

BBA Aviation

RICHTLINIE ZUM WETTBEWERBSRECHT

Juli 2010

1. GRUNDSATZERKLÄRUNG

Es ist der Grundsatz von BBA Aviation, dass sämtliche BBA Aviation-Unternehmen und deren Mitarbeiter die Wettbewerbs-, Kartell- und Monopolgesetze sämtlicher Länder, in denen sie im Namen der BBA Aviation Geschäfte führen, strikt einhalten. Direktoren, Geschäftsführer und sonstige Personen mit überwachender Funktion sind dazu verpflichtet, sicherzustellen, dass die ihnen unterstellten Mitarbeiter diese Richtlinie kennen und sie befolgen. Vorgeschlagene Abweichungen von dieser Richtlinie müssen zuvor durch BBAs Group Chief Executive mit der Beratung eines Rechtsanwalts genehmigt werden. Ein Verstoß gegen diese Richtlinie kann den Einzelnen unter den maßgeblichen Gesetzen zum Gegenstand disziplinarischer Maßnahmen einschließlich Kündigung sowie persönlicher Haftung (einschließlich Haftung aus vorsätzlichen Straftaten) machen. Bitte nehmen Sie zur Kenntnis, dass für BBA Aviation Geschäfte, die mit der US-Regierung verschiedene Vertragsarten abschließen und eine Compliance Policy für US-Regierungsverträge [United States Government Contracts Compliance Policy] besitzen, strengere Vorschriften gelten. Siehe Paragraph 13 des Kodex zur Geschäftsethik [Code of Business Ethics] und Paragraph 10 der Compliance Policy für US-Regierungsaufträge.

2. KONSEQUENZEN VON VERSTÖßEN

Der BBA Aviation und dem verantwortlichen Mitarbeiter können schwerwiegende zivilrechtliche, in einigen Fällen auch strafrechtliche Folgen entstehen, falls Sie einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht genehmigen oder daran beteiligt sind. Wesentliche Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht der Europäischen Gemeinschaft können zum Beispiel Geldstrafen in Höhe von bis zu 10 % des weltweiten Jahresumsatzes der gesamten BBA-Gruppe zur Folge haben. Unter den Gesetzen der USA können Gesellschaften Geldstrafen von bis zu 20 % des durch den Verstoß betroffenen Handels auferlegt werden. In einigen Gerichtsbarkeiten, einschließlich der des Vereinigten Königreichs und der Vereinigten Staaten, müssen Personen, die sich der Beteiligung an gewissen Arten wettbewerbsfeindlichen Verhaltens schuldig gemacht haben, mit Gefängnisstrafen und/oder Geldstrafen rechnen. Darüber hinaus sind Vereinbarungen, die gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen, automatisch null und nichtig und daher nicht durchsetzbar, was bedeutet, dass Zahlungseingänge, auf die das Geschäft angewiesen ist, verloren sein könnten.

Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht können außerdem zu privaten Schadensersatzklagen führen, einschließlich Verdreifachung des tatsächlichen Schadensersatzes in einigen Gerichtsbarkeiten. Die Verteidigung gegen eine Klage und Ermittlungen sind teuer, zeitaufwändig und können dem Ruf der BBA erheblichen Schaden zufügen, selbst dann, wenn die Verteidigung erfolgreich ist. Die Verwicklung in eine Ermittlung durch Wettbewerbsbehörden kann unangenehm und einschüchternd sein und wird Sie und Ihr Team unweigerlich von Ihren geschäftlichen Angelegenheiten ablenken. Es ist daher wichtig, dass Sie diese Richtlinie verstehen und sie strikt einhalten, damit die BBA – und Sie – jeden Anschein eines Verstoßes gegen Wettbewerbsregeln vermeiden können.

3. DIE WICHTIGKEIT VON RECHTSBERATUNG

BBAs Handlungsweise und ihre geschäftlichen Transaktionen unterliegen möglicherweise Wettbewerbsgesetzen der EU und der USA sowie nationalen Wettbewerbsgesetzen. Jedes einzelne von ihnen muss vor der Beteiligung an einer Handlung oder Transaktion, die durch

diese Politik abgedeckt ist, in Erwägung gezogen werden. Diese Gesetze sind umfangreich und komplex und decken viele Tätigkeiten in den Geschäften und Märkten der BBA ab. Dementsprechend wird mit dieser Richtlinie nicht versucht, jede einzelne Anforderung dieser Gesetze detailliert zu beschreiben. Diese Richtlinie wurde auch nicht entworfen, um Sie zu einem Rechtsexperten in den abgedeckten Bereichen zu machen. Die Absicht dieser Richtlinie liegt darin, Sie mit den wichtigsten Prinzipien der Wettbewerbsgesetze vertraut zu machen, die auf Ihre geschäftlichen Tätigkeiten anwendbar sein können und Ihnen beim Erkennen möglicher Probleme zu helfen, damit Sie den Rat eines Experten einholen können.

Falls Sie Zweifel oder Bedenken haben, so ist es Ihre Pflicht, den Rat der Rechtsabteilung der BBA („BBA-Rechtsabteilung“) einzuholen. Kein Mitarbeiter ist befugt, eine Handlung vorzunehmen, von der ihm erklärt wurde, sie könne gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen.

4. WETTBEWERBSREGELN – DIE GRUNDSÄTZLICHEN VERBOTE

Eine der grundlegenden Prinzipien des Wettbewerbsrechts besteht darin, dass die Märkte am besten funktionieren, wenn einzelne Wettbewerber geschäftliche Entscheidungen unabhängig voneinander treffen. Aus diesem Grund verbieten Wettbewerbsgesetze Unternehmen das Eingehen von Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmte Praktiken, die den Wettbewerb verzerren oder eine solche Verzerrung beabsichtigen (auch dann, wenn sie letzten Endes nicht diesen Effekt haben). Sowohl Vereinbarungen mit Wettbewerbern als auch Vereinbarungen mit Kunden / Lieferanten können den Wettbewerb verzerren und wären unter diesen Umständen verboten.

Das Verbot deckt Vereinbarungen zwischen zwei oder mehreren Unternehmen ab. Gruppeninterne Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die 100prozentige Tochterunternehmen der BBA-Gruppe sind, sind durch die Wettbewerbsregeln nicht erfasst. Joint Ventures und sonstige Vereinbarungen zur gemeinsamen Führung von Geschäften zwischen tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerbern können unter bestimmten Umständen zulässig sein, müssen jedoch durch die BBA-Rechtsabteilung überprüft werden, bevor sie mit Wettbewerbern besprochen werden und müssen entsprechenden, durch die BBA-Rechtsabteilung genehmigten schriftlichen Vereinbarungen und Richtlinien unterliegen.

