FORUM



Grauzone Kooperation: Wo Zusammenarbeit rechtssicher bleibt

Wann wird Zusammenarbeit zum Kartell? Wo liegen Spielräume und Risiken?



Sehr geehrte*r Leser*in,

Kooperation ist eine der wirksamsten Strategien, um im Wettbewerb zu bestehen. Entwicklungsprojekte, gemeinsame Beschaffung, Vertriebsallianzen oder Nachhaltigkeitsinitiativen lassen sich oft nur gemeinsam realisieren. Kartellrecht verbietet Zusammenarbeit nicht grundsätzlich.

Es verbietet jedoch Absprachen, die den Wettbewerb verhindern, einschränken oder verfälschen. Für Rechtsabteilungen, Compliance und Geschäftsführungen ergibt sich daraus eine doppelte Aufgabe: Sie müssen Kooperationen ermöglichen und zugleich sicherstellen, dass sie nicht in einen Verstoß abgleiten.

Dieses Whitepaper ordnet die wichtigsten Begriffe und Prüfschritte und gibt konkrete Handlungsempfehlungen.

Dieses Whitepaper wurde mithilfe von KI erstellt.

Grauzone Kooperation:
Wo Zusammenarbeit rechtssicher bleibt

Wann wird Zusammenarbeit zum Kartell? Wo liegen Spielräume und Risiken?

1. Einleitung

Kooperation ist eine der wirksamsten Strategien, um im Wettbewerb zu bestehen. Entwicklungsprojekte, gemeinsame Beschaffung, Vertriebsallianzen oder Nachhaltigkeitsinitiativen lassen sich oft nur gemeinsam realisieren. Das Kartellrecht verbietet Zusammenarbeit nicht grundsätzlich. Es verbietet jedoch Absprachen, die den Wettbewerb verhindern, einschränken oder verfälschen.

Für Rechtsabteilungen, Compliance-Verantwortliche und Geschäftsführungen ergibt sich daraus eine doppelte Aufgabe: Sie müssen Kooperationen ermöglichen und zugleich sicherstellen, dass sie nicht in einen Verstoß abgleiten. Dieses Whitepaper ordnet die wichtigsten Begriffe, Prüfschritte und Instrumente und übersetzt sie in konkrete Handlungsempfehlungen.

Der Leitfaden folgt der Logik einer Kooperationsprüfung: Zunächst wird geklärt, ob eine Vereinbarung überhaupt unter das Verbot fällt. Danach wird untersucht, ob sie ausnahmsweise freigestellt ist. Abschließend geht es um Durchsetzung, Haftungsrisiken und die organisatorische Absicherung.

Die Frage lautet nicht, ob eine Kooperation kartellrechtlich zulässig sein kann, sondern wie Sie ihre Ausgestaltung so dokumentieren und steuern, dass die Zulässigkeit belastbar begründbar ist.

2. Warum Wettbewerbsrecht Ihre Kooperation betrifft

Wettbewerbsrecht schützt ein öffentliches Interesse: ein breites Angebot an Waren und Dienstleistungen zu wettbewerbsgerechten Preisen. Unternehmen verfolgen dagegen verständlicherweise das private Interesse an Umsatz und Gewinn. Das Recht setzt den Rahmen, in dem beides nebeneinander bestehen kann.

Wettbewerbsverzerrungen entstehen typischerweise auf drei Wegen:

- durch Absprachen zwischen Wettbewerbern, die den Wettbewerb ersetzen,
- durch marktbeherrschende Stellungen, die Wettbewerb verdrängen,
- durch staatliche Einflussnahme, etwa über Beihilfen.

Für Kooperationen sind vor allem die ersten beiden relevant. Die Risiken für Unternehmen sind erheblich: Geldbußen können nach Art. 23 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 bis zu 10 % des weltweiten Konzernumsatzes des Vorjahres betragen (Rat der Europäischen Union, Verordnung (EG) Nr. 1/2003, 2003). Hinzu kommen Schadensersatzforderungen, lange und ressourcenintensive Ermittlungen, Reputationsschäden sowie die Ungültigkeit wettbewerbswidriger Vertragsbestandteile. Nach Art. 101 Abs. 2 AEUV sind solche Vereinbarungen nichtig (Europäische Union, Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union, Art. 101).

