

---

Newsletter, 3. Quartal 2010

---

# Kartellrecht

---

<b>Die novellierten Regeln der Europäischen Kommission für Liefer- und Vertriebsvereinbarungen – VO 330/2010</b>	Seite 2
<b>Kartellrechtliches Handelsvertreterprivileg – nur zaghaft liberalisiert</b>	Seite 3
<b>Der Internethandel in den neuen Wettbewerbsvorschriften für den Vertriebssektor</b>	Seite 4
<b>Category Management-Vereinbarungen</b>	Seite 6
<b>Neue Gruppenfreistellungsverordnung für den Kfz-Sektor verabschiedet</b>	Seite 7
<b>Nachrichten in Kürze</b>	Seite 9
<b>Aktuelle Veröffentlichungen</b>	Seite 11
<b>Aktuelle Veranstaltungen</b>	Seite 11

---



# Die novellierten Regeln der Europäischen Kommission für Liefer- und Vertriebsvereinbarungen – VO 330/2010

Im April 2010 hat die Kommission nach einem ausführlichen Konsultationsprozess die neue Gruppenfreistellungsverordnung für Vertriebsverträge – VO 330/2010 (i. F. V-GVO) nebst erläuternden Leitlinien verabschiedet. Diese sind am 1. Juni 2010 in Kraft getreten und lösen die bisherige Verordnung 2790/99 nebst Leitlinien ab. Für bestehende Verträge, welche die Voraussetzungen der bisherigen Regeln – nicht aber der neuen Regeln – erfüllen, gilt eine Übergangsfrist von einem Jahr, sodass ausreichend Zeit besteht, Altverträge zu prüfen und an das neue Regime anzupassen. Die neuen Regeln erstrecken sich auf alle Vertriebsstufen (Hersteller, Großhändler, Einzelhandel) und auf alle Branchen – bis auf den Kraftfahrzeugsektor, für den speziellere Regeln (VO 461/2010) gelten.

## Hintergrund

Die Kommission ist im Rahmen ihres Evaluierungsprozesses zum Ergebnis gelangt, dass die Anwendung der bisherigen Regelungen im Wesentlichen zu sachgerechten Ergebnissen geführt hat. Sie hat daher in der Verordnung selbst nur wenige Veränderungen vorgenommen. Im Kern folgt die Kommission mit ihrer neuen Regelung dem bisherigen Konzept der Freistellungsverordnung: Vertikale Vereinbarungen profitieren nur dann von der Gruppenfreistellung, wenn bestimmte Marktanteilsschwellen unterschritten werden und die Verträge keine Kernbeschränkungen („hardcore restrictions“) enthalten. Wettbewerbsverbote sind – wie bisher – nur unter bestimmten Voraussetzungen – idR nur einmalig für die Dauer von 5 Jahren – zulässig. Im übrigen hat die Kommission den Reformprozess dazu genutzt, die Detailregelungen für die Anwendung, d. h. die Leitlinien, an die Rechtsentwicklung anzupassen und in Bezug auf neuere Vertriebsformen und Entwicklungen – insbesondere den Internetvertrieb sowie das sogenannte Category Management und „Up-front access payments“ – zu präzisieren. Die Leitlinien enthalten des Weiteren – wie bisher – hilfreiche Ausführungen dazu, wie bestimmte Beschränkungen zu beurteilen sind, wenn eine Vereinbarung nicht in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellungsverordnung fällt.

## Einschränkungen des Anwendungsbereichs der Gruppenfreistellungsverordnung

Innerhalb dieses Rahmens schränkt die Kommission den Anwendungsbereich der Freistellungsverordnung zunächst ein. Während nach bisherigem Recht in der Regel ausschließlich der Marktanteil des Anbieters maßgeblich war (der 30% nicht überschreiten durfte), darf fortan sowohl der Marktanteil des Anbieters als auch derjenige des Abnehmers nicht über 30% liegen. Beim Marktanteil des Abnehmers kommt es nach der verabschiedeten Fassung auf den Markt an, auf dem er die Vertragsware einkauft. Hier hatte die Kommission ursprünglich vorgeschlagen, auf den Markt/die Märkte abzustellen, auf denen der Abnehmer seinerseits die Vertragswaren verkauft. Aufgrund der im Konsultationsprozess geäußerten Kritik hat sie diesen Vorschlag letztendlich jedoch zurückgezogen.

Eine weitere Einschränkung ergibt sich für nichtwechselseitige Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, wenn der Umsatz des Abnehmers unter 100 Mio. Euro liegt, die grundsätzlich nicht mehr in den Anwendungsbereich der V-GVO fallen. Bisher waren diese im Wege einer Ausnahmeregelung von der Gruppenfreistellungsverordnung erfasst.

## Umgang mit Kernbeschränkungen außerhalb der Gruppenfreistellungsverordnung

Die Leitlinien enthalten zusätzliche und neue Ausführungen zum Umgang mit Kernbeschränkungen. Nach den neuen Leitlinien bleibt es zwar bei der Aussage, dass für die als besonders schwerwiegend angesehenen Kernbeschränkungen die Vermutung gilt, dass diese (i) von Art. 101 Abs. 1 AEUV erfasst werden und (ii) nicht nach Art. 101 Abs. 3 AEUV freigestellt sind. Die Leitlinien betonen jedoch nunmehr, dass – je nach den Umständen des Einzelfalls – auch eine Einzelfreistellung von solchen Kernbeschränkungen möglich sein kann. Dies wird insbesondere in Bezug auf das Verbot der Preisbindung der zweiten Hand diskutiert.

