

POWERLINES COMPLIANCE RICHTLINIE

LEITLINIEN ZUR VERMEIDUNG VON KARTELLRECHTSVERSTÖßEN

Verstöße gegen die Kartell- und Wettbewerbsvorschriften werden in allen Rechtsordnungen streng geahndet: Verstöße führen nicht nur zur Nichtigkeit der betreffenden Vereinbarungen, sondern können auch zu erheblichen Geldbußen, substantiellen Schadensersatzansprüchen (die sogar existenzbedrohlich für POWERLINES sein könnten) und unter Umständen auch zu Freiheitsstrafen führen. Allerdings kann bereits der bloße Verdacht einer Verletzung erhebliche negative Folgen für die Reputation von POWERLINES haben (z.B. lang andauernde Untersuchungen). POWERLINES ist daher entschlossen, eine Null-Toleranz-Politik umzusetzen und Sanktionen (einschließlich Disziplinarmaßnahmen, Vertragsauflösung und Schadenersatz, wie in Abschnitt 9 der Powerlines Compliance Richtlinie definiert) gegen Mitarbeiter oder Geschäftspartner, die Kartellrechtsvorschriften verletzen, zu setzen.

Jeder Mitarbeiter von POWERLINES ist dafür verantwortlich, dass sein Handeln und die Handlungen unserer Geschäftspartner mit den Regeln des fairen Wettbewerbs und den Kartellgesetzen vereinbar sind. In Zweifelsfällen wenden Sie sich bitte an Ihren Vorgesetzten.

1. KARTELLVERBOT

Das Kartellrecht verbietet ausdrücklich Kartelle und verwandte Praktiken, die die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken. In der Regel zielen Kartelle darauf ab, die Gewinne der einzelnen Mitglieder durch eine Verringerung des Wettbewerbs zu erhöhen. Solche unzulässigen Verfälschungen, Verhinderungen oder Einschränkungen des Wettbewerbs können nicht nur im Zusammenwirken mit unseren Wettbewerbern auftreten (d.h. horizontal), sondern auch zwischen Lieferanten und Käufern (d.h. vertikal):

i. Was wird unter horizontalen Vereinbarungen verstanden?

Horizontal bedeutet jede Art von Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern oder potentiellen Wettbewerbern, die auf derselben Ebene der Lieferkette tätig sind. Unsere Mitarbeiter müssen sicherstellen, dass wir keine Vereinbarungen treffen, uns an keinen Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen oder an abgestimmten Verhaltensweisen beteiligen, die den Handel beeinträchtigen und die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken (im Folgenden als "**horizontale Vereinbarungen**" bezeichnet).

Obwohl im Folgenden der Begriff "Vereinbarung" verwendet wird, ist zu beachten, dass eine Verletzung von Kartellvorschriften nicht nur dann vorliegen kann, wenn eine formale (unterzeichnete) Vereinbarung getroffen wurde, sondern auch eine mündliche Vereinbarung oder sogar die Durchführung einer Empfehlung mit oben genanntem Zweck oder Wirkung auf den Wettbewerb können erheblichen Sanktionen unterliegen. Schon der bloße Austausch sensibler Informationen kann verboten sein und unter Strafe stehen (z. B. Austausch von

Informationen, die die strategischen Unsicherheiten auf dem Markt verringern wie Informationen über Produktionskosten, Verkaufszahlen, Marketingplänen oder Kundendaten).

Beachten Sie bitte, dass bereits Sanktionen verhängt werden können, wenn Beschränkungen oder Einschränkungen des Wettbewerbs gar nicht eingetreten sind (z.B. wird eine Vereinbarung über die Festsetzung von Preisen unabhängig davon sanktioniert, ob die beteiligten Unternehmen eine solche Vereinbarung tatsächlich umgesetzt haben).