Auch persönliche Konsequenzen sind möglich. In Deutschland können neben Unternehmen auch Einzelpersonen mit Bußgeldern belangt werden, und die Frage der Geschäftsführerhaftung wird europarechtlich weiter diskutiert [bitte prüfen: aktueller Stand der Rechtsprechung].

3. Das Kartellverbot: Art. 101 AEUV und § 1 GWB

Das europäische und das deutsche Kartellverbot sind inhaltlich weitgehend deckungsgleich. Art. 101 Abs. 1 AEUV und § 1 GWB verbieten Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken.

Ein wesentlicher Unterschied: Art. 101 AEUV setzt voraus, dass der Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt werden kann. § 1 GWB enthält dieses zwischenstaatliche Element nicht. Für grenzüberschreitend tätige Unternehmen bedeutet das, dass beide Regelwerke parallel zu prüfen sind.

3.1 Prüfschritte im Überblick

Für eine erste Einordnung helfen fünf Fragen:

- **Liegt eine Vereinbarung oder eine abgestimmte Verhaltensweise vor?**
- **Sind Unternehmen beteiligt, die voneinander unabhängig sind?**
- **Bezweckt oder bewirkt die Vereinbarung eine Wettbewerbsbeschränkung?**
- **Ist die Beschränkung spürbar?**
- **Ist die Vereinbarung ausnahmsweise freigestellt?**

Die Reihenfolge ist entscheidend. Eine Vereinbarung, die nicht spürbar ist, scheidet aus dem Verbot aus, bevor die Freistellungsfrage überhaupt relevant wird.

3.2 Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweisen

Der Begriff der Vereinbarung ist sehr weit gefasst. Er umfasst nicht nur schriftliche Verträge, sondern auch mündliche Abreden, informelle „Gentlemen's Agreements" und stillschweigende Absprachen. Entscheidend ist die Willensübereinstimmung über ein gemeinsames Marktverhalten. Auch ein bloßes Einvernehmen durch Blickkontakt oder Andeutungen kann genügen, wenn es ein wettbewerbliches Risiko praktisch durch Zusammenarbeit ersetzt.

Die Rechtsprechung behandelt auch abgestimmte Verhaltensweisen als eigenständige Kategorie. Dabei geht es um praktische Koordination, die das Risiko eigenständigen Marktverhaltens bewusst ersetzt. Sie kann aus Tatsachen und Umständen abgeleitet werden, ohne dass ein ausdrücklicher Vertrag existiert (Europäische Kommission, Mitteilung „Leitlinien zur Anwendbarkeit des Artikels 101 AEUV auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit", ABl. C 259 vom 21.7.2023).

Auch informelle Kontakte zählen
Ein Gespräch am Rand eines Branchentreffens, eine Nachricht in einem Verbandskanal oder ein gemeinsames Schweigen auf eine Preisankündigung können Teil einer abgestimmten Verhaltensweise sein. Behandeln Sie solche Situationen so ernst wie formale Verhandlungen.

Auch der einseitige Versuch, Geschäftspartner zu bestimmten Preisen zu bewegen, kann kartellrechtlich relevant sein. Nach deutschem Recht ist eine gegenseitige Vereinbarung nicht zwingend erforderlich (Bundeskartellamt, Hinweispapier zu Preisbindungen im stationären Lebensmitteleinzelhandel, 2017).

3.3 Bezwecken oder Bewirken

Die Unterscheidung ist praktisch bedeutsam, weil sie die Beweislast verschiebt:

- **Bezweckte Beschränkungen** sind ihrer Natur nach wettbewerbswidrig. Die Behörde muss das Vorliegen der Vereinbarung nachweisen, nicht die konkreten Auswirkungen. Die Gegenseite muss die Vermutung einer Verletzung widerlegen.
- **Bewirkte Beschränkungen** erfordern den Nachweis einer nachteiligen Wirkung auf den Wettbewerb, etwa durch eine langfristige Exklusivbindung oder eine tatsächliche Preiserhöhung. Das verlangt in der Regel eine wirtschaftliche Analyse, und die Beweislast liegt bei der Behörde.

Die Kommission betrachtet Beschränkungen, die in Gruppenfreistellungsverordnungen oder Leitlinien als Kernbeschränkungen aufgeführt sind, in der Regel als bezweckte Beschränkungen.