Was ist eine „Vereinbarung“?

Wettbewerbsgesetze vertreten eine großzügige Auffassung dazu, was eine „Vereinbarung“ begründet. Vereinbarungen sind nicht auf formelle schriftliche Verträge beschränkt; mündliche Vereinbarungen, lose Absprachen, Vereinbarungen mit Handschlag und implizierte oder stillschweigende Übereinkommen und aufeinander abgestimmte Praktiken können alle diese Anforderung erfüllen. Im Wesentlichen wird eine Vereinbarung als begründet erachtet, wenn dargelegt werden kann, dass zwischen Einzelpersonen oder Unternehmen eine Willenseinigung erzielt worden ist.

Darüber hinaus kann der Nachweis für das Bestehen einer „Vereinbarung“ allein auf Indizienbeweise basieren, wie zum Beispiel den Nachweis von Motiven oder Gelegenheiten, die die Parteien hatten, um ein Übereinkommen zu erzielen, gefolgt vom Nachweis einer ähnlichen Handlungsweise. Daher ist es wichtig zu dokumentieren, dass Sie nicht auf einen potentiell wettbewerbsfeindlichen Vorschlag reagiert haben, indem Sie auf einen solchen Vorschlag geantwortet und dabei klar angegeben haben, dass Sie an weiteren Diskussionen oder am Eingehen eines solchen Übereinkommens nicht interessiert sind. Diese Antwort ist

bei Bedenken vorher mit der BBA-Rechtsabteilung abzuklären und sollte in Ihre Akten aufgenommen und die BBA-Rechtsabteilung sollte eine Abschrift erhalten.

A. Beziehungen zu Wettbewerbern

1. Verbotene Handlungsweisen

Geheime Absprachen oder Übereinkommen, Pläne, Arrangements oder Vereinbarungen (ob schriftlich oder nicht) mit Wettbewerbern der BBA, über die folgenden Themen, sind durch diese Richtlinie streng verboten.

(i) Preise und sonstige Verkaufsbedingungen

Diskussionen, Informationsaustausch, Übereinkommen, Pläne, Arrangements oder Vereinbarungen (ausdrücklich oder stillschweigend) zu Preisen, Preisgestaltungsmethoden und Preispolitik, Preisänderungen, Angeboten oder Abgabe von Angeboten zu einem bestimmten Vertrag, Spesen, Nachlässen, Förderungen, Rabatten, Lizenzgebühren, Verkaufsbedingungen, Kosten, Profiten, Lieferungen, Vertrieb / Transport oder sonstigen Angelegenheiten, die sich auf Preise oder Preiselemente beziehen oder diese betreffen, mit Vertretern eines Wettbewerbers sind untersagt. Sie dürfen keine Elemente von BBAs wahrscheinlicher zukünftiger gewerblicher Strategie mit einem Wettbewerber diskutieren.

- Wenn Sie die Befugnis haben, den Verkaufspreis oder sonstige Verkaufsbedingungen Ihres Unternehmens zu verhandeln oder festzulegen, haben Sie normalerweise Gespräche in Bezug auf diese Themen mit einem Wettbewerber zu vermeiden.
- Sie dürfen mit Wettbewerbern auch keine Themen zu allgemeinen Änderungen der BBA-Preise oder Änderungsvorschläge der Wettbewerber hinsichtlich deren Preise diskutieren. Dies umfasst die Tatsache, dass Preiserhöhungen oder -reduzierungen in Erwägung gezogen werden oder den wahrscheinlichen Zeitpunkt dieser Erhöhung / Reduzierung.

Selbst gutgläubige Gespräche oder Informationsaustausch mit Wettbewerbern zu den oben genannten Themen sind gefährlich, obwohl Sie möglicherweise nicht die spezielle Absicht haben, eine Vereinbarung zu treffen. Sie sollten die Beratung der BBA-Rechtsabteilung einholen, falls Sie in dieser Hinsicht Bedenken haben. Denken Sie daran, dass das Wettbewerbsrecht auch dann noch gilt, wenn Sie sich an einem informellen oder geselligen Schauplatz mit Wettbewerbern treffen.

Die BBA wird die Preise und Verkaufsbedingungen für ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen stets **unabhängig** und **einseitig** und angesichts BBAs eigener Wahrnehmung ihrer Kosten und der Marktbedingungen festlegen. Sie können die Preise der Wettbewerber bei der Bestimmung von BBAs Preisen in Betracht ziehen, doch Sie dürfen die Preise der Wettbewerber nur veröffentlichten Preislisten oder sonstigen Quellen entnehmen – Sie dürfen sie NICHT vom Wettbewerber selbst erhalten. Sie müssen die Quelle sämtlicher Informationen zu Konkurrenzpreisen dokumentieren, die sie erhalten. (siehe 2(i) und (ii) unten)

(ii) Informationsaustausch

Sie müssen auch zu jeder Zeit darauf achten, sich nicht an Diskussionen oder Gesprächen mit Wettbewerbern zu beteiligen, die den Austausch von wettbewerbssensiblen Informationen

umfassen, wie zum Beispiel aktuelle und zukünftige Preisgestaltung (einschließlich Nachlässen); Gewinnmargen, Pläne für zukünftige Produkte, Marketingstrategien, Verkaufsbedingungen (einschließlich Kredit), Daten zu Marktanteilen, Produktions- und Kapazitätsdaten, Gebote oder Gebotsabsichten, Verkaufsgebiete, Kunden, Vertriebspraktiken, Beschaffung von Betriebsstoffen und sonstige Angelegenheiten, die den Wettbewerb betreffen. Praktisch jede Kommunikation mit Wettbewerbern, die den Austausch von wettbewerbssensiblen Informationen umfasst, kann als Nachweis für eine unrechtmäßige Vereinbarung benutzt werden. Selbst die einseitige Offenlegung von Informationen an einen Wettbewerber kann als Nachweis eines umfassenderen Übereinkommens zu bestimmten Verhaltensweisen benutzt werden.

Falls ein Wettbewerber jemals eine unangemessene Diskussion oder Vereinbarung vorschlägt oder Ihnen einseitig wettbewerbssensible Informationen offenlegt, so müssen Sie dies sofort der BBA-Rechtsabteilung melden.