## Internet-Vertrieb

Umfangreiche neue Erläuterungen betreffen insbesondere den Online-Vertrieb. Hier tariert die Kommission die ver-

schiedenen Interessen der Marktbeteiligten neu aus. Dabei berücksichtigt sie einerseits die Interessen von Online-Händlern und Verbrauchern, auch über die Grenzen hinweg über das Internet zu verkaufen/einzukaufen und andererseits die berechtigten Interessen der stationären Händler am Schutz Ihrer Investitionen vor „Trittbrettfahrern“.

### Sonstige Neuerungen

Änderungen haben insbesondere auch die Randziffern zur Beurteilung der Frage, wann ein Handelsvertretervertrag in den Anwendungsbereich des Artikel 101 Abs. 1 AEUV fällt, erfahren. Auch im selektiven Vertrieb hat die Kommission den Korrekturstift angesetzt. Hierzu wird einerseits schon in der Verordnung selbst klargestellt, dass das Verbot sein Geschäft von einer nicht genehmigten Verkaufsstelle zu führen (sogenannte Standortklausel) keine unzulässige (indirekte) Beschränkung von aktiven oder passiven Verkäufen darstellt. Gleichzeitig wird ausgesprochen, dass die im selektiven Vertrieb geltende Ausnahme, wonach Verkäufe an nicht zugelassene Wiederverkäufe untersagt werden dürfen, nur in Gebieten gilt, in denen bereits selektiv vertrieben wird oder für die der Lieferant für ein solches System festgelegt hat.

Gänzlich neu sind die Abschnitte welche die sogenannten „up-front access-payments“ sowie das „Category Management“ betreffen. Hier zeigt die Kommission mögliche Effizienzen aber auch entsprechende Risiken auf.

### Ausblick

Die neuen Regeln finden ab 1. Juni 2010 Anwendung. Aufgrund der Übergangsregelung haben die Unternehmen Zeit bis zum 1. Juni 2011, um ihre bestehenden Verträge zu prüfen und entsprechend anzupassen. Vor dem Hintergrund, dass die Leitlinien in einigen Bereichen auch weniger strenge Maßstäbe als zuvor anlegen, lohnt es sich jedoch auch zu prüfen, ob sich hier gegebenenfalls erweiterte Handlungsspielräume ergeben.

---

**Anne C. Wegner, LL.M. (EUI, Florenz), Partnerin**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Düsseldorf**  
**Telefon +49 211 5660 24834**  
**[anne.wegner@luther-lawfirm.com](mailto:anne.wegner@luther-lawfirm.com)**

---

## Kartellrechtliches Handelsvertreterprivileg – nur zaghaft liberalisiert

Der klassische Handelsvertreter, welcher für Rechnung des Geschäftsherrn handelt, ist von der Anwendung von Art. 101 AEUV ausgenommen. Auch wenn die Kommission in den neuen Vertikal-Leitlinien die verbale Unterscheidung zwischen „echten“ und „unechten“ Handelsvertretern aufgegeben hat, bleibt das finanzielle und geschäftliche Risiko, das der Handelsvertreter bezüglich der ihm vom Geschäftsherrn übertragenen Tätigkeiten trägt, das entscheidende Merkmal der kartellrechtlichen Abgrenzung.

Während die Kommission bisher bei der Risikobewertung des Handelsvertreters von zwei Arten von Risiken ausging (Vertragsrisiken und geschäftsspezifische Investitionsrisiken), hat die Kommission in den neuen Vertikal-Leitlinien nunmehr eine dritte Art von Risiken identifiziert, und zwar Risiken in Verbindung mit anderen Tätigkeiten auf dem selben sachlich relevanten Markt, bei denen der Geschäftsherr vom Handelsvertreter die Durchführung verlangt, ohne allerdings das Geschäftsrisiko zu

übernehmen. Die Kommission hat mit der Definition des dritten Risikobereichs damit in gewisser Weise den Spielraum des „echten“ Handelsvertreters insofern eingeeengt, als es diesen Risikobereich früher nicht gab. Andererseits haben die neuen Leitlinien insoweit eine weitere Veränderung und gegebenenfalls Verbesserung ergeben, als dem „echten“ Handelsvertreter bisher u. a. untersagt war, einen Kunden-, Reparatur- oder Garantiedienstleistungsbetrieb einzurichten, falls er hierfür nicht vom Geschäftsherrn vollständig entschädigt wurde. Nunmehr wird es dem „echten“ Handelsvertreter nur noch untersagt, ohne vollständige Kostenerstattung durch den Geschäftsherrn andere Tätigkeiten auf Verlangen des Geschäftsherrn auf dem selben sachlich relevanten Markt wahrzunehmen. Künftig wird das Handelsvertreterprivileg also weder durch eine Tätigkeit des Handelsvertreters auf Verlangen des Geschäftsherrn auf einem anderen sachlich relevanten Markt noch durch eine Tätigkeit auf dem sachlich relevanten Markt ohne Verlangen des Geschäftsherrn gefährdet. Insofern kann den neuen Verti-

kal-Leitlinien eine gewisse Liberalisierung des bisher sehr eng beschriebenen Handelsvertreterprivilegs entnommen werden. Eine weitere Liberalisierung ist insofern in den neuen Vertikal-Leitlinien für alle drei Risikobereiche darin zu erblicken, dass es dem „echten“ Handelsvertreter im Hinblick auf den gesamten zur Abgrenzung herangezogenen Negativkatalog der Leitlinien zumindest gestattet ist, „unbedeutende Risiken“ zu übernehmen, ohne dass sofort sein kartellrechtliches Handelsvertreterprivileg verloren geht.