Grundsätzlich ist das Treffen folgender Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern verboten:

- Vereinbarungen, die den Wettbewerb zwischen diesen Unternehmen oder Handelsbeziehungen mit Zulieferern verhindern;
- unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;
- die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen;
- Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen;
- die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern, wodurch diese im Wettbewerb benachteiligt werden;
- die an den Abschluss von Verträgen geknüpfte Bedingung, dass die Vertragspartner zusätzliche Leistungen annehmen, die weder sachlich noch nach Handelsbrauch in Beziehung zum Vertragsgegenstand stehen.

Bitte beachten Sie, dass für die oben angeführten Vereinbarungen auch Ausnahmetatbestände anwendbar sein können, die die Zulässigkeit solcher Vereinbarungen bewirken können. Solche Ausnahmen können insbesondere im Fall von Vereinbarungen bestehen, die zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, während den Verbrauchern ein angemessener Anteil am daraus resultierenden Gewinn gewährt wird. Auf jeden Fall dürfen derartige Vereinbarungen keine Beschränkungen enthalten, die **(a)** für die Verwirklichung der vorgenannten Ziele nicht unerlässlich sind, oder **(b)** Möglichkeiten schaffen, den Wettbewerb für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren auszuschalten. So können z.B. Einkaufsgemeinschaften im Hinblick auf deren Effizienzgewinne (z. B. niedrigere Preise oder qualitativ bessere Produkte oder Dienstleistungen für Verbraucher) zulässig sein. Allerdings müssen Einkaufsgemeinschaften, die nicht auf eine Beschränkung des Wettbewerbs abzielen, in ihrem rechtlichen und wirtschaftlichen Kontext hinsichtlich ihrer tatsächlichen und potentiellen Auswirkungen auf den Wettbewerb analysiert werden. Eine solche Analyse allenfalls beschränkender Wirkungen auf den Wettbewerb muss die negativen Auswirkungen sowohl auf die vorgelagerten, als auch auf die nachgelagerten Märkte abdecken. Grundsätzlich sollte dann, wenn die gemeinsamen Marktanteile der beteiligten Parteien nicht mehr als 15% sowohl auf den Einkaufs- als auch den Absatzmärkten ausmachen, die Bildung einer Einkaufsgemeinschaft zulässig sein.

Falls Sie sich auf eine der oben beschriebenen Ausnahmen stützen wollen, stimmen Sie sich bitte mit Ihrem Vorgesetzten ab, bevor Sie eine solche Vereinbarung abschließen.

Darüber hinaus ist es grundsätzlich verboten,

- Wettbewerbern Preise, Produktionsmengen oder -kapazitäten, Verkaufszahlen, Angebote, Gewinne, Margen, Kosten oder andere Parameter preiszugeben, die auf das aktuelle oder zukünftige Marktverhalten des Unternehmens schließen lassen, dieses beeinflussen oder bestimmen, um korrespondierende Marktstrategien zu bewirken;
- die Abgabe oder den Inhalt eines Angebots oder die Unterlassung der Angebotslegung in einem bestimmten Ausschreibungsverfahren zu koordinieren.

Bitte beachten Sie, dass auch die Bildung einer Bietergemeinschaft mit tatsächlichen/potenziellen Wettbewerbern in einem Ausschreibungsverfahren gegen das Kartellrecht verstoßen kann. Ziehen Sie daher die Bildung eines Bieterkonsortiums nur in Betracht, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind: **(i)** aufgrund objektiver Kriterien ist es für POWERLINES technisch und/oder wirtschaftlich nicht möglich, an der Ausschreibung allein teilzunehmen und **(ii)** dokumentieren Sie eindeutig, nachvollziehbare und schriftlich, warum die Beteiligung von POWERLINES an dem jeweiligen Ausschreibungsverfahren allein nicht möglich wäre und was die zugrunde liegenden technischen und/oder wirtschaftlichen Gründe hierfür sind.

ii. Was wird unter vertikalen Vereinbarungen verstanden?

