

## Vertriebsbindungen in Europa

- No. 91 -

*Ingo Hundt, Hannover*

Für die Optimierung des Vertriebs und der Absatzförderung von Produkten ist eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Hersteller und dem Distributer unerlässlich. Alleinvertriebsvereinbarungen sichern dabei dem Distributer ein bestimmtes Absatzgebiet. Sein Absatzrisiko wird dadurch gemindert. Der Hersteller dagegen kann sich durch diese Absicherung leichter neue Märkte erschließen.

Alleinvertriebsvereinbarungen werden üblicherweise in Rahmenverträgen dergestalt geschlossen, daß sich der Händler verpflichtet, Produkte des Herstellers in eigenem Namen und auf eigene Rechnung zu vertreiben. Der Händler wird damit in die Verkaufsorganisation des Herstellers eingegliedert. Es wird zugleich ein Alleinvertriebsrecht zugunsten des Händlers vereinbart, der für ein bestimmtes Vertragsgebiet als einziger mit den Produkten des Herstellers beliefert wird. Der Hersteller bindet sich dabei hinsichtlich seines Absatzes.

Solche Alleinvertriebsvereinbarungen bieten beiden Seiten erhebliche Vorteile.

Sie haben zunächst einmal im allgemeinen eine Verbesserung der Verteilung zur Folge, weil der Hersteller seine Verkaufstätigkeit konzentrieren kann. Er braucht nicht eine Vielzahl von Geschäftsverbindungen mit einer größeren Anzahl von Händlern zu unterhalten. Durch den Geschäftsverkehr mit nur einem Händler kann der Hersteller Absatzschwierigkeiten, die sich im grenzüberschreitenden Verkehr aus sprachlichen, rechtlichen und sonstigen Unterschieden ergeben, leichter überwinden.

Alleinvertriebsvereinbarungen erleichtern darüber hinaus die Absatzförderung einer Ware und führen zu einer intensiven Bearbeitung des Marktes und einer kontinuierlichen Versorgung unter gleichzeitiger Rationalisierung der Verteilung.

Alleinvertriebsvereinbarungen stärken fernerhin zugleich den Wettbewerb zwischen Erzeugnissen verschiedener Hersteller. Die Bestellung eines Alleinvertriebshändlers, der Aufwendungen für Absatzförderung, Kundendienst und Lagerhaltung übernimmt, ist für den Hersteller oft das wirksamste Mittel, um in einen Markt einzudringen und sich dort im Wettbewerb mit anderen Herstellern zu behaupten. Letzteres trifft vor allem auf kleine und mittlere Unternehmen zu.

Bedenken gegen die Wirksamkeit von Alleinvertriebsvereinbarungen bestehen indes in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht. Denn bei einem alleinigen Vertriebsrecht für ein bestimmtes Absatzgebiet für einen Alleinvertriebshändler werden andere Händler, also Konkurrenten des Alleinvertriebshändlers, vom Wettbewerb in diesem Absatzgebiet ausgeschlossen. Auf der Ebene des Vertriebs kommt es somit zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs unter den Händlern.

Es ist daher im Einzelfall zu prüfen, inwieweit eine Alleinvertriebsvereinbarung in Hinsicht auf das europäische Wettbewerbsrecht wirksam ist.

### Europäisches Wettbewerbsrecht

Die rechtliche Beurteilung von Alleinvertriebsvereinbarungen nach dem europäischen Wettbewerbsrecht richtet sich nach den Wettbewerbsregeln im Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft.

#### *Verbotstatbestand des Art. 85 Abs.1 EWGV*

Maßgeblich ist hier der Verbotstatbestand des Art. 85 Abs.1 EWGV. Danach sind Vereinbarungen nichtig, wenn sie eine Beschränkung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken und geeignet sind, den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten spürbar zu beeinträchtigen. Dies trifft grundsätz-

lich auf Alleinvertriebsvereinbarungen zu, da der Wettbewerb auf der Vertiebsebene ausgeschaltet wird. Daher wäre an sich für jede einzelne Alleinvertriebsvereinbarung bei der Europäischen Kommission als der europäischen Wettbewerbsbehörde eine Einzelfreistellung vom Verbotstatbestand des Art. 85 Abs.1 EWGV zu beantragen.

#### *Gruppenfreistellungsverordnung*

Die Europäische Kommission hat jedoch die oben aufgeführten positiven Begleitwirkungen von Alleinvertriebsvereinbarungen auf den Markt erkannt. Um den Bedürfnissen der Wirtschaft zu entsprechen, hat die Kommission daher für Alleinvertriebsvereinbarungen die Gruppenfreistellungsverordnung ( VO/EWG Nr.1983/83 ) vom 22. Juni 1983 erlassen. Damit machte die Kommission klar, welche Vertragsklauseln in Alleinvertriebsvereinbarungen unbedenklich und welche unzulässig sind. Unbedenkliche Alleinvertriebsvereinbarungen fallen damit nicht mehr unter den Verbotstatbestand. Die betroffenen Unternehmen sind daher von der ansonsten erforderlichen Anmeldung bei der Kommission freigestellt.