Die Kommission hat allerdings nicht die Gelegenheit genutzt, das in der Praxis vielfach anzutreffende Delkredere-Verbot aus dem Negativkatalog im Hinblick auf das Handelsvertreterprivileg herauszunehmen. Gleichmaßen hat sich die

Kommission leider nicht dazu durchringen können, das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreeters gänzlich von der Anwendung des Kartellrechts freizustellen. Insgesamt lässt sich die Reform der Vertikal-Leitlinien bei der Behandlung der Handelsvertreterverträge als ein Schritt in die richtige Richtung betrachten, wenn auch etwas mehr Mut bei der Liberalisierung wünschenswert gewesen wäre.

---

**Dr. Thomas Kapp, LL.M. (University of California), Partner  
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Stuttgart  
Telefon +49 (711) 9338 12893  
thomas.kapp@luther-lawfirm.com**

---

## Der Internethandel in den neuen Wettbewerbsvorschriften für den Vertriebssektor

Die Neuerungen der Gruppenfreistellungsverordnung und der Leitlinien zum weiter zunehmenden Internethandel sind mit großer Spannung erwartet worden. Dabei waren diese Erwartungen höchst unterschiedlich – Verbraucher kaufen gerne günstig online ein, stationäre Händler sorgen sich folglich um ihre Absatzmengen und das Preisniveau, die Online-Händler selbst möchten alle Möglichkeiten der Werbung und des Preiswettbewerbs nutzen, und die Hersteller schließlich versuchen oftmals den Vertrieb ihrer Produkte zu kontrollieren. Der Einflussnahme von Lieferanten auf die Internet-Verkäufe ihrer Händler werden durch das Kartellverbot jedoch Grenzen gesetzt. Wo diese genau verlaufen, wurde von den Gerichten bislang recht unterschiedlich beurteilt (z. B. BGH vom 4. November 2003 – Depotkosmetik im Internet, LG Berlin vom 21. April 2009, OLG München vom 2. Juli 2009 und OLG Karlsruhe vom 25. November 2009 zu Internet-Auktionsplattformen, vgl. auch die derzeit anhängige Vorlagefrage des Cour d’appel Paris zum EuGH, Rs. C-439/09). Die Kommission selbst hatte den Internethandel als einen wichtigen Grund für die Überarbeitung der Wettbewerbsvorschriften für den Vertriebssektor genannt.

### **Differenzierung zwischen aktivem und passivem Weiterverkauf**

Die neue Vertikal-GVO stellt (wie schon die Vorgängerregelung) insoweit keine besonderen Regelungen auf, ist aber weiterhin Ausgangspunkt der Überlegungen in den Leitlinien. Nach Art. 4 lit. b Vertikal-GVO ist eine Beschränkung des Weiterverkaufs durch den Abnehmer in bestimmte Gebiete oder an bestimmte Kundengruppen grundsätzlich eine verbotene Kernbeschränkung. Diese ist einer Gruppenfreistellung nach der Vertikal-GVO und in aller Regel auch einer Einzelfreistellung nach Art. 101 Abs. 3 AEUV nicht zugänglich.

Eine praktisch wichtige Ausnahme hiervon bildet das zulässige Verbot des aktiven Verkaufs in Gebiete oder an Kundengruppen, die der Lieferant ausschließlich einem anderen Abnehmer zugewiesen oder sich selbst vorbehalten hat (Art. 4 lit. b, 1. Spiegelstrich Vertikal-GVO). Aktiver Verkauf ist hierbei der Geschäftsabschluss aufgrund gezielter Ansprache einzelner Kunden oder bestimmter Kundengruppen (z. B. mittels E-Mail), passiver Verkauf ist dagegen die Erledigung unaufgeforderter Bestellungen. Für diese zentrale Unterscheidung enthalten die Leitlinien nun mehrere Beispiele im Hinblick auf den Online-Handel.

Erlaubt bleiben müssen dem Händler nach wie vor das Bereitstellen einer eigenen Website (auch mit mehreren, vom Kunden wählbaren Sprachen) sowie die Möglichkeit, dass Kunden diese Website aufrufen und dadurch mit dem Händler Kontakt aufnehmen. Ebenso gilt es als passiver Verkauf, wenn sich ein Kunde automatisch vom Händler per Internet informieren lässt und dies in einen Geschäftsabschluss mündet. Auch darf die Höhe der Online-Verkäufe nicht beschränkt werden (vgl. Tz. 52 der Leitlinien).

### Beispiele verbotener Kernbeschränkungen beim Online-Verkauf

Eine verbotene Kernbeschränkung stellt daher die Vereinbarung über einen der nachfolgend genannten Punkte dar, da durch sie der Online-Handel oder jedenfalls der passive Weiterverkauf behindert wird (vgl. Tz. 52 der Leitlinien):

- Verhinderung der Einsichtnahme der Website durch nicht zugewiesene Kunden
- Automatische Umleitung nicht zugewiesener Kunden auf die Websites anderer Händler
- Unterbrechung von Kreditkarten-Transaktionen nicht zugewiesener Kunden
- Begrenzung des Anteils der Online-Verkäufe am Gesamtverkauf des Händlers
- Zahlung höherer Einkaufspreise für online verkaufte Produkte

Gleichzeitig lassen die neuen Leitlinien erstmals erkennen, dass die Kommission ausnahmsweise ein Verbot des (aktiven und) passiven Weiterverkaufs für die Dauer von zwei Jahren nicht für wettbewerbsbeschränkend hält, wenn der betreffende Händler bei der Einführung einer Marke „beträchtliche Mittel“ aufwenden muss, um den neuen Markt zu erschließen oder aufzubauen (Tz. 61 der Leitlinien). Damit wären die vorgenannten Beschränkungen des passiven Online-Verkaufs unter diesen Voraussetzungen erlaubt.

