

**Fallbericht**

18. Juni 2015

Bußgelder wegen vertikaler Preisbindungen bei Ritter-Produkten

Branche: Herstellung und Vertrieb von Lebensmitteln;
Lebensmitteleinzelhandel

Aktenzeichen: B 10 – 041/14

Datum der Entscheidungen: 19.12.2014

Das Bundeskartellamt hat am 19. Dezember 2014 wegen verbotener vertikaler Preisabsprachen bezüglich Schokoladentafeln der Marke Ritter Sport Geldbußen in einer Höhe von insgesamt rund 34,3 Mio. € gegen den Hersteller und zwei führende Lebensmitteleinzelhandelskonzerne verhängt. Es handelt sich dabei um die Unternehmen

- Alfred Ritter GmbH & Co. KG (*Ritter*),
- EDEKA Zentrale AG & Co. KG und EDEKA Zentralhandelsgesellschaft mbH (*EDEKA*) und
- REWE-Zentral-Aktiengesellschaft und REWE-ZENTRALFINANZ eG (*REWE*).

In der Zeit von mindestens Mitte 2005 bis 2008 vereinbarten Mitarbeiter der genannten Unternehmen für die Produkte Ritter Sport 100g, Ritter Sport Minis 150g sowie Ritter Sport Großtafel 250g eine Preisbindung hinsichtlich der Setzung der Ladenverkaufspreise (LVP).

Im Rahmen der von Ritter angestrebten Preiserhöhungen der LVP in den Jahren 2005 und 2008 wurden der REWE und EDEKA finanzielle Gegenleistungen auf den Einkaufspreis (EKP) dafür gewährt, dass diese die LVP zum vereinbarten Termin und im vereinbarten Umfang anhoben. Die finanziellen Gegenleistungen, zu denen Rückvergütungen, Stückprämien und Rabatte auf den Einkaufspreis sowie eine zeitversetzte Anhebung der Einkaufspreise erst ein paar Wochen nach der Anhebung der LVP zählten („altpreisige Belieferung“), wurden zumeist im Rahmen der Jahresvereinbarungen getroffen und schriftlich fixiert.

Diese finanziellen Zugeständnisse dienten der Abfederung der Erhöhung der Einkaufspreise (EKP), die 2005 und 2008 zeitgleich zu den LVP erhöht wurden. Sie

verminderten den so gen. „Netto-Netto-Preis“, also den Preis, den die Handelsunternehmen im Einkauf für die Produkte von Ritter effektiv zahlen mussten. Ritter schnürte auf diese Weise ein „Paket“, das als Gegenleistung für die Rabattgewährung auf den EKP u. a. die Umsetzung des neuen LVP-Konzeptes beinhaltete.

Im Ergebnis gelang es Ritter in den Jahren 2005 und 2008 auf diese Weise, mit ihren Verhandlungspartnern der REWE und EDEKA eine Anhebung der LVP im gewünschten Maße zu vereinbaren. Die LVP-Erhöhungen wurden von REWE und EDEKA in den Jahren 2005 und 2008 flächendeckend umgesetzt. Die vereinbarten LVP sollten dabei Preisuntergrenzen darstellen, die von den Handelsunternehmen in den Folgejahren 2006 und 2007 nicht unterschritten werden sollten.

Das Bundeskartellamt ist bei der Bebußung von einer einheitlichen Tat ausgegangen. Bei der Zumessung der Geldbußen gegen die betroffenen Handelsunternehmen wurde durchweg die auf das Gewinn- und Schadenspotential anhand des tatbezogenen Umsatzes bezogene Eingrenzung nach den Bußgeldleitlinien des Bundeskartellamtes¹ relevant, während bezüglich des Herstellers Ritter allein der auf 10 % des Unternehmensgesamtumsatzes abstellende gesetzliche Bußgeldrahmen maßgeblich war.

Hinsichtlich des Handelsunternehmens Rewe wurde dessen Kooperation im Verfahren bußgeldmindernd berücksichtigt.

Von einer Bebußung natürlicher Personen wurde abgesehen.

Sämtliche bebußten Unternehmen haben einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (so genanntes Settlement) zugestimmt. Die verhängten Bußgelder sind inzwischen rechtskräftig.

Der Fallbericht gibt den Stand vom 18. Juni 2015 wieder und wird nicht aktualisiert.

¹ Vgl. Leitlinien für die Bußgeldzumessung in Kartellordnungswidrigkeitenverfahren vom 25. Juni 2013.