führen Kartellrechtsverstösse zur Unwirksamkeit von Verträgen und schädigen schliesslich die Integrität und Glaubwürdigkeit von Arbonia und/oder der betroffenen Konzerngesellschaft gegenüber Kunden und der Öffentlichkeit. In gewissen Ländern kann ein Kartellrechtsverstoss auch zu strafrechtlichen Sanktionen (z.B. Gefängnisstrafe) führen. Aus diesem Grund ist es wichtig, jede wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweise (vgl. Ziff. 2.1) sowie jede Art missbräuchlicher Ausnützung einer marktbeherrschenden Stellung (vgl. Ziff. 2.2) oder einer Position als relativ marktmächtiges Unternehmen (vgl. Ziff. 2.3) zu vermeiden.

Die nachfolgenden Grundsätze müssen in Zusammenhang mit jedem Geschäftskontakt berücksichtigt werden:

2.1. Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen

Als kartellrechtlich unzulässig gelten alle Arten von Vereinbarungen sowie aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen von Unternehmen gleicher oder verschiedener Marktstufen, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken.

Vom Anwendungsbereich des Kartellrechts werden damit nicht nur schriftliche Vereinbarungen erfasst, sondern auch mündliche Absprachen und sog. abgestimmte Verhaltensweisen, d.h. bewusstes oder nur beabsichtigtes Zusammenwirken zwischen einzelnen Unternehmen, das zwar noch keinen Abschluss einer eigentlichen Vereinbarung darstellt, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt.

2.1.1 Horizontale Beschränkungen

Horizontale Beschränkungen sind Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Unternehmen, die auf derselben Marktstufe tätig sind, beispielsweise Vereinbarungen zwischen Konkurrenten oder potentiellen Konkurrenten (Wettbewerbern); Bsp.: Preis-, Mengen- oder Gebietsabsprachen.

2.1.1.1 Absprachen über Preise oder Lieferbedingungen mit aktuellen oder potentiellen Wettbewerbern (sog. Horizontalabreden)

✘ **Verboten ist es,**

- direkt oder indirekt Verkaufs- oder Einkaufspreise festzusetzen;
- gemeinsam Preiserhöhungen oder -senkungen zu beschliessen oder in anderer Form miteinander abzustimmen;
- gemeinsam bestimmte Mindest- oder Festpreise oder einen bestimmten Preisrahmen festzusetzen;
- gemeinsam Produktions-, Bezugs- oder Liefermengen festzulegen oder Verringerungen und Erhöhungen abzustimmen;
- sich gemeinsam auf Rabattgewährungen, Preisnachlässe oder andere Lieferbedingungen bzw. preisbegleitende Massnahmen (z. B. Zahlungsbedingungen, Kreditziele, Verzugszinsen und Umfang von Garantien) zu verständigen;
- kosten- oder preisrelevante Informationen auszutauschen (z.B. Informationen über die Preisfestsetzung, Rabatte, Preisnachlässe, Kreditbedingungen, Umsatzzahlen, Kundenlisten, oder andere wichtige Kostenfaktoren);
- Einkaufsvereinbarungen mit Wettbewerbern, insbesondere wenn die fraglichen Lieferungen ein wichtiges Kostenelement darstellen.

- ✓ **Nach Rücksprache mit dem Head of Compliance grundsätzlich erlaubt ist es:**
- gemeinsame Kalkulationshilfen zu erstellen und zu benützen, sofern die Kalkulationshilfe aus prokompetitiven Gründen in Übereinstimmung mit den Regeln der Wettbewerbskommission zu Kalkulationshilfen verwendet wird und keine Preiskonditionen oder Aspekte von Kosten- und/oder Preisfestsetzung ausgetauscht werden.

- ✓ **Erlaubt ist es,**
- Die einseitige und selbständige Suche nach den aktuellen Tarifen von Wettbewerbern („*rate shopping*“), beispielsweise über das Internet oder durch Beobachtung von veröffentlichten Tarifen ohne jeglichen Austausch mit den Wettbewerbern; Es muss festgehalten werden, dass die Informationen ohne jeglichen Austausch mit den Wettbewerbern aufgefunden und festgehalten wurden.
 - Unaufgefordert erhaltene Informationen von Kunden bezüglich der Tarife von Wettbewerbern anzunehmen, wenn nicht systematisch erforscht. Es muss festgehalten werden, dass die Information unaufgefordert von einem Kunden mitgeteilt wurde.

2.1.1.2 Absprachen über eine Marktaufteilung mit aktuellen oder potentiellen Wettbewerbern

- ✗ **Verboten ist es,**
- Märkte auf- bzw. zuzuteilen hinsichtlich bestimmter geographischer Territorien, Produkte, Kunden oder Bezugsquellen;
 - Produktions-, Einkaufs- oder Verkaufsquoten festzusetzen;
 - Konkurrenzverbote zu vereinbaren.

2.1.1.3 Boykotte

- ✗ **Verboten ist**
- der Abschluss von Vereinbarungen, an bestimmte Kunden nicht zu liefern und von bestimmten Lieferanten keine Ware zu beziehen;
 - der Abschluss von Vereinbarungen, die Lieferung oder den Bezug von Waren von bestimmten Bedingungen abhängig zu machen.

2.1.1.4 Handelsverbände

✘ **Verboten ist es,**

- Informationen über Preise, Preisnachlässe, Lieferbedingungen, Gewinnmargen, Kostenstrukturen, Produktionsvolumen, Preiskalkulation, Marketing- und Vertriebspraktiken, Liefergebiete, Lieferanten, Kunden usw. bei Veranstaltungen der Handelsverbände direkt oder indirekt auszutauschen.

✔ **Erlaubt ist es,**

- einem Handelsverband beizutreten, in dem sich Wettbewerber zusammenfinden;
- sich innerhalb eines Handelsverbandes auf gemeinsame Eingaben und Gesuche, behördliche Angelegenheiten und vergleichbare Themen zu einigen;
- Statistisches Material zu sammeln und zur Verfügung zu stellen, soweit es sich um Vergangenheitszahlen handelt, die von unabhängiger Stelle gesammelt und in aggregierter Form publiziert werden.

2.1.1.5 Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures)

Bei Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, welche die Bildung eines Gemeinschaftsunternehmens betreffen (bspw. bei Gemeinschaftsunternehmen für F+E, Produktion oder Absatz etc.) ist stets auch die frühzeitige Zustimmung des Head of Compliance einzuholen.

2.1.1.6 Insbesondere Submissionen

Submissionsabsprachen unter Wettbewerbern sind sowohl gemäss Kartellgesetz als auch gemäss Beschaffungsrecht verboten und können auch zivilrechtliche Schadenersatzansprüche zur Folge haben.