(iii) Kundenzuteilung, Marktaufteilung, Produktionsbeschränkungen

Diskussionen, Informationsaustausch, Übereinkommen, Pläne, Arrangements oder Vereinbarungen mit Wettbewerbern, um (a) Kunden unter ihnen oder sonstigen Wettbewerbern zuzuteilen, (b) Verkäufe zwischen ihnen aufzuteilen, (c) Exporte oder Importe zu beschränken oder zuzuteilen oder (d) Produktion, Qualität oder Forschung zu kontrollieren oder zu beschränken sind untersagt.

(iv) Gemeinsame Handelsverweigerung (Boykotte)

Diskussionen, Informationsaustausch, Übereinkommen, Pläne, Arrangements oder Vereinbarungen mit einem Wettbewerber, um den Handel zu beschränken oder den Handel mit einem bestimmten Kunden oder Lieferanten zu unterlassen sind untersagt.

(v) Angebotsabsprache

Dies ist ebenfalls verboten. Eine Angebotsabsprache findet statt, wenn Wettbewerber ihre Angebote auf eine Ausschreibung ohne vorherige Mitteilung an die ausschreibende Partei koordinieren. Dies kann eine Vereinbarung über die Bedingungen des Angebots oder eine Vereinbarung zur Nichtabgabe eines Angebots umfassen (z. B. die Vereinbarung mit einem Wettbewerber, dass nur einer von ihnen ein Angebot abgeben wird).

In einigen Fällen ist selbst die Übermittlung einer Benachrichtigung an die ausschreibende Partei nicht ausreichend, um eine Haftung zu vermeiden, falls das koordinierte Angebot wesentliche negative Auswirkungen auf den Wettbewerb hat.

2. Weitere zu berücksichtigende problematische Verhaltensweisen

(i) Wettbewerbsanalyse

Es ist zulässig, Informationen über die Geschäftstätigkeiten eines Wettbewerbers aus normalen Marktquellen wie zum Beispiel Kunden, Lieferanten und der Fachpresse einzuholen und diese Informationen zur Formulierung von BBAs Marktpolitik zu verwenden. Sie dürfen jedoch nicht mit einem Wettbewerber Kontakt aufnehmen, um diese Informationen zu erhalten oder die von einer anderen Quelle erhaltenen Informationen zu bestätigen. Sie dürfen

sich außerdem nicht mit Kunden oder Lieferanten über wettbewerbssensible Informationen mit einem Wettbewerber austauschen.

Wenn Sie von einem Dritten die Preisliste eines Wettbewerbers oder sonstige Konkurrenzpreisinformationen erhalten, müssen Sie auf der Vorderseite der Unterlagen die Quelle der Informationen und das Datum notieren, an dem Sie sie erhalten haben. Dies ist zum Schutz gegen eine mögliche spätere Fehlinterpretation notwendig, zum Beispiel wenn von Ihnen gefordert wird, die Unterlagen einer Wettbewerbsbehörde oder einem Kläger in einem Zivilprozess vorzulegen.

(ii) Wettbewerber, die außerdem Kunden / Lieferanten sind

Falls ein Wettbewerber von der BBA auch Produkte kauft, muss er natürlich über BBAs Preise informiert werden. Gleichmaßen ist es für die BBA angemessen, Preisinformationen zu erhalten, wenn sie auch ein Kunde eines Wettbewerbers ist.

In all diesen Fällen haben sich Diskussionen mit dem Wettbewerber jedoch ausschließlich auf das zu beziehen, was für dieses spezielle Kauf- / Verkaufsarrangement unbedingt notwendig ist. Sie dürfen keine Informationen zu sonstigen wettbewerbssensiblen Themen diskutieren oder austauschen.

Darüber hinaus sind die Quelle und das Datum der im Zusammenhang eines Kauf- / Verkaufsarrangements von einem Wettbewerber erhaltenen Informationen zur Vermeidung von Fragen zur Rechtmäßigkeit der Umstände, unter denen sie erhalten wurden, auf den Unterlagen zu notieren.

(iii) Wirtschaftsverbände

Obwohl Wirtschaftsverbände viele rechtmäßige Funktionen ausüben (z. B. Branchenförderung, Regierungsbeziehungen), können sie auch Risiken schaffen, da sie Kontakte mit Wettbewerbern umfassen. Da Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht häufig in Verbindung mit ansonsten rechtmäßiger Teilnahme an Aktivitäten von Wirtschaftsverbänden auftreten, prüfen Wettbewerbsbehörden diese Organisationen sehr eingehend. Sie müssen hinsichtlich potentiellen Missbrauchs durch einen Wirtschaftsverband von ansonsten rechtmäßigen Zielen wachsam bleiben.

Sie dürfen die folgenden Punkte nicht vergessen:

- Wirtschaftsverbände legitimieren kein wettbewerbsfeindliches Verhalten.
- Eine Absichtserklärung, die Wettbewerbsgesetze einzuhalten, ist nicht ausreichend, um sicherzustellen, dass die Verfahren tatsächlich konform sind.
- Stellen Sie sicher, dass es für Versammlungen eine formelle Tagesordnung gibt und dass ein ordnungsgemäßes Protokoll geführt wird. Tagesordnungen für Versammlungen stehen idealerweise im Voraus zur Prüfung bereit. Falls Sie hinsichtlich eines Tagesordnungspunktes Bedenken haben, besprechen Sie dies mit der BBA-Rechtsabteilung. Es ist für einen Rechtsanwalt eines Wirtschaftsverbandes oder eines oder mehrerer Wettbewerber üblich, die Versammlungen zu besuchen, um sicherzustellen, dass die Diskussion nicht in verbotene Bereiche abkommt. Dies ist zu fördern.
- Falls Sachverhalte angesprochen werden, die unter dem Wettbewerbsrecht Probleme verursachen könnten, so müssen Sie einen Einwand gegen diese Diskussion erheben und darum bitten, dass Ihr Einwand schriftlich vermerkt wird. Falls die Diskussion

fortgesetzt wird, müssen Sie die Versammlung verlassen und darum bitten, dass der Grund für Ihr Verlassen im Protokoll vermerkt wird. Sie sollten sich selbst auch Notizen machen und Ihren direkten Vorgesetzten oder die BBA-Rechtsabteilung informieren.

- Das Protokoll der Versammlung ist zu prüfen, um seine Korrektheit sicherzustellen.
- Sie dürfen während informellen Kontakten (Golf, Abendessen, Messen etc.) mit Wettbewerbern ebenfalls keine wettbewerbs-sensiblen Themen diskutieren.

Diskussion mit Wettbewerbern bei Wirtschaftsverbänden / auf Messen etc.

