

DE

DE

DE

INHALTSVERZEICHNIS

Ergänzende Leitlinien für vertikale Beschränkungen in Vereinbarungen über den Verkauf und die Instandsetzung von Kraftfahrzeugen und den Vertrieb von Kraftfahrzeugersatzteilen (Text von Bedeutung für den EWR)	2
I. EINFÜHRUNG.....	2
1. Zweck der Leitlinien	2
2. Aufbau der Leitlinien	4
II. GELTUNGSBEREICH DER Kfz-GRUPPENFREISTELLUNGSVERORDNUNG UND BEZIEHUNG ZUR ALLGEMEINEN VERTIKAL-GRUPPENFREISTELLUNGSVERORDNUNG	4
III. DIE ANWENDUNG DER ZUSÄTZLICHEN BESTIMMUNGEN IN DER Kfz-GRUPPENFREISTELLUNGSVERORDNUNG	6
IV. DIE BEURTEILUNG BESONDERER BESCHRÄNKUNGEN.....	8
1. Markenzwang	8
i. Beurteilung des Markenzwangs auf der Grundlage der Gruppenfreistellungsverordnungen.....	8
ii. Beurteilung von nicht unter die Gruppenfreistellungsverordnungen fallenden Vereinbarungen mit Markenzwang.....	11
2. Selektiver Vertrieb	11
i. Bewertung selektiver Vertriebssysteme nach den Gruppenfreistellungsverordnungen	12
ii. Bewertung selektiver Vertriebssysteme außerhalb des Anwendungsbereichs der Gruppenfreistellungsverordnungen.....	14

ENTWURF EINER BEKANNTMACHUNG DER KOMMISSION

Ergänzende Leitlinien für vertikale Beschränkungen in Vereinbarungen über den Verkauf und die Instandsetzung von Kraftfahrzeugen und den Vertrieb von Kraftfahrzeugersatzteilen

(Text von Bedeutung für den EWR)

I. EINFÜHRUNG

1. Zweck der Leitlinien

- (1) In diesen Leitlinien sind die Grundsätze dargelegt, die für die Beurteilung spezifischer Fragen im Zusammenhang mit vertikalen Beschränkungen in Vereinbarungen über den Verkauf und die Instandsetzung von Kraftfahrzeugen und den Vertrieb von Ersatzteilen nach Artikel 101 AEUV¹ maßgeblich sind. Sie sollen den Unternehmen Orientierungshilfen für die Selbstprüfung solcher Vereinbarungen geben. Die Leitlinien verschaffen Klarheit bei Fragen, die für den Kraftfahrzeugsektor von besonderer Bedeutung sind, und berühren nicht die Anwendbarkeit der Allgemeinen Leitlinien für vertikale Beschränkungen („Allgemeine Vertikal-Leitlinien“) auf diesen Sektor. Daher müssen sie in Verbindung mit und ergänzend zu den Allgemeinen Vertikal-Leitlinien gelesen werden².
- (2) Die Gruppe von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen, auf die diese Leitlinien Anwendung finden, fällt unter die Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung. Für vertikale Vereinbarungen, die die Bedingungen betreffen, unter denen die beteiligten Unternehmen Kraftfahrzeugersatzteile oder Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für Kraftfahrzeuge beziehen, verkaufen oder weiterverkaufen dürfen, gilt ab dem 1. Juni 2010 die Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung. Dies bedeutet, dass diese Vereinbarungen nur dann nach Artikel 4 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung freigestellt sind, wenn sie die Voraussetzungen für eine Freistellung nach der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung erfüllen und darüber hinaus keine der in Artikel 5 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung genannten Kernbeschränkungen enthalten. Für vertikale Vereinbarungen, *die die Bedingungen betreffen, unter denen die beteiligten Unternehmen neue Kraftfahrzeuge beziehen, verkaufen oder weiterverkaufen dürfen*, wird die Geltungsdauer der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 AEUV auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor gemäß Artikel 2 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung verlängert. Gemäß Artikel 3 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung gilt die

¹ Mit Wirkung vom 1. Dezember 2009 sind an die Stelle der Artikel 81 und 82 EG-Vertrag die Artikel 101 und 102 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) getreten. Die Artikel 81 und 82 EG-Vertrag und die Artikel 101 und 102 AEUV sind im Wesentlichen identisch. Im Rahmen dieses Beschlusses sind Bezugnahmen auf die Artikel 101 und 102 AEUV als Bezugnahmen auf die Artikel 81 und 82 EG-Vertrag zu verstehen, wo dies angebracht ist.