✘ **Verboten ist es,**

- Inhalt und Bedingungen der Offerten (Preise, Verkaufsbedingungen etc.) vorgängig mit anderen Wettbewerbern auszutauschen;
- Direkte oder indirekte Absprachen über den Zuschlag zu treffen;
- Ausgefüllte Offerten an Konkurrenten zu versenden, welche dann Stützofferten einreichen;
- Preisabsprachen im Vorfeld der Offerteneinreichung und bei Angebotsrunden zu machen;
- Stille Arbeitsgemeinschaften zu bilden, bei denen jeder offeriert, aber intern der Zuschlag bereits festgelegt wird;

- Meldestellen einzurichten, bei denen sich jeder Interessierte meldet und derjenige, der den Zuschlag erhalten soll, ersichtlich ist;
- Zuteilungsmechanismen zu etablieren, bei denen festgelegt wird, welcher Wettbewerber wann und unter welchen Bedingungen den Zuschlag erhält;
- im Falle einer marktbeherrschenden Position, Dumpingpreise anzubieten (Preise unter Einstandskosten);
- Entscheidungsträger von Ausschreibungen durch unzulässige Geschenke oder Vorteile zu beeinflussen;
- Vereinbarungen mit Wettbewerbern zur Teilnahme an einer Ausschreibung mit einem Scheinangebot zu treffen;
- von einer öffentlichen Ausschreibung zurückzutreten unter der Bedingung einer Entschädigung für diesen Rückzug von einem Mitbewerber;
- Wettbewerber zu informieren, ob Arbonia an einer Ausschreibung teilnimmt;
- Wettbewerber zu fragen, ob sie an einer Ausschreibung teilnehmen.



Erlaubt ist es,

- Arbeitsgemeinschaften einzugehen und eine gemeinsame Offerte als Arbeitsgemeinschaft abzugeben, sofern die Arbeitsgemeinschaft gegenüber dem Bauherrn offengelegt wird und die Bildung der Arbeitsgemeinschaft den Unternehmen erst ermöglicht, eine Offerte abzugeben oder wenn das Angebot der Arbeitsgemeinschaft offensichtlich besser ist, als es die einzelnen Angebote der Unternehmen wären;
- Allfällige Grosshändler zur Teilnahme an einer öffentlichen Ausschreibung zu ersuchen, ohne dabei die Preise des Grosshändlers festzusetzen oder die Offerten des Grosshändlers zu koordinieren.

2.1.1.7 Informationsaustausch

Der Austausch von wettbewerbsrelevanten Informationen zwischen Wettbewerbern ist unzulässig. Wettbewerbsrelevante Informationen sind nichtöffentliche Informationen, die ein Unternehmen normalerweise nicht an seine Wettbewerber weitergeben würde, weil sie eine Geschäftsentscheidung oder -strategie seiner Wettbewerber beeinflussen könnten. Folgende Informationen gelten als wettbewerbsrelevant und dürfen nicht mit Wettbewerbern ausgetauscht werden:

- Preise (zum Beispiel aktuelle Preise und Preisnachlässe, geplante Preiserhöhungen, Preissenkungen und Rabatte), Einkaufskonditionen oder andere Geschäftsbedingungen
- Kunden, Lieferanten, Märkte oder Gebiete

- Produktionskosten, Produktionsmengen, Kapazitäten, Umsätze, Verkaufszahlen, oder Qualitätsparameter;
- Marketingpläne, Vertriebsstrategien, oder Marktrisikobewertung
- geplante oder abgegebene Angebote, einschliesslich Informationen über die Teilnahme an einer Ausschreibung;
- Technologien, F+E-Programme und deren Ergebnisse, und andere Investitionen; sowie
- alle anderen Informationen, die einem Wettbewerber einen Wettbewerbsvorteil verschaffen könnten.

Sollten Sie von einem Wettbewerber wettbewerbsrelevante Informationen erhalten, informieren Sie umgehend die Geschäftsleitung und/oder den Head of Compliance. Sie können alternativ auch eine Meldung an die in der „Whistleblowingweisung“ genannten Meldestellen machen.

2.1.2 Vertikale Vereinbarungen

Vertikale Vereinbarungen sind Verträge zwischen Unternehmen, die auf verschiedenen Produktions- und Vertriebsstufen tätig sind. Vertragspartner sind im Regelfall keine Wettbewerber, sondern Vertriebsunternehmen, Kunden, Lizenznehmer, Lizenzgeber und Zulieferer. Die Behandlung vertikaler Vereinbarungen kann sich je nach anwendbarer Gesetzgebung unterscheiden, so verletzen bestimmte Gruppen von vertikalen Vereinbarungen das europäische Wettbewerbsrecht nicht, sofern sie in den Anwendungsbereich der entsprechenden Gruppenfreistellungsverordnung fallen, währendem die gleiche Art von Vereinbarungen unter einer anderen Rechtsordnung nicht zulässig sein kann.

2.1.2.1 Wiederverkaufspreise von Vertriebsunternehmen

✘ Verboten ist es (für den Hersteller),

- die Wiederverkaufspreise von Vertriebsunternehmen oder Händlern in Listen, Katalogen, Anzeigen, Broschüren, Bestellvordrucken, Angeboten oder in vergleichbarer Weise direkt oder indirekt festzulegen oder vorzugeben;
- von Vertriebsunternehmen die Einhaltung des empfohlenen Verkaufspreises zu fordern;
- die Geschäftsbeziehung zu einem Vertriebsunternehmen aufgrund der Weigerung der Anwendung der empfohlenen Verkaufspreise abzubrechen oder den Abbruch für diesen Fall anzudrohen;

- Vertriebsunternehmen daran zu hindern, Rabatte und Vorzugsbedingungen zu gewähren;
- Vertriebsunternehmen Anleitungen oder Formeln zur Preisberechnung zukommen zu lassen;
- die Gewinnmarge des Vertriebsunternehmens vorzugeben;
- Fest- oder Mindestgrenzen der Verkaufspreise vorzugeben;
- Meistbegünstigungsklauseln zu vereinbaren, die den Vertriebsunternehmen untersagen, anderen Abnehmern günstigere Einkaufsbedingungen einzuräumen als sich selbst;
- die Preispolitik mit dem Vertriebshändler abzustimmen entsprechend der Marktsituation;
- systematisch die Wiederverkaufspreise des Händlers zu überwachen.

✓ **Erlaubt ist es,**

- eine unverbindliche Preisempfehlung für den Weiterverkauf von Waren auszusprechen, sofern kein unmittelbarer oder mittelbarer Zwang (z.B. durch die Gewährung von Rabatten) oder andere Massnahmen (z.B. automatische Darstellung der Preisempfehlung im Kassensystem des Händlers) zur Durchsetzung der Empfehlung angewendet wird und sich die Preisempfehlung nicht wie eine faktische Preisfestsetzung auf dem Markt auswirkt;
- Höchstpreise für den Weiterverkauf vorzugeben, sofern sich diese Höchstpreise nicht faktisch wie Fest- oder Mindestpreise auswirken.