Im Kontext von Wirtschaftsverbänden und auch Messen oder Lieferantentagungen werden Sie mit Wettbewerbern sprechen, ob während des normalen Verlaufs einer Versammlung oder eher informell über die Branche im Allgemeinen.

Unten finden Sie zur Anleitung einige Beispiele von Projekten oder Diskussionsthemen, die unter dem Wettbewerbsrecht akzeptabel und inakzeptabel sind. Dies ist keine vollständige Liste, holen Sie sich also den Rat der BBA-Rechtsabteilung ein, falls Sie Fragen oder Bedenken haben:

Inakzeptable Themen:

- Welche Vertriebshändler oder Lieferanten einzusetzen sind und welche nicht;
- Die Preise oder Bedingungen, zu denen Produkte zu liefern sind oder die Kunden oder wichtige Verträge, für die BBA ein Angebot macht oder nicht;
- Kosten, Gewinnmargen oder sonstige Faktoren, die sich auf Gewinne auswirken;
- Erwartete Kundenbestellungen oder -anforderungen;
- Nicht öffentliche Informationen über neue Produkte oder strategische Pläne;
- Verhaltenskodex oder optimale Arbeitsmethoden, die zu einer Harmonisierung von auf Kunden anzuwendenden Preisgestaltungen, Kosten oder Standardbedingungen führen würden oder wodurch Mitglieder vom Überschreiten des vereinbarten Standards abgehalten werden, falls sie dies beabsichtigen;
- Die gemeinsame Nutzung einer Fabrik oder von Ausrüstung, es sei denn auf einer Ad-hoc-Basis;
- Die Verweigerung einer Zulassung zum Beitritt in den Verband für qualifizierte Bewerber.

Akzeptable Themen:

- Informationen bezüglich neuer technischer Entwicklungen, Ideen und Erfindungen;
- Neue oder vorgeschlagene Gesetzgebung und ihre kommerziellen und rechtlichen Auswirkungen, wobei nicht vergessen werden darf, dass es nicht gestattet wäre, Informationen darüber zu besprechen oder auszutauschen, wie die Handelsbedingungen eines bestimmten Unternehmens durch die Änderungen betroffen sein würden;
- Lobbyismus-Taktiken und Annäherungen an die Regierung;
- Statistische Daten, Marktforschungs- und allgemeine Industriestudien oder Wirtschaftsprognosen oder Wirtschaftstrends im Allgemeinen, unter der Voraussetzung, dass sich dies nur auf ‚Meinung und Erfahrung‘ bezieht und keine vertraulichen oder sensiblen Geschäftsinformationen umfasst;

- Optimale Verfahren oder praktische Themen und Standards mit einem legitimen Ziel in Bezug auf Themen wie Umwelt oder Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz. Vor einer Diskussion muss die Genehmigung der BBA-Rechtsabteilung dazu eingeholt werden, um zu bestätigen, dass Auswirkungen auf den Wettbewerb angesichts der Vorteile akzeptabel sind;
- Beschäftigungs- / Versorgungspläne, unter der Voraussetzung, dass es keine Vereinbarung darüber gibt, was den Mitarbeitern anzubieten ist.

Branchendaten

Die Teilnahme an einer legitimen Tätigkeit zur Sammlung von Branchendaten kann eine Ausnahme zu der allgemeinen Regel sein, dass Sie keine wirtschaftlichen Informationen mit Wettbewerbern austauschen dürfen. Dies vorausgeschickt muss jede Sammlung von Branchendaten schriftlichen Richtlinien und Verfahren unterliegen, um sicherzustellen, dass Wettbewerber keine Informationen erhalten, aus denen sie wettbewerbsensible Informationen über andere Marktteilnehmer ableiten könnten. Einige Schlüsselpunkte umfassen:

- es dürfen nur historische und keine vorausschauenden Daten übermittelt werden;
- jeder Teilnehmer darf nur Zugriff auf seine eigenen individuellen Daten und auf Sammeldaten haben – Informationen über einzelne Wettbewerber dürfen für andere Teilnehmer nicht identifizierbar sein; und
- Übermittlungen sind an eine unabhängige Behörde oder an einen Verantwortlichen des Wirtschaftsverbands zu machen, der nicht auch bei einem der Teilnehmer angestellt ist.

Vor jedweder Datenweitergabe müssen Sie die Genehmigung der Rechtsabteilung der Gruppe einholen.

(iv) Kreditzirkel

Es ist akzeptabel, Kreditauskünfte zu geben und an Kreditzirkeln teilzunehmen. Sie müssen jedoch darauf achten, nur Sachinformationen zu geben und nicht BBAs eigene Entscheidungen darüber zu diskutieren, ob sie an bestimmte Kunden liefert oder nicht.

Zum Beispiel:

In Erwiderung auf die Frage „Glauben Sie, dass bei Kunde X ein Kreditrisiko besteht?“

Können Sie antworten: „Ja, bei diesem Kunden besteht ein Kreditrisiko.“

Sie dürfen nicht sagen: „Bei diesem Kunden besteht ein Kreditrisiko. Ich würde ihn nicht beliefern.“

Das Risiko beim zweiten Kommentar besteht darin, dass eine stillschweigende Vereinbarung über die Boykottierung des fraglichen Kunden zwischen BBA und anderen Mitgliedern des Kreditzirkels entstehen könnte. Dies würde gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen.

Im Allgemeinen ist es akzeptabel, auf aufrichtige Anfragen nach Kreditauskünften, Informationen oder Ihrer Meinung in Bezug auf einen bestimmten Kunden zu antworten, unter der Voraussetzung, dass die Informationen in allgemeinen Worten gegeben werden, d. h. dass keine Einzelheiten zu den Umständen gegeben werden, die Sie zu Ihrer Meinung über

die Kreditwürdigkeit eines Kunden gebracht haben oder zu den Bedingungen, unter denen Sie mit einem bestimmten Kunden Geschäfte machen / nicht machen oder Geschäfte machen werden / keine Geschäfte machen werden.

B. Beziehungen mit Kunden

1. Untersagtes Verhalten

(i) Preisgestaltung für den Wiederverkauf

Übereinkommen, Pläne, Arrangements oder Vereinbarungen mit Kunden (einschließlich Vertriebshändlern) in Bezug auf Wiederverkaufspreise verstoßen gegen das Wettbewerbsrecht. Diese Politik verbietet Vereinbarungen mit oder Nötigung von Kunden (Großhändlern, Vertriebshändlern oder Händlern) bezüglich der Preise, zu denen BBA-Kunden BBA-Produkte wiederverkaufen. BBA-Kunden müssen weiterhin die Freiheit haben, ihren eigenen Wiederverkaufspreis für BBA-Produkte festzulegen.

