CASTON
www.caston.info
Die Datenbank im Internet.
Compact

Vertikale Vertriebsbindungen in Europa

- No. 134 -

Heike Thürnagel, Rechtsanwältin in Hannover

Es liegt vielfach im Interesse eines Unternehmens, eine enge Zusammenarbeit mit seinen Lieferanten oder gewerblichen Abnehmern zu vereinbaren. Eine exklusive Stellung beim Vertrieb oder Bezug von Waren oder Dienstleistungen verringert das Absatzrisiko und erleichtert die Markterschließung. Teilweise wird durch diese Vereinbarungen ein Marktzutritt erst ermöglicht; in solchen Fällen haben sie eine auf den ersten Blick erkennbare wettbewerbsfördernde Funktion. Alleinvertriebs- oder -bezugsvereinbarungen können aber auf der anderen Seite unzulässige Wettbewerbsbeschränkungen darstellen, da sie Konkurrenten vom Markt fernhalten. Die Abgrenzungen sind oftmals fließend. Sind die Vertriebsbindungen geeignet, den Handel zwischen den EU-Mitgliedstaaten spürbar zu beeinträchtigen und behindern sie den Wettbewerb im Binnenmarkt, so sind sie nach europäischem Gemeinschaftsrecht verboten (Art. 81 EG-Vertrag).

Auch kleinere Unternehmen ohne eigene Auslandsbeziehungen können an einer unzulässigen Vertriebsbindung beteiligt sein, wenn sie an ein Vertriebsnetz angeschlossen sind, das durch ein Bündel von gleichartigen Verträgen einen nationalen Markt abschottet. In Deutschland hat es solche Konstellationen bereits z.B. bei dem Bezug von Bier oder Speiseeis gegeben.

Um den im europäischen Binnenmarkt tätigen Unternehmen eine Richtschnur zu geben, welche Vertriebsbindungen mit dem europäischen Recht vereinbar sind, hat die EU-Kommission seit 1983 verschiedene Gruppenfreistellungsverordnungen (GVO) erlassen, mit denen Gruppen von Vereinbarungen von dem Kartellverbot ausgenommen wurden. Diese GVO bedeuten eine große Erleichterung, da mit ihrer Beachtung von den betroffenen Unternehmen eine aufwendige Beantragung einer Einzelfreistellung bei der EU-Kommission vermieden werden konnte.

Aufgrund der seitdem gewonnenen Erfahrungen hat die EU-Kommission jetzt drei der bestehenden Verordnungen überarbeitet und in einer umfassenden Regelung für Waren und Dienstleistungen zusammengeführt. Die Erweiterung des Anwendungsbereichs wird für viele Unternehmen eine Erleichterung darstellen. Eine deutliche Einschränkung ergibt sich für marktstarke Unternehmen mit einem Marktanteil über 30 %, da hier eine automatische Freistellung ausgeschlossen wurde. Für diese Unternehmen wird jetzt immer eine Einzelfreistellung erforderlich sein.

Reform der GVO

Die *Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission vom 22. Dezember 1999 über die Anwendung von Artikel 81 Abs. 3 des Vertrages auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen* gilt in ihren wesentlichen Teilen ab dem 1. Juni 2000. Sie verlängert bis dahin die bestehenden Gruppenfreistellungsverordnungen über den Alleinvertrieb, den Alleinbezug und Franchisevereinbarungen, die ursprünglich Ende des letzten Jahres auslaufen sollten. Altvereinbarungen, die bis zum 31. Mai 2000 geschlossen wurden und die Voraussetzungen der alten Verordnungen erfüllten, müssen erst bis zum 31. Dezember 2001 an das neue Recht angepaßt werden. Vereinbarungen, die ihre Wirkung erst ab dem 1. Juni 2000 entfalten, müssen sofort auf das neue Recht ausgerichtet sein. Die Geltungsdauer der GVO ist auf zehn Jahre, also bis zum 31. Mai 2010, beschränkt.

Die neue GVO enthält keine Sonderregelungen mehr für Bierlieferungs- und Tankstellenverträge; für diese Verträge gelten jetzt die allgemeinen Vorschriften. Sie erfaßt auch nicht Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen für Kraftfahrzeuge; die für diesen Bereich bestehende GVO gilt noch bis zum 30. September 2002. Des weiteren bleiben die GVO für den Technologietransfer sowie die

Bekanntmachungen über Zulieferverträge und über die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit unverändert bestehen. Ergänzt wird die neue GVO durch eine umfangreiche Reihe von Leitlinien der EU-Kommission, die zum jetzigen Zeitpunkt nur im Entwurf vorliegen. Deren Verabschiedung ist für Mai 2000 vorgesehen, so daß auch sie ab Juni 2000 Geltung erlangen.

