



Europäisches Wettbewerbsrecht für Vertriebsverträge

Von Rechtsanwalt Dr. Bernd Westphal

INHALT

Thema	Seite
Spürbarkeit der Vereinbarung	2
Verfahren.....	3
Gruppenfreistellungsverordnungen.....	3
KFZ GVO	4
Vertikal GVO	5
Checkliste.....	8





Europäisches Wettbewerbsrecht

Die europäischen Wettbewerbsregeln haben ihre Grundlage in den Art. 81 und 82 EGV (Vertrag der Europäischen Gemeinschaften). Nach Art. 81 Abs. 1 EGV sind mit dem gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die geeignet sind, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken.

Art. 81 EGV erfasst nicht nur Vereinbarungen von Unternehmen gleicher Wirtschaftstufen, sondern auch Vertriebsverträge. In ihnen finden sich häufig wettbewerbsbeschränkende Regelungen etwa über Handelsspannen, Rabatte und Konditionen sowie über Alleinvertriebsrechte und Alleinbezugsverpflichtungen. Verstößt eine Vereinbarung gegen Art. 81 EGV ist sie nichtig.

1. Spürbarkeit der Vereinbarung

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen fallen aber nur dann unter das Verbot des Art. 81 EGV, wenn sie sich auf den Wettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten auswirken. Hiervon ist auszugehen, wenn beide Vertragsparteien ihren Sitz in unterschiedlichen Mitgliedstaaten haben. Dagegen sind Vereinbarungen von Unternehmen aus einem Mitgliedsland in der Regel nicht geeignet, den zwischenstaatlichen Handel zu beeinträchtigen, wenn sie die Ein- und Ausfuhr der Produkte unregelt lassen.



Zudem darf die Wettbewerbsvereinbarung nicht relativ unbedeutend sein. Mit anderen Worten: sie muss spürbar sein. In der so genannten "de minimis-Bekanntmachung" (vgl. ABI. 2001, Nr. C 368, S. 7 ff.) hat die Kommission dargelegt, dass es ihrer Auffassung nach an der Spürbarkeit einer Wettbewerbsbeschränkung fehlt, wenn der gemeinsame Marktanteil der betroffenen Unternehmen auf dem relevanten Markt 15 Prozent nicht überschreitet.

2. Verfahren

Nach Art. 81 Abs. 3 EGV können wettbewerbsrelevante Vereinbarungen aber vom Verbot des Art. 81 Abs. 1 EGV freigestellt sein. Das Freistellungsverfahren ist neu geregelt worden. Bisher mussten Unternehmen, die in ihren Verträgen wettbewerbsrelevante Vereinbarungen treffen wollten, entweder eine Freistellungsentscheidung der Kommission beantragen oder aber ihre Vereinbarung nach den Vorgaben von so genannten Gruppenfreistellungsverordnungen ausrichten.

Seit dem 01. Mai 2004 ist ein Antrag für die Erteilung einer Einzelfreistellung weder möglich noch erforderlich (vgl. VO des Rates vom 16.12.2002, ABI. Nr. L 1, S. 1ff.). Die Unternehmen müssen nunmehr selbst die Entscheidung treffen, ob ihre Vereinbarungen gemäß Art. 81 Abs. 3 EGV vom Wettbewerbsverbot freigestellt sind. Dies ist gemäß Art. 81 Abs. 3 EGV der Fall, wenn die Vereinbarung

- erstens zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beiträgt,
- zweitens die Verbraucher angemessen an dem aus dieser Vereinbarung folgenden Gewinn beteiligt werden,
- drittens den beteiligten Unternehmen keine Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung der genannten Ziele nicht unerlässlich sind,
- und die viertens den beteiligten Unternehmen nicht die Möglichkeit bietet, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

Sowohl die nationalen Kartellbehörden als auch die Kommission sind befugt, Zuwiderhandlungen gegen das Wettbewerbsrecht abzustellen. Hierzu können einstweilige Maßnahmen angeordnet oder

Verpflichtungszusagen der beteiligten Unternehmen angenommen werden. Es können zudem empfindliche Geldbußen und Zwangsgelder verhängt werden.