### Beispiele zulässiger Vereinbarungen über den Online-Verkauf

Andere Vereinbarungen stuft die Kommission in den neuen Leitlinien ausdrücklich nicht als verbotene Kernbeschränkungen ein (vgl. Tz. 52, 53 der Leitlinien). Sie sind daher freigestellt, wenn die übrigen Voraussetzungen der Vertikal-GVO ebenfalls erfüllt sind. Dabei handelt es sich um Vereinbarungen über

- den Mindestumfang für Offline-Verkäufe des Abnehmers (ohne gleichzeitige Beschränkung der Online-Verkäufe),
- eine feste (d. h. nicht umsatzabhängige) Gebühr zur Förderung der Offline- oder Online-Verkaufsanstrengungen,
- das Verbot von Online-Werbung, die gezielt auf nicht zugewiesene Kunden ausgerichtet ist (z. B. gebietsspezifische Banner auf Websites Dritter) und

- das Verbot von Zahlungen an Suchmaschinen oder Online-Werbeanbieter zur gezielten Werbung gegenüber Nutzern in einem bestimmten Gebiet.

### Qualitätsanforderungen an den Internet-Verkauf

Schließlich dürfen (wie schon nach der bisherigen Regelung) zulässigerweise Qualitätsanforderungen an die Verwendung des Internets beim Weiterverkauf gestellt werden. Daher liegt keine Kernbeschränkung vor, wenn vereinbart wird, dass Verkaufsplattformen Dritter nur im Einklang mit den für die Internetnutzung vereinbarten Vorgaben genutzt werden dürfen (vgl. Tz. 54 der Leitlinien). Dies dürfte in der Praxis die Möglichkeit eröffnen, die Nutzung von Amazon oder Ebay indirekt zu verhindern, da die Händler gegenüber den Plattformbetreibern kaum in der Lage sein werden, die Einhaltung solcher individueller Vorgaben sicherzustellen.

Im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems müssen die Kriterien, die den ausgewählten Händlern für deren Online-Verkäufe auferlegt werden, insgesamt den Vorgaben für den stationären Handel „gleichwertig“ sein. Unterschiede zwischen den Kriterien dürfen daher nach Auffassung der Kommission nur im unterschiedlichen Wesen der beiden Vertriebswege begründet sein, um dem Vorwurf der Kernbeschränkung zu entgehen (vgl. Tz. 56 der Leitlinien). Nach wie vor darf der Lieferant das Vorhalten physischer Verkaufsstellen oder Ausstellungsräume verlangen, wenn der betreffende Händler Mitglied des Systems werden möchte. Dies kann auch nachträglich erfolgen, wenn damit nicht eine Beschränkung des Online-Handels bezweckt wird.

Insgesamt schaffen die neuen Leitlinien damit mehr Rechtssicherheit im Online-Handel, konkretisieren aber teilweise lediglich bestehende Ansätze und werfen gleichzeitig neue Fragen auf. Abzuwarten bleibt, wie sich die deutsche Rechtsprechung auf die neuen Leitlinien einstellt, die zwar nicht unmittelbar bindend sind, aber in der Praxis erhebliche faktische Wirkung entfalten.

---

**Dr. Holger Stappert, Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Düsseldorf**  
**Telefon +49 211 5660 24843**  
**holger.stappert@luther-lawfirm.com**

---

**Franz-Rudolf Groß, LL.M. (University of London)**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Düsseldorf**  
**Telefon +49 211 5660 18722**  
**franz-rudolf.gross@luther-lawfirm.com**

---

# Category Management-Vereinbarungen

Category Management-Vereinbarungen scheinen das Interesse europäischer Wettbewerbsbehörden zu wecken. Die neuen Vertikal-Leitlinien der Kommission befassen sich mit ihnen. Zudem hat die französische Wettbewerbsbehörde für die zweite Jahreshälfte einen Bericht zu diesem Thema angekündigt. Beim Category Management, das z.B. im Lebensmitteleinzelhandel verbreitet ist, geht es im Wesentlichen darum, dass ein Händler einen Hersteller (den sogenannten „Category Captain“) auswählt, der ihn bei der Auswahl, Platzierung, Bepreisung und Verkaufsförderung von Waren einer bestimmten Gruppe unterstützen soll (z.B. Milchprodukte). Die Warengruppe umfasst Produkte sowohl des Category Captains als auch seiner Wettbewerber. Ziel der Vereinbarung ist es, das Angebot des Händlers besser an der Nachfrage auszurichten. Dadurch kann er etwa die Kundenzufriedenheit erhöhen, seinen Lagerbedarf reduzieren und Verkaufsaktionen gezielter durchführen.

In den Fällen, die die Europäische Kommission und die britischen Wettbewerbsbehörden bislang untersucht haben, waren die Category Management-Vereinbarungen wettbewerbsrechtlich unbedenklich. In ihren neuen Leitlinien fasst die Kommission solche Vereinbarungen unter die Vertikal-GVO. D.h. die Vereinbarungen sind freigestellt, wenn u. a. der Marktanteil des Category Captains und der des Händlers jeweils unter 30 % liegt. Sind sie Wettbewerber, weil der Händler Eigenmarken anbietet, greift die Freistellung nach der Vertikal-GVO nicht.

Selbst bei Überschreiten der Marktanteilsschwellen der GVO sind Category Management-Vereinbarungen nach Ansicht der Kommission in den meisten Fällen unproblematisch. Manch-

mal könnten die Vereinbarungen jedoch zu einem Marktausschluss anderer Hersteller führen. Diese Gefahr sieht die Kommission, wenn der Category Captain in der Lage wäre, den Vertrieb konkurrierender Produkte durch seine Einflussnahme auf die Marketingentscheidungen des Händlers zu erschweren. Für Händler, die Eigenmarken anbieten, könnten zudem Anreize bestehen, Produkte der mittleren Klasse auszuschließen. Die negativen Auswirkungen einer Marktabschottung will die Kommission nach den für den Markenzwang geltenden Maßstäben (z.B. Marktstellung konkurrierender Hersteller) beurteilen.