Anwendungsbereich

Die neue GVO gilt nicht nur für ausdrückliche Vereinbarungen über die Bedingungen zum Bezug oder (Weiter-)Verkauf von Waren, sondern auch für abgestimmte Verhaltensweisen. An diesen Vereinbarungen können zwei oder mehrere Unternehmen beteiligt sein. Die früheren Freistellungsregelungen begünstigten lediglich Vereinbarungen zwischen zwei Unternehmen.

Die neue GVO erweitert darüber hinaus auch den Anwendungsbereich; sie erfaßt sowohl Waren als auch Dienstleistungen. Aufgegeben wurde des weiteren das Merkmal "zum Weiterverkauf". Die Freistellungswirkung betrifft nun ebenfalls Vereinbarungen, bei denen der Abnehmer die Vertragswaren vor der Weiterveräußerung verarbeitet oder sie nicht verkauft, sondern vermietet.

Vertikale Vereinbarungen

Um eine vertikale Vereinbarung handelt es sich nur, wenn jedes beteiligte Unternehmen hinsichtlich der getroffenen Vereinbarung auf einer anderen Produktions- oder Vertriebsstufe tätig ist. Für miteinander im Wettbewerb stehende Unternehmen sind jedoch gewisse Ausnahmen vorgesehen, wenn sich die konkrete Vereinbarung auf ein nicht wechselseitiges vertikales Lieferverhältnis bezieht und der jährliche Gesamtumsatz des Käufers 100 Mio. Euro nicht übersteigt.

Einschränkungen im Anwendungsbereich sieht die GVO für Einzelhändlervereinigungen und bei der Übertragung von geistigen Eigentumsrechten vor. Bei Vereinbarungen innerhalb einer Einzelhändlervereinigung oder zwischen einer solchen Vereinigung mit ihren Lieferanten darf keiner der beteiligten Einzelhändler einen höheren Jahresumsatz als 50 Mio. Euro erzielen. Eine solche Vereinbarung muß zusätzlich auf ihre horizontale wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit untersucht werden.

Marktanteilsschwelle

Ein wesentlicher Ausgangspunkt der neuen GVO ist der Marktanteil der beteiligten Unternehmen. Sie findet keine Anwendung, wenn der Anteil des Lieferanten am relevanten Markt 30 % überschreitet. Das gleiche gilt, wenn bei einer Alleinbelieferungsverpflichtung der Anteil des Abnehmers auf dem relevanten Markt 30 % übersteigt. Die GVO legt dabei genau fest, wie der Marktanteil berechnet wird. Bei der Berechnung von Umsatzgrenzen und Marktanteilen sind in der Regel auch die verbundenen Unternehmen mit einzubeziehen. Problematisch wird aber nach wie vor die Bestimmung des relevanten Marktes sein.

Wird die Schwelle überschritten, kann für die betroffenen Unternehmen immer noch eine Einzelfreistellung durch die EU-Kommission in Betracht kommen. Die Nichtanwendbarkeit der GVO bedeutet hier nicht automatisch, daß die Vereinbarung rechtswidrig sein muß.

Verbotene Kernbeschränkungen

Die GVO nennt fünf sogenannte Kernbeschränkungen, die in den begünstigten Vereinbarungen nicht enthalten sein dürfen. Auch wird für solche Klauseln vermutlich keine Einzelfreistellung möglich sein. Die Verwendung einer dieser Kernbeschränkungen hat zur Folge, daß die GVO insgesamt auf die Vereinbarung nicht mehr angewandt werden kann.

Anders als die früheren GVO enthält sie keine zulässigen Verpflichtungsklauseln der Parteien.

Preisbindung beim Wiederverkauf

Der Lieferant darf nicht die Möglichkeiten des Käufers beschränken, seine Verkaufspreise selbst festzusetzen. Zulässig ist es für den Lieferanten jedoch, Preisempfehlungen auszusprechen, wenn sich diese nicht durch die Ausübung von Druck oder Gewährung von Anreizen wie Fest- oder Mindestverkaufspreise auswirken. Das gleiche gilt für Höchstverkaufspreise, die nach deutschem Kartellrecht nicht erlaubt sind. Nicht verboten nach EU-Recht sind damit auch Preisbindungen zu Lasten des Verkäufers, obwohl Meistbegünstigungsklauseln zugunsten des Käufers nach deutschem Recht wiederum in der Regel nicht zulässig sind.

