Wirkungen der direkten Sanktionen

*Reto Jacobs**

Inhaltsübersicht

Einleitung

I. Präventive Wirkung der Sanktionen
   A. Vermeidung der Sanktionen als Ziel
   B. Compliance-Programme als Antwort auf das Sanktionsrisiko

II. Praktische Probleme bei der Prävention
   A. Effizienz und Effektivität der Compliance-Programme
   B. Unsicherheiten in Bezug auf Marktabgrenzung und Marktstellung
   C. Unsicherheit in Bezug auf die kartellrechtliche Würdigung

III. Erhöhtes Bedürfnis nach Rechtssicherheit
   A. Meldeverfahren gemäss Art. 49a Abs. 3 Bst. a KG
   B. Beratung gemäss Art. 23 Abs. 2 KG
   C. Beratung durch Anwälte

Zusammenfassung

Literatur

Einleitung

Bereits fünf Jahre nach Inkrafttreten des Kartellgesetzes[1] beantragte der Bundesrat im Jahre 2001 beim Parlament eine Revision[2]. Grund für den frühen Revisionsbedarf war in erster Linie das Fehlen der so genannten direkten Sanktionen. Nach dem damals geltenden Recht musste die Wettbewerbskommission (nachfolgend: WEKO) zunächst die Kartellrechtswidrigkeit feststellen und das kartellrechtswidrige Verhalten mit einer Verfügung untersagen. Erst wenn sich das Unternehmen erneut kartellrechtswidrig verhielt und gegen die Verfügung verstiess, konnten Sanktionen verhängt werden[3]. Deshalb wurde dem damals geltenden KG – insbesondere auch im Lichte der internationalen Entwicklungen[4] –

* Dr. iur., LL.M, Rechtsanwalt in Zürich.

1 Das Bundesgesetz vom 6. Oktober 1995 über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG, SR 251) trat am 1. Juli 1996 in Kraft.

2 Botschaft revKG vom 7. November 2001 (BBl 2002 2022 ff.).

3 Vgl. Art. 50 und 54 aKG.

4 Dazu ausführlich Zimmerli 2007: 92 ff.

eine ungenügende präventive Wirkung attestiert[5] und die Einführung direkter Sanktionen als notwendig erachtet[6]. Das revidierte Kartellgesetz trat am 1. April 2004 in Kraft.

Gemäss dem neuen Art. 49a Abs. 1 KG können Unternehmen heute für gewisse Kartellrechtsverstösse direkt gebüsst werden und zwar bis zu einem Betrag von 10 Prozent des in den letzten drei Geschäftsjahren in der Schweiz erzielten Umsatzes[7]. Sanktionsfähig sind die in Art. 5 Abs. 3 KG aufgezählten «harten» horizontalen Abreden[8], die im Art. 5 Abs. 4 KG genannten besonders schädlichen vertikalen Abreden[9] und das gemäss Art. 7 KG missbräuchliche Verhalten marktbeherrschender Unternehmen[10].

Die WEKO hat somit seit dem 1. April 2004 die Möglichkeit, hohe Bussen zu verhängen. Knapp fünf Jahre später soll mit dem vorliegenden Beitrag der Frage nachgegangen werden, welche Wirkungen die direkten Sanktionen in der Praxis zeigen. Von Interesse ist insbesondere, ob das vom Gesetzgeber mit den direkten Sanktionen angestrebte Ziel – eine grössere präventive Wirkung – erreicht wurde.

I. Präventive Wirkung der Sanktionen

A. Vermeidung der Sanktionen als Ziel

Auch wenn die WEKO bisher erst in drei Fällen gestützt auf Art. 49a Abs. 1 KG direkte Sanktionen verhängt hat[11], von denen zwei noch bei den Rechtsmittelinstanzen hängig sind, darf die Wirkung der direkten Sanktionen nicht unterschätzt werden. Mit der Einführung der direkten Sanktionen hat sich die Kartellrechtswirklichkeit in der Schweiz verändert. Für diesen Wandel verantwortlich sind nicht nur die direkten Sanktionen, sondern auch die gleichzeitig eingeführte

5 Vgl. Botschaft revKG (Fn. 377), 2027.
6 Vgl. Botschaft revKG (Fn 377), 2023 f, 2033 f. und 2041.
7 Die Details zur Berechnung der Busse sind in der KG-Sanktionsverordnung (SR 251.5) geregelt; vgl. Art. 2 ff. SVKG.
8 Preis-, Mengen-, Gebiets- und Kundenabsprachen.
9 Abreden über Mindest- oder Festpreise sowie Abreden über absoluten Gebietsschutz.
10 Umstritten ist, ob in jenen Fällen, in denen die Vermutung von Art. 5 Abs. 3 bzw. 4 KG widerlegt werden kann, Sanktionen ausgesprochen werden können (vgl. zum Stand der Diskussion Reinert 2007: Art. 49a N 8).
11 Swisscom – Terminierung Mobilfunk, RPW 2007, 241 ff.; Publigroupe – Kommissionierung von Berufsvermittlern, RPW 2007, 190; Documed – Publikation von Arzneimittelinformationen, RPW 2008, 385 ff.

Bonusregelung[12] und die Kompetenz der WEKO, Hausdurchsuchungen[13] durchzuführen. Diese beiden Instrumente haben die Wahrscheinlichkeit, dass kartellrechtswidriges Verhalten entdeckt wird, deutlich erhöht und damit die präventive Wirkung der direkten Sanktionen verstärkt.

Bereits mit dem ersten Sanktionsentscheid hat die WEKO klargestellt, dass kartellrechtswidriges Verhalten auch in der Schweiz teuer sein kann[14]. Offensichtlich ist die WEKO bereit, den ihr vom Gesetzgeber gewährten Bussenrahmen[15] auszuschöpfen und hohe Bussen zu verhängen. Die davon ausgehenden präventiven Wirkungen sind in der Praxis deutlich spürbar. Bussen in der vom Gesetzgeber vorgesehenen Grössenordnung können den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens nachhaltig gefährden. Die Unternehmen haben daher heute ein grosses Interesse daran, sich kartellrechtskonform zu verhalten und Bussen zu vermeiden.