² Fundstelle

Allgemeine Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung ab dem 1. Juni 2013 auch für Vereinbarungen über neue Kraftfahrzeuge. Diese Leitlinien gelten nicht für vertikale Vereinbarungen außerhalb des Kraftfahrzeugsektors und dementsprechend werden die darin dargelegten Grundsätze nicht zwangsläufig für die Beurteilung von Vereinbarungen in anderen Sektoren herangezogen.

- (3) Für die Zwecke dieser Leitlinien ist der Begriff „vertikale Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 2 Absatz 1 der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung zu verstehen. Eine vertikale Vereinbarung ist folglich eine Vereinbarung „zwischen zwei oder mehr Unternehmen, von denen jedes für die Zwecke der Vereinbarung auf einer anderen Ebene der Produktions- oder Vertriebskette tätig ist“.
- (4) Diese Leitlinien gelten unbeschadet der möglichen gleichzeitigen Anwendung von Artikel 102 AEUV auf vertikale Vereinbarungen im Kraftfahrzeugsektor und berühren nicht die Auslegungen des Gerichtshofs der Europäischen Union zur Anwendung von Artikel 101 AEUV auf vertikale Vereinbarungen.
- (5) Wenn nicht anders angegeben, beziehen sich die Analysen und Argumente in diesen Leitlinien auf alle Stufen des Handels. Die Begriffe „Anbieter“ und „Händler“³ werden für alle Handelsstufen verwendet. Die Allgemeine Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung und die Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung werden im Folgenden zusammen die „Gruppenfreistellungsverordnungen“ genannt.
- (6) Bei der Anwendung der Leitlinien ist auf die faktischen und rechtlichen Umstände des Einzelfalls abzustellen. Die Kommission wird die Leitlinien angemessen und flexibel anwenden⁴ und die Erfahrungen berücksichtigen, die sie bei ihren Durchsetzungs- und Kontrollmaßnahmen sammelt.
- (7) Bei der Auslegung dieser Leitlinien wird die Kommission auch den von den Automobilherstellerverbänden ACEA und JAMA⁵ vorgelegten Verhaltenskodex berücksichtigen, der gute Geschäftspraktiken enthält, die Kraftfahrzeughersteller anwenden müssen, damit sie bei der Wahrnehmung ihrer vertraglichen Verpflichtungen gegenüber ihren zugelassenen Händlern und Werkstätten in gutem Glauben handeln. Die bisherigen Erfahrungen bei der Durchsetzung der Wettbewerbsvorschriften im Kraftfahrzeugsektor zeigen, dass bestimmte Beschränkungen im Wege direkter vertraglicher Verpflichtungen, indirekter Verpflichtungen oder durch indirekte Maßnahmen, die dennoch dieselbe Beeinträchtigung des Wettbewerbs bewirken, erzielt werden können. So kann ein Anbieter, der das Wettbewerbsverhalten eines Händlers beeinflussen möchte, bei Verkäufen an ausländische Verbraucher oder bei Nichteinhaltung eines bestimmten Preisniveaus auf Drohungen, Einschüchterung, Warnungen und Strafen zurückgreifen, Lieferungen verzögern oder aussetzen oder Verträge kündigen. Transparente

³ Händler auf der Einzelhandelsstufe werden im Kraftfahrzeugsektor gemeinhin als „Kfz-Händler“ bezeichnet.