Stehen das deutsche und das europäische Recht miteinander im Widerspruch, kommt es darauf an,

welches Recht sich durchsetzt. Ausschließlich das deutsche Recht findet Anwendung, wenn die Vereinbarung nicht spürbar den zwischenstaatlichen Handel berührt. Ist dies jedoch der Fall, tritt das deutsche hinter das europäische Wettbewerbsrecht zurück.

Beschränkung des Wiederverkaufs

Die zweite Kernbeschränkung betrifft direkte oder indirekte Beschränkungen des Wiederverkaufs, die in der Regel weder für das Gebiet noch für den Kundenkreis vereinbart werden können. Als zulässige Ausnahmen nennt die GVO:

- Beschränkungen des aktiven Verkaufs in Gebiete oder an Gruppen von Kunden, die sich der Lieferant selbst vorbehalten oder einem anderen Abnehmer exklusiv zugeteilt hat; bestehende Alleinvertriebsverträge sehen oftmals diese Einschränkung nicht vor, sondern untersagen allgemein den Verkauf außerhalb des zugewiesenen Gebiets. Damit werden aber auch Gebiete erfaßt, in denen der Lieferant an nicht exklusive Abnehmer liefert. Durch eine solche Formulierung könnte ein Altvertrag nach Ablauf der Übergangsfrist die automatische Freistellung verlieren. Eine Umstellung ist zu empfehlen.
- Beschränkungen für Großhändler bezüglich des Verkaufs an Endabnehmer (Sprungverkäufe);
- Beschränkungen für den Verkauf an nicht zugelassene Händler (Außenseiter) im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems;
- Beschränkungen des Verkaufs von Einzelbestandteilen zur Weiterverarbeitung an Wettbewerber des Lieferanten.

Die EU-Kommission betrachtet in ihrem Entwurf der Leitlinien die Werbung und den Verkauf über das Internet grundsätzlich nicht als aktive Kundenakquisition, obwohl diese Form der Darstellung in der Regel weltweit abrufbar ist. Etwas anderes gilt jedoch, wenn die Präsentation im Internet erkennbar auf die Erreichung eines fremden Kundenkreises (zum Beispiel durch die Wahl der Sprache) abzielt.

Verkaufsbeschränkungen in selektiven Vertriebssystemen

Innerhalb eines selektiven Vertriebssystems auf der Ebene des Einzelhandels dürfen den Mitgliedern keine Beschränkungen für den aktiven oder passiven Verkauf an Endverbraucher auferlegt werden. Dieses Verbot gestattet den Mitgliedern jedoch nicht, von nicht zugelassenen Niederlassungen aus Geschäfte zu betreiben.

Querlieferungen

Querlieferungen zwischen den Händlern eines selektiven Vertriebssystems dürfen auch dann nicht beschränkt werden, wenn diese auf unterschiedlichen Handelsstufen tätig sind.

OEM-Vereinbarungen

Die letzte der aufgezählten Kernbeschränkungen bezieht sich auf Original Equipment Manufacturer-Vereinbarungen zwischen Ersatzteilproduzenten und ihren Abnehmern, die den Lieferanten dieser Ersatzteile daran hindern, zum Beispiel an unabhängige Reparaturwerkstätten zu liefern.

Wettbewerbsverbote

Eine gesonderte Bestimmung regelt die Zulässigkeit von Wettbewerbsverboten. Diese sind definiert als die Verpflichtungen, die den Käufer veranlassen, keine Geschäfte mit Waren oder Dienstleistungen zu tätigen, die mit den Vertragswaren im Wettbewerb stehen, sowie mehr als 80 % seiner Einkäufe vom oder nach Anweisung des Lieferanten zu beziehen. Bislang war es möglich, dem Händler in Alleinvertriebsverträgen ein unbeschränktes Wettbewerbsverbot für die Dauer des Vertrages aufzuerlegen. Wettbewerbsverbote können nun grundsätzlich nicht für einen längeren Zeitraum als fünf Jahre freigestellt werden. Auch eine stillschweigende Verlängerung über einen Zeitraum von fünf Jahren hinaus ist nicht möglich. Eine Ausnahme gilt jedoch, wenn die Waren oder Dienstleistungen von Einrichtungen aus verkauft werden, die dem Lieferanten gehören (z.B. Gaststätten oder Kioske). In Einzelfällen können jedoch langfristige Investitionen längerfristig vereinbarte Wettbewerbsklauseln rechtfertigen. Näheres dazu werden die Leitlinien enthalten.