Obwohl die BBA Wiederverkaufspreise vorschlagen oder empfehlen kann, darf sie nichts unternehmen, um die Einhaltung vorgeschlagener Wiederverkaufspreise zu erzwingen. Die BBA kann auch einen Höchstpreis festlegen, unter der Voraussetzung, dass dies in der Praxis nicht als ein Festpreis dient.

Wenn Sie eine Liste mit empfohlenen Preisen ausgeben oder mit einem Kunden empfohlene Wiederverkaufspreise besprechen, sollten Sie stets klarmachen, dass diese Preise nur zur Orientierung dienen und für den Kunden nicht bindend sind.

Sie dürfen unter keinen Umständen einen Kunden darum bitten, der BBA Informationen zu ihren zukünftigen Preisgestaltungsabsichten zu schicken. Sie dürfen sich auch niemals an Diskussionen mit Kunden beteiligen oder Zusicherungen oder Informationen in Bezug auf die zukünftigen Preisbewegungen der anderen Kunden zur Verfügung stellen. Jeder Kunde muss die Freiheit haben, seine eigenen Preise festzulegen und die BBA darf in keiner Weise als ein Kanal für den Austausch von Preisinformationen zwischen Kunden handeln. Darüber hinaus darf die BBA nicht auf den Druck eines Kunden reagieren, die Preisgestaltungsentscheidungen von anderen Kunden zu beeinflussen.

(ii) Vertreter und Preisgestaltung

Beim Verkauf über einen Vertreter oder Vertriebsbeauftragten kann die BBA den Verkaufspreis des Produkts festlegen. Ein Vertreter (im Gegensatz zu einem Vertriebshändler) ist ein Vermittler, der im Namen der BBA Kunden beschafft statt im eigenen Namen Produkte zu kaufen und wiederzuverkaufen. Obwohl die BBA den Preis von Produkten festlegen kann, die ein Vertreter in seinem Namen vermarktet und/oder verkauft, kann sie einen Vertreter nicht daran hindern, Provisionen, die er verdient, mit dem Kunden zu teilen. Der Vertreter muss die Freiheit haben, dem Kunden einen Rabatt in jeglicher Form zu geben, der aus seiner eigenen Provision finanziert wird, falls er sich dazu entscheidet.

Dieser Grad an Kontrolle ist ein Vorteil des Verkaufs über Vertreter anstatt über Vertriebshändler. Vergessen Sie jedoch nicht, dass innerhalb von Europa arbeitende Vertreter gewisse Rechte haben, einschließlich des Rechts zu einer Zahlung bei Kündigung ihrer Geschäfte mit der BBA. Die verschiedenen Vor- und Nachteile von Geschäften mit Vertretern und Vertriebshändlern sind gegeneinander abzuwägen.

(iii) Vereinbarungen mit Kunden / Lieferanten

Es ist die Politik von BBA, keine Gespräche oder Vereinbarungen zwischen Kunden / Lieferanten einzugehen, diese zu fördern oder anderweitig daran teilzunehmen, die Preise von Kunden / Lieferanten oder sonstige Verkaufsbedingungen oder die Kunden betreffen, an die sie verkaufen könnten. Das Wettbewerbsrecht verbietet diese Arten von Diskussionen oder Arrangements zwischen BBAs Kunden und Lieferanten und die BBA könnte haftbar gemacht werden, wenn sie diese Diskussionen oder Arrangements ihrer Kunden oder Lieferanten fördern oder unterstützen würde. Sie sollten also zum Beispiel nicht an Arrangements teilhaben, die Kunden oder Lieferanten an Sie herantragen, um dabei zu helfen, einen Markt zu „stabilisieren“ oder den Wettbewerb anderweitig einzuschränken.

2. Weitere zu bedenkende Verhaltensweisen

Die folgenden Geschäftssituationen müssen sorgfältig gelenkt werden, da sie häufig die Ursache kostspieliger Gerichtsverhandlungen mit dem Thema Wettbewerb sind. Holen Sie im Zweifelsfall bitte den Rat der BBA-Rechtsabteilung ein, wenn Sie in den folgenden Bereichen Maßnahmen ergreifen:

Auswahl und Kündigung von Kunden

Eine Entscheidung zur Begründung oder Kündigung (auch aus Kreditgründen) einer Geschäftsbeziehung mit einem BBA-Kunden muss **unabhängig** und **einseitig** durch die BBA getroffen werden. Sie dürfen eine solche Entscheidung unter keinen Umständen auf der Basis von Diskussionen oder Vereinbarungen mit einem anderen Kunden oder potentiellen Kunden oder mit Personen treffen, die nicht bei der BBA angestellt sind.

Wiederverkaufsbeschränkungen

Einem Kunden auferlegte Beschränkungen zur Einschränkung des Wiederverkaufs von BBA-Produkten an bestimmte Kunden oder Gebiete stellen ein erhebliches Rechtsrisiko dar. Die mit Wiederverkaufsbeschränkungen verbundenen Risiken erhöhen sich, wenn die Beschränkungen selektiv durchgesetzt werden oder wenn die BBA auch mit den Kunden, die einer Wiederverkaufsbeschränkung unterliegen, im Wettbewerb steht.

Exklusive Kaufverträge

Vereinbarungen, die einem Kunden verbieten, Konkurrenzprodukte zu kaufen, oder von einem Kunden verlangen, all seinen Bedarf oder einen erheblichen Teil seines Bedarfs über die BBA zu decken, können zu Wettbewerbsproblemen führen. Bitte holen Sie den Rat der BBA-Rechtsabteilung ein.

C. Beziehungen mit Lieferanten

1. Zu bedenkende Verhaltensweisen

Die folgenden Geschäftssituationen müssen sorgfältig gelenkt werden, da sie häufig die Ursache kostspieliger Gerichtsverhandlungen mit dem Thema Wettbewerb sind. Holen Sie im

Zweifelsfall bitte den Rat der BBA-Rechtsabteilung ein, wenn Sie in den folgenden Bereichen Maßnahmen ergreifen:

(i) Gegenseitiger Handel

Versuche, die Kaufkraft der BBA zu nutzen, um einen BBA-Lieferanten zu zwingen, BBA-Produkte zu kaufen.

(ii) Bedarfdeckungsvertrag

Vereinbarungen, die von der BBA fordern, all ihren Bedarf oder einen erheblichen Teil ihres Bedarfs von einem Lieferanten zu kaufen oder von einem Lieferanten fordern, seine gesamte Produktion oder einen erheblichen Teil seiner Produktion nur an die BBA zu verkaufen.