⁴ Seit der Modernisierung der EU-Wettbewerbsvorschriften liegt die Verantwortung für solche Analysen in erster Linie bei den an den Vereinbarungen beteiligten Unternehmen. Die Kommission kann aber von sich aus oder auf eine Beschwerde hin untersuchen, ob die Vereinbarungen mit Artikel 101 AEUV vereinbar sind.

⁵ Code of good practice regarding certain aspects of vertical agreements in the motor vehicle sector, siehe: http://ec.europa.eu/competition/consultations/2008_motor_vehicle/acea_annex_en.pdf.

Beziehungen zwischen den beteiligten Unternehmen dürften in der Regel das Risiko der Hersteller reduzieren, wegen Ausübung mittelbaren Drucks zur Erlangung wettbewerbswidriger Ergebnisse zur Rechenschaft gezogen zu werden. Insbesondere die Einhaltung des Verhaltenskodex würde es dem Anbieter erleichtern, den Vorwurf zu entkräften, er habe die Vertragskündigung als Mittel zur Einflussnahme auf das wettbewerbsfördernde Verhalten eines Händlers genutzt.

2. Aufbau der Leitlinien

(8) Die Leitlinien sind wie folgt gegliedert:

- Geltungsbereich der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung und Beziehung zur Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung
- Anwendung der zusätzlichen Bestimmungen in der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung
- Behandlung spezifischer Beschränkungen: Markenzwang und selektiver Vertrieb

II. GELTUNGSBEREICH DER KFZ-GRUPPENFREISTELLUNGSVERORDNUNG UND BEZIEHUNG ZUR ALLGEMEINEN VERTIKALGRUPPENFREISTELLUNGSVERORDNUNG

- (9) Die Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung gilt gemäß Artikel 4 für vertikale Vereinbarungen, die den Bezug, Verkauf oder Weiterverkauf von Kraftfahrzeugersatzteilen und Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für Kraftfahrzeuge betreffen, einen Bereich, der auch als Anschlussmarkt bezeichnet wird.
- (10) Mit Artikel 2 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung wird die Geltungsdauer der in Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 enthaltenen Bestimmungen betreffend vertikale Vereinbarungen über den Bezug, Verkauf oder Weiterverkauf von Neufahrzeugen bis zum 31. Mai 2013 verlängert. Gemäß Artikel 3 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung fallen vertikale Vereinbarungen über den Bezug, Verkauf oder Weiterverkauf von Neufahrzeugen ab dem 1. Juni 2013 unter die Allgemeine Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung.
- (11) Dieser rechtliche Rahmen, der die Wettbewerbsbedingungen auf den relevanten Märkten widerspiegelt, stützt sich auf eine grundsätzliche Unterscheidung zwischen den Märkten für den Verkauf neuer Kraftfahrzeuge und den Anschlussmärkten.
- (12) Eine eingehende Marktanalyse⁶ zeigte, dass im Bereich des Vertriebs von Neufahrzeugen keine erheblichen Beeinträchtigungen des Wettbewerbs bestehen, die diesen Bereich von anderen Wirtschaftszweigen unterscheiden und die Anwendung anderer Regeln erforderlich machen würden, die strenger sind als die der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung. Die europäischen Märkte für den Vertrieb von Kraftfahrzeugen sind recht offen und weisen relativ geringe Zutrittsschranken auf. Technologien werden zu einem immer wichtigeren Faktor für den Wettbewerb. Die

⁶ Vgl. Bericht zur Bewertung der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 28. Mai 2008 und Mitteilung der Kommission – Der künftige wettbewerbsrechtliche Rahmen für den Kfz-Sektor – vom 22. Juli 2009 (KOM(2009) 388) sowie den Folgenabschätzungsbericht (SEK(2009) 1052).

Modellreihen sind umfangreicher geworden und die Hersteller bemühen sich darum, auf dem Weltmarkt oder auf regionalen Märkten Fuß zu fassen, anstatt sich mit einer starken Position auf ihrem inländischen Markt zu begnügen. Dieser starke und zunehmende Wettbewerb zwischen den verschiedenen Marken hat zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen geführt.