Viele Rechtsordnungen enthalten auch Verbote bestimmter Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die auf verschiedenen Vertriebs-/Produktionsstufen tätig sind (z. B. Lieferant und Kunde, Hersteller und Händler). Diese Vereinbarungen werden auch "**vertikale Vereinbarungen**" genannt. Grundsätzlich verboten sind:

- die Beschränkung der Möglichkeit des Abnehmers, seinen Verkaufspreis selbst festzusetzen;
- die Beschränkung des Gebiets oder der Kundengruppe, in das oder an die verkauft werden darf (mit bestimmten Ausnahmen wie z.B. für Handelsvertreter);
- die Beschränkung des aktiven oder passiven Verkaufs an Endverbraucher durch Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems, die auf der Einzelhandelsstufe tätig sind;
- die Beschränkung von Querlieferungen zwischen Händlern innerhalb eines selektiven Vertriebssystems, auch wenn diese auf verschiedenen Handelsstufen tätig sind;
- die zwischen einem Anbieter von Teilen und einem Abnehmer, der diese Teile weiterverwendet, vereinbarte Beschränkung der Möglichkeit des Anbieters, die Teile als Ersatzteile an Endverbraucher oder an Reparaturbetriebe oder andere Dienstleister zu verkaufen, die der Abnehmer nicht mit der Reparatur oder Wartung seiner Waren betraut hat.

Verbote können auch für folgende Bestandteile von vertikalen Vereinbarungen gelten,

- Wettbewerbsverbote/Exklusivitätsverpflichtungen (bei Überschreiten einer bestimmten Dauer);
- Vorkehrungen, die den Käufer nach Beendigung des Vertrages dazu veranlassen, Waren oder Dienstleistungen nicht herzustellen, zu erwerben, zu verkaufen oder weiterzuverkaufen;
- Vereinbarungen, die die Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems dazu veranlassen, die Marken bestimmter konkurrierender Anbieter nicht zu verkaufen.

2. „CHINESE WALL“ PROZEDERE

Im Zuge der Tätigkeiten kann es dazu kommen, dass verschiedene POWERLINES und/oder EQUANS Unternehmen untereinander oder miteinander bzw. mit anderen Unternehmen der Bouygues-Gruppe konkurrieren, bei denselben öffentlichen oder privaten Ausschreibungen mitmachen. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, dass die Angebote, die bei laufenden und künftigen Ausschreibungen eingereicht werden sollen, folgende Bedingungen erfüllen: (i.) die in den jeweiligen Ausschreibungsvorschriften festgelegten Regeln, die von Land zu Land unterschiedlich sein können, sowie (ii.) die nachstehend beschriebenen "Chinese Walls"-Prinzipien.

Grundsätzlich sind konkurrierende Angebote zwischen Unternehmen derselben Gruppe zwar zulässig, sofern sie nach den Gesetzen des jeweiligen Landes oder des jeweiligen Ausschreibungsverfahrens zulässig sind, doch ist es nach wie vor unabdingbar, dass unsere Unternehmen in völliger geschäftlicher Autonomie handeln und spezielle "Chinese Wall"-Verfahren anwenden, um diese Autonomie und die Einhaltung strenger Vertraulichkeitsregeln zu gewährleisten. Im Falle von internem Wettbewerb zwischen Unternehmen der POWERLINES-Gruppe und der EQUANS-Gruppe oder zwischen Unternehmen der EQUANS- und der Bouygues-Gruppe ist die Anwendung spezifischer "Chinese Wall"-Verfahren zwingend vorgeschrieben, die es jedem betroffenen Unternehmen ermöglichen müssen:

- die rechtlichen und geschäftlichen Autonomie zu wahren;
- den Aufbau und Einsatz dedizierter Teams zur Gewährleistung der Unabhängigkeit;
- den Austausch vertraulicher Geschäftsinformationen zu verbieten und
- sicherzustellen, dass die von jeder konkurrierenden Einrichtung verwendeten digitalen Tools strikte Vertraulichkeit gewähren