Die Verordnung definiert Alleinvertriebsvereinbarungen als Vereinbarungen, an denen nur zwei Unternehmen beteiligt sind, und in denen sich der eine Vertragspartner dem anderen gegenüber verpflichtet, zum Zwecke des Weiterverkaufs im Gesamtgebiet oder in einem abgegrenzten Teilgebiet der Gemeinschaft bestimmte Waren nur an ihn zu liefern.

Die Verordnung findet auch Anwendung auf Vereinbarungen zwischen verbundenen Unternehmen. Verbundene Unternehmen sind dabei solche, bei denen ein vertragsschließendes Unternehmen unmittelbar oder mittelbar mehr als die Hälfte des Kapitals besitzt, über mehr als die Hälfte der Stimmrechte verfügt, die Mehrheit in den Organen stellen kann oder aber das Recht zur Geschäftsführung besitzt. Unternehmen können darüber hinaus auch durch vertragliche oder faktische Beherrschungsverhältnisse verbunden sein. Die Verordnung erfaßt ferner Beziehungen zu Gemeinschaftsunternehmen.

Ausgenommen vom Anwendungsbereich der Verordnung sind Vereinbarungen, die zum Zwecke des Weiterverkaufs von Getränken in Gaststätten oder von Mineralölerzeugnissen in Abfüllstationen geschlossen werden. Für diese Bierlieferungs- und Tankstellenverträge hat die Europäische Kommis-

sion in der Freistellungsverordnung für Alleinbezugsvereinbarungen (VO/EWG Nr. 1984/83) vom 22. Juni 1983 Sonderregelungen für die Wirksamkeit erlassen, die auf den besonderen Begebenheiten dieser Branchen beruhen.

Die Kommission hat in der Freistellungsverordnung einen Katalog von zulässigen Vereinbarungen aufgestellt, der im folgenden dargestellt werden soll. Weitere, über diesen Katalog hinausgehende Wettbewerbsbeschränkungen dürfen den Vertragspartnern nicht auferlegt werden.

#### *Vertriebsverbot für den Hersteller*

Aufgrund der Alleinvertriebsvereinbarung darf der Hersteller im Vertragsgebiet die Vertragsware nicht an andere Händler als an seinen Alleinvertriebshändler liefern. Es kann dem Hersteller darüber hinaus die Verpflichtung auferlegt werden, im Vertragsgebiet die Endverbraucher nicht direkt mit der Vertragsware zu beliefern.

#### *Zulässige Verpflichtungen des Händlers*

Dem Alleinvertriebshändler hingegen können weitergehende Wettbewerbsbeschränkungen auferlegt werden.

Zulässig ist es zunächst, dem Alleinvertriebshändler ein Wettbewerbsverbot aufzuerlegen. Darunter ist die Verpflichtung zu verstehen, mit den Vertragswaren im Wettbewerb stehende Waren nicht herzustellen oder zu vertreiben.

Zulässig sind außerdem Alleinbezugsvereinbarungen, also solche, in denen sich der Alleinvertriebshändler verpflichtet, Vertragswaren zum Zwecke des Weiterverkaufs nur von dem anderen Vertragspartner zu beziehen. Die Zulässigkeit einer solchen Klausel, durch die andere Hersteller vom Wettbewerb zum Distributer ausgeschlossen werden, korrespondiert mit der Freistellungsverordnung der Kommission (VO/EWG Nr. 1984/83) vom 22. Juni 1983 für Alleinbezugsvereinbarungen. Voraussetzung ist jedoch, daß die Alleinbezugsvereinbarung nicht auf unbestimmte Zeit oder für einen Zeitraum von mehr als fünf Jahren geschlossen wird.

Als wettbewerbsbeschränkende Maßnahme ist es letztendlich zulässig dem Alleinvertriebshändler die Verpflichtung aufzuerlegen, außerhalb seines Vertragsgebiets für die Vertragswaren keine Kunden

zu werben, keine Niederlassung einzurichten und keine Auslieferungslager zu unterhalten. Wettbewerbsbeschränkungen anderer Art dürfen ihm dagegen nicht auferlegt werden, zum Beispiel nicht ein Wiederausfuhrverbot in andere Mitgliedstaaten.

Dem Alleinvertriebshändler können aber weitergehende Verpflichtungen nicht wettbewerbsbeschränkender Art auferlegt werden.

Zunächst kann die Abnahme von vollständigen Warensortimenten oder Mindestmengen vereinbart werden.