2.1.2.2 Gebietsschutz/Exklusivität

✗ **Verboten ist es,**

- Exportverbote zu verhängen;
- vorzuschreiben, dass Vertriebsunternehmen von ausserhalb des vereinbarten Exklusivitätsgebietes nicht passiv (d.h. auf Anfrage des Kunden von ausserhalb des Exklusivitätsgebiets) beliefert werden dürfen;
- einem Vertriebsunternehmen zu untersagen, die Waren auf Anfrage an andere Vertriebskanäle abzugeben;
- exklusive Liefervereinbarungen, die Lieferungen ausschliesslich an einen bestimmten Kunden vorsehen, ohne ausdrückliche Genehmigung des Head of Compliance abzuschliessen;
- Bestellungen von Händlern, die die Produkte exportieren (Passivverkauf), mit dem Argument territorialer Beschränkungen abzulehnen;

- einem Vertriebsunternehmen die Internetwerbung oder den Internetvertrieb zu untersagen.



Erlaubt ist es,

- in einem bestimmten Gebiet ausschliessliche Vertriebs-, Bezugs-, Franchise- oder Lizenzrechte zu gewähren;
- ausserhalb des Exklusivitätsgebietes eine aktive Verkaufspolitik zu untersagen, falls der Marktanteil des Konzernunternehmens unter 30% liegt und die Werbung und der Vertrieb im Internet nicht untersagt wird;
- den Geschäftspartner über Unterschiede zu informieren, welche die Produktakzeptanz in anderen Ländern berühren, oder auf rechtliche Erfordernisse in anderen Ländern hinzuweisen;
- aufgrund von begründeten Kapazitätsproblemen die an einen Geschäftspartner zu verkaufende Warenmenge vorübergehend zu begrenzen.

2.1.2.3 Wettbewerbsklausel



Verboten ist es,

- einem Vertriebsunternehmen oder Lizenznehmer die Herstellung und den Verkauf konkurrierender Produkte während der Vertragsdauer für eine unbestimmte Dauer oder eine Dauer von mehr als 5 Jahren ab Beginn der Vereinbarung zu untersagen;
- einem Vertriebsunternehmen oder Lizenznehmer die Herstellung und den Verkauf konkurrierender Produkte nach Beendigung der Vereinbarung zu untersagen (sog. nachvertragliches Konkurrenzverbot).



Erlaubt ist es,

- einem Vertriebsunternehmen oder Lizenznehmer die Herstellung und den Verkauf konkurrierender Produkte während der Dauer der Vereinbarung bis maximal 5 Jahren zu untersagen, sofern der Marktanteil nicht mehr als 30% beträgt.

2.1.2.4 Patente, Urheberrechte, Know-how oder Marken



Verboten ist es,

- eine Vereinbarung über die Lizenzierung von Patenten, Urheberrechten, Know-how oder Marken ohne ausdrückliche Genehmigung des Head of Compliance abzuschliessen;

- dem Geschäftspartner zu untersagen, die Rechtsgültigkeit des lizenzierten Patentes anzufechten;
- den Preis festzusetzen, den der Lizenznehmer für sein Produkt verlangt;
- Vereinbarungen mit anderen Patentinhabern über die für konkurrierende Patente berechneten Gebühren zu treffen.

2.2. Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung

Einem marktbeherrschenden Unternehmen ist es untersagt, seine Marktmacht unfair und diskriminierend zu gebrauchen. Eine marktbeherrschende Stellung und die damit verbundenen Konsequenzen sind im Rahmen dieser Anweisungen immer zu prüfen, wenn der Marktanteil eines Unternehmens auf einem bestimmten Markt 40% überschreitet.

Zur Ermittlung des Marktanteils muss der relevante Markt sachlich, örtlich und zeitlich abgegrenzt werden. In der Regel gehören Produkte dann zum selben Produktmarkt (sachlicher Markt), wenn sie aus der Sicht der Marktgegenseite vernünftigerweise austauschbar (substituierbar) sind. Der räumlich relevante Markt wird definiert als das Gebiet, auf dem die gleichen oder vergleichbaren Wettbewerbsbedingungen herrschen. Ein solcher Markt kann beispielsweise aus einzelnen, mehreren oder allen Mitgliedstaaten der EU/EFTA und der Schweiz, aber auch aus einzelnen Regionen dieser Länder bestehen.

Im Falle der Bejahung einer marktbeherrschenden Position sind die nachfolgenden Anweisungen zwingend zu beachten:

2.2.1 Diskriminierung/Unterschiedliche Verkaufsbedingungen

✘ **Verboten ist es,**

- als marktbeherrschendes Unternehmen unter gleichen Voraussetzungen gleichartigen Handelspartnern (Vertriebsunternehmen, Kunden oder Lieferanten) unterschiedliche Verkaufsbedingungen (Preise, Rabatte) oder Geschäftsbedingungen zu gewähren.

2.2.2 Behinderung von Wettbewerbern

2.2.2.1 Ausschliessliche Bezugsbindungen

✘ **Verboten ist es,**

- als marktbeherrschendes Unternehmen Wettbewerbern in wesentlichem Umfang den Zugang zu Kunden oder Händlern durch ausschliessliche Bezugsbindungen zu versperrern.

2.2.2.2 Treuerabatte und Rabatte mit vergleichbarer Wirkung

✘ **Verboten ist es,**

- als marktbeherrschendes Unternehmen Rabatte zu gewähren, die einem Abnehmer unter der Bedingung gewährt werden, dass er seinen Bedarf ausschliesslich beim marktbeherrschenden Lieferanten bezieht (sog. Exklusivitätsrabatte oder Treuerabatte);
- als marktbeherrschendes Unternehmen Gesamtumsatzrabatte zu gewähren, die zugunsten des Marktbeherrschers einen Sog-Effekt auslösen und die den Absatz von Produkten unterschiedlicher Märkte betreffen;
- als marktbeherrschendes Unternehmen Zielrabatte zu gewähren, die individuell auf das Umsatzvolumen eines bestimmten Kunden oder Lieferanten abgestimmt sind;
- als marktbeherrschendes Unternehmen ohne ausdrückliche Genehmigung des Head of Compliance Mengenrabatte auf bestimmte Produktkategorien zu gewähren;
- als marktbeherrschendes Unternehmen ohne ausdrückliche Genehmigung des Head of Compliance Umsatzrabatte auf bestimmte Produktkategorien zu gewähren, die auf der Grundlage einer vorherigen Angabe der Bestellmenge ermittelt werden.

2.2.2.3 Dumpingpreise

✘ **Verboten ist es,**

- als marktbeherrschendes Unternehmen Preise unter Einstandskosten zu fordern;
- als marktbeherrschendes Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen gezielt unter Einstandspreis anzubieten.

2.2.2.4 Tying

✘ **Verboten ist es,**

- Die Lieferung eines marktbeherrschenden Produkts von der Verpflichtung zum Kauf eines anderen Produktes oder zum Abschluss eines Dienstleistungsvertrags abhängig zu machen;
- als marktbeherrschendes Unternehmen ohne ausdrückliche Genehmigung des Head of Compliance von einem Kunden zu verlangen, dass er eine vollständige Produktpalette einschliesslich Zubehör kauft;
- als marktbeherrschendes Unternehmen ohne ausdrückliche Genehmigung des Head of Compliance von einem Kunden aus Gründen der Produktsicherheit den Abschluss eines Servicevertrags zu verlangen.