Auch die Organe der Unternehmen – insbesondere die Mitglieder des Verwaltungsrats – sind bestrebt, Bussen gegen ihr Unternehmen zu vermeiden. Denn obwohl die Mitglieder des Verwaltungsrats für Kartellrechtsverstösse ihres Unternehmens gestützt auf das KG nicht gebüsst werden können, besteht das Risiko einer indirekten Haftung. Gemäss Art. 716a Ziff. 5 OR gehört es zu den unübertragbaren Aufgaben des Verwaltungsrats, die mit der Geschäftsführung betrauten Personen in Bezug auf die Befolgung der Gesetze zu beaufsichtigten. Verstösst ein Unternehmen gegen das Kartellgesetz, so stellt sich die Frage, ob der Verwaltungsrat diese Aufsichts- und damit seine Sorgfaltspflicht erfüllt hat. Wird dies verneint, so kann er für den daraus resultierenden Schaden unter Umständen gestützt auf Art. 754 OR zur Verantwortung gezogen werden[16]. Aus Art. 716a Ziff. 5 OR ergibt sich zwar keine Pflicht des Verwaltungsrats, jede einzelne Verhaltensweise des Unternehmens auf ihre Kartellrechtskonformität hin zu prüfen. Jedoch gehört es heute wohl zum Standard, dass Unternehmen präventive Massnahmen treffen, um Kartellrechtsverstösse zu verhindern. Der Verwaltungsrat ist dafür verantwortlich, dass ein so genanntes Kartellrechts-Compliance-Programm erstellt und umgesetzt wird. Fehlt ein solches Programm in einem Unternehmen gänzlich, obwohl der Verwaltungsrat Hinweise für kartellrechtlich kritische Verhaltensweisen hatte, kann die Haftung des Verwaltungsrats von einem Gericht bejaht werden[17].

12 Vgl. Art. 49a Abs. 2 KG.
13 Vgl. Art. 42 Abs. 2 KG.
14 Swisscom – Terminierung Mobilfunk, RPW 2007, 241 ff.; die WEKO verhängte eine Busse von rund CHF 333 Mio.
15 10% des in den letzten drei Jahren in der Schweiz erzielten Umsatz (vgl. Art. 49a Abs. 1 KG).
16 Vgl. dazu Stoffel 2005: 356 ff.; Ducrey 2004a: 403 f.
17 Vgl. dazu Stoffel 2005: 365; Ducrey 2004a: 402 ff.

Schliesslich werden sich auch die Arbeitnehmenden je länger je mehr bewusst, dass sie sich aus eigenem Interesse an das Kartellrecht halten sollten. Obwohl in der Schweiz noch keine Fälle bekannt sind, in denen der Arbeitgeber versucht hat, auf die für den Kartellrechtsverstoss verantwortlichen Arbeitnehmenden Rückgriff zu nehmen, sind solche Fälle zumindest dann denkbar, wenn die Arbeitnehmenden mit ihrem Verhalten nicht nur gegen das KG, sondern auch gegen interne Vorschriften und Weisungen verstossen haben[18]. Hinzu kommt, dass ein schwerwiegender Kartellrechtsverstoss in aller Regel zur – unter Umständen fristlosen – Kündigung führt.

B. Compliance-Programme als Antwort auf das Sanktionsrisiko

Zahlreiche Unternehmen haben vor dem Hintergrund der drohenden Sanktionen grosse Investitionen in Compliance-Programme getätigt. Compliance-Programme dienen dazu, für die Zukunft kartellrechtskonformes Verhalten sicherzustellen und damit Sanktionen zu vermeiden. Gleichzeitig kann der Verwaltungsrat mit einem glaubwürdigen Compliance-Programm den Nachweis erbringen, dass er seiner Sorgfaltspflicht nachgekommen ist[19].

Ein Compliance-Programm setzt voraus, dass zunächst die kartellrechtlichen Risiken des Unternehmens identifiziert werden[20]. Die Risiken können abhängig von der Branche, der Marktstruktur, dem Marktanteil und dem Marktverhalten sehr unterschiedlich sein. Werden z.B. in einer Branche die wichtigen Aufträge regelmässig im Rahmen von Ausschreibungen vergeben, so besteht auf Seiten der Anbieter die Versuchung, den Wettbewerb mittels Submissionsabsprachen zu beschränken. Entsprechend muss das Compliance-Programm eines solchen Anbieters Submissionsabsprachen thematisieren, während dieses Thema in Branchen, in denen die Aufträge nicht ausgeschrieben werden, ohne Bedeutung ist. Zu identifizieren sind nicht nur die kartellrechtlichen Risiken, sondern auch die potentiellen «Kartellrechts-Täter». Denn erst wenn bekannt ist, welche Personen aufgrund ihrer Tätigkeit gefährdet sind, Kartellrechtsverstösse zu begehen, können die Compliance-Massnahmen auf diese Personen zugeschnitten werden[21].

Das Instrument zur Identifikation der Risiken und der Personen ist in der Praxis ein so genannter Kartellrechts-Audit. Ein solcher umfasst in der Regel nicht nur eine Überprüfung der relevanten Verträge sondern auch Interviews mit Arbeitnehmenden, die Durchsicht interner Protokolle bis hin zur Durchsicht der E-Mail-Korrespondenz. Ein solcher Audit ist – insbesondere bei grösseren Unternehmen – sehr aufwändig und mit hohen Kosten verbunden. Darauf verzichtet werden kann aber kaum, da der Erfolg eines Compliance-Programms entscheidend davon abhängt, dass es auf das konkrete Unternehmen zugeschnitten ist. Gegenüber standardisierten Compliance-Programmen, die im Wesentlichen die im Gesetz aufgeführten Tatbestände wiedergeben, ist Zurückhaltung angebracht. Für die Adressaten muss aus dem Compliance-Programm hervorgehen, welche konkreten Punkte in ihrem Geschäftsalltag zu beachten sind. Compliance-Programme bestehen in der Regel aus einer Reihe von Massnahmen, wozu insbesondere Schulungen, interne Richtlinien, periodische Re-Audits und interne Sanktionen für den Fall des Verstosses gehören[22].

II. Praktische Probleme bei der Prävention

Der Wille, sich kartellrechtskonform zu verhalten, ist heute zwar noch nicht bei allen aber bei vielen Unternehmen vorhanden. Dabei handelt es sich in der Regel nicht bloss um ein Lippenbekenntnis, sondern um den ernsthaften und durch das oberste Management getragenen Entscheid, das unternehmerische Verhalten konsequent an den wettbewerbsrechtlichen Rahmenbedingungen auszurichten[23]. In der Praxis stellen sich aber auch für jene Unternehmen, die sich kartellrechtskonform verhalten wollen, verschiedene Schwierigkeiten.