Nach Ansicht der Kommission könnten Category Management-Vereinbarungen auch die Kollusion zwischen Händlern befördern, wenn derselbe Hersteller als Category Captain für zahlreiche konkurrierende Händler tätig würde. Zudem bestehe die Gefahr einer Kollusion zwischen Herstellern, etwa wenn die Hersteller einen Händler als Drehscheibe für einen Informationsaustausch über ihr jeweiliges künftiges Marktverhalten benutzen würden.

---

**Dr. Helmut Janssen, LL.M. (King's College London), Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Brüssel**  
**Telefon +32 2 6277 763**  
**helmut.janssen@luther-lawfirm.com**

---

**Moritz Franz, LL.M. (CoE, Brügge)**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Brüssel**  
**Telefon +32 2 6277 762**  
**moritz.franz@luther-lawfirm.com**

---

# Neue Gruppenfreistellungsverordnung für den Kfz-Sektor verabschiedet

Die maßgeblichen Regeln für den Kfz-Vertrieb sind zum 1. Juni 2010 novelliert worden. Die Kommission führt in der Ende Mai verabschiedeten VO 461/2010 ihren Ansatz der Trennung zwischen dem Neuwagenvertrieb und den sogenannten Anschlussmärkten (Werkstattdienstleistungen und Ersatzteile) fort. Hierbei folgen die jetzt verabschiedeten Regeln im Wesentlichen dem im Dezember 2009 vorgelegten Entwurf.

## Neuwagenvertrieb

Im Bereich Neuwagenvertrieb ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass die entsprechenden Märkte sich nicht mehr in dem Maße von anderen Märkten unterscheiden, dass ein strengeres und detaillierteres Regime, welches weitergehend in die Vertragsfreiheit der Parteien eingreift, noch gerechtfertigt sei. Hier sollen daher jedenfalls mittelfristig – erstmals seit 1985 – keine Sonderregeln mehr gelten. Vielmehr soll die allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen anwendbar sein. Um den Marktbeteiligten eine Übergangsfrist einzuräumen, soll diese Neuregelung jedoch erst ab Juni 2013 Anwendung finden. Bis dahin gelten für den Neuwagenvertrieb die entsprechenden Regeln der bis zum 31. Mai 2010 anwendbaren Gruppenfreistellungsverordnung 1400/2002 nebst Leitlinien fort.

Nach Ablauf der Übergangsfrist wird es den Fahrzeugherstellern daher im Umfang des Art. 5 der Vertikal-GVO möglich sein, den Mehrmarkenvertrieb zu beschränken, die Eröffnung zusätzlicher Vertriebsstellen zu untersagen und einen Händler zu verpflichten auch Werkstattdienstleistungen anzubieten. Im Gegenzug werden sie nicht mehr verpflichtet sein, die zusätzlichen Händlerschutzbestimmungen, welche in Art. 3 der GVO 1400/2002 enthalten waren (insbesondere Mindestvertragsdauer/Kündigungsfrist, Recht zur Übertragung des Betriebs auf einen anderen Händler, Schiedsklausel) umzusetzen. Allerdings entfällt auch die bisherige Möglichkeit, die Gruppenfreistellungsverordnung bei quantitativer Selektion im Neuwagenvertrieb bis zu einem Marktanteil von 40 % in Anspruch zu nehmen.

## Werkstattdienstleistungen/Ersatzteile

Im Bereich Werkstattdienstleistungen/Ersatzteile ist die Kommission hingegen der Ansicht, dass die wettbewerblichen Strukturen ein gesondertes kartellrechtliches Regime weiterhin erforderlich machen. Hier sind dementsprechend

die neuen – strengeren – Regeln ohne jegliche Übergangsfrist am 1. Juni 2010 in Kraft getreten. Insoweit sieht die Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung vor, dass eine Vereinbarung in diesen Bereichen nur noch dann freigestellt ist, wenn zum einen die Voraussetzungen der Vertikal-Gruppenfreistellung (VO 330/2010) erfüllt sind und zum anderen die entsprechende Vereinbarung keine der zusätzlichen Kernbeschränkungen in Art. 5 Kfz-GVO enthält. Die maßgebliche Änderung ist hier, dass in Zukunft auch für Werkstatt- und Ersatzteilverträge die 30 %-Marktanteilsschwelle der Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung uneingeschränkt anwendbar ist. Legt man die markenspezifische Marktabgrenzung der Kommission zugrunde, wird man davon ausgehen können, dass sämtliche markengebundenen Verträge in diesem Bereich wegen Überschreitens dieser Schwellen nicht mehr in den Anwendungsbereich der Vertikal-Gruppenfreistellung – und damit auch nicht in den Anwendungsbereich der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung fallen. Es müssen daher in Zukunft sämtliche dieser Verträge Klausel für Klausel daraufhin überprüft werden, ob die entsprechenden Klauseln in den Anwendungsbereich des Art. 101 Abs. 1 AEUV fallen, und wenn ja, ob sie gegebenenfalls einzelfreistellungsfähig nach Art. 101 Abs. 3 AEUV sind. Insofern hat die neue Gruppenfreistellungsverordnung in Bezug auf diese große Gruppe von Verträgen nur noch symbolischen Charakter. Denn sie signalisiert mit den Kernbeschränkungen in ihrem Art. 5, welche Klauseln auch in Zukunft von der Vermutung erfasst werden, dass sie in den Anwendungsbereich des Art. 101 Abs. 1 AEUV fallen und nicht individuell freistellungsfähig sind.

