

# Kartellrechts-Update

## KONTAKTPERSONEN:

Rechtsanwälte  
Jürgen Busch,  
Senior Counsel,  
Berlin (Editor)  
Meike Johnsen, LL.M, Berlin

## MANNHEIMER SWARTLING FRANKFURT AM MAIN

Bockenheimer Landstraße 51-53  
60325 Frankfurt am Main  
Tel: +49 69 97 40 12 0  
Fax: +49 69 97 40 12 10

## BERLIN

Mauerstraße 83-84  
10117 Berlin  
Tel: +49 30 22 66 99 0  
Fax: +49 30 22 66 99 10

[www.mannheimerswartling.de](http://www.mannheimerswartling.de)

**DIESER NEWSLETTER  
ERFOLGT ZU INFORMATIONEN-  
ZWECKEN UND NICHT ZUR  
RECHTSBERATUNG. UNTER  
ANGABE DER QUELLE DÜRFEN  
DIE BEITRÄGE VERBREITET  
UND ZITIERT WERDEN.**

## Neue Vorgaben für Vertriebs- und Liefervereinbarungen

Zum 1. Juni 2010 ist die neue Gruppenfreistellungsverordnung für Vertriebs- und Liefervereinbarungen (Vertikal-GVO) in Kraft getreten. In dieser europäischen Verordnung sind die allgemeinen Voraussetzungen geregelt, unter denen in vertikalen Vereinbarungen enthaltene Wettbewerbsbeschränkungen nicht dem Kartellverbot unterfallen. Vertikale Vereinbarungen sind alle Verträge und Absprachen zwischen Unternehmen auf unterschiedlichen Stufen einer Produktions- oder Vertriebskette, also insbesondere Vertriebs- und Liefervereinbarungen.

Anlässlich dieser neuen europarechtlichen Regelung, die über einen Verweis im deutschen Recht auch in Deutschland unmittelbar gilt, möchten wir Sie über die wichtigsten Neuerungen informieren. Dies hat für fast jedes Unternehmen große praktische Relevanz, denn bestehende Verträge müssen innerhalb eines Jahres an die neue Regelung angepasst werden. Danach droht die Nichtigkeit von Vereinbarungen oder Geldbußen.

### DOPPELTE MARKTANTEILSSCHWELLE

Die wohl bedeutendste Änderung stellt die Einführung der doppelten Marktanteilsschwelle dar. Damit möchte die Europäische Kommission der Zunahme der Einkaufsmacht von Handelsriesen entgegenzutreten. Nach der neuen Vertikal-GVO hängt die Anwendbarkeit der Verordnung und damit die einfache Freistellung von Wettbewerbsbeschränkungen nicht mehr allein davon ab, dass der Lieferant einen Marktanteil von nicht mehr als 30% hat, sondern dass der Marktanteil von sowohl Lieferant als auch Abnehmer jeweils 30% nicht überschreitet.



## ONLINE-VERTRIEB

Die Europäische Kommission erkennt zudem die immer größer werdende Bedeutung des Online-Vertriebs an. Dieser wird zwar wie bisher nicht in der Vertikal-GVO selbst thematisiert, jedoch erläutert die Kommission ihre Position umfassend in den dazugehörigen Leitlinien.

Vertriebshändlern darf nicht untersagt werden, die Produkte, die sie in ihren regulären Verkaufsstellen verkaufen, auch auf ihren Webseiten anzubieten. Transaktionsabbrüche oder automatische Umleitungen von Verbrauchern aufgrund Kreditkartenangaben, die erkennen lassen, dass sich ein Käufer im Ausland befindet, sind unzulässig.

Ebenso wenig dürfen die Verkäufe über das Internet prozentual beschränkt oder für On line-Verkäufe höhere Preise als für Offline-Verkäufe verlangt werden. Die Europäische Kommission gesteht den Lieferanten jedoch ausdrücklich zu, gewisse Qualitätsanforderungen an den Online-Vertrieb zu stellen, so dass das Online-Geschäft des Händlers mit dem Vertriebsmodell des Lieferanten in Einklang steht. Lieferanten ist es zudem erlaubt, den Betrieb eines physischen Geschäfts zur Bedingung der Aufnahme in ihr Vertriebssystem zu machen.