18 Vgl. Art. 321e OR.

19 Vgl. Stoffel 2005: 359; Ducrey 2004a: 403 f.

20 Zu den Elementen und zum Aufbau eines wirksamen Compliance-Programms vgl. namentlich § 8B2.1 der United States Sentencing Guidelines (USSG; Stand 1. November 2008; abrufbar unter www.ussc.gov). Vgl. auch etwa Ducrey 2004a: 402 f.; Desai 2003: 9 ff.; Ballantyne 2005: 13 ff.; Krauskopf/Rochat 2009: 64; sowie eingehend Dreher 2004: 78 ff. und 96 ff.

21 Das Erfordernis, dass ein Compliance-Programm «massgeschneidert» sein muss, ergibt sich auch aus § 8B2.1 (a), (b) und (c) sowie den Application Notes (6[A] [ii]; USSG Seite 503) zu diesen Bestimmungen: *«If, because of the nature of an organization's business, there is a substantial risk that certain types of criminal conduct may occur, the organization shall take reasonable steps to prevent and detect that type of criminal conduct. For example, an organization that, due to the nature of its business, employs sales personnel who have flexibility to set prices shall establish standards and procedures designed to prevent and detect price-fixing. An organization that, due to the nature of its business, employs sales personnel who have flexibility to represent the material characteristics of a product shall establish standards and procedures designed to prevent and detect fraud.»*

22 Vgl. abermals § 8B2.1 USSG; weitere Hinweise etwa bei Zimmerli 2007: 543 ff., sowie bei den in Fn 20 zitierten Autoren.

23 Vgl. § 8B2.1 (a) und (b) USSG.

A. Effizienz und Effektivität der Compliance-Programme

Wirksame Compliance-Programme sind aufwändig, zeitintensiv und teuer. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann es für ein Unternehmen schwierig sein, die dafür notwendigen Mittel bereit zu stellen. Hinzu kommt, dass Compliance kein einmaliger Anlass, sondern ein kontinuierlicher Prozess ist. Es ist verhältnismässig einfach, die Mitarbeitenden ein einziges Mal zu schulen. Die Herausforderung besteht darin, das Wissen bei den Mitarbeitenden über Jahre hinweg zu erhalten, neues Personal schnell auf das notwendige Niveau zu bringen und das Interesse am Thema im ganzen Unternehmen aufrecht zu erhalten.

B. Unsicherheiten in Bezug auf Marktabgrenzung und Marktstellung

Eine weitere Schwierigkeit besteht darin, dass die Frage, ob eine bestimmte Verhaltensweise kartellrechtskonform ist, häufig nicht einfach mit ja oder nein beantwortet werden kann. Dies trifft ganz besonders auf die Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen zu. Unsicherheit besteht bereits bei der Marktabgrenzung: Häufig ist es keineswegs offensichtlich, wie die WEKO den relevanten Markt abgrenzen wird. Alle, die regelmässig in Kartellverfahren involviert sind, haben dazu schon Überraschungen erlebt. Aus der Sicht des Unternehmens ist es aber entscheidend, wie der Markt abgegrenzt wird, da davon seine Marktstellung abhängt. Verhaltensweisen, die das KG dem marktbeherrschenden Unternehmen untersagt, sind anderen Unternehmen nicht nur erlaubt, sondern als besonders wettbewerbsintensiv sogar erwünscht. Ist für ein Unternehmen aber nicht klar, wie der Markt abgegrenzt wird, so kann es nicht beurteilen, ob es über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Neben der Marktabgrenzung bestehen häufig auch in Bezug auf die Marktstellung Unsicherheiten. Um die Marktstellung eines Unternehmens zu bestimmen, stehen der WEKO in einem Verfahren umfassende Untersuchungsmassnahmen zur Verfügung. Dagegen verfügt das einzelne Unternehmen in der Praxis häufig nur über rudimentäre Informationen zu den Konkurrenten. Dies gilt ganz besonders in Märkten, die statistisch schlecht erfasst sind. Detaillierte Marktinformationen wären aber notwendig, um die eigene Marktstellung adäquat einschätzen zu können. Hinzu kommt, dass Märkte dynamisch sind: Die eigene und die Marktstellung der Konkurrenten ändern sind laufend, gewisse Konkurrenten scheiden aus dem Markt aus, während neue hinzukommen. Neue Produkte kommen auf den Markt, die als Substitute den relevanten Markt erweitern; oder umgekehrt führt eine starke Spezialisierung der Produkte dazu, dass ein Markt in mehrere Teilmärkte zerfällt. Deshalb ist in der wirtschaftlichen Realität die Frage, ob ein

Unternehmen marktbeherrschend ist, oft schwierig zu beantworten. Dies belegen auch die Verfahren der WEKO, sind doch die Fragen der Marktabgrenzung und der Marktbeherrschung regelmässig umstritten.

Nun könnte man Unternehmen, die ihre Marktstellung nicht präzis einschätzen können, raten, sich im Zweifelsfall so zu verhalten, wie wenn sie marktbeherrschend wären. Dies mag auf den ersten Blick das Problem zwar entschärfen. Jedoch muss man sich bewusst sein, dass man damit diese Unternehmen daran hindert, sich wettbewerbsintensiv zu verhalten und z.B. eine aggressive Tiefpreispolitik zu betreiben. Deshalb ist dieser Ansatz aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht zu begrüssen. Kartellrechtliche «Over-Compliance» (oder, aus sanktionsrechtlicher Sicht, «Over-Deterrence») reduziert die Wettbewerbsintensität und führt zu Wohlfahrtsverlusten.

C. Unsicherheit in Bezug auf die kartellrechtliche Würdigung

Selbst wenn für ein Unternehmen feststeht, dass es über eine marktbeherrschende Stellung verfügt, ist damit noch keineswegs klar, was das Unternehmen machen darf und was nicht. Dies kann an Beispielen aus der Entscheidpraxis der WEKO illustriert werden:

Die WEKO qualifizierte im Sanktionsentscheid i.S. Mobilterminierung[24] die Terminierungsgebühren der Swisscom als missbräuchlich hoch. Im Entscheid der WEKO sucht man aber vergeblich nach dem kartellrechtlich zulässigen Preis. Vielmehr begnügte sich die WEKO mit der Feststellung, der Preis sei zu hoch gewesen. Dieser Entscheid ist vergleichbar mit einem Bussen-Entscheid wegen Geschwindigkeitsüberschreitung, in dem die zulässige Höchstgeschwindigkeit weder markiert ist noch dem Gebüssten mit dem Bussenentscheid mitgeteilt wird. Dass der WEKO-Entscheid schon deswegen aus rechtsstaatlicher Sicht fragwürdig ist, soll an dieser Stelle nicht weiter thematisiert werden. Zu denken geben sollte aber, dass die WEKO auch nach einer mehrjährigen Untersuchung offenbar nicht in der Lage ist, die Grenze zwischen dem kartellrechtlich zulässigen und dem kartellrechtswidrigen Preis zu ziehen. Vom marktbeherrschenden Unternehmen wird aber verlangt, dass es dies ohne weiteres kann.