Erlaubt ist es,

- in Lizenzverträgen die Beschaffung von Materialien und Spezialwerkzeugen vorzuschreiben, die objektiv notwendig sind für eine technisch zufriedenstellende Nutzung der Lizenz.

2.2.2.5 Bundling



Verboten ist es,

- ein marktbeherrschendes Produkt strategisch mit einem oder mehreren zu bündeln mit dem alleinigen Zweck Wettbewerber auszuschliessen;
- einen Verdrängungspreis für ein Produktbündel festlegen.



Erlaubt ist es,

- als marktbeherrschendes Unternehmen zwei oder mehrere Produkte zu bündeln, wenn dies auf fundierten wissenschaftlichen Gründen beruht;
- Produkte zu bündeln, die Teil eines objektiv notwendig zusammenhängenden Systems sind.

2.2.2.6 Englische Klausel



Verboten ist es,

- als marktbeherrschendes Unternehmen eine sogenannte «Englische Klausel» zu vereinbaren. Dem Vertragspartner des Marktbeherrschers wird nach dieser Klausel die Möglichkeit eingeräumt, bei einem Wettbewerber Produkte zu beziehen, sofern er im Voraus den Marktbeherrscher über den Namen des Wettbewerbers, die Bezugsmenge und den vereinbarten Preis informiert hat.



Erlaubt ist es,

- Automatische Vertragsverlängerungen zu vereinbaren, sofern eine Kündigung möglich ist.

2.2.2.7 Lieferverweigerung



Verboten ist es,

- als marktbeherrschendes Unternehmen die Belieferung eines Kunden zu verweigern, der die gleichen Voraussetzungen erfüllt wie andere Kunden, die beliefert werden;

- als marktbeherrschendes Unternehmen ohne sachliche Rechtfertigung die Belieferung gleichartiger Kunden unterschiedlich einzuschränken;
- als marktbeherrschendes Unternehmen ohne sachliche Rechtfertigung einen Vertragsschluss zu verweigern oder einen bestehenden Vertrag zu beenden, um Geschäftsbeziehungen zu verweigern.

✓ **Erlaubt ist es,**

- die Belieferung neuer oder alter Kunden aus betriebswirtschaftlich vernünftigen und belegbaren Gründen zu verweigern;
- die Belieferung eines neuen Kunden aufgrund unzureichender Kapazität zu verweigern.

2.2.2.8 Geographische Preisdiskriminierung

✗ **Verboten ist es,**

- als marktbeherrschendes Unternehmen die Möglichkeit der Kunden einzuschränken, Waren oder Leistungen, die in der Schweiz und im Ausland angeboten werden, im Ausland zu den dortigen Marktpreisen und den dortigen branchenüblichen Bedingungen zu beziehen.

✓ **Erlaubt ist es,**

- von den Kunden zu verlangen, dass sie die Waren selber im Ausland abholen müssen, wenn sie die Waren zu den ausländischen Bedingungen beziehen möchten.

2.3. **Verbot des Missbrauchs einer Stellung als relativ marktmächtiges Unternehmen**

Einem relativ marktmächtigen Unternehmen ist es untersagt, andere Unternehmen oder Konsumenten zu behindern oder zu benachteiligen, welche beim Angebot oder der Nachfrage vom marktmächtigen Unternehmen abhängig sind, beispielsweise durch diskriminierende Konditionen, Kampfpreise, spezielle Rabattregimes, einer Verweigerung des Zugangs zu geistigen Eigentumsrechten, nicht sachlich gerechtfertigten Vertragskündigungen oder Ablehnung von Geschäftsanfragen usw.

Als relativ marktmächtig gilt ein Unternehmen, von dem andere Unternehmen beim Angebot oder bei der Nachfrage einer Ware oder Leistung in einer Weise abhängig sind, dass keine ausreichenden und zumutbaren Möglichkeiten bestehen, auf andere Unternehmen auszuweichen.

Mit dem Konzept der relativen Marktmacht sollen Nachfrager und Anbieter geschützt werden, wenn sie von marktmächtigen Anbietern resp. Nachfragern abhängen. Es lassen sich insb. die folgenden Fallgruppen von Abhängigkeiten unterscheiden (nicht abschliessende Aufzählung):

- Sortimentsbedingte Abhängigkeit: Must-in-Stock-Produkte, ohne die ein Händler nicht konkurrenzfähig ist (Produkte mit Spitzenstellung), Originalersatzteile, Softwareupdates etc.
- Unternehmensbedingte Abhängigkeit: Lock-in eines Unternehmens z.B. wegen prohibitiv hoher Wechselkosten, und/oder wenn sich der Abnehmer für eine längere Zeit auf einen bestimmten Vertragspartner festlegt und bei einseitiger Lieferverweigerung praktisch nicht mehr auf andere Anbieter ausweichen kann
- Relative Nachfragemacht: Anbieter ist von starkem Nachfrager abhängig (z.B. ein Zulieferer oder ein Lieferant grosser Einzelhandelsketten/Grosshändler)
- Plattformbedingte Abhängigkeit oder Datenabhängigkeit: Abhängigkeit eines Unternehmens vom Zugang zur Plattform oder zu Daten eines anderen Unternehmens
- Mangelbedingte Abhängigkeit: Diskriminierungsfreie Lieferverpflichtung bei generellem Mangel (z.B. während einer Ölkrise oder ggf. eines generellen Chipmangels)

Relativ marktmächtige Unternehmen müssen sachliche Gründe darlegen für die Ungleichbehandlung gleichartiger Abnehmer oder Lieferanten, z.B. im Hinblick auf Preise, Rabatte, Kündigung von Liefer- oder Bezugsbeziehungen oder Koppelungsgeschäfte (ansonsten sind diese unzulässig).

Die Beurteilung erfolgt im Einzelfall auf der Basis der zwischen zwei Unternehmen bestehenden Abhängigkeitsverhältnisse in Bezug auf spezifische Produkte oder Dienstleistungen. Demnach kann ein Unternehmen beispielsweise gegenüber Geschäftspartner 1 relativ marktmächtig sein und gegenüber Geschäftspartner 2 nicht, wobei es gegenüber Geschäftspartner 1 nur in Bezug auf Produkt A, aber nicht in Bezug auf Produkt B relativ marktmächtig ist.

Im Falle der Bejahung einer marktmächtigen Stellung sind die nachfolgenden Anweisungen zwingend zu beachten:

Behinderung von abhängigen Unternehmen

2.3.1 Diskriminierung/Unterschiedliche Verkaufsbedingungen

✘ Verboten ist es,

- unter gleichen Voraussetzungen gleichartige Handelspartner (z.B. Kunden oder Lieferanten) unterschiedlich zu behandeln (z.B. unterschiedliche Preise, Rabatte oder Geschäftsbedingungen).



