



LEINEN & DERICHS ANWALTSOZIETÄT

Vertriebsrecht

PRAXISINFO

Europäisches Wettbewerbsrecht für Vertriebs- verträge

Von Rechtsanwalt Dr. Bernd Westphal,

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht



LEINEN & DERICHS ANWALTSOZIETÄT

Die europäischen Wettbewerbsregeln haben ihre Grundlage in Art. 101 ff. des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV). Nach Art. 101 Abs. 1 AEUV 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. 101 AEUV 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. 101 AEUV ist sie nichtig.

1. Spürbarkeit der Vereinbarung

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen fallen aber nur dann unter das Verbot des Art. 101 AEUV, 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 ungeregelt 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. 101 Abs. 3 AEUV können wettbewerbsrelevante Vereinbarungen aber vom Verbot des Art. 101 Abs. 1 AEUV freigestellt sein. Das Freistellungsverfahren ist zu, 01-05.2004 neu geregelt worden. Bis dahin mussten Unternehmen, die in ihren Verträgen wettbewerbsrelevante Vereinbarungen treffen wollten, entweder eine Freistellungsentscheidung der Kommission beantragen oder aber ihre Vereinbarungen 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, ABl. Nr. L 1, S. 1ff.). Die Unternehmen müssen nunmehr selbst die Entscheidung treffen, ob ihre Vereinbarungen gemäß Art. 101 Abs. 3 AEUV vom Wettbewerbsverbot freigestellt sind. Dies ist gemäß Art. 101 Abs. 3 AEUV der Fall, wenn die Vereinbarung

1. zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beiträgt,
2. die Verbraucher angemessen an dem aus dieser Vereinbarung folgenden Gewinn beteiligt werden,
3. den beteiligten Unternehmen keine Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung der genannten Ziele nicht unerlässlich sind, und
4. 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)

Mit diesen Verordnungen hat die Kommission für einige Bereiche bestimmte Gruppen von Vereinbarungen vom Verbot des Art. 101 AEUV 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. 101 Abs. 1 AEUV vorliegt. Da die Beurteilung, ob die Voraussetzungen der Einzelfreistellung nach Art. 101 Abs. 3 AEUV 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.

3.1 Vertikal-GVO

Zum 1. Januar 2000 hatte die Kommission eine allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung für Vereinbarungen vertikale Vereinbarungen erlassen, die mit Ausnahme des Kraftzeughandels sämtliche Vertriebsvereinbarungen wie Verträge mit Vertragshändlern, Handelsvertretern und Franchisenehmern sowie Bierlieferungs- und Tankstellenverträge erfasste. Handelsvertreterverträge unterfallen den Wettbewerbsregeln des Art. 101 AEUV nur ausnahmsweise, wenn der Handelsvertreter durch die Vereinbarungen wirtschaftlich einem Vertragshändler gleichgestellt ist.

Diese sog. Vertikal-GVO ist von der Kommission am 20.04.2010 (Nr. 330/2010) neu herausgegeben worden. Die neue Fassung und die dazugehörigen und ebenfalls überarbeiteten Leitlinien sollen nunmehr insbesondere der wachsenden Bedeutung des Internethandels Rechnung tragen. So darf Vertriebshändlern nicht untersagt werden, die Produkte, die sie in ihren regulären Verkaufsstellen vertreiben, auch über ihre Webseiten anzubieten. Für selektive Vertriebssysteme bedeutet dies, dass der Hersteller seinen Vertragshändlern weder mengenmäßige Beschränkungen auferlegen noch höhere Preise für online angebotene Produkte verlangen darf.

Die Vertikal-GVO stellt nur dann Vereinbarungen vom Verbot des Art. 101 Abs. 1 AEUV frei, wenn der auf jedes der an den Vereinbarungen beteiligten Unternehmen entfallende Anteil am relevanten Markt jeweils 30% nicht überschreitet.

Die Vertikal-GVO gilt allerdings nicht, wenn die Vereinbarungen sog. Kernbeschränkungen enthalten, die Art. 4 der GVO aufzählt. Danach greift die Vertikal-GVO nicht ein

- wenn der Abnehmer in seiner Möglichkeit beschränkt wird, den Verkaufspreis selbst festzusetzen. Möglich ist die Festsetzung von Höchstverkaufspreisen und Preisempfehlungen;



- wenn der Abnehmer im Gebiet oder in der Kundengruppe beschränkt wird, in das oder an die er die Vertragswaren und Dienstleistungen verkaufen darf. Erlaubt sind aber u.a. die Beschränkung des aktiven Verkaufs in Gebiete oder an Kundengruppen, die der Anbieter sich selbst vorbehalten oder ausschließlich einem anderen Abnehmer zugewiesen hat sowie die Beschränkung des Verkaufs an nicht zugelassene Händler durch die Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems;
- wenn der Abnehmer im aktiven und passiven Verkauf an Endverbraucher beschränkt wird;
- wenn Querlieferungen zwischen Händlern eines selektiven Vertriebssystems beschränkt werden.