3.4 Spürbarkeit

Nicht jede Beschränkung ist spürbar genug, um das Verbot auszulösen. Als Orientierung gilt:

- **Horizontale Vereinbarungen** sind in der Regel nicht spürbar, wenn der gemeinsame Marktanteil der beteiligten Unternehmen unter 10 % liegt.
- **Vertikale Vereinbarungen** sind in der Regel nicht spürbar, wenn der Marktanteil jedes beteiligten Unternehmens auf jedem betroffenen Markt unter 15 % liegt (Europäische Kommission, Bekanntmachung über Vereinbarungen von geringer Bedeutung („De-minimis"-Bekanntmachung), 2014).

Hardcore-Beschränkungen gelten stets als spürbar. Eine Unterschreitung der Schwellen ist deshalb kein Freibrief, sondern nur eine Vermutung für die Unbedenklichkeit.

4. Hardcore-Kartelle: Was stets verboten ist

Hardcore-Kartelle sind schwerwiegende, bewusst eingegangene Absprachen zwischen Wettbewerbern. Sie schalten den Wettbewerb unmittelbar und spürbar aus, und sie lassen sich nicht durch Effizienzargumente rechtfertigen. Typische Beispiele sind:

- **Preisabsprachen**, auch in Form von Preiskorridoren oder Rabattabsprachen,
- **Mengenabsprachen** und Angebotsverknappung,
- **Marktaufteilung** nach Gebieten oder Kundengruppen,
- **Angebotsabsprachen** bei Ausschreibungen, insbesondere geheime Absprachen über Gebote,
- **Kollektiver Boykott** bestimmter Kunden oder Lieferanten.

Diese Kategorien sind die Kernkompetenz der Behörden. Sie werden typischerweise mit den höchsten Sanktionen belegt.

Checkliste: Warnsignale für Hardcore-Absprachen

- ☐ *Wird über künftige Preise, Rabatte oder Konditionen gesprochen?*
- ☐ *Werden Kunden, Gebiete oder Ausschreibungen untereinander verteilt?*
- ☐ *Wird die Produktion oder Liefermenge gemeinsam begrenzt?*
- ☐ *Gibt es Absprachen über Gebote oder das Verhalten bei Ausschreibungen?*
- ☐ *Wird ein Verhalten als „vernünftig" oder „branchenüblich" beschrieben, das eigentlich koordiniert wurde?*

Wenn eine dieser Fragen mit „ja" beantwortet werden muss, sollten Sie die Situation unverzüglich mit der Rechtsabteilung oder externen Beratung klären.

5. Wettbewerblich sensible Informationen

Der Austausch von Informationen ist der häufigste Auslöser unbeabsichtigter Verstöße. Das Kartellrecht verlangt keine Vereinbarung über Preise, damit ein Verstoß vorliegt. Es genügt, dass Wettbewerber Informationen austauschen, die die Unsicherheit über das künftige Marktverhalten beseitigen könnten.

5.1 Was macht Informationen sensibel?

Die Schwelle ist niedrig. Informationen gelten als wettbewerblich sensibel, wenn ihre Weitergabe die Unsicherheit zwischen Konkurrenten über ihr Marktverhalten beseitigen könnte. Dabei gilt:

- Ein einmaliger Austausch kann bereits erfasst sein.
- Auch ein indirekter Austausch, etwa über einen gemeinsamen Kunden oder Lieferanten, fällt darunter.

Die folgende Einordnung zeigt, wie sich die Sensibilität abstufen lässt:

Stufe	Informationsart	Einordnung
1	Individualisierte, nicht-öffentliche **zukünftige** Preise und Mengen	Entspricht einem Kartell. Nicht teilen.
2	Sonstige individualisierte, spezifisch zukunftsgerichtete Informationen (z. B. Pläne für Produkte, Forschung und Entwicklung)	Hohes Risiko. Nur nach rechtlicher Prüfung.
3	Individualisierte, nicht-öffentliche **aktuelle** Preise und Mengen	Hohes Risiko.
4	Nicht-öffentliche aktuelle Preismethoden, Rabatte und grundlegende AGB	Erhöhtes Risiko.
5	Nicht-öffentliche Informationen über aktuelle Kundenbeziehungen	Erhöhtes Risiko.
6	Nicht-öffentliche Informationen über Gewinne, Gewinnspannen oder Kosten	Erhöhtes Risiko.
7	Lobbystrategien und regulatorische Initiativen	Prüfung erforderlich.
8	Bewährte Praktiken	Meist unkritisch, im Einzelfall prüfen.
9	Wirklich öffentliche, aggregierte und/oder historische Daten	Im Allgemeinen unkritisch.