3. MISSBRAUCH EINER MARKTBEHERRSCHENDEN STELLUNG

Darüber hinaus verbietet das Wettbewerbsrecht in den meisten Rechtsordnungen den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung. Die Definition des relevanten Marktes ist eine komplexe Angelegenheit, die unter anderem den Produktmarkt und den räumlichen Markt zu berücksichtigen hat. Marktanteile können ein Indikator bei der Beurteilung sein (z.B. indiziert ein Marktanteil von mehr als 30% nach österreichischem Recht bereits eine marktbeherrschende Stellung). Wenn Sie Grund zu der Annahme haben, dass POWERLINES eine marktbeherrschende Stellung auf einem bestimmten Markt haben könnte, bitte beachten Sie, dass in einem solchen Fall zusätzliche Regeln eingehalten werden müssten. Insbesondere sind folgende Praktiken verboten (unabhängig davon, ob darauf abgezielt wird, den Wettbewerb zu beschränken oder zu verhindern):

- direkte oder indirekte Erzwingung von unangemessenen Einkaufs- oder Verkaufspreisen oder sonstigen Geschäftsbedingungen,
- Einschränkung der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung zum Schaden der Verbraucher,
- Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern, wodurch diese im Wettbewerb benachteiligt werden;

- an die Vertragsschließung geknüpfte Bedingung, dass die Vertragspartner zusätzliche Leistungen annehmen müssen, die weder sachlich noch nach Handelsbrauch Bezug zum Vertragsgegenstand haben.

4. FUSIONSKONTROLLE

Kartellrechtliche Regelungen kommen auch im Bereich von Fusionen und Übernahmen zur Anwendung. In der Regel erfordern Fusionen, durch die ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz jenseits bestimmter Schwellenwerte entsteht, vorab die Zustimmung der zuständigen Wettbewerbsbehörde und unterliegen somit der Fusionskontrolle. Bitte beachten Sie, dass eine solche Fusion oder Übernahme nicht vor Einholung der Genehmigung durch die zuständigen Wettbewerbsbehörden durchgeführt werden darf. Fusionen werden grundsätzlich nur genehmigt, wenn sie den Wettbewerb nicht beschränken. Zweck dieser Regelungen ist es, Unternehmen und Verbraucher vor höheren Preisen oder einer begrenzten Auswahl an Waren oder Dienstleistungen zu schützen. Geplante Verschmelzungen können untersagt werden, wenn die zu verschmelzenden Parteien wichtige Wettbewerber sind oder wenn der Zusammenschluss auf sonstige Weise den Wettbewerb erheblich schwächen würde (z. B. durch Schaffung oder Stärkung eines marktdominierenden Akteurs).

Bitte seien Sie sich daher immer bewusst, dass für Fusionen oder Übernahmen durch POWERLINES eine vorherige Zustimmung durch die zuständigen Wettbewerbsbehörden erforderlich sein kann.

5. UNSERE LEITLINIEN UND ORIENTIERUNGSHILFEN ZUR KARTELLRECHTSKONFORMITÄT

Die folgenden Grundsätze sollen als grundlegende Leitlinien dienen, um sicherzustellen, dass unser alltägliches Geschäftsverhalten aus kartellrechtlicher Sicht unbedenklich ausgestaltet ist. Daher sind sie von jedem Mitarbeiter ausnahmslos zu befolgen:

- Wir beteiligen uns nicht an einem Verhalten, einer Vereinbarung oder einer Praxis, die, egal ob intern oder extern, den Eindruck erwecken könnte, dass POWERLINES den Wettbewerb auf dem relevanten Markt verhindert, verfälscht oder beschränkt.
- Wir legen weder Informationen offen, die vertraulich sind oder Rückschlüsse auf unser gegenwärtiges oder künftiges Marktverhalten ermöglichen, noch fordern wir solche Informationen von unseren Wettbewerbern ein.
- Wir treffen keinerlei Vereinbarungen (unabhängig davon, ob mündlich, schriftlich oder in Form von aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen), die möglicherweise einen beschränkenden Einfluss auf den Wettbewerb haben könnten.
- Wenn Sie bei einem Verbandstreffen einen Zweifel haben, ob der Diskussionsinhalt kartellrechtskonform ist, stellen Sie bitte sicher, Ihre Bedenken sofort kundzutun, bitten Sie die Teilnehmer diese Diskussion zu stoppen, stellen Sie sicher, dass Ihre Aussage ordnungsgemäß in die Sitzungsprotokolle aufgenommen wurde und verlassen Sie die Sitzung unverzüglich.
- Beraten Sie sich bitte mit Ihrem Vorgesetzten, bevor Sie Vereinbarungen treffen, die aus kartell- oder wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten problematisch sein könnten.