Daneben sind - mit bestimmten Ausnahmen - die Verpflichtungen nicht von der Freistellung erfaßt, die den Käufer veranlassen, Wa-

ren/Dienstleistungen nach Vertragsablauf nicht mehr herzustellen oder zu verkaufen.

Zu beachten ist weiterhin, daß den Mitgliedern eines selektiven Vertriebssystem keine unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen auferlegt werden dürfen, die sie veranlassen, die Marken bestimmter Konkurrenten nicht zu verkaufen.

Mißbrauchskontrolle

Wenn sich herausstellen sollte, daß eine an sich freigestellte Vereinbarung doch wettbewerbsbeeinträchtigende Wirkungen hat, kann die EU-Kommission den Vorteil der Freistellung wieder entziehen. Das könnte zum Beispiel der Fall sein, wenn der Markt durch ein Bündel von gleichartigen Einzelverträgen abgeschottet wird. Bezieht sich die Abschottung nur auf einen Mitgliedstaat, darf die zuständige mitgliedstaatliche Behörde, wie zum Beispiel das deutsche Bundeskartellamt, die Entziehung anordnen.

Für den Fall, daß mehr als 50 % eines Marktes von nebeneinander bestehenden Netzen gleichartiger vertikaler Beschränkungen erfaßt werden, kann die EU-Kommission durch eine Verordnung die Nichtanwendbarkeit der GVO auf bestimmte Vereinbarungen in diesem Markt erklären.

Rechtsfolgen

Wenn eine an sich nach Art. 81 EG-Vertrag wettbewerbswidrige Vereinbarung nicht die Voraussetzungen einer automatischen Freistellung erfüllt, so können die betroffenen Unternehmen nach wie vor eine Einzelfreistellung bei der EU-Kommission beantragen. Durch eine Änderung der Kartellverordnung Nr. 17 kann die EU-Kommission eine Einzelfreistellung nun auch rückwirkend auf den Vertragsabschluß erteilen. Die rückwirkende Befreiung war bisher nur bis zum Zeitpunkt der Antragstellung möglich.

Ist eine Wettbewerbsbeschränkung nach Art. 81 EG-Vertrag verboten und weder von einer GVO noch von einer Einzelfreistellung erfaßt, so ergibt sich daraus ihre zivilrechtliche Nichtigkeit. Hinzu kommt die Möglichkeit der EU-Kommission, den beteiligten Unternehmen ein Bußgeld aufzuerlegen.

Sonderfall: Handelsvertreterverträge

Die neue GVO regelt Handelsvertreterverträge nicht. Die bisherige Handelsvertreter-Bekanntmachung soll jedoch von den Leitlinien ersetzt werden. Danach sind sog. echte Handelsvertreterverträge, bei denen der Geschäftsherr das volle wirtschaftliche Risiko trägt, weiterhin nicht nach Art. 81 EG-Vertrag verboten. Die vergleichsweise restriktiven Leitlinien werden die Kriterien für die Entscheidung des jeweiligen Einzelfalls nennen. Die Leitlinien sind jedoch nicht rechtsverbindlich, da eine abschließende Auslegung des Art. 81 EG-Vertrag nur durch den Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften vorgenommen werden kann.

15. April 2000

www.caston.info

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei 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

REDAKTION (Hannover)
verantw.:Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt (D), Klaus J. Soyka, Dipl. rer. pol.; Heike Thürnagel, Rechtsanwältin; Kenneth S. Kilimnik, Attorney at Law (USA); Claudia Beckert, Rechtsanwältin; Jens-Uwe Heuer, Rechtsanwalt; Véronique Demarne, Juriste (F); Cécile Teissier, Juristin (D), D.E.U.G. Droit (F); Dr. jur. Konstadinos Massuras, Rechtsanwalt u. Dikigoros (GR); Susana Crizol Díaz, Abogada (S); Tomas Gabriel, Rechtsanwalt; Michail B. Chidekel, LL.M., Advokat (RUS); JUDr. Yvona Rampákova, Kommerzanwältin (ČR); Girana Anuman-Rajadhon, Rechtsanwältin; Lijun Cao, Bac. lur (CHIN), Mag. Jur. (D)

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; Internet 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.