Die Tabelle ist eine Orientierung und ersetzt keine Einzelfallprüfung. Die Einordnung hängt stark vom Kontext, von der Marktstruktur und vom Aggregationsgrad ab.

5.2 Praxisfall: Das zufällige Gespräch

Stellen Sie sich eine Mitarbeiterin eines Getränkeherstellers vor, die an einer Besprechung zu umweltfreundlicheren Verpackungen teilnimmt. Kurz vor dem Termin trifft sie eine frühere Kollegin, die inzwischen bei einem Einzelhändler arbeitet. Die Kollegin berichtet begeistert von einer bald erscheinenden neuen Produktlinie. In der Besprechung äußert ein Teilnehmer, die neuen Materialien würden die Gewinnmarge um die Hälfte schmälern.

Der Fall zeigt drei Risiken:

- **Der Informationsfluss ist unbeabsichtigt, aber real.** Auch ein privates Gespräch kann einen Austausch sensibler Informationen darstellen.
- **Die Ausgangssituation ist nicht Teil der Agenda.** Fehlende Tagesordnung und Dokumentation erschweren später den Nachweis, dass alles korrekt verlief.
- **Interne Äußerungen können ebenfalls relevant werden.** Aussagen über Margen gehören zu den sensibelsten Informationskategorien.

Empfehlung für die Betroffene: Sie sollte das Gespräch nicht weiterverfolgen, die Information nicht weitergeben und sie intern dokumentieren. Den Vorgang sollte sie der Rechtsabteilung melden, damit diese über weitere Schritte entscheidet. Der Hinweis gilt unabhängig davon, wie gut sich die Beteiligten kennen.

5.3 Praktische Regeln für den Informationsaustausch

Checkliste: Sicherer Umgang mit Informationen

- ☐ *Gibt es für jedes Treffen mit Wettbewerbern eine schriftliche Agenda?*
- ☐ *Ist eine Teilnehmerliste vorhanden und wird ein Protokoll geführt?*
- ☐ *Werden Informationen nur in aggregierter oder historischer Form geteilt?*
- ☐ *Ist klar, wer intern Zugriff auf sensible Daten hat?*
- ☐ *Wird ein Gespräch, das die Grenze überschreitet, sofort beendet und dokumentiert?*
- ☐ *Gibt es klare Regeln für Gespräche am Rande von Verbandsveranstaltungen?*

6. Freistellung: Art. 101 Abs. 3 AEUV und § 2 GWB

Nicht jede Beschränkung des Wettbewerbs ist verboten. Art. 101 Abs. 3 AEUV und § 2 GWB erlauben Vereinbarungen, die zur Verbesserung der Erzeugung oder Verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen. Voraussetzung ist, dass:

- die Verbraucher einen angemessenen Anteil am Nutzen erhalten,
- die Beschränkungen für das Erreichen dieser Vorteile unerlässlich sind und
- der Wettbewerb in Bezug auf die betroffenen Waren oder Dienstleistungen nicht ausgeschaltet wird.

6.1 Selbstbeurteilung statt Anmeldung

Die Freistellung erfolgt im System der Selbstbeurteilung. Unternehmen müssen selbst prüfen und dokumentieren, ob die Voraussetzungen erfüllt sind. Es gibt keine behördliche Bestätigung und damit keine absolute Rechtssicherheit. Die Leitlinien der Kommission dienen dabei als Orientierung.

6.2 Gruppenfreistellungsverordnungen als Sicherheitsnetz

Gruppenfreistellungsverordnungen gelten für bestimmte Kategorien von Vereinbarungen. Sie bieten höhere Rechtssicherheit, weil die Freistellung ohne Einzelnachweis gilt, sofern die Bedingungen eingehalten werden. Die meisten dieser Verordnungen enthalten zwei Elemente:

- eine Liste von Kernbeschränkungen, die nicht enthalten sein dürfen,
- Marktanteilsschwellen, deren Überschreitung den Vorteil ausschließt.