Erlaubt ist es,

- Vertriebsunternehmen unterschiedliche Verkaufsbedingungen (Rabatte) zu gewähren, sofern diese Unternehmen besondere, von anderen Vertriebsunternehmen nicht angebotene Leistungen erbringen oder sich auf unterschiedlicher Marktstufen (Grosshändler-Einzelhändler) befinden.

2.3.2 Treuerabatte und Rabatte mit vergleichbarer Wirkung



Verboten ist es,

- als relativ marktmächtiges Unternehmen Rabatte zu gewähren, die einem abhängigen Abnehmer unter der Bedingung gewährt werden, dass er seinen Bedarf ausschliesslich beim relativ marktmächtigen Lieferanten bezieht (sog. Treuerabatte);



Erlaubt ist es,

- Mengenrabatte auf bestimmte Produktkategorien zu gewähren;
- Umsatzrabatte auf bestimmte Produktkategorien zu gewähren, die auf der Grundlage einer vorherigen Angabe der Bestellmenge ermittelt werden.

2.3.3 Tying



Verboten ist es,

- als relativ marktmächtiges Unternehmen die Lieferung eines Produkts an ein abhängiges Unternehmen von der Verpflichtung zum Kauf eines anderen Produktes oder zum Abschluss eines Dienstleistungsvertrags abhängig zu machen.



Erlaubt ist es,

- von einem Kunden zu verlangen, dass er eine vollständige Produktpalette einschliesslich Zubehör kauft;
- von einem Kunden aus Gründen der Produktsicherheit den Abschluss eines Servicevertrags zu verlangen;
- in Lizenzverträgen die Beschaffung von Materialien und Spezialwerkzeugen vorzuschreiben, die notwendig sind für eine technisch zufriedenstellende Nutzung der Lizenz.

2.3.4 Lieferverweigerung

✘ **Verboten ist es,**

- als relativ marktmächtiges Unternehmen die Belieferung eines abhängigen Kunden zu verweigern, der die gleichen Voraussetzungen erfüllt wie andere Kunden, die beliefert werden;
- als relativ marktmächtiges Unternehmen ohne sachliche Rechtfertigung die Belieferung von abhängigen Kunden einzuschränken oder zu beenden.

✔ **Erlaubt ist es,**

- die Belieferung neuer oder alter Kunden aus betriebswirtschaftlich vernünftigen und belegbaren Gründen zu verweigern;
- die Belieferung eines neuen Kunden aufgrund unzureichender Kapazität zu verweigern.

2.3.5 Vertragskündigungen

✘ **Verboten ist es,**

- als relativ marktmächtiges Unternehmen Verträge mit abhängigen Kunden ohne angemessene Kündigungsfrist zu beenden, wenn der Vertragspartner (Kunde oder Lieferant) nicht in der Lage ist, kurzfristig auf andere Anbieter oder Abnehmer ausweichen.

✔ **Erlaubt ist es,**

- Verträge mit abhängigen Unternehmen aus wichtigen Gründen (z.B. grobe Vertragsverletzung des Vertragspartners) fristlos zu kündigen;
- Verträge mit abhängigen Unternehmen zu kündigen, wenn die Möglichkeit besteht, dass der Vertragspartner nach Ablauf der angemessenen Kündigungsfrist auf einen anderen Anbieter oder Abnehmer ausweichen kann.

2.3.6 Geographische Preisdiskriminierung

✘ **Verboten ist es,**

- als relativ marktmächtiges Unternehmen die Möglichkeit von abhängigen Kunden einzuschränken, Waren oder Leistungen, die in der Schweiz und im Ausland angeboten werden, im Ausland zu den dortigen Marktpreisen und den dortigen branchenüblichen Bedingungen zu beziehen.

✓ **Erlaubt ist es,**

- von den Kunden zu verlangen, dass sie die Waren selber im Ausland abholen müssen, wenn sie die Waren zu den ausländischen Bedingungen beziehen möchten.

3. Vorgehensweise bei Verdacht auf einen Kartellverstoss

Mitarbeitende, die Feststellungen machen, welche auf einen allfälligen Kartellverstoss schliessen lassen, müssen dies unverzüglich melden. Entweder muss die Geschäftsleitung und/oder der Head of Compliance informiert werden oder die Meldung ist an die in der „Whistleblowingweisung“ genannten Meldestellen zu richten. Alle Mitarbeitenden müssen mithelfen, dass verdächtige Sachverhalte untersucht und Verstösse gegebenenfalls vermieden bzw. abgestellt werden können.

Weitere Verhaltensregeln für die Mitarbeitenden:

Geschäftskontakte mit aktuellen oder potentiellen Wettbewerbern:

Sollte es im Rahmen von Zusammentreffen mit Wettbewerbern (Geschäftskontakte, Veranstaltungen, Messen etc.) zu Gesprächen mit kartellrechtlich relevanten Themen kommen, nehmen Sie deutlich Abstand vom Gesprächsinhalt und bestehen Sie darauf, dass das Gespräch beendet wird. Wird dieser Aufforderung nicht Folge geleistet, verlassen Sie die Gesprächsrunde umgehend und fertigen Sie eine Notiz des Gesprächs an. Melden Sie sodann den Vorfall dem Head of Compliance unter Aushändigung der Gesprächsnotiz.

Achtung: Bei kartellrechtswidrigen Gesprächen reicht es nicht aus, sich lediglich passiv im Gespräch zu verhalten. Auch in diesem Fall haftet das Unternehmen für den Kartellrechtsverstoss. Stellen Sie daher in Ihrem Arbeitsalltag sicher, dass das Marktverhalten nicht durch informelle Kontakte mit aktuellen oder potentiellen Wettbewerbern beeinflusst wird. Achten Sie grundsätzlich darauf, dass Geschäftskontakte mit Wettbewerbern immer einen konkreten Anlass haben und der Zweck des Treffens vorher feststeht (Agenda).

Geschäftskorrespondenz:

Achten Sie in Ihrer Geschäftskorrespondenz darauf, dass sie stets eine eindeutige und unmissverständliche Sprache verwenden. Dies gilt insbesondere auch bei der Verwendung von E-Mails, bei denen typischerweise weniger auf exakte Formulierungen geachtet wird als bei anderen Schriftverkehrsformen. Vermeiden Sie mehrdeutige Formulierungen wie: *„Wegen des hohen Kostendrucks in unserer Branche erhöhen wir die Preise auf Anfang des nächsten Jahres um ...%.“* Dies kann den Anschein erwecken, dass wir die Kosten unserer Wettbewerber kennen. Unproblematisch wäre die Formulierung: *„Aufgrund der Erhöhung unserer Kosten werden wir die Preise zum Jahresanfang um ...% erhöhen.“*

Vermeiden Sie in Zusammenhang mit Preisthemen Formulierungen wie: „*Harmonisierung, Angleichung, Abstimmung etc.*“. Solche Aussagen könnten dahingehend interpretiert werden, dass entweder Absprachen mit Wettbewerbern schon stattgefunden oder zumindest Versuche in diese Richtung unternommen wurden.