In Zukunft werden mehr als zuvor die Leitlinien zur Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung die maßgeblichen „Regeln“ für die Beurteilung von Verträgen darstellen. Die Kommission hat hier klargestellt, dass sie mit der EuGH-Judikatur weiterhin davon ausgeht, dass rein qualitativ-selektive Vertriebssysteme nicht in den Anwendungsbereich des Art. 101 Abs. 1 AEUV fallen. Sie gibt aber zu bedenken, dass Art. 101 Abs. 1 AEUV dennoch anwendbar sein könnte, wenn die Parteien zusätzliche – den Wettbewerbsbedingungen auf dem Markt abträgliche – Maßnahmen ergreifen. Dies soll z. B. dann der Fall sein, wenn der Hersteller den unabhängigen Marktbeteiligten nicht hinreichenden Zugriff auf die technischen Informationen gibt, welche zur Reparatur von Fahrzeugen notwendig sind oder wenn der Fahrzeugherstel-



ler den Zugang zu und die Nutzung von alternativen Ersatzteilmarken beschränkt. Letztendlich sieht die Kommission es auch als kritisch an, wenn die Hersteller ihre Garantiebedingungen dazu nutzen, unabhängige Werkstätten auch von solchen Reparaturaufträgen auszuschließen, die nicht von der Garantie selbst gedeckt sind (z.B. Inspektionen, Ölwechsel etc.).

Die Hersteller und Importeure werden vor diesem Hintergrund nunmehr kurzfristig zu prüfen haben, inwieweit sie ihre Praktiken, insbesondere in Bezug auf Garantien, Zugang zu technischen Informationen und Ersatzteilmontage und Vertrieb in Zukunft an die neuen – im Detail strengeren – Vorgaben anpassen müssen. Um die Möglichkeiten im Vertrieb von Neufahrzeugen, welche unter der V-GVO bestehen, auszunutzen, bleibt hingegen etwas mehr Zeit, da diese Möglichkeiten erst ab 2013 zur Verfügung stehen. Da entsprechende Änderungen nur im Wege der Kündigung umsetzbar sein werden, sollte eine entsprechende Entscheidung jedoch innerhalb des nächsten Jahres vorbereitet und getroffen werden. Um sich nicht mit den Risiken einer Strukturkündigung mit Einjahresfrist zu konfrontieren, empfiehlt sich dann insoweit eine ordentliche Kündigung mit Zweijahresfrist.

---

**Anne C. Wegner, LL.M. (EUI, Florenz), Partnerin**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Düsseldorf**  
**Telefon +49 211 5660 24834**  
**[anne.wegner@luther-lawfirm.com](mailto:anne.wegner@luther-lawfirm.com)**

---



## Nachrichten in Kürze

- **Wettbewerbsbedingungen im Gasvertrieb:** Das Bundeskartellamt hat am 15. Juni 2010 einen Bericht über die Evaluierung der Beschlüsse zu langfristigen Gaslieferverträgen veröffentlicht. In mehreren Entscheidungen hatte die Behörde gegenüber deutschen Ferngasunternehmen eine Begrenzung der Laufzeiten und Bezugsquoten von Gaslieferverträgen durchgesetzt. Die Maßnahmen sind bis zum 30. September 2010 befristet. In ihrem Bericht kommt die Behörde nun zu dem Ergebnis, dass aufgrund der festgestellten positiven Marktveränderungen kein Bedarf bestehe, die Regelung zu verlängern. Der Markt sei heute gekennzeichnet von unterschiedlichen Vertragsmodellen, Produktvielfalt, gestiegener Lieferantenauswahl und größerer Verhandlungsmacht. Laut dem Präsidenten des Bundeskartellamtes konnte die Behörde durch ihre Entscheidungen „die wettbewerbsbeschränkende Praxis der langfristigen Vollversorgung aufbrechen und einen entscheidenden Anstoß für mehr Wettbewerb im Gassektor leisten.“
- **Untersagung der Fusion Magna/Karmann:** Im Mai 2010 hat das Bundeskartellamt den Erwerb der europäischen Cabrio-Dachsystemsparte von Karmann durch den Automobilzulieferer Magna untersagt. Nach Aussage des Präsidenten des Bundeskartellamtes hätte der Zusammenschluss „in einem bereits hochkonzentrierten Markt dazu geführt, dass europaweit nur noch zwei große Anbieter von Cabrio-Dachsystemen existierten.“ Der Behördenleiter hob zudem hervor, dass die bestehende hohe Markttransparenz ein kollusives Verhalten der verbleibenden zwei Anbieter befördern würde.
- **Brillenglashersteller:** Gegen fünf Brillenglashersteller, sieben verantwortliche Mitarbeiter sowie den Zentralverband der Augenoptiker hat das Bundeskartellamt im Mai 2010 Bußgelder in Höhe von 115 Mio. Euro verhängt. Nach Auffassung der Behörde haben die Unternehmen u. a. Preiszuschläge sowie den Augenoptikern gegenüber gewährte Konditionen, Rabatte und Boni abgesprochen. Darüber hinaus sollen die Unternehmen gegenseitig ihre Kalkulationsformeln für die Berechnung ihrer „Unverbindlichen Preisempfehlungen“ offengelegt haben. Den Empfehlungen käme in der Brillenglasbranche eine Richtpreisfunktion zu. Der Verband und zwei der Unternehmen sollen sich laut Bundeskartellamt zu einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung (sogenanntes Settlement) bereit erklärt haben.
- **Kaffeeröster:** Das Bundeskartellamt hat im Juni 2010 Bußgelder in Höhe von 30 Mio. Euro gegen acht Kaffeeröster und den Deutschen Kaffeeverband e.V. sowie zehn verantwortliche Mitarbeiter verhängt. Den beteiligten Unternehmen wird vorgeworfen, Preiserhöhungen und z. T. Preissenkungen für Röstkaffee im Außer-Haus-Bereich (Belieferung von Großverbrauchern) vereinbart zu haben. Der Verband habe den Verstoß unterstützt, indem er auf Wunsch der Unternehmen die Öffentlichkeit durch eine Pressemitteilung auf die vereinbarten Preiserhöhungen vorbereitet habe. Gegen das Unternehmen Dallmayr, das das Verfahren durch einen Bonusantrag eingeleitet hatte, wurde kein Bußgeld verhängt. Laut Bundeskartellamt haben sich sechs der acht Unternehmen und ihre Mitarbeiter zu einem Settlement bereit erklärt. Dies ist bereits das zweite Verfahren gegen Kaffeeröster (Vgl. Newsletter 2/2010). Ein weiteres Verfahren – gegen Hersteller von Cappuccino – soll nach Angaben des Bundeskartellamtes Mitte dieses Jahres abgeschlossen werden.
- **Siegelbruch:** Die Europäische Kommission hat ein Untersuchungsverfahren gegen die französische Gruppe Suez Environnement eingeleitet. Laut Kommission bestehe der Verdacht, dass ein Siegel gebrochen wurde, das während einer Nachprüfung der Kommission in den Geschäftsräumen einer Suez-Tochter angebracht worden war. Sollte sich der Verdacht der Kommission bestätigen, könnte dies für das Unternehmen eine Geldbuße in Höhe von bis zu 1 % des letzten Jahresumsatzes bedeuten. Bereits im Januar 2008 hatte die Kommission eine Geldbuße in Höhe von 38 Mio. Euro gegen E.ON wegen des Vorwurfs eines Siegelbruchs verhängt.
- **Überarbeitete Regeln für Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern:** Im Mai 2010 hat die Europäische Kommission die Entwürfe von zwei Gruppenfreistellungsverordnungen (GVO für Forschung und Entwicklung sowie GVO für Spezialisierung) und Leitlinien für die Prüfung von Kooperationsvereinbarungen zwischen Wettbewerbern (Horizontalleitlinien) veröffentlicht. Die bisherigen Verordnungen treten am 31. Dezember 2010 außer Kraft, sodass die Europäische Kommission beabsichtigt, bis dahin die neuen Regelungen anzunehmen. Die Änderungen umfassen u. a. Folgendes: In die Horizontalleitlinien wurden Kriterien für die Beurteilungen des Informationsaustauschs zwischen Unternehmen und für die Beurteilung von Normierungsvereinbarungen eingefügt. Eine Freistellung nach