Ein Beispiel ist die Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung (EU) 2022/720. Sie gilt seit dem 1. Juni 2022 und ersetzt die bisherige Fassung aus dem Jahr 2010. Die begleitenden Leitlinien wurden erheblich erweitert und enthalten nun deutlich mehr Hinweise zu Einzelfragen in Handels- und Liefervereinbarungen (Europäische Union, Verordnung (EU) 2022/720 der Kommission, ABl. L 134 vom 11.5.2022; Wegner, Schwenker, Altdorf, Zeitschrift für Wettbewerbsrecht, 2022).

Wird die Gruppenfreistellung nicht erfüllt, bedeutet das nicht automatisch, dass die Vereinbarung wettbewerbswidrig ist. Dann ist eine Einzelfallprüfung erforderlich.

Die wichtigste Unterscheidung: „Nicht freigestellt" heißt nicht „verboten".
Es heißt nur, dass Sie die Vereinbarung im Einzelfall prüfen und begründen müssen.

6.3 Horizontale Kooperationen und neue Leitlinien

Für Kooperationen zwischen Wettbewerbern auf derselben Marktstufe, etwa bei Forschung und Entwicklung oder Spezialisierung, sind die Horizontal-Leitlinien der Kommission maßgeblich. Sie wurden 2023 überarbeitet und sind am 1. Juli 2023 in Kraft getreten. Die zugehörigen Gruppenfreistellungsverordnungen für Forschung und Entwicklung sowie Spezialisierung gelten ebenfalls seit diesem Datum. Die Kommission hat die Leitlinien für eine Dauer von zwölf Jahren angelegt, mit dem Ziel, mehr Klarheit und Rechtssicherheit zu schaffen (Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland, Pressemitteilung „Kartellrecht: Kommission veröffentlicht überarbeitete Leitlinien für die Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit", 2023).

7. Vertikale Wettbewerbsbeschränkungen im Vertrieb

Vertikale Vereinbarungen bestehen zwischen Unternehmen auf unterschiedlichen Stufen der Lieferkette, etwa zwischen Hersteller und Händler. Das Kartellverbot gilt auch hier. Es erfasst Vereinbarungen mit Großhändlern, Einzelhändlern, Vertriebspartnern und Brancheninitiativen. Besondere Vorsicht ist geboten, wenn Sie Einfluss nehmen auf:

- Endverkaufspreise,
- Gebiete oder Kundengruppen, an die Ihre Partner verkaufen dürfen,
- den Online-Vertrieb.

7.1 Verkaufspreise

Hersteller dürfen Empfehlungen aussprechen. Kritisch wird es, wenn daraus faktisch verbindliche Mindest- oder Festpreise werden. Die Praxis zeigt typische Konstellationen, die als problematisch gelten:

- Vorteile oder Nachteile, die davon abhängen, dass ein bestimmter Weiterverkaufspreis eingehalten wird, etwa Bonuszahlungen oder der Entzug von Unterstützungsmaßnahmen,
- Vorgaben zu Marge oder maximal zulässigem Rabatt,
- Lieferverzögerungen oder -kürzungen, wenn der Partner andere Preise festlegt,
- die Verknüpfung des Weiterverkaufspreises mit Preisen anderer Marktteilnehmer,
- indirekte Hinweise, bestimmte Preise anderer Anbieter seien „angemessen" oder „richtig".

Zulässig ist dagegen, auf objektive Mengenziele bezogene Anreize zu setzen. Höchstverkaufspreise können zulässig sein, solange sie nicht de facto als Mindest- oder Festpreise wirken. Schriftlich festzuhalten ist, dass der Weiterverkaufspreis in der alleinigen Verantwortung des Partners liegt.