## UPFRONT ACCESS PAYMENTS

Neu in den Leitlinien sind darüber hinaus die ausdrücklichen Regelungen über Upfront Access Payments, d.h. Gebühren, die Vertragshändlern für den Zugang zum Vertriebsnetz gezahlt werden wie z.B. Listungsgebühren, sogenannte Pay-to-Stay-Gebühren oder auch Entgelte für den Zugang zu Werbekampagnen. Solche Gebühren sind – abhängig vom Marktanteil des Händlers – zulässig.

## PRODUKTGRUPPENMANAGEMENT

Auch das sogenannte Produktgruppenmanagement (Category Management) ist neu in die Leitlinien aufgenommen worden. Dies sind Vereinbarungen, mit denen ein Händler dem Lieferanten die Federführung über das Marketing einer bestimmten Gruppe von Produkten überträgt, zu denen im Allgemeinen nicht nur die Produkte des Lieferanten, sondern auch die Produkte seiner Wettbewerber zählen. Solche Vereinbarungen sind zulässig, wenn sowohl der Lieferant als auch der Händler auf seinem Markt nicht mehr als 30 % Marktanteil hält.

## KERNBESCHRÄNKUNGEN

Der bisherige Katalog der unter keinen Umständen freistellbaren Kernbeschränkungen wird beibehalten, d.h. auch weiterhin sind Beschränkungen der Gebiete oder Kundenkreise, an die der Händler die Produkte verkaufen darf, sowie Preisbindungen des Händlers nicht zulässig. Bei diesen sogenannten Kernbeschränkungen besteht die Gefahr, dass nicht nur die einzelne Klausel nichtig ist, sondern der gesamte Vertrag.

## HANDELSVERTRETERRECHT

Infolge neuer europäischer Rechtsprechung sind auch einige Änderungen im Kartellrecht für Handelsvertreterverträge zu verzeichnen. Dies gilt insbesondere für die Abgrenzung von Vertragshändlern und Handelsvertretern.

## AUSBLICK

Die neue Vertikal-GVO wird bis zum Jahre 2022 gelten. Für alle bestehenden Verträge gibt es eine einjährige Anpassungsfrist bis zum 31. Mai 2011, soweit auf diese Verträge die Freistellungs-voraussetzungen der letzten Vertikal-GVO anwendbar waren.

Die neue Vertikal-GVO und die neu gefassten Leitlinien der Europäischen Kommission geben zwar eine aktualisierte Anleitung zur Beurteilung von Vertriebs- und Liefervereinbarungen, können jedoch weiterhin nur allgemeine Vorgaben für häufig vorkommende Problematiken enthalten. Die Beurteilung, ob eine Vertriebs- und Liefervereinbarung tatsächlich mit Kartellrecht vereinbar ist, bleibt weiterhin dem einzelnen Unternehmen überlassen.



**JÜRGEN BUSCH**  
DURCHWAHL: +49 (0) 30 22 66 99-11  
E-MAIL: JBU@MSA.SE



**MEIKE JOHNSEN**  
DURCHWAHL: +49 (0) 30 22 66 99-15  
E-MAIL: MEJ@MSA.SE

---

Mannheimer Swartling is the leading Nordic commercial law firm. Our clients range from many of Sweden's and the world's leading companies to medium-sized businesses and organizations. Common to all our clients is that the law plays an integral role in their commercial success. This drives us to continuously maintain our position at the forefront of our industry and attuned to the needs of our clients.

We are a full-service firm with approximately 400 lawyers who are specialized in different practice areas of commercial law. Our teams are also organized by industry groups to ensure that we are fully knowledgeable about industry-specific needs and challenges.

By combining the highest quality legal skills with industry knowledge, we offer our clients commercial legal advice with added value.

Mannheimer Swartling has offices in Stockholm, Göteborg, Malmö, Helsingborg, Frankfurt, Berlin, Moscow, St. Petersburg, Shanghai, Hong Kong, Brussels and New York.



**MANNHEIMER  
SWARTLING**