Im Sanktionsentscheid i.S. Publikation von Arzneimittelinformationen sah die WEKO eine kartellrechtswidrige Diskriminierung darin, dass die Documed ihre Preise für die Publikation von Arzneimittelinformationen nicht danach abgestuft hatte, ob der Text unverändert publiziert wurde oder ob Änderungen vorgenom-

[24] RPW 2007, 241 ff.

men werden mussten[25]. Damit würden ungleiche Sachverhalte unzulässigerweise gleich behandelt. Dass mit der unveränderten Publikation eines Textes weniger Aufwand verbunden ist und dies in der perfekten Welt zu unterschiedlichen Preisen führen sollte, ist unbestritten. Fraglich ist dagegen, ob die fehlende Preisdifferenzierung wirklich eine kartellrechtswidrige Diskriminierung darstellt. Denn wo genau die Grenze zwischen zulässiger Gleichbehandlung und unzulässiger Diskriminierung verschiedener Geschäftsvorfälle verläuft, ist kaum allgemein zu beantworten. So kann man sich auch bei dem von der WEKO favorisierten Preissystem fragen, ob die Unterscheidung zwischen unveränderten und geänderten Texten und die preisliche Gleichbehandlung aller Änderungen nicht auch eine Diskriminierung darstellt. Denn ist z.B. in einem Text nur ein Druckfehler zu korrigieren, so ist damit weniger Aufwand verbunden, als wenn der gesamte Text umgestaltet werden muss. Müssten somit die Preise nach der Anzahl geänderter Zeichen differenziert werden? Ist es wirklich offensichtlich und damit für das Unternehmen problemlos erkennbar, dass die Gleichbehandlung nicht geänderter und geänderter Texte unzulässig, die Gleichbehandlung aller geänderten Texte aber zulässig ist?

Diese Beispiele zeigen, dass es für ein Unternehmen sehr schwierig sein kann zu bestimmen, wo genau die Grenze zwischen kartellrechtskonformem und kartellrechtswidrigem Verhalten verläuft. Dies gilt erst recht, wenn man berücksichtigt, zu welchem Zeitpunkt das Unternehmen seinen Entscheid treffen muss. Während die WEKO ihre Beurteilung ex post vornimmt, muss das Unternehmen die heiklen Entscheide ex ante treffen. Das Unternehmen ist gezwungen, seine Entscheide zu einem Zeitpunkt zu treffen, in dem künftige Marktentwicklungen bestenfalls erahnt werden können. Demgegenüber trifft die WEKO ihren Entscheid rückblickend basierend auf den tatsächlich stattgefundenen Marktentwicklungen. Was dies in der Praxis bedeutet, kann wiederum mit einem Beispiel illustriert werden. Im Entscheid bereffend ADSL[26] warf die WEKO der Swisscom vor, die für Wiederverkäufer geltenden Mengenrabatte seien kartellrechtswidrig, da die höchste Rabattstufe nur von der eigenen Tochtergesellschaft erreicht würde. Dies die ex post Betrachtung der WEKO. Die Swisscom musste aber ihre Preise und die Rabattstufen ex ante festlegen. Zu einem Zeitpunkt, in dem weder bekannt war, wie sich ADSL als Ganzes entwickeln würde, noch welcher Wiederverkäufer wie viel verkaufen würde. War es damals wirklich offensichtlich, dass die eigene Tochter im Wiederverkauf deutlich erfolgreicher sein würde als ihre Konkurrenten? War wirklich erkennbar, dass keiner der Konkurrenten die höchste Rabattstufe erreichen würde?

[25] RPW 2008, 385 ff.
[26] RPW 2004, 407 ff.

Die WEKO kann bei ihrer ex post Analyse auf harte Fakten abstellen. Dagegen muss das Unternehmen seine Entscheide im Voraus gestützt auf fehleranfällige Annahmen und Prognosen über die künftige Marktentwicklung treffen. Deshalb ist es häufig auch für das Unternehmen, das sich kartellrechtskonform verhalten will, schwierig, einen künftigen Konflikt mit dem Kartellgesetz gänzlich auszuschliessen. In diesem Punkt besteht offensichtlich eine Diskrepanz zwischen dem bürgerlichen Strafrecht und der Anwendung von Art. 7 KG: Wenn im bürgerlichen Strafrecht das Verhalten einer Person beurteilt wird, ist von grösster Bedeutung und von Amtes wegen abzuklären, ob der Angeschuldigte allenfalls einem Sachverhalts- oder Rechtsirrtum unterlegen ist oder bestimmte Verhaltensnormen lediglich fahrlässig verletzt hat. Im Kartellrecht, wo – unter finanziellen Gesichtspunkten – mindestens so streng sanktioniert wird und wo sich das angeschuldigte Unternehmen mit komplexen Verhaltensnormen und undurchsichtigen wirtschaftlichen Sachlagen konfrontiert sieht, interessieren sich Behörden nicht (oder nur am Rande) für diese Problematik.

Ein weiteres Beispiel für diese Problematik sind Preisempfehlungen in Vertriebsverträgen. Gemäss der im Jahr 2007 publizierten Bekanntmachung der WEKO wird die Zulässigkeit von Preisempfehlungen einzelfallweise anhand verschiedener Kriterien beurteilt[27]. Unter anderem wird geprüft, ob die Preisempfehlung von einem bedeutenden Teil der Wiederverkäufer eingehalten wird[28]. Der Hersteller, der vor dem Entscheid steht, ob er eine Preisempfehlung abgeben soll, kann aber nicht antizipieren, wie sich die Händler verhalten werden. Trotzdem wird genau dies von ihm verlangt. Sollte sich nämlich zeigen, dass die Preisempfehlung von den meisten Händlern befolgt wird, so läuft der Hersteller Gefahr, wegen des Vorwurfs der Preisbindung zweiter Hand gestützt auf Art. 5 Abs. 4 KG gebüsst zu werden.