Checkliste: Preisgestaltung im Vertrieb

- ☐ *Ist im Vertrag klar geregelt, dass Partner ihre Verkaufspreise frei festlegen?*
- ☐ *Sind Boni und Anreize an objektive Mengen gebunden?*
- ☐ *Gibt es keine Sanktionen für Abweichungen vom empfohlenen Preis?*
- ☐ *Wird keine Marge oder Rabatthöhe vorgegeben?*

7.2 Gebietszuweisung und Online-Vertrieb

Es kann zulässig sein, Partner daran zu hindern, aktiv Kunden in einem Gebiet anzusprechen, das exklusiv einem anderen Partner zugewiesen oder für den Hersteller reserviert ist. Problematisch sind dagegen Verbote, auf unaufgeforderte Anfragen einzelner Kunden aus einem fremden Gebiet zu reagieren. Der Verkauf auf eigene Initiative und der passive Verkauf auf Kundenanfrage werden in der Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung unterschiedlich behandelt. Beschränkungen des Online-Verkaufs sind besonders sensibel und verlangen eine sorgfältige rechtliche Bewertung (Europäische Union, Verordnung (EU) 2022/720 der Kommission, ABl. L 134 vom 11.5.2022).
Bei Unsicherheit sollten Sie vor der Umsetzung rechtlichen Rat einholen.

8. Durchsetzung: Behörden und Schadensersatz

8.1 Ermittlungsbefugnisse

Kartellbehörden verfügen über weitreichende Befugnisse. Sie dürfen Durchsuchungen durchführen (sogenannte „Dawn Raids"), Dokumente beschlagnahmen, Einzelpersonen befragen und Informationen anfordern. Verfahren können durch Kronzeugenanträge oder Beschwerden von Kunden und Mitwettbewerbern ausgelöst werden.

Bei Verstößen gegen Mitwirkungspflichten drohen erhebliche Sanktionen. Dazu gehören die Nichtbefolgung von Anordnungen, die Behinderung der Untersuchung, das Verbergen oder Vernichten von Beweismitteln sowie die Abgabe irreführender Informationen (Europäische Union, Verordnung (EG) Nr. 1/2003, Art. 20 bis 23).

***Praxis-Tipp**: Vorbereitung auf eine Durchsuchung:*
Legen Sie einen internen Ablauf fest, der festhält, wer informiert wird, wer die Behörde empfängt und wie Dokumente gesichert werden. Schulen Sie Empfangspersonal und Führungskräfte. Vernichten Sie unter keinen Umständen Dokumente.

8.2 Behördliche und private Durchsetzung

Die behördliche Durchsetzung bleibt ein zentraler Pfeiler des EU-Kartellrechts. Gleichzeitig wird die private Rechtsdurchsetzung gezielt gefördert, um die begrenzten Ressourcen der Behörden zu ergänzen. Mittel dafür ist die Entschädigung der Geschädigten.

Die Richtlinie 2014/104/EU hat die Klageaktivität in der EU deutlich erhöht (Europäische Union, Richtlinie 2014/104/EU über bestimmte Vorschriften für Schadensersatzklagen nach nationalem Recht, 2014). Die Richtlinie stellt sicher, dass Geschädigte den vollständigen Ersatz ihres Schadens verlangen können, einschließlich entgangenen Gewinns.

Wichtige Merkmale der Praxis:

- Der Schwerpunkt liegt auf sogenannten Follow-on-Klagen, die auf Entscheidungen der Wettbewerbsbehörden beruhen.
- Die Schadensersatzforderungen können die verhängten Geldbußen deutlich übersteigen.
- Kläger müssen nachweisen, dass sie tatsächlich geschädigt wurden. Das ist oft komplex. Gerichte dürfen den Schaden jedoch schätzen, wenn genügend Anhaltspunkte vorliegen.
- Auf nationaler Ebene klagen zunehmend Unternehmen vor Zivilgerichten, nachdem das Bundeskartellamt ein Kartell aufgedeckt hat.

9. Nachhaltigkeit im Spannungsfeld des Kartellrechts

Kooperationen zu Nachhaltigkeitszielen, etwa gemeinsame Verpackungsstandards, Lieferkettenprojekte oder Branchenvereinbarungen zur Reduktion von Emissionen, sind zunehmend gefragt. Sie können jedoch Wettbewerbsparameter berühren, etwa Preise, Mengen oder Innovationsanreize.

Die Horizontal-Leitlinien 2023 enthalten einen eigenen Abschnitt zu Nachhaltigkeitsvereinbarungen. Sie stellen klar, dass solche Vereinbarungen nicht per se verboten sind, sondern anhand der allgemeinen Kriterien zu prüfen sind (Europäische Kommission, Mitteilung „Leitlinien zur Anwendbarkeit des Artikels 101 AEUV auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit").