Des weiteren kann der Hersteller dem Alleinvertriebshändler auferlegen, Vertragswaren nur unter den Warenzeichen oder in der Ausstattung zu vertreiben, die er vorschreibt.

Fernerhin kann der Alleinvertriebshändler zu vertriebsfördernden Maßnahmen verpflichtet werden. Es kann insbesondere vereinbart werden, daß der Alleinvertriebshändler Werbung zu treiben hat. Auch die Unterhaltung eines Verkaufsnetzes oder eines Lagers kann vereinbart werden. Außerdem ist die Verpflichtung des Alleinvertriebshändlers hinsichtlich der Bereitstellung von Kundendienst und der Gewährung von Garantieleistungen zulässig. Schließlich kann der Hersteller die Verwendung von fachlich oder technisch geschultem Personal verlangen.

#### *Kein absoluter Gebietsschutz*

Die Freistellungsverordnung enthält neben dem Katalog zulässiger Klauseln auch einen Katalog von unzulässigen Vereinbarungen, die darauf abzielen, einen absoluten Gebietsschutz für das Vertragsgebiet zu verhindern, so daß eine angemessene Beteiligung der Verbraucher an den entstehenden Vorteilen der Alleinvertriebsvereinbarungen gewährleistet bleibt. Die Verbraucher profitieren von den Alleinvertriebsvereinbarungen. Ihnen kommt die Verbesserung der Verteilung unmittelbar zugute und ihre wirtschaftliche und versorgungsmäßige Situation wird dadurch verbessert, daß sie insbesondere in anderen Staaten hergestellte Erzeugnisse rascher und bequemer beziehen können. Eine angemessene Beteiligung der Verbraucher an den Vorteilen ist jedoch gemäß Art. 85 Abs.3 EWGV eine unabdingbare Voraussetzung für die Gruppenfreistellungsverordnung. Daher sind Vereinbarungen, die einen absoluten Gebietsschutz bezwecken, unzulässig. Insbesondere sollen Parallelimporte möglich bleiben, so daß der Wettbewerb zu-

gunsten der Verbraucher auf der Handelsstufe gewährleistet bleibt. Die folgenden Vereinbarungen zielen jedoch auf einen solchen absoluten Gebietsschutz ab und sind daher unzulässig.

#### *Wechselseitige Alleinvertriebsvereinbarungen*

Unzulässig sind wechselseitige Alleinvertriebsvereinbarungen unter Herstellern von gleichen Waren oder solchen, die vom Verbraucher aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Preislage und ihres Verwendungszwecks als gleichartig angesehen werden.

#### *Nichtwechselseitige Alleinvertriebsvereinbarungen*

Unzulässig sind außerdem nichtwechselseitige Alleinvertriebsvereinbarungen unter Herstellern gleicher oder gleichartiger Waren. Ausgenommen hiervon sind lediglich Alleinvertriebsvereinbarungen, bei denen einer der Vertragspartner einen jährlichen Gesamtumsatz von nicht mehr als 100 Millionen ECU erzielt. Nichtwechselseitige Alleinvertriebsvereinbarungen unterhalb dieser quantitativen Schwelle sind damit zulässig.

#### *Alleinbezugsmöglichkeit beim Alleinvertriebshändler*

Unzulässig ist eine Alleinvertriebsvereinbarung fernerhin dann, wenn die Verbraucher die Vertragswaren innerhalb des Vertragsgebiets nur von dem Alleinvertriebshändler beziehen können und auch außerhalb des Vertragsgebiets keine alternativen Versorgungsquellen vorhanden sind.

#### *Bezugerschwernis für Zwischenhändler oder Verbraucher*

Letztendlich ist es unzulässig, wenn es die Vertragspartner oder einer von ihnen den Zwischenhändlern oder Verbrauchern erschweren, die Vertragswaren von anderen Händlern innerhalb des Gemeinsamen Marktes oder, sofern dort keine alternativen Versorgungsquellen vorhanden sind, außerhalb des Gemeinsamen Marktes zu beziehen.

Dies gilt insbesondere, wenn die Vertragspartner gewerbliche Schutzrechte ausüben, um Händler oder Verbraucher daran zu hindern, rechtmäßig gekennzeichnete oder rechtmäßig in Verkehr gebrachte Vertragswaren außerhalb des Vertragsgebiets zu beziehen oder im Vertragsgebiet zu veräußern. Das gilt auch für die Ausübung sonstiger

Rechte oder das Treffen entsprechender Maßnahmen.