3. Gruppenfreistellungsverordnungen (GVO)

Bestehen bleibt das System der Gruppenfreistellungsverordnungen. Mit diesen Verordnungen hat die Kommission für einige Bereiche bestimmte Gruppen von Vereinbarungen vom Verbot des Art. 81 EGV freigestellt. Soweit sich die Vereinbarungen der Unternehmen in den von der einschlägigen Gruppenfreistellungsverordnung gezogen Grenzen halten, können die Unternehmen davon ausgehen, dass kein Verstoß gegen Art. 81 Abs. 1 EGV vorliegt. Da die Beurteilung, ob die Voraussetzungen der Einzelfreistellung nach Art. 81 Abs. 3 gegeben sind, sehr schwierig ist, bietet es sich damit an, die Vereinbarung den Vorgaben der Gruppenfreistellungsverordnungen anzupassen.

Die Kommission hatte für die unterschiedlichen Arten von Vertriebsverträgen verschiedene Gruppenfreistellungsverordnungen herausgegeben. Seit dem 1. Januar 2000 greift eine neue Gruppenfreistellungsverordnung ein (vgl. GVO Nr. 2790/99 vom 22.12.1999, ABI. Nr. C 336, S. 21 ff.), die mit Ausnahme des Kraftzeughandels sämtliche Vertriebsvereinbarungen wie Verträge mit Vertragshändlern, Handelsvertretern und Franchisenehmern sowie Bierlieferungs- und Tankstellenverträge erfasst. Handelsvertreterverträge unterfallen den Wettbewerbsregeln des Art. 81 EGV, wenn der Handelsvertreter durch die Vereinbarungen wirtschaftlich einem Vertragshändler gleichgestellt ist.

4. Gruppenfreistellungsverordnung für den Kraftfahrzeughandel

Die aktuelle Gruppenfreistellungsverordnung für den Kraftfahrzeughandel ist am 1. Oktober 2002 in Kraft getreten (vgl. GVO Nr. 1400/2002 vom 31.07.2002, ABI. Nr. L 203, S. 30 ff.) Die wichtigste Änderung dieser Verordnung liegt in der Auflage an die Hersteller, zwischen einem exklusiven und einem selektiven Vertrieb zu wählen. Der selektive Vertrieb zeichnet sich dadurch aus, dass der Hersteller Händler nur in bestimmter Anzahl zum Vertrieb seiner Produkte zulässt. Dabei kann er nur Händler einsetzen, die seinem Qualitätsstandard entsprechen (so genannte quantitative Selektion). Beim exklusiven Vertrieb vergibt der Hersteller jedem Händler das Alleinvertriebsrecht für ein abgegrenztes Gebiet. Zum Schutz der anderen Händler wird jedem Exklusivhändler untersagt, aktiv außerhalb seines Gebietes zu werben.

Soweit der Hersteller sich demnach für einen selektiven Vertrieb entscheidet, kann er nicht mehr verhindern, dass diese den aktiven Verkauf in anderen Gebieten betreiben und zum Beispiel auch Werbepost sowie persönliche E-Mails an Verbraucher in anderen Teilen der Europäischen Union versenden.

4.1 Marktanteilsschwelle

Die Freistellung nach der Verordnung gilt nur, wenn der Hersteller auf dem relevanten Markt, auf dem er Kraftfahrzeugersatzteile oder Instandsetzungs- oder Wartungsdienstleistungen verkauft, keinen höheren Marktanteil als 30 Prozent hat. Soweit sich der Hersteller für einen quantitativen selektiven Vertrieb entschieden hat, beträgt die Anteilungsgrenze 40 Prozent. Geht der Hersteller die Verpflichtung ein, allein den Händler in einem Gebiet zu beliefern, hängt die Freistellung davon ab, dass der Marktanteil des Händlers an dem relevanten Markt, auf dem er die Vertragswaren oder -dienstleistungen bezieht, 30 Prozent nicht überschreitet.

Die Gruppenfreistellungsverordnung stellt auch Grundsätze für die Berechnung der Marktanteile auf. Danach sind grundsätzlich die Absatzmengen des Herstellers für das vorhergehende Kalenderjahr heranzuziehen. Anteilungsschwankungen in verschiedenen Jahren werden dadurch ausgeglichen, dass die Freistellung noch weitere zwei Jahre gilt, wenn die Marktanteilsschwellen nicht mehr als fünf Prozent überschritten werden.