Die BBA kauft Rohmaterialien, Betriebsstoffe und sonstige Produkte grundsätzlich auf der Basis von Preis, Qualität und Service. Die BBA verkauft ihre Produkte auf derselben Basis.

Sie sind in der EU berechtigt, nach Nachlässen oder Rabatten auf der Basis der gekauften Mengen zu fragen. In den USA könnte der Verkauf von Waren (nicht Dienstleistungen) von ähnlicher Güteklasse und Qualität zu verschiedenen Preisen, wenn dies nicht (unter anderem) durch Kosten gerechtfertigt ist oder den Wettbewerb erfüllt, gegen das Kartellrecht verstoßen. Holen Sie in solchen Situationen den Rat der BBA-Rechtsabteilung ein.

(iii) Ausschließliche Lieferung.

Vereinbarungen darüber, dass ein Lieferant ausschließlich an die BBA liefert oder einen erheblichen Teil seiner Produktion an die BBA liefert.

D. Einseitiges Verhalten

Ein Unternehmen, das in einigen seiner Märkte als dominant gilt, kann gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen, wenn es diese Position zum Beispiel durch ausschließendes oder rücksichtsloses Verhalten missbraucht. Dominanz besteht lediglich darin, ausreichend Marktstärke zu haben, um auf dem Markt unabhängig zu handeln. Sie führt nicht notwendigerweise dazu, einen Mehrheitsanteil am Markt zu haben, obwohl von einem Marktanteil von mehr als 50 % allgemein angenommen wird, dass dies eine Dominanz bedeutet.

Beispiele von Missbrauch umfassen Verkauf unter dem Selbstkostenpreis zur Eliminierung eines Wettbewerbers, Senkung von Preisen in nur einem bestimmten Bereich zur Zerstörung des lokalen Wettbewerbs, Nutzung von Marktmacht in einem Markt zur Erzielung eines unfairen Vorteils in einem anderen Markt, ungerechtfertigte Weigerung zu liefern oder die Gewährung von Nachlässen oder Rabatten an Kunden basierend darauf, dass sie ihren gesamten Bedarf oder einen erheblichen Teil ihres Bedarfs von der dominanten Firma kaufen. Echte mengenbasierte Nachlässe sollten innerhalb von Europa keine Probleme verursachen, während in den USA eine Beratung eingeholt werden muss.

In Abhängigkeit der Umstände können viele unterschiedliche Verhaltensweisen als „wettbewerbsfeindlich“ betrachtet werden, wenn eine dominante Partei sich daran beteiligt.

(a) Verkauf unter dem Selbstkostenpreis

Verkauf unter dem Selbstkostenpreis kann unter gewissen Umständen verboten sein. Verkauf zu unprofitablen oder geringfügig profitablen Preisen stellen ebenfalls ein erhebliches Rechtsrisiko dar, besonders dann, wenn das Ziel darin besteht, die Märkte anderer Lieferanten ins Auge zu fassen (und zu untergraben).

(b) Unterschiedliche Preise und verkaufsfördernde Verfahren

Als allgemeine Regel müssen sämtlichen Kunden, die beim Kauf von BBA-Produkten miteinander konkurrieren, Preise, Nachlässe, Rabatte und Zahlungsbedingungen zu gleichen Bedingungen zur Verfügung stehen. Verschiedene Kunden können jedoch für das gleiche Produkt verschiedene Preise zahlen, unter der Voraussetzung, dass es dafür eine objektive Rechtfertigung gibt. Zum Beispiel kann in einigen Situationen einem Kunden, der große Mengen kauft, ein höherer Nachlass gewährt werden, als einem Kunden, der nur kleine Produktmengen kauft, unter der Voraussetzung, dass sämtlichen Kunden die Möglichkeit geboten wird, die höchste Nachlassstufe zu erreichen. Ebenso müssen Zahlungen und Dienstleistungen zur Verkaufsförderung (z. B. kooperative Werbeprogramme) allen Kunden, die im Wiederverkauf von BBA-Produkten miteinander im Wettbewerb stehen, zu verhältnismäßig gleichen Bedingungen zur Verfügung stehen.

Sie sollten jegliche Änderungen Ihrer Preisbildung und verkaufsfördernden Verfahren im Vorfeld mit der Rechtsabteilung der BBA besprechen wenn in den Vorschlägen Elemente unterschiedlicher Gestaltung oder Ungleichbehandlung enthalten sind - und im Zweifelsfall sollten Sie immer die Rechtsabteilung der BBA hinzuziehen

(c) Überhöhte Preise

Es ist ebenfalls ungesetzlich, einen überhöhten Preis zu berechnen. Überhöhte Preise sind im Allgemeinen Preise, die höher sind, als sie in einem Wettbewerbsmarkt normalerweise wären und keine angemessene Ähnlichkeit zum wirtschaftlichen Wert der betreffenden Waren / Dienstleistungen zeigen. Dies ist häufig schwer nachzuweisen.

(d) Lieferverweigerung

Als allgemeine Regel und innerhalb der Beschränkungen ihrer vertraglichen Verpflichtungen hat die BBA das Recht, zu entscheiden, mit wem sie Geschäfte abschließen wird und mit wem nicht, unter der Voraussetzung, dass dies unabhängig geschieht und die Entscheidung kein Teil einer Vereinbarung mit einer anderen Person oder einem anderen Unternehmen ist.

Die BBA hat als solches das Recht, Kunden aus legitimen geschäftlichen Gründen wie zum Beispiel Kreditrisiko oder mangelhafte Leistung zu kündigen. Falls die BBA in diesem bestimmten Markt jedoch eine dominante Position hat, dann kann die Weigerung, an einen bestehenden Kunden zu liefern ohne dass eine objektive Rechtfertigung dieser Art besteht, einen Missbrauch darstellen.

(e) Bindende oder „bündelnde“ Absprachen

Dies bezieht sich auf Vereinbarungen, die von einem Kunden fordern, ein BBA-Produkt zu kaufen, wenn er ein anderes BBA-Produkt kaufen möchte (es sei denn, es bestehen zum

Beispiel echte Sicherheitsgründe). Wenn die BBA eine deutliche Marktmacht oder Marktbeherrschung in Bezug auf das gebundene BBA-Produkt hat, so sind diese bündelnden Absprachen streng verboten. Vorschläge, Verkäufe von Produkten zu bündeln, sind durch die BBA-Rechtsabteilung zu prüfen, bevor sie den Kunden unterbreitet werden.