III. Erhöhtes Bedürfnis nach Rechtssicherheit

Die obigen Beispiele zeigen, dass es in der Praxis auch für das willige Unternehmen oft schwierig ist, die Grenze zwischen kartellrechtlich zulässigem und unzulässigem Verhalten zu ziehen. Dies ist einerseits auf die Unbestimmtheit der im KG enthaltenen Rechtsbegriffe und andererseits auf die Dynamik der Märkte zurückzuführen. Zudem muss das Unternehmen die kartellrechtlich relevanten Entscheidungen ex ante und mit grossen Unsicherheiten über die künftigen Ent-

[27] Bekanntmachung zur wettbewerbsrechtlichen Behandlung vertikaler Abreden, RPW 2007/4, 675 ff.
[28] Ziff. 11 Abs. 2 Bst. e vertikal Bekanntmachung.

wicklungen treffen. Lässt man die Unternehmen mit diesen Unsicherheiten allein, so ist dies nicht nur rechtstaatlich problematisch[29]. Es besteht auch die Gefahr von «Over-Compliance» (oder eben «Over-Deterrence»): Aus Furcht vor den hohen Bussen verzichten die Unternehmen darauf, sich wettbewerbsintensiv zu verhalten oder sie verzichten auf effiziente Vertriebssysteme und Kooperationsformen. Ein Gesetz, dessen Ziel es ist, den Wettbewerb zu schützen, sollte solche Effizienzverluste als Folge von «Over-Compliance» (oder «Over-Deterrence») nicht hinnehmen, sondern Instrumente zur Verfügung stellen, um dies zu vermeiden. Das KG enthält solche Instrumente.

A. Meldeverfahren gemäss Art. 49a Abs. 3 Bst. a KG

Mit der Meldung gemäss Art. 49a Abs. 3 Bst. a KG wollte der Gesetzgeber den Unternehmen ein Instrument zur Verfügung stellen, um die – durch die Sanktionen deutlich akzentuierte – Rechtsunsicherheit zu beseitigen. Gemäss dem erläuternden Bericht zum Vorentwurf[30] und der Botschaft[31] soll mit der Meldemöglichkeit verhindert werden, dass Unternehmen das Risiko einer Fehlbeurteilung ihres Verhaltens tragen müssen. Bereits das von Rhinow/Gurovits erstellte verfassungsrechtliche Gutachten kam zum Schluss, dass es bedenklich wäre, wenn die Unternehmen keine Möglichkeit hätten, die Rechtslage vorgängig zu klären und damit eine Sanktion zu vermeiden. Die Gutachter bezeichneten die Meldemöglichkeit zutreffend als das verfassungsrechtlich notwendige Korrektiv zur Unbestimmtheit der sanktionsbedrohten Tatbestände[32]. In der parlamentarischen Beratung war das Bedürfnis der Unternehmen nach Rechtssicherheit unbestritten; die Meldemöglichkeit wurde lediglich noch durch das Widerspruchsverfahren ergänzt.

Aus der Entstehungsgeschichte geht somit hervor, dass mit der Meldung ein Instrument geschaffen werden sollte, das den Unternehmen ermöglicht, das Risiko einer Fehlbeurteilung und einer Sanktion zu vermeiden. Ziel von Art. 49a Abs. 3 Bst. a KG ist die Schaffung von Rechtssicherheit für die Unternehmen. Art. 49a Abs. 3 Bst. a KG bezweckt dagegen nicht die Aufdeckung unzulässiger Wettbewerbsbeschränkungen. Dafür hat der Gesetzgeber die Bonusregelung (Art. 49a Abs. 2 KG) geschaffen. Die Sanktionsbefreiung als Folge der Meldung ist nicht die Gegenleistung für die Mithilfe bei der Aufdeckung einer Wettbewerbsbeschränkung, sondern dient einzig der vom Gesetzgeber beabsichtigten und ver-

29 Vgl. im Zusammenhang mit Art. 7 KG etwa Tagmann 2007: 162.
30 Erläuternder Bericht vom 18. September 2000 zur Änderung des Kartellgesetzes, 6.
31 BBl 2002, 2039 f.
32 Rhinow/Gurovits 2001: 612 ff.

fassungsmässig gebotenen Schaffung von Rechtssicherheit für die Unternehmen[33]. An diesem Normzweck hat sich die Auslegung Art. 49a Abs. 3 Bst. a KG zu orientieren.

Mit einem im Jahr 2007 gefällten Entscheid hat die WEKO diesen Normzweck in Frage gestellt[34]. Gegenstand des Entscheides war die gemeldete Einführung der so genannten «Domestic Multilateral Interchange Fee» (DIMF) durch die Herausgeber von Maestro-Debitkarten. Die WEKO kam nach ersten Abklärungen zum Schluss, dass die DMIF kartellrechtlich heikel sein könnte und dass dies im Rahmen einer Vorabklärung zu überprüfen sei. Mit der Eröffnung der Vorabklärung lebte für die meldenden Unternehmen das Sanktionsrisiko wieder auf[35], weshalb sie mit der Umsetzung der DMIF zuwarteten, bis die WEKO zu einer endgültigen Beurteilung gekommen war. Die WEKO hielt in ihrem Schlussbericht zur Vorabklärung fest, dass die DMIF kartellrechtlich problematisch sei, weigerte sich aber, dazu eine Untersuchung zu eröffnen mit der Begründung, dass die DMIF bis zu diesem Zeitpunkt nicht umgesetzt werde und somit auch keine Wirkung entfalte. Dies hatte für die meldenden Unternehmen folgende Konsequenzen: Um einen Entscheid zu erhalten, hätten die Unternehmen die DMIF umsetzen müssen, womit sie sich aber gleichzeitig dem Bussenrisiko ausgesetzt hätten, was angesichts der Höhe der Bussen keine Alternative war.

Dieser Entscheid der WEKO wurde leider sowohl vom Bundesverwaltungsgericht[36] als auch vom Bundesgericht geschützt[37]. Das KG gebe den Unternehmen keinen Anspruch auf Eröffnung einer Untersuchung oder einen rechtsverbindlichen Entscheid über die Zulässigkeit einer Verhaltensweise. Diese Begründung mag zwar zutreffen, geht aber am Ziel vorbei. Denn die meldenden Unternehmen wollen mit der Meldung weniger einen verbindlichen Entscheid zur Zulässigkeit einer Verhaltensweise erwirken als vielmehr das Risiko einer Busse ausschliessen. Der Zweck der Meldung besteht in der Schaffung dieser Rechtssicherheit. An den Fall, dass die WEKO zwar ein Verfahren eröffnet, dieses aber mangels Umsetzung wieder einstellt, hat der Gesetzgeber wohl nicht gedacht[38]. Folglich dürfte es sich um eine echte Lücke handeln, die von den rechtsanwendenden Behörden zu schliessen ist. Eine sinnvolle und mit dem Zweck der Meldung über-