- (13) Infolgedessen sollten die wettbewerbsrechtlichen Rahmenvorschriften für diesen Sektor keine rechtlichen Vorgaben enthalten, die sich in höheren Vertriebskosten niederschlagen könnten und nicht durch das Ziel des Wettbewerbschutzes gerechtfertigt wären. Die Anwendung der Marktanteilsschwelle, die Nichtfreistellung bestimmter vertikaler Vereinbarungen und die in der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung festgelegten Voraussetzungen stellen in der Regel sicher, dass vertikale Vereinbarungen über den Vertrieb neuer Kraftfahrzeuge die Voraussetzungen von Artikel 101 Absatz 3 AUEV erfüllen, so dass keine zusätzlichen Voraussetzungen erforderlich sind, die über die in anderen Sektoren geltenden Anforderungen hinausgehen.
- (14) Um allen Marktbeteiligten genügend Zeit für die Anpassung an die allgemeine Regelung zu geben und insbesondere langfristigen vertragsspezifischen Investitionen Rechnung zu tragen, wird die Geltungsdauer der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 im Hinblick auf die Voraussetzungen, die sich auf vertikale Vereinbarungen über den Bezug, Verkauf oder Weiterverkauf neuer Kraftfahrzeuge beziehen, um drei Jahre bis zum 31. Mai 2013 verlängert. Die Bestimmungen der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002, die sich sowohl auf Vereinbarungen über den Vertrieb von Neufahrzeugen als auch auf Vereinbarungen über den Bezug, Verkauf und Weiterverkauf von Kraftfahrzeugersatzteilen und/oder Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen beziehen, werden während des Verlängerungszeitraums nur für erstere gelten. Während des Verlängerungszeitraums sind die vorliegenden Leitlinien nicht für die Auslegung der Bestimmungen der vorgenannten Verordnung anwendbar. Stattdessen ist auf den Leitfaden⁷ zu der genannten Verordnung Bezug zu nehmen.
- (15) Für vertikale Vereinbarungen, die die Bedingungen betreffen, unter denen die beteiligten Unternehmen Kraftfahrzeugersatzteile oder Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für Kraftfahrzeuge beziehen, verkaufen oder weiterverkaufen dürfen, gilt die Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung ab dem 1. Juni 2010. Dies bedeutet, dass diese Vereinbarungen nur dann nach Artikel 4 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung freigestellt sind, wenn sie die Voraussetzungen für eine Freistellung nach der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung erfüllen und darüber hinaus keine der in Artikel 5 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung genannten Kernbeschränkungen enthalten.
- (16) Die Markenspezifika der Märkte für Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen und für den Vertrieb von Ersatzteilen hat zur Folge, dass der Wettbewerb auf diesen Märkten weniger intensiv als auf dem Markt für den Verkauf von Neufahrzeugen ist. Aufgrund technologischer Fortschritte war es zwar möglich, die Zuverlässigkeit zu

⁷ Leitfaden zur Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 AEUV auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor
http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/legislation/explanatory_brochure_de.pdf

verbessern und die Wartungsintervalle zu verlängern, aber diese Entwicklung wird durch den Aufwärtstrend der Preise für einzelne Instandsetzungsarbeiten überholt. Auf den Ersatzteilmärkten stehen Teile, die das Markenzeichen des Kraftfahrzeugherstellers tragen, mit den Teilen der Originalteileanbieter (OES) im Wettbewerb. Auf diese Weise wird der Preisdruck auf diesen Märkten und damit auch auf den Instandsetzungsmärkten aufrechterhalten, da Ersatzteile einen großen Teil der Instandsetzungskosten ausmachen. Auf Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen insgesamt entfällt ein sehr großer Teil der gesamten Verbraucherausgaben für Kraftfahrzeuge, die ihrerseits einen großen Posten im Budget eines durchschnittlichen Verbrauchers darstellen.