Vermeiden Sie wenn möglich Äusserungen, die den Eindruck erwecken könnten, es bestehe auf einem Markt kein Wettbewerb für das eigene Unternehmen (z.B. „*wir sind unangreifbarer Marktführer*“).

Weisen Sie vertrauliche Informationen, die Sie von Wettbewerbern ungefragt oder zufällig erhalten haben, ausdrücklich und schriftlich zurück.

4. Kartellrechtliche Untersuchungen

Wettbewerbsbehörden haben die Möglichkeit, bei Unternehmen (unangekündigte) Hausdurchsuchungen anzuordnen, wenn der Verdacht besteht, dass ein Kartellrechtsverstoss begangen wurde. Zu diesem Zweck sind sie befugt, das Gelände und die Räumlichkeiten zu durchsuchen, Einsicht in Dokumente und Unterlagen zu verlangen, Kopien von Dokumenten anzufertigen, Beschlagnahmungen anzuordnen und Befragungen des Personals vorzunehmen. Sollte bei einer Konzerngesellschaft eine Hausdurchsuchung durchgeführt werden, haben sich die Mitarbeitenden der betreffenden Konzerngesellschaft unbedingt an folgende Anweisungen zu halten, und sodann die Schritte gemäss dem für die jeweilige Konzerngesellschaft auf Basis der Mustermerkblätter für Empfang (Anhang 1) und Geschäftsführung (Anhang 2) erstellten örtlichen Verhaltensanweisungen zu befolgen.

5. Unlauterer Wettbewerb

Währendem das Kartellrecht den Schutz des Wettbewerbs (bzw. der Wettbewerber, Anbieter und Nachfrager) vor Wettbewerbsbeschränkungen bezweckt, soll das Lauterkeitsrecht den Schutz aller Marktteilnehmer (Mitbewerber, Kunden, Verbraucher etc.) vor unlauterem Wettbewerb gewährleisten. Sämtliche Konzerngesellschaften und Arbonia-Mitarbeitenden sind verpflichtet, in ihrer Tätigkeit die geltenden Bestimmungen der jeweiligen Gesetzgebung zum unlauteren Wettbewerb einzuhalten. Unter „unlauterem Wettbewerb“ versteht man ein widerrechtliches bzw. täuschendes Verhalten, welches geeignet ist, das Verhältnis zwischen verschiedenen Marktteilnehmern zu beeinflussen sowie weitere national anwendbare Gesetze, welche den fairen Wettbewerb schützen.

Unlauter handelt weiter, wer im Onlinehandel ohne sachliche Rechtfertigung Endkunden aufgrund ihrer Nationalität, ihres Wohnsitzes, ihrer Niederlassung, des Sitzes ihres Zahlungsdienstleisters oder des Ausgabeorts ihres Zahlungsmittels beim Preis oder bei den Zahlungsbedingungen diskriminiert, den Zugang zu einem Online-Portal blockiert bzw.

beschränkt; oder ohne Einverständnis den Endkunden zu einer anderen als der ursprünglich aufgesuchten Version des Online-Portals weiterleitet.

Beispiele für unlauteres Verhalten sind:

- Unzulässige Kundenbeeinflussung (Bsp. „Lockvogel-Angebote“ unter dem Einstandspreis, Täuschung des Kunden durch irreführende Angaben zu den Produkten, Verwendung aggressiver Verkaufsmethoden, welche die Entscheidungsfreiheit des Kunden beeinträchtigen etc.)
- Herabsetzung eines Wettbewerbers (z.B. in der Werbung)
- Verwendung irreführender Angaben zu eigenen Produkten im Rahmen von Werbeauftritten
- Ausnützung oder Verwendung einer fremden Leistung zu eigenen Zwecken
- Schaffen einer Verwechslungsgefahr mit Produkten von anderen Anbietern
- ungerechtfertigtes Geoblocking und anderer Formen der Diskriminierung (Preis, Zahlungsbedingungen etc.) aufgrund der Nationalität, des Wohnsitzes, der Niederlassung, des Sitzes ihres Zahlungsdienstleisters oder des Ausgabeorts des Zahlungsmittels im Onlinehandel, namentlich beim Zugang zu Online-Benutzeroberflächen aller Art (Websites, Webshops etc.)

6. Inkrafttreten

Diese Weisung tritt per sofort in Kraft und ersetzt die Wettbewerbsweisung vom 24. Januar 2014.

Arbon, 21. Juni 2022

Arbonia AG



Alexander von Witzleben

Verwaltungsratspräsident.



Andrea Wickart

Head of Compliance / Generalsekretärin

Anhang 1: Mustermerkblatt Hausdurchsuchung – Empfang

- 1. Die Behördenmitglieder sind nach dem Grund des Besuchs zu fragen.
Ruhig und sachlich bleiben, die Hausdurchsuchung auf keinen Fall behindern, sondern die weiteren Punkte beachten:
- 2. Die Geschäftsleitung und/oder Head of Compliance unverzüglich informieren:
 - CEO der Division: [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer]
 - Geschäftsleitung: [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer]
 - Head of Compliance: [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer]

Sind diese Personen nicht anwesend oder nicht erreichbar, ist unverzüglich der höchstrangige anwesende Unternehmensvertreter zu informieren. Hierfür ist vor Ort eine der folgenden Personen (in dieser Reihenfolge) zu kontaktieren:

- [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion
 - [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion
 - [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion
- 3. Die Behördenmitglieder sind aufzufordern, den Durchsuchungsbefehl vorzulegen.
 - 4. Der Durchsuchungsbefehl ist entgegenzunehmen und zu kopieren/scannen.
 - 5. Die Behördenmitglieder sind aufzufordern, sich auszuweisen, und es sind Scans oder Kopien der Ausweise anzufertigen.
 - 6. Die Dienstbezeichnungen der einzelnen Behördenmitglieder sind zu notieren.
 - 7. Kopie des Durchsuchungsbefehls sowie die Information über Behördenmitglieder (*Informationen gemäss Ziff. 4, 5 und 6*) sind an die Geschäftsleitung, Head of Compliance und externen Anwalt weiterzuleiten (vgl. Kontaktangaben in Ziff. 2).
 - 8. Den Behördenmitgliedern ist ein Sitzungszimmer zuzuweisen, in dem sich keine Akten oder sonstige Zugriffsmöglichkeiten auf Unterlagen befinden, mit der Aufforderung, dort auf die Ankunft der durch den Empfang vorher informierten Personen zu warten, wenn möglich auch auf die Ankunft des von der Geschäftsleitung / Head of Compliance beigezogenen externen Rechtsanwaltes.