33 Gl.M. Rhinow/Gurovits 2001: 615 «Die Vorabmeldung stellt keinen «Bonus», keine «Belohnung» für Unternehmen dar; sie dient einzig und allein der Verringerung von Normunbestimmtheit und damit der Ausschaltung des Risikos einer falschen Beurteilung der Rechtslage durch Private.»
34 RPW 2007/3, 478 ff.
35 Vgl. Art. 49a Abs. 3 Bst. a Satz 2 KG.
36 RPW 2008/2, 361 ff.
37 Entscheid 2C_292/2008 vom 12. Dezember 2008.
38 Vgl. hierzu auch Zimmerli 2007: 503 f., sowie Ducrey 2004: 166 f.

einstimmende Lückenfüllung hätte darin bestehen können, dass ein Anspruch auf Verfahrensdurchführung zwar abgelehnt, die Bussenbefreiung aber bejaht worden wäre. Denn wenn die WEKO nicht beurteilen kann, ob sich eine geplante Verhaltensweise negativ auf den Wettbewerb auswirken wird, so können dies die Unternehmen ebenso wenig. In einer vom Grundsatz der Wirtschaftsfreiheit (Art. 27 BV) geprägten Wirtschaftsordnung muss diese Unsicherheit aber zugunsten der Wirtschaftsfreiheit ausgelegt werden[39]. Entsprechend müssten die Unternehmen die Möglichkeit haben, die Verhaltensweise ohne Bussenrisiko umzusetzen. Sollte die gemeldete Verhaltensweise bei der Umsetzung tatsächlich negative Auswirkungen zeigen, so könnte die WEKO dies jederzeit – bei zeitlicher Dringlichkeit auch mittels vorsorglicher Massnahmen – untersagen. Nur eine Busse verhängen könnte sie nicht. Dies ist aber auch nicht notwendig, denn der Zweck des KG ist nicht die Verhängung von Bussen, sondern der Schutz bzw. die Wiederherstellung des Wettbewerbs. Dieser Zweck wird mit der vorgeschlagenen Auslegung erreicht. Es ist zu hoffen, dass die WEKO in ähnlichen Fällen diesen Weg einschlagen wird[40].

B. Beratung gemäss Art. 23 Abs. 2 KG

Gemäss Art. 23 Abs. 2 KG berät das Sekretariat der WEKO Amtsstellen und Unternehmen zu Fragen zum KG. Gemäss Botschaft dient die Beratung insbesondere der Prävention[41]. Das Sekretariat soll den Unternehmen auf deren Anfrage hin frühzeitig aufzeigen, wie eine geplante Verhaltensweise kartellrechtlich zu würdigen ist.

Vom Inkrafttreten des KG bis zu dessen Revision 2003 wurde das Instrument der Beratung häufig genutzt. Es hatte sich in der Praxis bewährt, konnten doch damit Fragen mit dem Sekretariat diskutiert und Lösungen zur kartellrechtskonformen Umsetzung entwickelt werden. Man würde erwarten, dass das Beratungsbedürfnis mit der Einführung der direkten Sanktionen deutlich zugenommen hat. Nach einem kurzzeitigen Anstieg der Beratungen unmittelbar nach dem Inkrafttreten des revidierten KG pendelt die Anzahl Beratungen heute aber wieder zwischen 20 und 30 pro Jahr[42].

39 Ebenso ZIMMERLI 2007: 504 f.

40 Vgl. im Weiteren auch die Kritik an der Umsetzung des Widerspruchsverfahrens nach Art. 49a Abs. 3 lit. a KG bei ZIMMERLI 2007: 504 ff.

41 Vgl. BBl 1995 I, 600.

42 Vgl. dazu die Statistik in den Jahresberichten der WEKO.

Diese geringe Zahl ist möglicherweise darauf zurückzuführen, dass die Bereitschaft des Sekretariats, Beratungen durchzuführen, seit der Einführung der direkten Sanktionen tendenziell abgenommen hat. Stehen im Rahmen einer Beratung Tatbestände zur Diskussion, die einen der gemäss Art. 49a Abs. 1 KG sanktionierbaren Tatbestände erfüllen könnten, werden die Unternehmen vom Sekretariat häufig in das Meldeverfahren verwiesen. Angesichts der Praxis der WEKO und der Rechtsmittelinstanzen zur Meldung ist dieser Verweis für die betroffenen Unternehmen wenig hilfreich. Deshalb sollte das Sekretariat auch in Bezug auf sanktionsbedrohte Tatbestände den Mut haben, Beratungen durchzuführen. Dies ist gemäss Art. 23 Abs. 2 KG die gesetzliche Pflicht des Sekretariats. Und selbst wenn im Nachgang an eine Beratung einmal aus Gründen des Vertrauensschutzes keine Busse verhängt werden kann, ist dies kein Unglück. Denn das Ziel des KG ist – wie bereits erwähnt – nicht das Verhängen möglichst vieler Bussen, sondern der Schutz des Wettbewerbs. Ist ein Unternehmen bereit, einen Sachverhalt dem Sekretariat offen zu legen, so ist der Zweck des KG weitgehend erreicht. Das Sekretariat kann den Sachverhalt prüfen, Änderungen anregen und falls diese nicht befolgt werden, sie in einem Verfahren – bei zeitlicher Dringlichkeit auch mittels vorsorglicher Massnahmen – durchsetzen.

C. Beratung durch Anwälte

Neben der Beratung durch das Sekretariat kann auch die Beratung durch Anwälte für die Unternehmen Rechtssicherheit schaffen. Dies können interne oder externe Anwälte sein. Voraussetzung für eine effiziente und effektive Beratung ist, dass zwischen dem Unternehmen und den Anwälten offen diskutiert und kommuniziert werden kann. Nur dann kann es gelingen, kartellrechtlich kritische Punkte zu erkennen und die notwendigen Massnahmen zur Vermeidung oder Abhilfe zu treffen.

