



Richtlinie Kartell- und Wettbewerbsrecht

1. Einleitung

Im Sinne des Gleichbehandlungsgesetzes gilt in diesem Verhaltenskodex bei allen personenbezogenen Bezeichnungen (Vorgesetzter, Mitarbeiter, Leiter, Funktionsbezeichnungen etc.) die gewählte Form für beide Geschlechter.

Ziel des Kartell- und Wettbewerbsrechts ist es, den Wettbewerb durch das Verbot von Verhaltensweisen zu schützen, die zu weniger Wettbewerb oder unberechtigter Preisdiskriminierung führen oder sonstige künstliche Eingriffe auf dem Markt erzeugen. Kartellgesetze bestehen praktisch in jedem Staat und finden Anwendung auf Verhaltensweisen auf sämtlichen Ebenen eines Unternehmens. Allgemein verlangen Kartellgesetze, dass Unternehmen individuell miteinander konkurrieren und sich nicht etwa mit anderen Unternehmen vertraglich zusammenschließen, um den Wettbewerb zu beschränken. Jegliches gemeinsame Vorgehen, informelle Gespräche oder Abmachungen mit dem Ziel, den Wettbewerb zu beschränken oder dies zu bewirken, sind untersagt.

Diese Wettbewerbs- und Kartellrechts-Richtlinie ergänzt den Verhaltenskodex und soll als maßgebliche Orientierung von United Therapy für faires Verhalten im Wettbewerb dienen.

2. Ziel

Ziel dieser Wettbewerbs- und Kartellrecht-Richtlinie ist die Mitarbeiter von United Therapy auf die vorhandenen Regeln aufmerksam zu machen und sie für problematische Situationen zu sensibilisieren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Schaffung eines allgemeinen Überblicks. Detailfragen sind jedoch im Einzelfall unbedingt zu klären, ggfls. durch die Einholung von entsprechendem Rechtsrat.

3. Anwendungsbereich

Diese Richtlinie gilt für alle Mitarbeiter von United Therapy, sämtliche Tochter- bzw. Konzerngesellschaften und andere Personen, die für oder im Namen von United Therapy tätig sind.

Jeder Mitarbeiter ist dafür verantwortlich, dass sein Verhalten diesen Maßstäben entspricht. Jeder einzelne Mitarbeiter übernimmt damit Verantwortung dafür, dass United Therapy in der täglichen Zusammenarbeit mit seinen Partnern jederzeit seinen guten Ruf bewahrt und als fairer und integrierter Geschäftspartner angesehen wird.

4. Was ist verboten?

Sowohl nach EU wie auch nach deutschem Recht sind alle Absprachen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezeichnen oder bewirken verboten.

(a) Wettbewerbsabsprachen zwischen Wettbewerbern

Gelegentlich versuchen Unternehmen, sich der Härte und den Überraschungen eines Marktes mit funktionierendem Wettbewerb zu entziehen, indem sie Vereinbarungen treffen, die den Wettbewerb beschränken. Daraus folgen höhere Preise für den Verbraucher/Patienten. Deshalb sind insbesondere Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Wettbewerbern im horizontalen Verhältnis zueinander (d.h. Unternehmen auf derselben Stufe der Lieferkette) verboten, die eine Verhinderung oder Einschränkung des Wettbewerbs bewirken oder bezeichnen.

Auf die Form und rechtliche Bindung der Vereinbarung kommt es nicht an. Es reicht aus, dass die Parteien ausdrücklich oder stillschweigend übereinkommen, welche Maßnahme sie ergreifen oder nicht ergreifen wollen. Ferner umfasst das Verbot auch abgestimmte Verhaltensweisen, die als Folge einseitiger Erklärungen entstehen können (z.B. eine Ankündigung über Behandlungen, in der Absicht, gleichartige Reaktionen des Wettbewerbs zu bewirken).

Wettbewerbsbeschränkend und damit verboten sind folglich Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, unter anderem:

- über Preise (Festlegung von Mindestpreisen, Preisbestandteilen, Preiserhöhungen)
- zur Aufteilung von Märkten (bezüglich Gebiete, Behandlungen, Patienten)
- zur Beschränkung von Kapazitäten (Behandlungsvolumen)
- zur Beschränkung von Investitionen (Verzicht auf neue Anlagen)
- zur Abstimmung von Angeboten, bei Ausschreibungsverfahren

(b) Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

Marktbeherrschende Unternehmen haben eine besondere Verantwortung, sich im Wettbewerb fair zu verhalten. Ein Unternehmen wird dann als marktbeherrschend angesehen, wenn sein Marktanteil oder andere Umstände (Finanzkraft) es ihm erlauben, weitgehend unabhängig von seinen Wettbewerbern und Kunden zu agieren. Eine solche marktbeherrschende Stellung wird in Deutschland bei einem Marktanteil von einem Drittel vermutet; auf europäischer Ebene wird dies regelmäßig erst ab einem höheren Anteil angenommen.

Marktbeherrschende Unternehmen dürfen ihre Kunden nicht diskriminieren und ihren Wettbewerbern den Zugang zu Kunden und Händlern nicht versperren. Typische Verhaltensweisen, die als missbräuchlich angesehen werden, sind:

- Kampfpreisunterbietung zur Verhinderung des Markteintritts neuer Wettbewerber,
- unangemessen hohe Preise aufgrund der Marktbeherrschung,
- langfristige Exklusivitätsbindungen.