Empfehlung: Dokumentieren Sie das Nachhaltigkeitsziel, den erwarteten Nutzen für Verbraucher und die Notwendigkeit jeder einzelnen Beschränkung. Vereinbaren Sie keine Preise oder Mengen, wenn das Ziel auch ohne sie erreichbar ist.

10. Kooperationsverträge und Compliance

10.1 Was ein Kooperationsvertrag kartellrechtlich regeln sollte

Der Vertrag ist das zentrale Dokument Ihrer Kooperation. Er sollte klar festhalten:

- den konkreten Zweck der Zusammenarbeit und den erwarteten Nutzen,
- die Abgrenzung des Kooperationsbereichs gegenüber dem übrigen Geschäft,
- die Regeln für den Informationsaustausch, einschließlich einer Clean-Team-Regelung für sensible Daten,
- die Eigenständigkeit der Parteien im Marktverhalten, insbesondere bei Preisen,
- Laufzeit, Kündigungsregeln und Verfahren zur Beendigung,
- die Pflicht zur Einhaltung des Kartellrechts und ein Verfahren bei Verdachtsfällen.

10.2 Dos und Don'ts der Vertragsgestaltung

Dos	Don'ts
Zweck und Nutzen dokumentieren	Pauschale Formulierungen wie „Zusammenarbeit im gesamten Markt"
Informationsaustausch auf das Notwendige beschränken	Unbegrenzter Zugriff auf Preis- und Kundendaten
Eigenständigkeit im Marktverhalten festschreiben	Vorgaben zu Endverkaufspreisen
Clean-Team für sensible Daten einrichten	Gemeinsame Vermarktung ohne klare Abgrenzung
Laufzeit und Beendigung klar regeln	Unklare oder unbefristete Wettbewerbsverbote
Rechtliche Prüfung vor Abschluss	Vertrauen auf mündliche Zusagen

10.3 Einbindung von Legal, Compliance und Geschäftsführung

Kooperationen gelingen dann, wenn Rechtsabteilung, Compliance und Geschäftsführung früh eingebunden sind. Ein bewährtes Vorgehen umfasst:

- **Vorprüfung:** Juristische Einordnung vor Gesprächsaufnahme mit dem Partner,
- **Freigabeprozess:** Dokumentierte Freigabe durch Legal und Geschäftsführung,
- **Begleitung:** Teilnahme der Rechtsabteilung an kritischen Treffen,
- **Monitoring:** Regelmäßige Überprüfung der tatsächlichen Umsetzung,
- **Schulung:** Sensibilisierung aller beteiligten Mitarbeitenden.

Checkliste: Compliance-Minimum für Kooperationen

- ☐ *Rechtliche Vorprüfung dokumentiert*
- ☐ *Freigabe durch Geschäftsführung oder Legal erteilt*
- ☐ *Kartellrechtliche Schulung für alle Beteiligten absolviert*
- ☐ *Richtlinie für Verbandstreffen und Branchenveranstaltungen vorhanden*
- ☐ *Hinweisgeberkanal für Verdachtsfälle eingerichtet*
- ☐ *Protokolle und Agenden werden archiviert*
- ☐ *Regelmäßige Überprüfung der Kooperation mindestens jährlich*

10.4 Risikofrüherkennung

Viele Verstöße lassen sich früh erkennen, wenn Auffälligkeiten systematisch erfasst werden. Achten Sie auf:

- ungewöhnlich präzise Marktkenntnisse über Wettbewerber,
- parallele Preisanpassungen ohne erkennbaren Anlass,
- Äußerungen in Vertrieb oder Einkauf, die Absprachen andeuten,
- Beschwerden von Kunden über einheitliche Konditionen am Markt.

Ein Meldesystem, das Hinweise ohne Angst vor Nachteilen entgegennimmt, ist dabei zentral.