4.2 Kernbeschränkungen

Ferner nennt die Gruppenfreistellungsverordnung sog. Kernbeschränkungen. Hierbei handelt es sich um unzulässige Vereinbarungen, die zum Wegfall der Gruppenfreistellung führen. Danach darf der Händler unter anderem nicht darin beschränkt werden, den Verkaufspreis selbst festzulegen. Querlieferung innerhalb eines selektiven Vertriebssystems dürfen ebenso wenig untersagt werden wie der Verkauf anderer Marken durch den Händler. Hersteller können lediglich die Ausstellung ihrer Fahrzeuge in einem der eigenen Marke vorbehaltenen Teil des Ausstellungsbereichs vorschreiben.

Eine weitere wichtige Neuerung hat die Gruppenfreistellungsverordnung mit dem Verbot gebracht, dem Händler eines selektiven Vertriebssystems zu untersagen, Kraftfahrzeugersatzteile an unabhängige Werkstätten zu verkaufen. Ferner muss dem Händler beispielsweise die Möglichkeit bleiben, O-

originalersatzteile oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile von einem dritten Unternehmer seiner Wahl zu beziehen.

5. Vertikale Beschränkungen des Wettbewerbs

Mit der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Beschränkungen des Wettbewerbs hat die Kommission eine breite Gruppenfreistellung im Bereich des Vertriebs von Waren und Dienstleistungen erlassen. Ebenso wie für den Kraftfahrzeughandel ist das Kriterium, nach dem Vereinbarungen freigestellt werden, der Marktanteil. Daneben wird auch vom Prinzip der Kernbeschränkungen ausgegangen.

5.1 Marktanteilsschwelle

Die Gruppenfreistellungsverordnung erklärt vertikale Vereinbarungen über den Verkauf von Waren oder Dienstleistungen für rechtmäßig, wenn der Marktanteil des Lieferanten weniger als 30 Prozent auf dem relevanten Markt beträgt. Bei Alleinvertriebsverträgen ist nicht der Anteil des Lieferanten, sondern der des Händlers entscheidend, der ebenfalls 30 Prozent nicht überschreiten darf. Unterhalb dieser Marktanteilsschwelle können die Unternehmen grundsätzlich davon ausgehen, dass ihre Vereinbarungen wettbewerbsrechtlich zulässig sind. Auf der anderen Seite müssen Unternehmen mit einem Marktanteil oberhalb der 30 Prozent Schwelle ihre Vereinbarungen an Hand der Einzelfreistellungsvoraussetzungen des Art. 81 Abs. 3 EGV prüfen.

5.2 Kernbeschränkungen

Aber auch unter einem Marktanteil von 30 Prozent sind nicht alle Vereinbarungen zulässig. Als unzulässige Kernbeschränkungen zählt die Verordnung das Verbot an den Lieferanten auf, seinem Vertriebspartner die Verkaufspreise vorzugeben, oder ihm zu untersagen, an bestimmte Kunden zu verkaufen. Bei Bestellung von außerbezirklichen Kunden darf dem Vertriebspartner der Verkauf nicht untersagt werden (Verbot so genannte passiver Verkäufe). Soweit der Lieferant kein selektives Vertriebssystem eingerichtet hat, bleibt ihm nur die Möglichkeit, dem Vertriebspartner den aktiven Verkauf in andere Gebiete zu untersagen. Bei Bestehen eines selektiven Vertriebssystems zählen sowohl aktiv als auch passive Verkaufsbeschränkungen des Vertriebspartners zu den Kernbeschränkungen. An-

bietern von Bestandteilen, die diese in ihre Produkte einfügen, darf nicht untersagt werden, die Bestandteile als Ersatzteile an Endverbraucher oder unabhängige Reparaturunternehmen zu verkaufen.

5.3 Wettbewerbsverbot

Unabhängig von Marktanteil lässt die Gruppenfreistellungsverordnung Wettbewerbsverbote in Vertriebsverträgen nur eingeschränkt zu. Voraussetzung für eine Freistellung ist, dass das Wettbewerbsverbot den Vertriebspartner nicht auf unbestimmte Zeit oder länger als fünf Jahre bindet. Die Fünfjahresfrist greift allerdings nicht ein, wenn der Vertriebspartner seine Ware oder Dienstleistungen in Räumlichkeiten anbietet, die dem Lieferanten gehören oder von ihm angemietet worden sind.