- (17) Mit Blick auf diese besonderen Wettbewerbsprobleme auf den Kfz-Anschlussmärkten wird die Allgemeine Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung in der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung um drei zusätzliche Kernbeschränkungen für Vereinbarungen über die Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen und Vereinbarungen über die Lieferung von Ersatzteilen ergänzt. Weitere Erläuterungen zu diesen zusätzlichen Kernbeschränkungen enthält Abschnitt III der vorliegenden Leitlinien.

III. DIE ANWENDUNG DER ZUSÄTZLICHEN BESTIMMUNGEN IN DER Kfz-GRUPPENFREISTELLUNGSVERORDNUNG

- (18) Liegen die Marktanteile der beteiligten Unternehmen nicht über der Schwelle von 30 % nach Artikel 3 der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung in Verbindung mit Artikel 4 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung, so fallen ihre Vereinbarungen nicht unter die Gruppenfreistellung, wenn sie schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkungen – sogenannte Kernbeschränkungen – enthalten. Diese Beschränkungen sind in Artikel 4 der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung und Artikel 5 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung aufgeführt. Wenn eine Vereinbarung eine solche Beschränkung enthält, wird vermutet, dass sie unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt. Da in diesem Fall auch vermutet wird, dass die Vereinbarung die Voraussetzungen von Artikel 101 Absatz 3 AEUV wahrscheinlich nicht erfüllt, findet die Gruppenfreistellungsverordnung keine Anwendung. Diese Vermutung kann jedoch widerlegt werden, so dass die Unternehmen im Einzelfall die Einrede der Effizienz nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV erheben können.
- (19) Die Wettbewerbspolitik der Kommission im Kraftfahrzeugsektor verfolgt unter anderem das Ziel, den Zugang von Ersatzteilherstellern zu den Kfz-Anschlussmärkten zu fördern und auf diese Weise sicherzustellen, dass konkurrierende Ersatzteilmarken sowohl unabhängigen und zugelassenen Werkstätten als auch Teilegroßhändlern zur Verfügung stehen. Die Verfügbarkeit solcher Teile bringt für die Verbraucher große Vorteile, da häufig große Preisunterschiede zwischen Teilen mit Markenzeichen der Kraftfahrzeughersteller und Teilen mit anderen Markenzeichen bestehen. Neben den mit dem Markenzeichen der Hersteller versehenen Originalteilen (OEM-Teile) gibt es nach den Spezifikationen des betreffenden Kraftfahrzeugherstellers in denselben Produktionslinien wie die Originalteile hergestellte Teile (OES-Teile) sowie von Teileherstellern produzierte Teile, die den Originalteilen qualitativ gleichwertig sind.