(c) Informationsaustausch

Der Austausch von üblicherweise vertraulichen Informationen unter Wettbewerbern kann als Verstoß gegen das Kartellrecht gewertet werden. Nach Ansicht der Kartellbehörden besteht für Unternehmen normalerweise keine Veranlassung, ihren Wettbewerbern sensible Daten mitzuteilen. Tun sie dies trotzdem, so schaffen sie nach Ansicht der Kartellbehörden eine Markttransparenz, die aus kartellrechtlicher Sicht nicht gewollt ist. Sie kann als Grundlage für ein abgestimmtes Verhalten der konkurrierenden Unternehmen im Markt dienen.

Unzulässig ist insbesondere der Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern über

- Art und Identität eigener Patienten und Lieferanten,
- Eigene Verkaufs- bzw. Einkaufspreise/Konditionenbestandteile, die gegenüber dem Patienten berechnet bzw. an Lieferanten gezahlt werden,
- Zeitpunkt und Umfang von geplanten Preiserhöhungen,
- sonstige vertragliche Regelungen mit Patienten bzw. Lieferanten, die wettbewerbsrechtlich relevant sein können.

Daraus folgt, dass die Zahl Ihrer Kontakte zu Wettbewerbern auf dem absolut notwendigen Minimum zu halten ist.

5. Wie verhalte ich mich regelkonform?

- Stellen Sie sicher, dass unser Marktverhalten nicht durch informelle Kontakte oder durch Informationsaustausch mit unseren Wettbewerbern bestimmt oder beeinflusst wird.
- Stellen Sie sicher, dass unsere Preise und Geschäftsbedingungen autonom festgesetzt werden.
- Treffen Sie nie eine Vereinbarung mit Wettbewerbern über Preise, die gegenüber Patienten oder Lieferanten anzuwenden sind.
- Halten Sie Entscheidungen über neue Produkte, Behandlungen oder geplante Eintritte in neue Märkte gegenüber unseren Wettbewerbern geheim, solange diese Entscheidungen nicht offiziell kommuniziert sind.
- Treffen Sie Entscheidungen über die Gewinnung oder Betreuung von Patienten und die Auswahl von Lieferanten ohne Abstimmung mit unseren Wettbewerbern.
- Teilen Sie nie den Markt mit Wettbewerben nach Regionen, Behandlungen, Patienten oder Lieferanten auf.
- Stellen Sie sicher, dass markt- und wettbewerbsbezogene Entscheidungen auf öffentlich zugänglichen Informationsquellen über unsere Wettbewerber zurückgreifen und nicht auf einen Informationsaustausch mit unseren Wettbewerbern.
- Stellen Sie sicher, dass die Ausweitung unserer Geschäftstätigkeit in andere Branchen oder Regionen gegenüber unseren Wettbewerbern geheim gehalten wird, solange diese Informationen nicht öffentlich kommuniziert sind.
- Kontakte mit Wettbewerbern sollen einen konkreten Anlass haben. Für das Treffen ist eine Agenda zu erstellen. Besprechungsnotizen sind anzufertigen.
- Sofern Sie Bedenken an der Zulässigkeit des Gesprächsgegenstands haben, machen Sie Ihre Zweifel deutlich. Werden die Gespräche fortgesetzt, verlassen Sie die Besprechung und stellen Sie sicher, dass sowohl Ihre Bedenken als auch Ihr Verlassen im Protokoll vermerkt werden.
- Distanzieren Sie sich schriftlich, wenn ein Wettbewerber mit einem kartellrechtswidrigen Vorschlag an Sie herantritt.
- Insbesondere bei Treffen von Verbänden und Kongressen sollten Sie besonders vorsichtig sein, um nicht den Anschein wettbewerbswidrigen Verhaltens zu erwecken.

6. Sanktionen

Sowohl die Verfolgung als auch die Aufdeckungsrate von Wettbewerbs- und Kartellrechts-Verstößen hat in jüngster Zeit stark zugenommen. Dies wurde insbesondere dadurch erreicht, dass Bonusregeln eingeführt wurden, wonach Bußgeldminderungen von Seiten der Behörde möglich sind, wenn vor, während oder nach der Entdeckung eines Verstoßes umfassend kooperiert wird.

Die Sanktionen sind jedoch nicht zu unterschätzen. Sie reichen von Bußgeldern in erheblichen Summen über Schadensersatzansprüche der Geschädigten bis hin zu erheblichen strafrechtlichen Folgen bzw. Inhaftierung.

7. Verhalten im Rahmen einer Kontrolle durch die Behörde

Sollten behördliche Kontrollen stattfinden sind alle Mitarbeiter dazu angehalten, unverzüglich den Vorgesetzten zu informieren und nach Anweisung der Geschäftsführung alle angefragten Informationen unverändert auszuhändigen. Es ist zudem wahrheitsgemäß und eindeutig auf alle gestellten Fragen zu antworten.

8. Verhaltensansprüche an die Mitarbeiter von United Therapy

Falls Sie den Verdacht haben, dass gegen wettbewerbs- und/oder kartellrechtliche Vorschriften verstößen wird, sind Sie dazu aufgefordert über eines der verfügbaren Systeme – entweder anonym oder direkt über den Chief Compliance Officer oder ihrem Vorgesetzten – Bericht zu erstatten.