11. Fazit

Kooperationen sind rechtlich möglich, aber sie verlangen Sorgfalt. Die wichtigsten Erkenntnisse im Überblick:

- **Das Verbot ist weit gefasst.** Auch informelle Absprachen und Informationsaustausche können genügen.
- **Hardcore-Kartelle sind stets verboten.** Effizienzargumente helfen hier nicht.
- **Informationen sind schnell sensibel.** Die Schwelle für Sensibilität ist niedrig.
- **Freistellungen sind möglich, erfordern aber Nachweis.** Gruppenfreistellungen bieten die größte Sicherheit.
- **Vertriebsverträge sind eine Hauptquelle von Risiken.** Preis- und Gebietsvorgaben sind besonders kritisch.
- **Schadensersatz ist ein erheblicher Kostenfaktor.** Er sollte in jede Risikobewertung einfließen.
- **Prävention lohnt sich.** Klare Prozesse sind günstiger als jede Ermittlung.

Wer Kooperationen von Beginn an kartellrechtlich strukturiert, gewinnt Planungssicherheit und schützt zugleich Reputation und Ressourcen.

12. Rechtlicher Hinweis

Dieses Dokument stellt keine Rechtsberatung dar. Bei konkreten Datenschutzfragen wenden Sie sich an Ihre*n Datenschutzbeauftragte*n. Für die Bewertung eines konkreten Sachverhalts ziehen Sie bitte eine Rechtsberatung hinzu.

Quellenverzeichnis

Sortiert alphabetisch nach Herausgeber. Abrufdatum: 26.10.2026.

- Bundesrepublik Deutschland: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), § 1 und § 2. https://www.gesetze-im-internet.de/gwb/
- Bundeskartellamt: Hinweispapier zu Preisbindungen im stationären Lebensmitteleinzelhandel, 2017.
- Europäische Kommission: Bekanntmachung über Vereinbarungen von geringer Bedeutung („De-minimis"-Bekanntmachung), 2014.
- Europäische Kommission: Mitteilung „Leitlinien zur Anwendbarkeit des Artikels 101 AEUV auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit", ABl. C 259 vom 21.7.2023. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52023XC0721(01)
- Europäische Kommission: Mitteilung „Leitlinien für vertikale Beschränkungen", ABl. C 248 vom 30.6.2022. https://eur-lex.europa.eu/DE/legal-content/summary/guidelines-on-vertical-restraints.html
- Europäische Union: Richtlinie 2014/104/EU über bestimmte Vorschriften für Schadensersatzklagen nach nationalem Recht wegen Zuwiderhandlungen gegen wettbewerbsrechtliche Bestimmungen, 26. November 2014. https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2014/104/oj?locale=de
- Europäische Union: Verordnung (EU) 2022/720 der Kommission über die Anwendung des Art. 101 Abs. 3 AEUV auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen, ABl. L 134 vom 11.5.2022. https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/720/oj?locale=de
- Europäische Union: Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des Vertrags niedergelegten Wettbewerbsregeln, 2003.
- Europäische Union: Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union, Art. 101 und 102.
- Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland: Pressemitteilung „Kartellrecht: Kommission veröffentlicht überarbeitete Leitlinien für die Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit", 2023. https://germany.representation.ec.europa.eu/news/kartellrecht-kommission-veroffentlicht-uberarbeitete-leitlinien-fur-die-vereinbarungen-uber-2023-06-01_de
- Wegner, Anne C.; Schwenker, Benjamin; Altdorf, Samira: „Die neue Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung (EU) 2022/720 nebst Vertikal-Leitlinien – Kontinuität und Umbruch in der Vertriebspraxis", Zeitschrift für Wettbewerbsrecht, 20(3), 2022, S. 243–283. https://www.degruyterbrill.com/document/doi/10.15375/zwer-2022-0304/html?lang=de

Passende Weiterbildungen finden Sie hier:

Weiterbildung zum Thema Recht

Finden Sie aus unserem erstklassigen Weiterbildungsangebot die für Ihre Bedürfnisse passende Fortbildung. Profitieren Sie von unseren maßgeschneiderten Seminaren und Lehrgängen mit erfahrenen, hochkarätigen Experten rund um das Thema Recht. Jetzt informieren.

e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen.
Jetzt unverbindlich testen.

Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als Inhouse-Training.
Jetzt individuelles Angebot anfordern.

Wir garantieren fachlich hochwertige Weiterbildung für Ihren Erfolg – unsere ISO-Zertifizierungen nach 9001 und 21001 unterstreichen dies. Jetzt informieren

FORUM · Institut für Management GmbH · Postfach 10 50 60 · 69040 Heidelberg · Germany
Telefon: +49 6221 500-500 · Fax: +49 6221 500-555 · www.forum-institut.de