der GVO für Forschung und Entwicklung erfordert künftig die Offenlegung von für die Verwertung der Ergebnisse relevanten Rechten des geistigen Eigentums.

- **Erstes Settlement in EU Kartellverfahren:** Die Europäische Kommission hat im Juni 2010 gegen zehn Hersteller von Speicherchips (sogenannte DRAMs) für Computer und Server Geldbußen in Höhe von 331 Mio. Euro verhängt. Die Behörde wirft den Unternehmen – darunter Infineon – vor, zwischen 1998 und 2002 ihre Preise für DRAMs koordiniert zu haben. Es handelt es sich um die erste Vergleichsentscheidung der Europäischen Kommission in einem Kartellverfahren. Gemäß dem 2008 eingeführten Vergleichsverfahren kann die Europäische Kommission die Geldbuße um 10% reduzieren, wenn die Parteien ihre Beteiligung an einem Kartell einräumen und die Verantwortung dafür übernehmen.

- **American Needle, Inc. v. National Football League:** Das oberste amerikanische Gericht hat im Mai 2010 einstimmig entschieden, dass die Lizenzaktivitäten der National Football League (NFL) eine abgestimmte Verhaltensweise (concerted action) darstellen und somit am Maßstab des amerikanischen Kartellverbots (Section 1 Sherman Act) zu messen sind. Das Gericht wies damit die Argumentation der NFL zurück, dass das zum Zweck der Lizenzvergabe gegründete Joint Venture der 32 NFL-Mannschaften eine Unternehmenseinheit im Sinne des Kartellrechts sei. Über die Rechtmäßigkeit der Lizenzaktivitäten der NFL hatte das Gericht nicht zu entscheiden. Hintergrund des Rechtsstreits ist die Lizenzvergabepraxis der NFL. Im Jahr 2000 erteilte die NFL dem Sportartikelhersteller Reebok eine exklusive Lizenz zur Verwendung der Logos der NFL-Mannschaften. Hiergegen wandte sich das Unternehmen American Needle u. a. mit der Begründung, die Lizenzaktivitäten der NFL verstießen gegen das Kartellverbot.

## Aktuelle Veröffentlichungen

---

Kapp:	„Das Wettbewerbsrecht des Minderheitsgesellschafters“ in: Wirtschaft und Wettbewerb (WuW) 05/2010, S. 481 – 492
Kapp:	„Sperrung von Geldautomaten für Kreditkarten: Ein wettbewerbsrechtliches Problem?“ in: WM – Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht (WM), Heft 24, S. 1111 – 1119
Wegner:	„VO – 461/2010 – die neuen Regeln für den KFZ-Vertrieb. Des Kaisers neue Kleider?“ Teil I und II in: Betriebsberater (BB) erscheint 07/2010

---

## Aktuelle Veranstaltungen

Termin	Thema/Referent	Veranstalter/Ort
24.09.2010	Competition Law Conference „Recent developments in antitrust law in Germany“ (Dr. Thomas Kapp)	IIR Finland, Helsinki
13.10.2010	Kartellrechtsfrühstück „Bußgelder und Schadensersatz – Risikomanagement bei Kartellverstößen“ (Dr. Helmut Janssen)	Luther Rechtsanwalts- gesellschaft mbH, München

---

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH finden Sie auf unserer Homepage unter dem Stichwort „Termine“.