Dass die Kommunikation zwischen dem Unternehmen und dem externen Anwalt vertraulich ist und von den Wettbewerbsbehörden in einem Verfahren nicht eingesehen werden kann, ist in den meisten Ländern eine Selbstverständlichkeit. Umstritten ist lediglich, ob das Anwaltsgeheimnis auch die Kommunikation zwischen dem internen Anwalt – dem Unternehmensjuristen – und dem Unternehmen schützt. Im Rahmen einer der ersten Hausdurchsuchungen, welche die WEKO in der Schweiz durchführte, hatte sich diese Frage ebenfalls gestellt. Das betroffene Unternehmen hatte die Siegelung gewisser Unterlagen mit der Begründung verlangt, dass diese dem Anwaltsgeheimnis unterstehen würden. Konkret ging es um Unterlagen, die von Unternehmensjuristen erstellt worden waren. Die WEKO beantragte die Entsiegelung der Unterlagen, was vom Bun-

desstrafgericht[43] wie auch vom Bundesgericht[44] gutgeheissen wurde. Das Bundesgericht liess die Frage, ob das Anwaltsgeheimnis für Unternehmensjuristen gelte, offen, da dieses – selbst wenn es gelten würde – im konkreten Fall der Einsicht nicht entgegen stehen würde. Das Bundesgericht ging davon aus, dass selbst die Unterlagen externer Anwälte nur so lange durch das Anwaltsgeheimnis geschützt seien, als sie sich beim Anwalt befinden. Dagegen gelte das Anwaltsgeheimnis nicht für Korrespondenz des Anwalts mit dem Klienten, soweit sie sich bei Letzterem befinde.

Damit verkennt das Bundesgericht, dass das Anwaltsgeheimnis nicht dem Schutz des Anwalts, sondern dem Schutz der Anwalt-Klienten-Beziehung dient. Der Klient soll sich von seinem Anwalt umfassend beraten lassen und mit diesem offen kommunizieren können, ohne Gefahr zu laufen, dass diese Kommunikation später in einem Verfahren gegen ihn verwendet wird. Wo sich diese Informationen im Zeitpunkt einer Hausdurchsuchung befinden, ist zufällig und darf für deren Schutz nicht relevant sein[45]. Der Entscheid des Bundesgerichts stösst bei internationalen Unternehmen auf Unverständnis, ist es doch in allen relevanten Jurisdiktionen eine Selbstverständlichkeit, dass die Anwaltskorrespondenz unabhängig von ihrem Aufbewahrungsort geschützt ist. Da die heutigen IT-Systeme häufig einen konzernweiten Zugriff auf Informationen gestatten, besteht aus der Sicht der Unternehmen aufgrund des neuen Entscheids sogar die Gefahr, dass die WEKO in der Schweiz Unterlagen aus anderen Ländern beschlagnahmt, die dort geschützt sind. Sollte in Zukunft auch noch der von der WEKO propagierte[46] Informationsaustausch mit ausländischen Wettbewerbsbehörden möglich werden, so könnten solche Informationen an ausländische Wettbewerbsbehörden weitergeleitet werden, obwohl diese sie nicht hätten beschlagnahmen dürfen. Daher ist der Gesetzgeber aufgerufen, einen solchen Informationsaustausch erst dann zuzulassen, wenn in der Schweiz auch der Schutz des Anwaltsgeheimnisses den internationalen Standards entspricht.

Der Entscheid des Bundesgerichts könnte sich aber nicht nur als Standortnachteil für die in der Schweiz angesiedelten Unternehmen erweisen, sondern er erschwert für die Unternehmen auch eine wirksame Prävention. Vermutet etwa ein Unternehmen, dass gewisse Vorgänge kartellrechtlich problematisch sein könnten, kann es dazu einen Audit durchführen lassen. Solche Audits werden in der Praxis häufig von spezialisierten Anwälten durchgeführt. Das Ergebnis des Au-

43 RPW 2008/3, 513 ff.
44 Entscheid 1B_101/2008 vom 28. Oktober 2008.
45 Gl.M. Hoffet/Neff 2004: 133.
46 Vgl. Jahresbericht 2008 der Wettbewerbskommission, 17 f. (www.weko.admin.ch – Dokumentation – Jahrespressekonferenz).

dits ist in der Regel ein ausführlicher Audit-Report in dem sowohl die Fakten als auch die rechtlichen Folgerungen dargestellt werden. Aus dem Audit-Report ergeben sich häufig auch konkrete Massnahmen, um die Kartellrechtskonformität her- bzw. sicherzustellen. Der Audit-Report dient dem Unternehmen somit einerseits als Instrument, um existierende Risken zu erkennen, und andererseits als Basis dafür, die identifizierten Risiken zu beseitigen. Die Praxis der WEKO und des Bundesgerichts bewirken nun aber, dass das Unternehmen kein Exemplar des Audit-Reports bei sich aufbewahren darf, will es nicht Gefahr laufen, dass der Audit-Report in einem allfälligen Verfahren gegen das Unternehmen verwendet wird. Damit wird weitgehend verunmöglicht, dass das Unternehmen aus dem Audit lernen und sein Verhalten anpassen kann. Denn um diesen Effekt zu erzielen, müssten die wesentlichen Erkenntnisse des Audit-Reports allen betroffenen Mitarbeitern zugänglich gemacht und erläutert werden. Mit einem «geheimen» Audit-Report, der nur in den Büroräumlichkeiten des Anwalts eingesehen werden kann, ist dies nicht möglich.

Wirksame Kartellrechts-Compliance gelingt in einem Unternehmen nur dann, wenn der Umgang mit dem Thema Kartellrecht im unternehmerischen Alltag zu einer Selbstverständlichkeit wird. Kartellrecht ist aber – wie oben gezeigt – alles andere als simpel. Sich in allen Situationen kartellrechtskonform zu verhalten, kann – insbesondere für Nicht-Juristen – anspruchsvoll sein. Kartellrechtskonformität kann deshalb nur erreicht werden, wenn im Unternehmen zum Thema Kartellrecht eine offene Diskussionskultur herrscht. Fragen zur Kartellrechtskonformität eines Verhaltens müssen offen gestellt, diskutiert und beantwortet werden können. Dabei kommt dem externen Anwalt häufig die Rolle des Experten zu, der zu kritischen Fragen beigezogen wird. Ihm sollten die Mitarbeitenden den Sachverhalt im Detail schildern können, anderenfalls er nicht korrekt beraten kann. Um einen Lerneffekt zu erzielen, sollten die Antworten des Anwalts allen betroffenen Mitarbeitenden zur Verfügung gestellt werden und jederzeit abrufbar sein. Die Praxis der WEKO und des Bundesgerichts erschweren eine solche Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Anwälten erheblich. Fragen und Antworten, die z.B. per E-Mail ausgetauscht werden, können nun plötzlich in einem Verfahren gegen das Unternehmen verwendet werden. Somit muss ein Unternehmen wegen der Praxis der WEKO und des Bundesgerichts wohl oder übel darauf verzichten, zu heiklen Fragen schriftliche Unterlagen zu erstellen.