- (20) Nach Artikel 4 Buchstabe e der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung liegt eine Kernbeschränkung vor, wenn eine Vereinbarung zwischen einem Anbieter von Teilen und einem Abnehmer, der diese Teile weiterverwendet, den Anbieter daran hindert oder seine Möglichkeiten beschränkt, die Teile an Endverbraucher, unabhängige Werkstätten und Dienstleister zu verkaufen. Artikel 5 Buchstaben a bis c der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung enthält drei zusätzliche Kernbeschränkungen: die Beschränkung der Möglichkeiten der Originalteileanbieter (sogenannte OES), Ersatzteile an zugelassene Werkstätten zu verkaufen, die Beschränkung der Möglichkeiten von zugelassenen Werkstätten, Teile an unabhängige Werkstätten zu verkaufen, und die Beschränkung der Möglichkeiten von OES, ihr Firmenzeichen auf Teilen anzubringen, die zwecks Erstmontage an die Kraftfahrzeughersteller geliefert werden.
- (21) Artikel 5 Buchstabe a der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung bezieht sich auf die Beschränkung der Möglichkeiten von Mitgliedern eines selektiven Vertriebsystems, Kraftfahrzeugersatzteile an unabhängige Werkstätten zu verkaufen. Diese Bestimmung ist für Originalteile, die nur über den Kraftfahrzeughersteller oder Mitglieder seiner zugelassenen Netze zu beziehen sind, besonders relevant. Würden ein Anbieter und ein Händler vereinbaren, dass solche Teile nicht an unabhängige Werkstätten geliefert werden dürfen, so würde diese Vereinbarung wahrscheinlich zum Ausschluss dieser Werkstätten vom Markt für Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen führen und unter das Verbot von Artikel 101 AEUV fallen.
- (22) Artikel 5 Buchstabe b der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung betrifft die zwischen einem Anbieter von Ersatzteilen, Instandsetzungsgeräten, Diagnose- oder Ausrüstungsgegenständen und einem Kraftfahrzeughersteller vereinbarte unmittelbare oder mittelbare Beschränkung der Möglichkeiten des Anbieters, diese Waren oder Dienstleistungen an zugelassene oder unabhängige Händler bzw. Werkstätten zu verkaufen. Ein Beispiel für mögliche mittelbare Beschränkungen dieser Art sind die sogenannten „Veredelungsvereinbarungen“. Eine Vereinbarung, nach der ein Kraftfahrzeughersteller einem Teilehersteller Werkzeug für die Herstellung bestimmter Teile zur Verfügung stellt, sich an dessen Projektentwicklungskosten beteiligt oder durch Rechte des geistigen Eigentums und Know-how einen Beitrag leistet und nach der es nicht erlaubt ist, dass dieses Werkzeug für die Belieferung des direkten Anschlussmarktes verwendet wird, fällt in der Regel nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV. In diesem Zusammenhang sei auf die Bekanntmachung über die Beurteilung von Zulieferverträgen⁸ hingewiesen. Wenn aber ein Kraftfahrzeughersteller den Teileanbieter verpflichtet, das Eigentum oder Rechte des geistigen Eigentums an einem solchen Werkzeug zu übertragen, oder lediglich einen geringen Teil der Projektentwicklungskosten übernimmt oder keinen wesentlichen Beitrag durch Rechte des geistigen Eigentums oder Know-how leistet, gilt dies nicht als Zuliefervertrag und fällt daher unter die Gruppenfreistellungsverordnungen.
- (23) Artikel 5 Buchstabe c der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung bezieht sich auf die zwischen einem Kraftfahrzeughersteller, der Bauteile für die Erstmontage von Kraftfahrzeugen verwendet, und dem Anbieter dieser Bauteile vereinbarte Beschränkung der Möglichkeiten des Anbieters, sein Waren- oder Firmenzeichen auf

⁸ Bekanntmachung der Kommission über die Beurteilung von Zulieferverträgen (ABl. C 1 vom 3.1.1979, S. 2).

diesen Bauteilen oder Ersatzteilen effektiv und gut sichtbar anzubringen. Um die Auswahl der Verbraucher zu verbessern, sollten Werkstätten und Verbraucher feststellen können, welche Ersatzteile anderer Anbieter für ein bestimmtes Fahrzeug geeignet sind und anstelle der Marke des Kraftfahrzeugherstellers verwendet werden können. Ist das Waren- oder Firmenzeichen auf den Bauteilen und Ersatzteilen zu finden, kann leichter festgestellt werden, welche Ersatzteile von OES oder von Anbietern gleichwertiger Ersatzteile verwendet werden können.

IV. DIE BEURTEILUNG BESONDERER BESCHRÄNKUNGEN

- (24) Unternehmen, die vertikale Vereinbarungen im Kraftfahrzeugsektor schließen, sollten diese Leitlinien ergänzend zu und in Verbindung mit den Allgemeinen Vertikal-Leitlinien heranziehen, um die Vereinbarkeit besonderer Beschränkungen mit Artikel 101 AEUV zu beurteilen. Dieser Abschnitt enthält Erläuterungen zu den Bereichen Markenzwang und selektiver Vertrieb, die für die Beurteilung der in Abschnitt II genannten Vereinbarungen besonders relevant sein können. Die Kommission hatte in ihrer Mitteilung vom Juli 2009 festgestellt, dass zu diesen zwei Bereichen weitere Erläuterungen erforderlich sind. Beide werden daher im Folgenden jeweils in zwei Unterabschnitten behandelt.