### Impressum

**Verleger:** Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0, Telefax +49 221 9937 110, [contact@luther-lawfirm.com](mailto:contact@luther-lawfirm.com)

**V.i.S.d.P.:** Moritz Franz, LL.M. (CoE, Brügge), Mag. iur., Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Avenue Louise 240, B-1050 Brüssel, Telefon +32 2 6277 762, Telefax + 32 2 6277 761, [moritz.franz@luther-lawfirm.com](mailto:moritz.franz@luther-lawfirm.com)

**Grafische Gestaltung/Art Direction:** Vischer & Bernet GmbH, Agentur für Marketing und Werbung, Mittelstraße 11/1, 70180 Stuttgart, Telefon +49 711 23960 0, Telefax +49 711 23960 49, [contact@vischer-bernet.de](mailto:contact@vischer-bernet.de)

**Druck:** Zarbock GmbH & Co. KG, Sontraer Straße 6, 60386 Frankfurt a. M., Telefon +49 69 420903 0, Telefax +49 69 420903 50, [team@zarbock.de](mailto:team@zarbock.de)

**Copyright:** Alle Texte dieses Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie Auszüge unter Nennung der Quelle nach schriftlicher Genehmigung durch uns nutzen. Hierzu bitten wir um Kontaktaufnahme.

Falls Sie künftig diesen Informationsservice der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH nicht mehr nutzen möchten, senden Sie bitte eine E-Mail mit dem Stichwort „Newsletter Kartellrecht“ an [unsubscribe@luther-lawfirm.com](mailto:unsubscribe@luther-lawfirm.com).

### Haftungsausschluss

Ogleich dieser Newsletter sorgfältig erstellt wurde, wird keine Haftung für Fehler oder Auslassungen übernommen. Die Informationen dieses Newsletters stellen keinen anwaltlichen oder steuerlichen Rechtsrat dar und ersetzen keine auf den Einzelfall bezogene anwaltliche oder steuerliche Beratung. Hierfür stehen unsere Ansprechpartner an den einzelnen Standorten zur Verfügung.

## Unsere Büros in Deutschland

### Berlin

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Friedrichstraße 140  
10117 Berlin  
Telefon +49 30 52133 0  
berlin@luther-lawfirm.com

### Dresden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Radeberger Straße 1  
01099 Dresden  
Telefon +49 351 2096 0  
dresden@luther-lawfirm.com

### Düsseldorf

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Graf-Adolf-Platz 15  
40213 Düsseldorf  
Telefon +49 211 5660 0  
dusseldorf@luther-lawfirm.com

### Eschborn/Frankfurt a. M.

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Mergenthalerallee 10 – 12  
65760 Eschborn/Frankfurt a. M.  
Telefon +49 6196 592 0  
frankfurt@luther-lawfirm.com

### Essen

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Gildehofstraße 1  
45127 Essen  
Telefon +49 201 9220 0  
essen@luther-lawfirm.com

### Hamburg

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Gänsemarkt 45  
20354 Hamburg  
Telefon +49 40 18067 0  
hamburg@luther-lawfirm.com

### Hannover

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Sophienstraße 5  
30159 Hannover  
Telefon +49 511 5458 0  
hannover@luther-lawfirm.com

### Köln

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Anna-Schneider-Steig 22  
50678 Köln  
Telefon +49 221 9937 0  
cologne@luther-lawfirm.com

### Leipzig

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Grimmaische Straße 25  
04109 Leipzig  
Telefon +49 341 5299 0  
leipzig@luther-lawfirm.com

### Mannheim

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Theodor-Heuss-Anlage 2  
68165 Mannheim  
Telefon +49 621 9780 0  
mannheim@luther-lawfirm.com

### München

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Karlstraße 10 – 12  
80333 München  
Telefon +49 89 23714 0  
munich@luther-lawfirm.com

### Stuttgart

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Augustenstraße 7  
70178 Stuttgart  
Telefon +49 711 9338 0  
stuttgart@luther-lawfirm.com

## Unsere Auslandsbüros

### Brüssel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Avenue Louise 240  
1050 Brüssel  
Telefon +32 2 6277 760  
brussels@luther-lawfirm.com

### Budapest

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law  
Roosevelt Square 7 – 8  
1051 Budapest  
Telefon +36 1 270 9900  
budapest@luther-lawfirm.com

### Istanbul

Luther Karasek Köksal Consulting A.Ş.  
Sun Plaza  
Bilim Sokak No. 5, Maslak-Şişli  
34398 Istanbul  
Telefon +90 212 276 9820  
mkoksal@lkk-legal.com

### Luxemburg

Luther  
3, rue Goethe  
1637 Luxemburg  
Telefon +352 27484 1  
luxembourg@luther-lawfirm.com

### Shanghai

Luther Attorneys  
21/F ONE LUJIAZUI  
68 Yincheng Middle Road  
Pudong New Area, Shanghai  
Shanghai 200121  
Telefon +86 21 5010 6580  
shanghai@luther-lawfirm.com

### Singapur

Luther LLP  
10 Anson Road  
#09-24 International Plaza  
Singapur 079903  
Telefon +65 6408 8000  
singapore@luther-lawfirm.com

Ihren lokalen Ansprechpartner finden Sie auf unserer Homepage unter [www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com)

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther ist das deutsche Mitglied von Taxand, dem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerpraxen.

Berlin, Dresden, Düsseldorf, Eschborn/Frankfurt a. M., Essen, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Stuttgart | Brüssel, Budapest, Istanbul, Luxemburg, Shanghai, Singapur