Dass ohne schriftliche Unterlagen wirksame Compliance schwierig wird, ist offensichtlich. Eine weitere Konsequenz der Praxis der WEKO und des Bundesgerichts ist, dass das Kartellrecht wieder in die Heimlichkeit verbannt wird. Denn mit der Anweisung, keine schriftlichen Unterlagen zu kartellrechtlich heiklen Punkten zu erstellen, sendet man unweigerlich das Signal, dass man keine Spu-

ren hinterlassen und sich einfach nicht erwischen lassen dürfe. Dieser Rückfall in die düsteren Urzeiten des Umgangs mit dem Thema Kartellrecht ist zu bedauern. Nur wenn es einem Unternehmen gelingt, diese «Heimlichkeits-Kultur» zu überwinden, ist wirksame Prävention möglich. Die WEKO und das Bundesgericht haben dies mit ihrer Praxis erschwert. Es ist zu hoffen, dass diese Praxis möglichst schnell geändert wird.

Zusammenfassung

Die Einführung der direkten Sanktionen hat die Kartellrechtswirklichkeit in der Schweiz deutlich verändert. Die Unternehmen haben verstanden, dass kartellrechtskonformes Verhalten von grosser Bedeutung ist. Viele Unternehmen haben massiv in Kartellrechts-Compliance investiert. Die präventive Wirkung der direkten Sanktionen ist in der Praxis offensichtlich.

Mit der Einführung der direkten Sanktionen hat für die Unternehmen aber auch das Bedürfnis nach Rechtssicherheit zugenommen. Die Unternehmen müssen abschätzen können, wo die Grenze zwischen kartellrechtlich zulässigem und unzulässigem Verhalten verläuft. Dies ist in der Praxis – insbesondere für möglicherweise marktbeherrschende Unternehmen – häufig schwierig. Gelingt es nicht, für die Unternehmen die notwendige Rechtssicherheit zu schaffen, so führen die hohen Bussen zu «Over-Compliance»: Bei Unsicherheit unterlassen die Unternehmen aus Furcht vor den hohen Bussen wettbewerbsintensives Verhalten. Das Kartellgesetz verursacht dadurch Wohlfahrtsverluste. Denn «Over-Compliance» ist nicht ein Mehr, sondern ein Verlust an Wettbewerb.

Aus rechtsstaatlicher Sicht haben die Unternehmen einen Anspruch auf Rechtssicherheit. Die Unternehmen müssen abschätzen können, ob ein Verhalten kartellrechtlich zulässig oder unzulässig ist. Leider hat die Praxis der WEKO und der Gerichte die Instrumente, welche der Schaffung von Rechtssicherheit dienen, ohne Not in ihrem Anwendungsbereich massiv eingeschränkt. Diese Entwicklungen scheinen von einem gewissen Misstrauen der WEKO und der Gerichte gegenüber den Unternehmen geprägt zu sein. Dass es nach wie vor schwarze Schafe gibt, die sich bewusst kartellrechtswidrig verhalten, ist unbestritten. Daneben gibt es heute aber auch eine Vielzahl von Unternehmen, die sich kartellrechtskonform verhalten wollen und dafür grosse Anstrengungen unternehmen. Die Behörden und die Gerichte sollten die Bemühungen dieser Unternehmen mit ihrer Praxis nicht erschweren, sondern erleichtern. Dies war in der Vergangenheit – wie die erwähnten Entscheide zeigen – leider nicht immer der Fall. Es ist zu hoffen, dass diese Praxis – wenn nötig durch den Gesetzgeber – bald korrigiert wird. Denn schon anlässlich der Totalrevision des Kartellgesetzes im Jahr 1995 betonte der Gesetzgeber, wie wichtig die offene Zusammenarbeit zwischen Behörden und Unternehmen sei, um die Ziele des Kartellgesetzes zu erreichen[47]. Dies gilt seit der Einführung der direkten Sanktionen mehr denn je.

[47] Vgl. Botschaft KG, BBl 1995 I 602.

Literatur

Ballantyne Martin 2005: Compliance, Competition Law Insight, 18. Januar 2005, 13 ff.

Desai Kiran S. 2003: Antitrust Compliance Programmes, The European Antitrust Review. A Global Competition Review Special Report, 9 ff.

Dreher Meinrad 2004: Kartellrechtscompliance. Voraussetzungen und Rechtsfolgen unternehmens- oder verbandsinterner Massnahmen zur Einhaltung des Kartellrechts, ZWeR, 78 ff., 96 ff.

Ducrey Patrik 2004a: Interdependenzen zwischen Aktien- und Kartellrecht, SZW, 403 f.

Ducrey Patrik 2004b: Meldung und Widerspruchsverfahren nach revidiertem Kartellgesetz (Art. 49a Abs. 3 Bst. a KG), in: Stoffel/Zäch (Hrsg.), Kartellgesetzrevision 2003 – Neuerungen und Folgen, Zürich, 166 f.

Hoffet Franz/Neff Klaus 2004: Ausgewählte Fragen zum revidierten Kartellgesetz und zur KG-Sanktionsverordnung, Anwaltsrevue, 133.

Krauskopf Patrick L./Rochat Delphine 2009: Wirksame kartellrechtliche Compliance, Anwaltsrevue, 64.

Reinert Peter 2007: Kommentar zu Art. 49a-50KG, in: Baker&McKenzie (Hrsg.), Kartellgesetz, Bern.

Rhinow René/Gurovits András A. 2001: Gutachten über die Verfassungsmässigkeit der Einführung von direkten Sanktionen im Kartellgesetz zuhanden des Generalsekretariats des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements (EVD), RPW, 612 ff.

Stoffel Walter A. 2005: Organverantwortlichkeit für Wettbewerbsverletzungen, in: Waldburger et al. (Hrsg.), Wirtschaftsrecht zu Beginn des 21. Jahrhunderts – Festschrift für Peter Nobel zum 60. Geburtstag, Bern, 356 ff.

Tagmann Christoph 2007: Die direkten Sanktionen nach Art. 49a Abs. 1 Kartellgesetz, Zürich.

Zimmerli Daniel 2007: Zur Dogmatik des Sanktionssystems und der «Bonusregelung» im Kartellrecht, Bern.

IDÉ

Institut Droit et Economie
Institut für Recht und Wirtschaft
Uni Fribourg | Freiburg i.Ue.

IDÉ

Institut Droit et Economie
Institut für Recht und Wirtschaft
Uni Fribourg | Freiburg i.Ue.

Prof. Dr. iur. Marc Amstutz
Prof. Dr. iur. Walter Stoffel
Prof. Dr. iur. Patrik Ducrey
(Hrsg.)

Schweizerisches Kartellrecht im 13. Jahr nach dem Paradigmenwechsel

Le droit des cartels suisse 13 ans après le changement de paradigme

Schulthess § 2009
ÉDITIONS ROMANDES