1. Markenzwang

i. Beurteilung des Markenzwangs auf der Grundlage der Gruppenfreistellungsverordnungen

- (25) Nach Artikel 5 der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung in Verbindung mit den Artikeln 3 und 4 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung fallen bestimmte Verpflichtungen, sogenannte „nicht freigestellte Beschränkungen“, nicht unter diese Verordnungen, selbst wenn die Marktanteilsschwelle nicht überschritten wird. Nach Artikel 5 Buchstabe a der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung in Verbindung mit Artikel 3 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung können ein Anbieter und ein Händler, die nicht mehr als 30 % an dem relevanten Markt halten, eine Vereinbarung mit Markenzwang treffen, nach der der Händler verpflichtet ist, Fahrzeuge nur von diesem Anbieter oder anderen von diesem Anbieter angegebenen Unternehmen zu beziehen, sofern diese Wettbewerbsverbote nicht länger als fünf Jahre gelten. Dieselben Grundsätze gelten für Vereinbarungen zwischen Anbietern und zugelassenen Werkstätten⁹. Eine Verlängerung über diese fünf Jahre hinaus bedarf der ausdrücklichen Zustimmung beider Seiten, und nichts sollte den Abnehmer daran hindern, die Einhaltung des Wettbewerbsverbots nach Ablauf der fünf Jahre tatsächlich zu beenden. Wettbewerbsverbote, die für eine unbestimmte Dauer oder für mehr als fünf Jahre vereinbart werden, fallen nicht unter die Gruppenfreistellungsverordnungen. Auch Wettbewerbsverbote, die über einen Zeitraum von fünf Jahren hinaus stillschweigend

⁹ Der Fünfjahreszeitraum beginnt mit der Aufnahme der Vertragsbeziehung zwischen den beteiligten Unternehmen und nicht mit dem Ersatz eines Vertrags durch einen anderen, der denselben Gegenstand hat. Die Tatsache, dass eine bestehende Vertragsbeziehung nicht mehr unter die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002, sondern unter die Allgemeine Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung fällt, gibt dem Anbieter nicht das Recht, von seinen bisherigen Händlern zu fordern, dass diese fünf Jahre lang nur seine Marken vertreiben bzw. instand setzen und warten.

verlängert werden können, fallen nicht unter die Gruppenfreistellungsverordnungen. Die Gruppenfreistellungsverordnungen gelten jedoch weiterhin für die übrigen Bestimmungen der vertikalen Vereinbarung.

