

Preisbindung/Preisempfehlung

- Kartellrechtliche Verhaltensregeln -

DO

In Bezug auf die Weiterverkaufspreise **dürfen** Sie:

- unverbindliche Preisempfehlungen herausgeben und (einmalig oder gelegentlich) erläutern, ohne auf deren Einhaltung zu drängen;
- allgemeine (bilaterale) Gespräche mit Ihrem Vertragspartner über das Preisniveau im Markt führen;
- allgemein erörtern, wie die Produkte der Marke im Wettbewerbsumfeld positioniert sind;
- einen Höchstpreis vereinbaren, wenn die Marktanteile beider Parteien unter 30 % liegen.
- Weisen Sie jegliches Ansinnen Ihres Vertragspartners, die Weiterverkaufspreise unzulässig abzustimmen oder zu beeinflussen (s. umseitig), ausdrücklich zurück!

Für weitere Fragen:

Dr. Holger Stappert

✉ holger.stappert@luther-lawfirm.com

Dr. Guido Jansen

✉ guido.jansen@luther-lawfirm.com

Anne C. Wegner, LL.M.

✉ anne.wegner@luther-lawfirm.com

Dr. Helmut Janssen, LL.M.

✉ helmut.janssen@luther-lawfirm.com

Preisbindung/Preisempfehlung

- Kartellrechtliche Verhaltensregeln -

DON'T

Im Verhältnis zwischen Lieferant und Abnehmer gelten (**in Bezug auf die Weiterverkaufspreise des Abnehmers**) folgende Regeln:

- Vereinbaren Sie keinen Mindest- oder Festpreis (d.h. auch keine Obergrenze für Preisnachlässe / Vorgaben für Rabatte).
- Üben Sie keinen Druck zur Einhaltung eines Mindest- oder Festpreises aus (z.B. Androhen / Verhängen von Liefer-sperren / Konditionenverschlechterungen).
- Vereinbaren Sie keine Anreize / Boni für die Einhaltung eines Mindest- oder Festpreises.
- Insistieren Sie nicht (auch nicht durch wiederholte Erläuterung) auf die Einhaltung der Preisempfehlung .
- Beschweren Sie sich nicht bei Ihrem Lieferanten über zu niedrige Preise Ihrer Wettbewerber.
- Richten Sie keine Melde- und Preisüberwachungssysteme ein.

Für weitere Fragen:

Dr. Holger Stappert



+49 211 5660 24843

Dr. Guido Jansen



+49 211 5660 24844

Anne C. Wegner, LL.M.



+49 211 5660 18742

Dr. Helmut Janssen, LL.M.



+32 2 627 77 63