(f) Mengenrabatte

Das Anbieten von auf der Menge basierenden echten Rabatten oder Nachlässen an Kunden ist in der EU zugelassen, während in den USA erst eine Beratung dazu eingeholt werden muss. Wenn Rabatte oder Nachlässe jedoch angeboten werden, um einen Kunden an einen Lieferanten zu binden und damit andere Lieferanten auszuschließen, so können sie als missbräuchlich aufgefasst werden. Wenn Sie Nachlässe oder Rabatte an Kunden in Märkten anbieten, in denen die BBA beherrschend sein könnte, so konsultieren Sie bitte die BBA-Rechtsabteilung.

E. Geistiges Eigentum

Patentrechte stellen eine Ausnahme zum Wettbewerbsrecht im Allgemeinen dar, da sie einem Patentinhaber ein „eingeschränktes Monopol“ geben. Nichtsdestotrotz ist es möglich, durch Missbrauch des eingeschränkten Patentmonopols mit dem Wettbewerbsrecht in Konflikt zu geraten. In den Bereichen Know-how, Urheberrecht und Warenzeichen können ähnliche Schwierigkeiten auftreten. Diese Schwierigkeiten können komplex sein und erfordern häufig eine sorgfältige Analyse der Themen Technik, geistiges Eigentum und Kartellrecht. Falls Sie an solchen Angelegenheiten beteiligt sind (Patente, Warenzeichen, Know-how, Urheberrecht), insbesondere dann, wenn die Lizenzierung von Rechten betroffen ist, so müssen Sie die BBA-Rechtsabteilung konsultieren, um sicherzustellen, dass Sie die Gesetze einhalten.

F. Regierungsanfragen nach Informationen oder Ermittlungen

Es ist die Politik der BBA, mit Regierungsbehörden zusammenzuarbeiten, die Informationen zu BBA-Tätigkeiten zu erhalten wünschen. Gleichzeitig ist die BBA zu den Sicherheitsvorkehrungen berechtigt, die das Gesetz zum Vorteil der Personen vorsieht, gegen die ermittelt wird. Daher muss einem Regierungsvertreter, der um Kopien von Unterlagen oder um Zugriff auf Dateien bittet gesagt werden, dass es zwar der Politik der BBA entspricht, mit sämtlichen Behörden zusammenzuarbeiten, die Angelegenheit jedoch an die BBA-Rechtsabteilung verwiesen werden muss. Dieses Verfahren ist einzuhalten, egal, ob die Anfrage schriftlich (z. B. Brief, Zeugenvorladung etc.) oder in Form eines persönlichen Besuchs durch den Regierungsvertreter erfolgt ist. In sämtlichen Fällen ist um eine ordnungsgemäße Identifizierung zu bitten und es ist sofort telefonischer Kontakt mit der BBA-Rechtsabteilung aufzunehmen.

G. Verwendung von Sprache

Schriftliche Dokumente

Es werden häufig interne oder externe Memos und E-Mails über Wettbewerbsangelegenheiten geschrieben. Manchmal kann dies aufgrund von Mehrdeutigkeit oder Übertreibung den

falschen Eindruck erwecken, dass es Kontakt mit Wettbewerbern oder Kunden in Bezug auf Preise oder sonstige Angelegenheiten zum Wettbewerbsrecht gab. Sämtliche Memos und E-Mails müssen zur Vermeidung von Fehlinterpretationen klar und sorgfältig geschrieben sein. Im Folgenden sind Richtlinien aufgelistet, an die beim Verfassen von Memos und E-Mails zu denken ist:

Verbote:

- die Verwendung von Wörtern, die heimlich-tuerisches oder potentiell illegales Verhalten andeuten, z. B. „bitte nach dem Lesen vernichten“ oder „ich sollte Ihnen das gar nicht erzählen, aber...“.
- die übertriebene Darstellung der Bedeutung von BBAs Wettbewerbsposition oder unserer Produktion oder Marktstrategie. Verwenden Sie zum Beispiel keine Begriffe wie „vorherrschende Position“ und keine Begriffe, die andeuten, dass ein bestimmter Schritt „den Wettbewerb stilllegen“ wird oder die angeben, dass wir „preislich führend“ sind. Die Verwendung von Formulierungen aus den Bereichen Kriegsführung oder Leistungssport zur Beschreibung der Strategie der BBA sind zu vermeiden, da diese dazu neigen, BBAs Wettbewerbsposition am Markt, die Auswirkungen ihrer Handlungen und einen Wunsch zur Eliminierung ihrer Wettbewerber übertrieben darzustellen.
- die wettbewerblichen Aktivitäten von Wettbewerbern oder Kunden als unerwünscht oder unfair beschreiben. Kunden wurden verloren, nicht „gestohlen“; Preisunterbietung ist nicht „unmoralisch“; und Kunden, die niedrigere Preise als andere berechnen, sind keine „Außenseiter“, „Cowboys“ oder „unverantwortlich“.
- der Vorschlag, dass ein Kunde oder eine Kundenklasse eine Sonderbehandlung erhält, z. B. durch die Verwendung der Worte „nur für Sie“.
- Verwendung von Sprache, die fälschlicherweise andeutet, Sie hätten mit Wettbewerbern zusammengearbeitet, z. B. „Branchenvereinbarung“ oder „Branchenpolitik“.
- Verwendung von Ausdrücken, die frech erscheinen oder den Anschein erwecken könnten, dass Sie Codewörter verwenden. Beziehen Sie sich zum Beispiel auf einen Wettbewerber mit seinem Namen und sagen Sie nicht „unsere deutschen Freunde“. Verwenden Sie nur dann Codenamen, wenn Sie sich auf Projekte beziehen, die wirklich vertraulich sind.

In einer nachlässigen oder unangemessenen Sprache verfasste Dokumente können ein absolut legales Verhalten verdächtig erscheinen lassen. Die Zeit, die für eine klare und eindeutige Sprache und mit der Einhaltung dieser Richtlinien verbracht wird, ist ein wichtiger Teil unseres Strebens nach der Einhaltung der Wettbewerbsgesetze. Die BBA-Rechtsabteilung wird Sie gerne dabei unterstützen.