- Falls Sie mit einer mutmaßlichen Kartellrechtsverletzung konfrontiert werden, informieren Sie bitte Ihren Vorgesetzten umgehend. Dieser wird dann den Leitlinien zur Berichterstattung, gemäß den Abschnitt 10 der Powerlines Compliance Richtlinie, folgen.

Bitte beachten Sie, dass diese Leitlinien und ihre Anhänge nur beispielhaft und von grundlegender Natur sind. Das Kartellrecht ist ein hochkomplexes Rechtsgebiet und zusätzlich zu den oben genannten Grundsätzen können auch weitere Verbote sowie Ausnahmen gelten. Eine Übersicht einiger Grundregeln finden Sie auch im Anhang "Kartellrecht Do's & Don'ts" hierzu.

LEITLINIEN ZUR VERMEIDUNG VON KARTELLRECHTSVERSTÖßEN

ANHANG: KARTELLRECHT DO'S & DON'TS

I. Horizontale Vereinbarungen¹, Informationsaustausch

DO's	
✓	Autonome Festlegung von Ein- und Verkaufspreisen oder sonstiger Geschäftsbedingungen.
✓	Unabhängige Entscheidung über die Angebotslegung in einem Ausschreibungsverfahren.
✓	Autonome Auswahl und Festlegung der Kunden, Kundengruppen und geographischen Märkte, die mit unseren Produkten und Dienstleistungen beliefert werden.
✓	Lehnen Sie Angebote von Mitbewerbern ab, vertraulichen Informationen offenzulegen, die Rückschlüsse auf das aktuelle oder künftige Marktverhalten zulassen (z. B. Preise, Kosten, Kunden, Märkte).
✓	Bevor Sie Vereinbarungen treffen, die kartellrechtlich bedenklich sein könnten, wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten.
DON'TS	
X	Direktes oder indirektes Festlegen von Ein- oder Verkaufspreisen oder sonstiger Geschäftsbedingungen (z. B. Rabatte, Produktionsmengen, Verkaufszahlen, Angebote, Margen, Kosten).
X	Eingrenzen oder Kontrolle der Produktion, Märkte, technischen Entwicklungen oder Investitionen.
X	Vereinbarung zur Aufteilung von Märkten oder Kunden.
X	Abstimmung über die Abgabe, die Unterlassung oder den Inhalt von Angeboten bei Ausschreibungen.
X	Offenlegung von vertraulichen Informationen, die Rückschlüsse auf unser aktuelles oder künftiges Marktverhalten zulassen (z. B. Preise, Kosten, Kunden, Märkte).

II. Vertikale Vereinbarungen²

DO's	
✓	Den Käufer seinen Verkaufspreis bestimmen lassen (nur die Angabe einer unverbindlichen Preisempfehlung ist erlaubt).
✓	Wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten, bevor Sie sich auf Verkaufsbeschränkungen bezüglich Gebieten oder Kunden einigen.
✓	Wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten, bevor Sie Wettbewerbsverbote oder Exklusivitätsverpflichtungen eingehen.
✓	Wenden Sie sich an Ihren Vorgesetzten, bevor Sie Klauseln vereinbaren, nach denen der Käufer nach Vertragsauflösung keine Waren/Dienstleistungen herstellen, kaufen, verkaufen, wiederverkaufen darf.
DON'TS	
X	Beschränkungen des Käufers bei der Bestimmung seines Verkaufspreises (z. B. Mindestpreise, festgelegte Wiederverkaufspreise).
X	Beschränkungen des Gebiets oder der Kunden, an die der Käufer verkaufen darf, ohne vorherige Rücksprache mit Ihrem Vorgesetzten.