Sollten sich die Behördenmitglieder weigern, auf das Eintreffen der Geschäftsführung zu warten (da diese bspw. nicht im Haus ist), und sofort eine Hausdurchsuchung durchführen wollen, so muss der anwesende ranghöchste Mitarbeitende gemäss Ziffer 2 herbeigerufen werden, damit die Behörde ohne Verzögerung mit der Hausdurchsuchung

beginnen kann. Diese Person hat die Führung gemäss "**Merkblatt Hausdurchsuchung – Geschäftsführung**" zu übernehmen.

Generell (und für sämtliche Mitarbeitenden) gilt:

- *Niemals versuchen, Unterlagen zu vernichten, zu verstecken oder beiseite zu schaffen!*
- *Es besteht keine Pflicht zur aktiven Unterstützung der Durchsuchung. Hingegen sind bei einer Durchsuchung durch Wettbewerbsbehörden Fragen zu Dokumenten oder Tatsachen wahrheitsgemäss zu beantworten. Machen Sie dabei nur Angaben zu Vorgängen, von denen Sie definitiv Kenntnis haben und vermeiden Sie Spekulationen!*
- *Die Hausdurchsuchung ist vertraulich zu behandeln. Informieren Sie nur die oben angegebenen Personen.*

Anhang 2: Mustermerkblatt Hausdurchsuchung – Geschäftsführung

I. Beginn der Hausdurchsuchung

Generell (und für sämtliche Mitarbeitenden) gilt:

- *Niemals versuchen, Unterlagen zu vernichten, zu verstecken oder beiseite zu schaffen!*
- *Es besteht keine Pflicht zur aktiven Unterstützung der Durchsuchung. Hingegen sind bei einer Durchsuchung durch Wettbewerbsbehörden Fragen zu Dokumenten oder Tatsachen wahrheitsgemäss zu beantworten. Machen Sie dabei nur Angaben zu Vorgängen, von denen Sie definitiv Kenntnis haben und vermeiden Sie Spekulationen!*

- 1. Die Behördenmitglieder sind nach dem Grund des Besuchs zu fragen.
Ruhig und sachlich bleiben, die Hausdurchsuchung auf keinen Fall behindern. Niemals versuchen, Unterlagen zu vernichten, zu verstecken oder beiseite zu schaffen.
- 2. Der Durchsuchungsbefehl ist zu studieren, um Gegenstand und Umfang der Hausdurchsuchung zu erfassen.
 - *Der Befehl muss sich zum Grund der Hausdurchsuchung und zur durchsuchenden Behörde (staatliche Wettbewerbsbehörde oder Europäische Kommission) äussern.*
 - *Aus dem Durchsuchungsbefehl hat hervorzugehen, welche Räumlichkeiten durchsucht und welche Beweismittel gesucht werden.**Nur wenn der genaue Inhalt des Durchsuchungsbefehls bekannt ist, kann im Verlauf der Durchsuchung überprüft werden, ob sich die Behörden an die ihnen durch den Durchsuchungsbefehl erteilten Befugnisse halten.*
- 3. Es sind unverzüglich die folgenden Personen zu informieren:
 - CEO der Division: [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer]
 - Head of Compliance: [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer]
 - Sofern noch nicht informiert: Geschäftsleitung: [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer]
 - [Für jede Gesellschaft bestimmte externe Wettbewerbsrechtsanwältin resp. bestimmter externen Wettbewerbsrechtsanwalt],

Die Divisionsleitung (eine der folgenden Personen ist zu informieren):

- [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion
- [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion
- [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion

Für die IT zuständige Person (eine der folgenden Personen ist zu informieren):

- [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion
- [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion
- [Vorname, Nachname, Email, Telefonnummer], Funktion

- 4. Vom Empfang zusammengefasste Informationen über Behördenmitglieder (Informationen gemäss Ziff. 4, 5 und 6 "**Merkblatt Hausdurchsuchung – Empfang**") sind an die Geschäftsleitung und den Head of Compliance weiterzuleiten (vgl. Kontaktangaben in Ziff. 3).
- 5. In Absprache mit dem Head of Compliance (sofern nicht erreichbar: in Absprache mit der Divisionsleitung, sofern auch nicht erreichbar: in Absprache mit der Geschäftsführung) ist so rasch als möglich eine in wettbewerbsrechtlichen Verfahren erfahrene externe Rechtsanwältin / Rechtsanwalt aufzubieten (vgl. Kontaktangaben in Ziff. 3).

Zudem ist zu klären, ob gleichzeitig an anderen Standorten des Unternehmens ebenfalls eine Hausdurchsuchung durchgeführt wird (Paralleldurchsuchung) (vgl. Kontaktangaben in Ziff. 3).

- 6. Den Behördenmitgliedern ist ein Arbeitsraum mit einem Kopiergerät (oder das durch den Empfang den Behördenmitgliedern zugewiesene Sitzungszimmer sowie ein Kopiergerät) für die weitere Hausdurchsuchung zur Verfügung zu stellen.
- 7. Es ist für jedes Behördenmitglied ein Mitarbeitender der Unternehmung zu bestimmen, der dieses während der gesamten Hausdurchsuchung begleitet: Die bezeichneten Mitarbeitenden müssen ein detailliertes Protokoll über die Handlungen des begleiteten Behördenmitgliedes führen (Personalien der begleiteten Beamten, Vorgehensweise der Behörden, gesichtete Dokumente, beschlagnahmte Dokumente, beschlagnahmte oder kopierte elektronische Dateien, gestellte Fragen, erteilte Auskünfte usw.).

II. Während der Hausdurchsuchung

Generell (und für sämtliche Mitarbeitenden) gilt:

- o Niemals versuchen, Unterlagen zu vernichten, zu verstecken oder beiseite zu schaffen!
- o Es besteht keine Pflicht zur aktiven Unterstützung der Durchsuchung. Hingegen sind bei einer Durchsuchung durch die Wettbewerbsbehörden Fragen zu Dokumenten oder Tatsachen wahrheitsgemäss zu beantworten. Machen Sie dabei nur Angaben zu Vorgängen, von denen Sie definitiv Kenntnis haben und vermeiden Sie Spekulationen!

- 8. Es ist ein "Wettbewerbsrechtsteam" zusammenzustellen, welches auf Seiten des Unternehmens den weiteren Ablauf der Hausdurchsuchung koordiniert / begleitet, sowie die interne und eine allfällige externe Kommunikation festlegt.