Auch die Möglichkeit, für die Zeit nach Vertragsbeendigung ein Wettbewerbsverbot zu vereinbaren, wird von der Kommission eingeschränkt. Gruppenfreigestellt sind nur Vereinbarungen, die den Vertriebspartner nicht länger als ein Jahr nach Vertragsbeendigung binden.

5.4 - Beispiele

Nicht gruppenfreigestellt sind folgende Vereinbarungen:

Verbot von Passivverkäufen

"Dem Händler ist es verboten, mit Kunden außerhalb seines Gebiets Geschäfte abzuschließen. Entsprechende Anfragen wird er an den Lieferanten weiterleiten. Der Lieferant trägt dafür Sorge, dass andere Abnehmer, die er außerhalb des Vertragsgebietes des Händlers beliefert, nicht in das Vertragsgebiet hineinliefern."

Preisbindung

"Der Werbekostenzuschuss wird nur gezahlt, wenn der Händler seine Produkte zu den vom Lieferanten vorgegebenen Listenpreisen weiterveräußert."

"Der Händler verpflichtet sich, auf die Listenpreise keinen höheren Rabatt als fünf Prozent zu gewähren."



Wettbewerbsverbot

"Der Händler hat während der Vertragslaufzeit ein Wettbewerbsverbot zu beachten. Das Vertragsverhältnis wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen."

"Der Händler unterliegt dem Wettbewerbsverbot auch noch für die Zeit von zwei Jahren nach Vertragsbeendigung."

Verbot von Querlieferungen

"Dem Händler ist es untersagt, die Vertragswaren von anderen im Selektivvertriebssystem gebundenen Händlern zu beziehen oder an diese zu veräußern."

6. Checkliste

Der Vertriebsvertrag fällt unter das Verbot des Art. 81 EGV,

- weil er Vereinbarungen enthält, die den Wettbewerb beschränken können,
- die Wettbewerbsbeschränkung sich auf den zwischenstaatlichen Handel auswirken können,
- und die Wettbewerbsbeschränkungen spürbar sind (Bagatellgrenze ist überschritten).

Die Vertriebsvereinbarungen sind aber gruppenfreigestellt, weil

- der Marktanteil des Lieferanten (bei Alleinvertriebsvereinbarungen der Marktanteil des Händlers) nicht über 30 Prozent liegt,
- keine Kernbeschränkungen vereinbart wurden,
- und sich vereinbarte Wettbewerbsverbote in den Grenzen der Gruppenfreistellungsverordnung halten.

Es bedarf einer Freistellung im Einzelfall, weil

- der Marktanteil über 30 Prozent liegt,



- oder das Wettbewerbsverbot hält nicht die Grenzen der Gruppenfreistellungsvereinbarungen ein.
- Bei Verletzung einer Kernverletzung wird auch eine Einzelfreistellung gemäß Art. 81 Abs. 3 EGV nicht möglich sein.



Ihr Ansprechpartner

Rechtsanwalt Dr. Bernd Westphal

Fachanwalt für Handels- u. Gesellschaftsrecht

Telefon 0221 - 772 09 - 0
Fax 0221 - 72 48 89
E-Mail bernd.westphal@leinen-derichs.de

Sekretariat:

Telefon 0221 - 772 09 - 47

Bitte beachten Sie auch unsere Internet-Präsentation unter

www.leinen-derichs.de

Dort können Sie alle aktuell verfügbaren Mandantenbriefe,
Praxisinfos und Publikationen abrufen.

50668 KÖLN
Clever Straße 16
Telefon 0221 - 77 20 9-0
Telefax 0221 - 72 48 89
Email koeln@leinen-derichs.de

14467 POTSDAM
Kurfürstenstraße 31
Telefon 0331 - 28 999-0
Telefax 0331 - 28 999-14
Email potsdam@leinen-derichs.de

10719 BERLIN
Meinekestraße 24
Telefon 030 - 24 37 69 - 17
Telefax 030 - 24 37 69 - 17
Email berlin@leinen-derichs.de

© 2006 Leinen & Derichs Anwaltssozietät, Köln, Selbstverlag



LEINEN & DERICHS ANWALTSOZIE TÄT

Für die Anwendung im konkreten Fall kann aus diesem Praxisinfo keine Haftung übernommen werden.