¹ Wie in Abschnitt 1, Unterabschnitt i. definiert.

² Wie in Abschnitt 1, Unterabschnitt ii. definiert.

X	Vereinbarungen von Wettbewerbsverboten/Exklusivitätsklauseln ohne vorherige Rücksprache mit Ihrem Vorgesetzten.
X	Vereinbarung von Klauseln ohne vorherige Rücksprache mit Ihrem Vorgesetzten, nach denen der Käufer nach Auflösung des Vertrages keine Waren/Dienstleistungen herstellen, erwerben, verkaufen oder weiterverkaufen darf.

III. Teilnahme an Verbandstreffen

DO'S	
✓	Nur Fragen diskutieren, die für den Wettbewerb / das Marktverhalten nicht relevant sind.
✓	Legen sie nur öffentlich zugängliche Informationen offen.
✓	Nur aggregierte/anonymisierte Informationen offenlegen, die keine Rückschlüsse auf das Marktverhalten einzelner Teilnehmer zulassen, sofern diese Daten von einem unabhängigen Dritten (d. h. keinem Wettbewerber) erhoben, aggregiert und organisiert wurden.
✓	Wenn Sie Zweifel daran haben, ob der Gesprächsinhalt kartellrechtskonform ist, stellen Sie sicher, Ihre Bedenken sofort in der Sitzung kundzutun, bitten Sie die Teilnehmer, diese Diskussion zu stoppen, stellen Sie sicher, dass Ihre Erklärung im Sitzungsprotokoll ordnungsgemäß dokumentiert wurde und verlassen Sie unverzüglich den Tagungsraum (falls die Diskussion nicht beendet wird).
DON'TS	
X	Offenlegung von sensiblen Marktdaten (z. B. Preise, Preiserhöhungen, Kosten, Kostensteigerungen oder andere vertrauliche kundenspezifische oder produktrelevante Informationen). Achtung: Bereits das Erhalten von sensiblen Marktinformationen kann unzulässig sein!
X	Offenlegen von Informationen, die es erlauben, Rückschlüsse auf das Marktverhalten von POWERLINES zu ziehen (z.B. für Zwecke von Benchmarking).
X	Teilnahme an Sitzungen, bei denen von Wettbewerbern relevante Informationen über Wettbewerbs-/Marktverhalten diskutiert werden. Achtung: Dies gilt auch, wenn Sie nicht aktiv an einer solchen Diskussion teilnehmen!
X	Vereinbarungen mit Wettbewerbern, bestimmte Kunden oder Lieferanten zu boykottieren.

IV. Teilnahme an einer Bietergemeinschaft mit tatsächlichen/potenziellen Wettbewerbern

DO'S.	
✓	Für den Fall, dass Sie ein Bieterkonsortium in Betracht ziehen: Dokumentieren Sie schriftlich und objektiv nachvollziehbar, unter Angabe der zugrundeliegenden technischen und/oder wirtschaftlichen Gründe, weshalb die selbstständige Teilnahme von POWERLINES an der Ausschreibung nicht möglich wäre.
✓	Wenn es - auf Grundlage objektiver Kriterien - für POWERLINES technisch und/oder wirtschaftlich unmöglich ist, sich an einer bestimmten Ausschreibung allein zu beteiligen, kann die Bildung eines Bieterkonsortiums in Erwägung gezogen werden.
DON'T'S	
X	In einem Bieterkonsortium tätig werden, ohne dass eine nachvollziehbare Dokumentation über die technischen und wirtschaftlichen Gründe vorliegt, warum POWERLINES nicht allein an der Ausschreibung teilnehmen konnte.
X	Teilnahme an einem Bieterkonsortium aus rein strategischen Gründen.