### *Zweifelhafte Klauseln*

Unter Umständen kann ein wettbewerbsbeschränkender Charakter einer Vertragsklausel nicht eindeutig bestimmt werden. Wenn ein betroffenes Unternehmen Zweifel hat, ob eine bestimmte Vereinbarung unter die generelle Freistellung von Alleinvertriebsvereinbarungen fällt, kann es im Wege einer Einzelanmeldung eine Entscheidung der Kommission herbeiführen. Häufig genügt auch ein sogenannter "comfort letter", mit dem die Kommission die Unternehmen über die Unbedenklichkeit der Vereinbarung unterrichtet, falls nicht eine Klärung im Rahmen des Widerspruchsverfahrens erfolgt.

### *Späterer Wegfall der Freistellung*

Die Kommission kann den Vorteil der Freistellung entziehen, wenn sie im Einzelfall feststellt, daß eine Alleinvertriebsvereinbarung gleichwohl unerlaubte Wettbewerbsbeschränkungen zur Folge hat. Dazu führt die Verordnung verschiedene Beispiele auf, bei denen eine unzulässige Wettbewerbsbeschränkung vermutet wird.

Bedenklich sind Alleinvertriebsvereinbarungen zunächst, wenn die Vertragswaren im Vertragsgebiet nicht mit gleichen oder gleichartigen Waren in wirksamem Wettbewerb stehen.

Wettbewerbsrechtlich bedenklich ist auch die Auswirkung von Alleinvertriebsvereinbarungen auf andere Hersteller, denen der Zugang zu den einzelnen Vertriebsstufen im Vertragsgebiet wesentlich erschwert wird.

Außerdem erscheint es bedenklich, wenn Zwischenhändler oder Verbraucher aus anderen als den oben genannten unzulässigen Vereinbarungen die Vertragsware nicht von Händlern außerhalb des Vertragsgebiets zu den dort üblichen Marktbedingungen beziehen können.

Letztendlich kann es zu einem Entzug der Freistellung führen, wenn der Alleinvertriebshändler ohne sachlichen Grund in seinem Vertragsgebiet Gruppen von Abnehmern, denen ein anderweitiger Bezug von Vertragswaren zu angemessenen Bedingungen nicht möglich ist, von der Belieferung ausschließt oder ihnen gegenüber unterschiedliche

Preise oder Verkaufsbedingungen anwendet. Der Alleinvertriebshändler sollte die Vertragsware auch nicht zu unverhältnismäßig hohen Preisen verkaufen.

### **Ausblick**

Die Europäische Kommission erwartete von der Freistellungsverordnung für Alleinvertriebsvereinbarungen eine Verbesserung der Verteilung der Vertragswaren in den einzelnen Mitgliedstaaten und zudem eine Erleichterung der Absatzförderung. Die Kommission erhoffte sich dadurch zugleich eine Stärkung des Wettbewerbs zwischen Erzeugnissen verschiedener Hersteller.

Die am 1. Juli 1983 in Kraft getretene Verordnung gilt zunächst nur bis zum 31. Dezember 1997. Die Kommission wird sodann die Verordnung auf ihre Wirkung hin überprüfen und gegebenenfalls anpassen.

[www.caston.info](http://www.caston.info)

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei [caston.info](http://caston.info). Dort können Sie nach Schlagwort und Sachgebieten recherchieren.

Unsere Titelliste erhalten Sie auch per Fax.

### **IMPRESSUM**

#### *HERAUSGEBER*

HERFURTH & PARTNER, Rechtsanwälte GbR  
Hannover · Göttingen · Brüssel; [www.herfurth.de](http://www.herfurth.de)

#### *REDAKTION (Hannover)*

verantw.: Klaus J. Soyka, Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt (D)  
Kenneth S. Kilimnik, Véronique Demarne, Claudia Beckert, Beate Seklejtshuk, Ildiko Gaal,  
Girana Anuman-Rajadhon, Theodor Kokkalas,  
Guylaine Le Guen, Angela Moreton, Lijun Cao-Teuber

#### *KORRESPONDENTEN (Ausland)*

in Amsterdam, Athen, Barcelona, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Istanbul, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Madrid, Mailand, Moskau, Oslo, Paris, Prag, Sofia, Stockholm, Warschau, Wien, Zagreb, Zug, New York, Washington, Toronto; Sao Paulo, Santiago, Dubai, Bombay, Bangkok, Peking, Hongkong, Singapur, Sydney, Tokio, Kairo, Johannesburg.

#### *VERLAG*

CASTON Wirtschaftsdienst GmbH,  
Luisenstr. 5, D - 30159 Hannover,  
Telefon 0511 - 30756-50, Telefax 0511 - 30756-60  
eMail [info@caston.info](mailto:info@caston.info); Internet [www.caston.info](http://www.caston.info)

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen; die Haftung ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Herausgeber.

**HERFURTH & PARTNER**

RECHTSANWÄLTE · HANNOVER · GÖTTINGEN · BRÜSSEL · HERAUSGEBER