Dem "Wettbewerbsrechtsteam" sollten angehören:

- a) *Vertreter der Divisionsleitung*
 - b) *Vertreter der Geschäftsleitung*
 - c) *Vertreter Compliance*
 - d) *Vertreter IT*
 - e) *externe Anwältin/ externer Anwalt*
 - f) *Head of Corporate Communications*
- 9. Das Wettbewerbsrechtsteam soll so rasch als möglich evaluieren, ob allenfalls bei der zuständigen Wettbewerbsbehörde ein Marker für eine Selbstanzeige gesetzt werden soll.
 - 10. Gegenüber den Behördenmitgliedern und den Mitarbeitenden des betroffenen Unternehmens ist ein Mitglied des Wettbewerbsrechtsteams als zentrale Ansprech- und Auskunftsstelle während der gesamten weiteren Hausdurchsuchung bekanntzugeben.
 - 11. Bei Beginn der Ermittlungen sollten die Beamten darum gebeten werden, zu bestätigen, dass sämtliche vorgelegten Dokumente und Informationen vertraulich behandelt werden, soweit nicht etwas anderes bestimmt wurde. Die Bestätigung der Beamten sollte schriftlich festgehalten werden.
 - 12. Es sind von sämtlichen von den Beamten mitgenommenen Dokumenten Kopien anzufertigen. Die Beamten sollten ihre eigene unterzeichnete Liste der kopierten Dokumente zur Verfügung stellen. Prüfen Sie diese auf Korrektheit.
 - 13. Die Mitarbeitenden des betroffenen Unternehmens sind zu informieren und über das weitere Vorgehen während der Hausdurchsuchung zu instruieren.

Gegebenenfalls ist zusätzlich eine externe Kommunikation / Medienmitteilung durch Corporate Communications herauszugeben.

- 14. Siegelung als Recht der Unternehmung:
In Rücksprache mit dem Head of Compliance resp. durch den beigezogenen externen Rechtsanwalt kann die Siegelung verlangt werden.
Aufzeichnungen und Gegenstände, die nach Angabe der Unternehmung wegen eines Aussage- oder Zeugnisverweigerungsrechts oder aus anderen Gründen nicht durchsucht oder beschlagnahmt werden dürfen, sind auf Antrag der Unternehmung zu versiegeln und dürfen von den Strafbehörden einstweilen weder eingesehen noch verwendet werden.

Die Siegelung muss unmittelbar und in einem zeitlichen Zusammenhang mit der Durchsuchung verlangt werden. Später, etwa bei der Auswertung von Unterlagen, kann die Siegelung nicht verlangt werden.

III. Beendigung der Hausdurchsuchung - Vollzugsprotokoll

- 15. Es ist das Vollzugsprotokoll entgegenzunehmen und zu prüfen:
 - *Die anwendbaren Vorschriften sehen vor, dass den direkt betroffenen Personen (und hierzu gehört die Unternehmung, bei der eine Hausdurchsuchung durchgeführt wurde) nicht nur eine Kopie des Hausdurchsuchungsbefehls, sondern auch eines Vollzugsprotokolls übergeben werden.*
 - *Werden im Rahmen einer Hausdurchsuchung Dokumente oder andere Gegenstände beschlagnahmt, so enthält ein Vollzugsprotokoll ein Verzeichnis der beschlagnahmten Dokumente sowie Gegenstände. Dieses Vollzugsprotokoll hat genau und detailliert zu sein; es ist von der Unternehmung als Inhaberin der durchsuchten Räume zu unterzeichnen.*
 - *Anschliessend sollen die Mitarbeitenden, welche die einzelnen Behördenmitglieder während der Hausdurchsuchung begleitet haben, selber je ein Protokoll erstellen. Diese eigenen Protokolle von Mitarbeitenden müssen mit dem Behördenprotokoll verglichen werden.*

IV. Nach der Hausdurchsuchung - Debriefing

- 16. Unmittelbar nach der Hausdurchsuchung hat das Wettbewerbsrechtsteam eine Besprechung abzuhalten.
- 17. Die Informationen, welche anlässlich der Hausdurchsuchung entweder von Behördenmitgliedern abgegeben wurden (Hausdurchsuchungsbefehl, Vollzugsprotokoll), die Protokolle der Mitarbeitenden und weitere Unterlagen und Informationen sind zusammenzutragen.
- 18. Zusätzlich sind Mitarbeitende über die Untersuchung zu befragen.

Nach dem Debriefing hat die Unternehmung die Lage näher zu analysieren und das weitere Vorgehen zu bestimmen.

Anhang 3: Leitfaden für Mitarbeitende bei Hausdurchsuchungen

Wettbewerbsbehörden, Strafverfolgungsbehörden oder andere Behörden können unangekündigte Hausdurchsuchungen bei Arbonia durchführen.

Anlässlich einer Hausdurchsuchung können Beamte Geschäftsräume durchsuchen, Dokumente und Unterlagen einsehen und kopieren, Originaldokumente und -unterlagen beschlagnahmen und Mitarbeitende befragen. Bei einer Hausdurchsuchung haben die Behörden das Recht, alle Büros zu betreten, sich Zugang zu allen Passwörtern zu verschaffen, alle Räume und Behältnisse (z.B. Schränke, Tresore) zu öffnen, alle elektronischen Daten zu durchsuchen und vollständige Kopien anzufertigen; im Falle von Behinderungen haben sie das Recht, die Polizei einzuschalten.

Bei einer Haussuchung müssen alle Mitarbeitenden die folgenden Regeln befolgen:

DOS

- Bleiben Sie ruhig und behalten Sie die Kontrolle über die Situation.
- Behandeln Sie die Beamten mit Respekt und Höflichkeit.
- Informieren Sie unverzüglich Ihren Vorgesetzten und kooperieren Sie mit unserem Rechtsdienst und unseren externen Anwälten.
- Lesen Sie den offiziellen Durchsuchungsbefehl sorgfältig durch, wenn die Beamten darauf bestehen, ihre Durchsuchung zu beginnen.
- Öffnen Sie alle von den Beamten angeforderten Büros, Räume und Tresore.
- Gewähren Sie den Beamten Zugang zu den von ihnen angeforderten Computern und Mobiltelefonen.

DON'TS

- Stören oder behindern Sie die Beamten NICHT.
- Verstecken oder vernichten Sie KEINE Dokumente oder Unterlagen, löschen Sie KEINE Dateien oder E-Mails.
- Brechen Sie KEINE der von den Beamten angebrachten offiziellen Siegel.
- Unterschreiben Sie KEINE Dokumente, die Ihnen von den Beamten ausgehändigt wurden, bevor die Anwälte sie geprüft haben.
- Sprechen Sie NICHT in Abwesenheit der Anwälte mit den Beamten über den Inhalt des Falles, Beantworten Sie nur allgemeine und sachliche Fragen. Bitten Sie bei komplexen Fragen um Zeit, um die Antwort schriftlich oder zu einem späteren Zeitpunkt zu geben.
- Stellen Sie KEINE Vermutungen oder Spekulationen an und äussern Sie KEINE persönlichen Meinungen.
- Machen Sie KEINE Angaben zu Dingen, die Ihnen nicht genau bekannt sind oder an die Sie sich nicht genau erinnern.
- Geben Sie KEINE Dokumente oder Informationen heraus, die nicht angefordert wurden.
- Kommunizieren Sie NICHT mit anderen innerhalb oder ausserhalb von Arbonia über die Hausdurchsuchung.
- Legen Sie KEIN GESTÄNDNIS ab!