Gebote:

- Werfen Sie regelmäßig und systematisch diejenigen Dokumente weg, die nicht mehr gebraucht werden und die nicht zur Einhaltung gesetzlicher Anforderungen oder von BBAs Richtlinie zur Aufbewahrung von Aufzeichnungen aufbewahrt werden müssen.
- Kennzeichnen Sie Korrespondenz mit der BBA-Rechtsabteilung oder einem externen Rechtsanwalt in Bezug auf das Ersuchen oder den Erhalt von Rechtsberatung als „Vertraulich“ und bewahren Sie diese separat auf. Bringen Sie keine dieser Korrespondenzen außerhalb der BBA in Umlauf, damit ihr vertraulicher Status beibehalten wird. Seien Sie sich jedoch im Klaren, dass unter dem Wettbewerbsrecht

der EU nur eine Beratung, die von einem zur Praxis in einem EWR-Mitgliedsstaat zugelassenen externen Rechtsanwalt gegeben wird, durch das Gesetz geschützt wird; die durch die BBA-Rechtsabteilung gegebene Beratung ist nicht auf diese Art geschützt.

- Antworten Sie auf wettbewerbsfeindliche Angebote oder Vorschläge so, dass völlig klar gemacht wird, dass Sie und die BBA nicht wünschen, an einer potentiell wettbewerbsfeindlichen Aktivität beteiligt zu werden und Sie daher nicht wünschen, diese Diskussionen fortzusetzen. Stellen Sie sicher, dass diese Antworten in Ihre Akten aufgenommen werden und die BBA-Rechtsabteilung eine Kopie erhält.

H. Einhaltung

Die Einhaltung dieser Richtlinie wird auf dieselbe Art und Weise wie die der sonstigen für die BBA Aviation geltenden Richtlinien behandelt. Alle Geschäftsführer müssen zweimal im Jahr (in der Mitte und am Ende des Jahres) eine Offenlegungserklärung unterschreiben und damit den Erhalt einer Ausgabe dieser Richtlinie sowie die Verteilung dieser Richtlinie an ihre direkt unterstellten Mitarbeiter und ihre Offenlegung bekannt gewordener Verstöße gegen die Richtlinie, sofern diese nicht bereits zuvor gemäß dieser Richtlinie gemeldet wurden, bestätigen.

Diese Richtlinie und deren Einhaltung wird als Teil des internen Auditprogramms der BBA Aviation Gegenstand einer Überprüfung sein.

ANHANG

BBA's RICHTLINIE ZUR ÜBEREINSTIMMUNG MIT DEM WETTBEWERBSRECHT

ALLGEMEINE GE- UND VERBOTE

Sämtliche BBA-Mitarbeiter haben die Verantwortung, die Wettbewerbs- und Kartellrechtsregeln einzuhalten. Jeder Mitarbeiter muss die folgenden *Ge- und Verbote* einhalten:

Gebote

- Holen Sie die Beratung der BBA-Rechtsabteilung ein, bevor Sie sich mit einem Wettbewerber treffen.
- Stellen Sie sicher, dass Sie Kontakte mit Wettbewerbern dokumentieren.
- Holen Sie die Beratung der BBA-Rechtsabteilung ein, bevor Sie mit einem Wettbewerber eine Abmachung eingehen.
- Holen Sie die Beratung der BBA-Rechtsabteilung ein, bevor Sie die Mitgliedschaft in einem Wirtschaftsverband annehmen oder verlängern.
- Behandeln Sie gleichwertige Kunden oder Vertriebshändler einheitlich.
- Holen Sie die Beratung der BBA-Rechtsabteilung ein, bevor Sie sich weigern, einen bestehenden Kunden oder Vertriebshändler zu beliefern und bevor Sie die Handelsbedingungen mit diesen auf erhebliche Weise ändern.
- Holen Sie die Beratung der BBA-Rechtsabteilung ein, bevor Sie die Gewährung oder den Erhalt von Patent-, Warenzeichen- oder Know-how-Lizenzen diskutieren.
- Holen Sie die Beratung der BBA-Rechtsabteilung ein, bevor Sie sich weigern, einer anderen Partei auf deren Anfrage hin technische Informationen oder Urheberrechte freizugeben.
- Antworten Sie auf wettbewerbsfeindliche Angebote oder Vorschläge auf eine Art und Weise, die deutlich macht, dass Sie und die BBA nicht wünschen, an einer potentiell wettbewerbsfeindlichen Tätigkeit beteiligt zu werden und daher nicht wünschen, derartige Diskussionen fortzusetzen. Stellen Sie sicher, dass diese Antworten in Ihre Akten aufgenommen werden und die BBA-Rechtsabteilung eine Kopie erhält.
- Seien Sie stolz auf diese Richtlinie und darauf, eine Kultur der Einhaltung für die BBA zu etablieren. Das Wettbewerbsrecht gehört zu den Tatsachen des Geschäftslebens und liegt in unser aller Interesse, und es liegt im Interesse der Kunden, dass wir es einhalten.

Verbote

- Ergreifen Sie keine gemeinsamen oder verbundenen Maßnahmen mit Wettbewerbern in Bezug auf Preise oder sonstige Verkaufsbedingungen.
- Vereinbaren Sie nicht mit Wettbewerbern die Zuteilung von Produktsortimenten, die Beschränkung der Produktion oder die Aufteilung von Märkten.
- Besprechen Sie mit Wettbewerbern keine vertraulichen kommerziellen Angelegenheiten, einschließlich Preisgestaltung.

- Geben Sie Wettbewerbern keine vertraulichen und unveröffentlichten kommerziellen Informationen und bitten Sie sie nicht darum.
- Versuchen Sie nicht, Kunden oder Vertriebshändlern Wiederverkaufspreise vorzuschreiben.
- Halten Sie Vertriebshändler nicht davon ab, Aufträge aus anderen Gebieten oder Exportaufträge zu erfüllen.
- Unternehmen Sie nichts, um Wiederverkäufe durch Ihre Kunden oder Vertriebshändler einzuschränken oder zu verhindern.
- Mischen Sie sich nicht in Streitigkeiten unter Vertriebshändlern in Bezug auf Preisgestaltung oder Beanspruchung des Gebiets / der Kundengruppe des jeweils anderen ein, ohne vorher die BBA-Rechtsabteilung zu konsultieren.
- Bleiben Sie nicht in Sitzungen, in denen andere sich an unangemessenen Diskussionen beteiligen, selbst dann nicht, wenn Sie selbst schweigen. Sagen Sie den anderen, dass die Diskussion gegen Wettbewerbsgesetze verstoßen könnte und mit der Unternehmenspolitik im Widerspruch steht. Verlassen Sie die Diskussion und stellen Sie sicher, dass Ihr Weggang und der Grund dafür protokolliert werden. Melden Sie den Vorfall Ihrem unmittelbaren Vorgesetzten und der BBA-Rechtsabteilung und notieren Sie sich selbst schriftlich Ihre Einwendungen und Ihren Weggang.