Von einem passiven Verkauf geht die Kommission aus, wenn sich Kunden an einen Händler wenden, die ihren Sitz oder ihre Wohnung nicht in dem Gebiet des Händlers haben. Es darf dem Händler nicht untersagt werden, diese Kunden dann zu beliefern.

Weiterhin versagt die Kommission die Vereinbarungen die Freistellung durch die GVO, die unmittelbare oder mittelbare Wettbewerbsverbote enthalten, die für eine unbestimmte Dauer oder für eine Dauer von mehr als 5 Jahren vereinbart werden. Ein mittelbares Wettbewerbsverbot kann beispielsweise vorliegen, wenn ein Händler Mindestabnahmemengen zu erfüllen hat, die ihn zwingen, bei dem Hersteller zu beziehen, um die Mindestabnahmeverpflichtung nicht zu verletzen.

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.

3.2 KFZ-GVO

Die Kommission hatte für den Kraftfahrzeughandel eine Gruppenfreistellungsverordnung am 1. Oktober 2002 erlassen (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.

Am 27.05.2010 hat die EU Kommission eine neue Gruppenfreistellungsverordnung (Nr. 461/2010) für den KFZ-Vertrieb erlassen.

Mit der neuen KFZ-GVO stellt die Kommission zunächst fest, dass die bisherigen Wettbewerbsregeln der alten GVO Nr. 1400/2002 hinsichtlich des Bezugs, des Verkaufs oder Weiterverkaufs neuer Kraftfahrzeuge noch bis zum 31.05.2013 weiterhin Gültigkeit hat. Danach sollen auch für den KFZ-Vertrieb die allgemeinen Regeln der sog. Vertikal-GVO (vom 20.04.2010, Nr. 330/2010) gelten.

Die neue KFZ-GVO gilt jedoch ab dem 01.06.2010 für alle vertikalen Vereinbarungen über die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten für Kraftfahrzeuge. Damit soll die Wettbewerbsfähigkeit unabhängiger Ersatzteilhersteller und unabhängiger Werkstätten gesteigert werden.

Diese Vereinbarungen werden nur gruppenfreigestellt, wenn sie zum einen die allgemeinen Regeln beachten, die die Vertikal-GVO aufstellt, so dass die an der Vereinbarung beteiligten Unternehmen keinen höheren Marktanteil als 30% auf dem relevanten Markt haben dürfen. Zum anderen dürfen diese Vereinbarungen keine Kernbeschränkungen enthalten, die die neue KFZ-GVO aufzählt. Danach dürfen nicht

- Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems beim Verkauf von Ersatzteilen und
- Anbieter von Ersatzteilen, Instandsetzungsgeräten, Diagnose- und Ausrüstungsgegenständen beim Verkauf an unabhängige Werkstätten beschränkt werden sowie
- Anbieter von Bauteilen darin beschränkt werden, ihre Waren- und Firmenzeichen auf den Teilen effektiv und gut sichtbar anzubringen.

3.2.1 Marktanteilsschwelle

Die Freistellung nach der KFZ-GVO 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.

3.2.2 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 Vertriebsystems 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 Vertriebsystems zu untersagen, Kraftfahrzeugersatzteile an unabhängige Werkstätten zu verkaufen. Ferner muss dem Händler beispielsweise die Möglichkeit bleiben, Originalersatzteile oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile von einem dritten Unternehmer seiner Wahl zu beziehen.

4. Checkliste

Der Vertriebsvertrag fällt unter das Verbot des Art. 101 Abs. AEUV,

- 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 Einzelfallprüfung, weil

- der Marktanteil über 30 Prozent liegt,
- oder das Wettbewerbsverbot hält nicht die Grenzen der Gruppenfreistellungsvereinbarungen ein.

Bei Verletzung eine Kernbeschränkung wird auch eine Einzelfreistellung gemäß Art. 101 Abs. 3 AEUV nicht möglich sein.



Ihr Ansprechpartner

Rechtsanwalt Dr. Bernd Westphal

Telefon 0221 - 772 09 - 47
Fax 0221 - 72 48 89
E-Mail bernd.westphal@leinen-derichs.de

Sekretariat: Frau Sakautzki

Telefon 0221 - 772 09 - 47

Bitte beachten Sie auch unsere Internet-Präsentation unter

www.leinen-derichs.de

www.vertriebsrecht.net

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

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

© 2006 - 2009 Leinen & Derichs Anwaltssozietät, Köln, Selbstverlag

Für die Anwendung im konkreten Fall kann aus dieser Publikation keine Haftung übernommen werden.



LEINEN & DERICHS ANWALTSOZIE TÄT