- (26) Wettbewerbsverbote in vertikalen Vereinbarungen stellen keine Kernbeschränkungen dar, können aber, je nach Marktbedingungen, negative Auswirkungen haben. Die wettbewerbswidrige Abschottung des Marktes gegenüber konkurrierenden Anbietern durch die Errichtung von Marktzutritts- oder Expansionschranken gilt als schädlichster Effekt, aufgrund dessen die Vereinbarungen unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen können¹⁰. Sie kann den Verbrauchern insbesondere dadurch schaden, dass die Preise der Produkte steigen, die Auswahl an Produkten schrumpft, die Qualität der Produkte sinkt oder die Produktinnovation zurückgeht.
- (27) Wettbewerbsverbote können aber auch positive Auswirkungen haben, die die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 AEUV rechtfertigen können. Sie können insbesondere zur Lösung eines „Trittbrettfahrer-Problems“ beitragen. So kann ein Anbieter beispielsweise von den Verkaufsförderungsmaßnahmen anderer Anbieter profitieren, wenn in die Verkaufsförderung auf Händlerebene investiert wird und dadurch auch Kunden für die Fahrzeuge von konkurrierenden Marken, die bei den Händlern ausgestellt werden, angezogen werden. Dasselbe gilt für Investitionen des Anbieters, die vom Händler für den Verkauf von Fahrzeugen konkurrierender Hersteller genutzt werden können (z. B. Investitionen in Schulungsmaßnahmen).
- (28) Eine andere positive Auswirkung von Wettbewerbsverboten im Kraftfahrzeugsektor besteht in der Förderung des Markenimages und des Ansehens des Vertriebsnetzes. Die Beschränkungen können auch zur Schaffung eines Markenimages beitragen, indem den Händlern bestimmte Standards zur Sicherung der Einheitlichkeit und Qualität auferlegt werden, so dass die Kraftfahrzeuge dieser Marke für den Endverbraucher attraktiver werden und ihr Absatz gesteigert wird.
- (29) In Artikel 1 Buchstabe b der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung wird ein Wettbewerbsverbot wie folgt definiert:
- eine unmittelbare oder mittelbare Verpflichtung, die den Abnehmer veranlasst, keine Waren oder Dienstleistungen herzustellen, zu beziehen, zu verkaufen oder weiterzuverkaufen, die mit den Vertragswaren oder -dienstleistungen im Wettbewerb stehen, oder
 - eine unmittelbare oder mittelbare Verpflichtung des Abnehmers, mehr als 80 % seines Gesamtbezugs von Vertragswaren oder -dienstleistungen und ihren Substituten auf dem relevanten Markt vom Anbieter oder von einem anderen vom Anbieter benannten Unternehmen zu beziehen.
- (30) Ein Anbieter kann nicht nur auf direkte Maßnahmen zur Bindung des Händlers an seine eigene(n) Marke(n) zurückgreifen, sondern auch auf indirekte Maßnahmen, die dieselbe Wirkung haben. Im Kraftfahrzeugsektor können indirekte Maßnahmen, die den Händler dazu veranlassen, keine andere Marke zu führen, Folgendes umfassen:

¹⁰ Zu den Faktoren, die für die Beurteilung von Wettbewerbsverboten nach Maßgabe von Artikel 101 Absatz 1 AEUV heranzuziehen sind, siehe den diesbezüglichen Abschnitt der Allgemeinen Vertikal-Leitlinien, insbesondere Randnrn. 125 - 146.

Qualitätsanforderungen, die speziell darauf ausgerichtet sind, die Händler vom Verkauf konkurrierender Fahrzeugmarken abzuhalten¹¹, Prämien, die davon abhängig gemacht werden, dass der Händler bereit ist, ausschließlich eine Marke zu vertreiben, Zielrabatte oder bestimmte andere Anforderungen wie die Schaffung einer eigenen Rechtsperson für die konkurrierende Marke oder die Verpflichtung, zusätzliche konkurrierende Marken in einem getrennten Ausstellungsraum an einem Ort auszustellen, an dem die Erfüllung solcher Anforderungen nicht rentabel wäre (z. B. in gering bevölkerten Gebieten).

- (31) Die Gruppenfreistellung nach der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung gilt für alle Formen unmittelbarer und mittelbarer Wettbewerbsverbote, sofern sowohl der Marktanteil des Anbieters als auch der Marktanteil seines Händlers nicht mehr als 30 % beträgt und das Wettbewerbsverbot nicht länger als fünf Jahre gilt. Doch sogar in Fällen, in denen einzelne Vereinbarungen diese Voraussetzungen erfüllen, kann die Anwendung von Wettbewerbsverboten wettbewerbswidrige Auswirkungen haben, die nicht durch die positiven Auswirkungen der Vereinbarungen aufgewogen werden. Im Kraftfahrzeugsektor könnten solche unter dem Strich verbleibenden wettbewerbswidrigen Auswirkungen insbesondere das Ergebnis kumulativer Effekte sein, die zur Abschottung des Marktes gegenüber konkurrierenden Marken führen.
- (32) Beim Vertrieb von Kraftfahrzeugen auf Einzelhandelsebene ist eine solche Abschottung bei Märkten, auf denen alle Anbieter Marktanteile unter 30 % haben und insgesamt weniger als 40 % des Marktes durch die Vereinbarungen gebunden sind, unwahrscheinlich¹². Hält ein nichtbeherrschender Anbieter einen Marktanteil von über 30 % des relevanten Marktes, während die Anteile aller anderen Anbieter unter 30 % liegen, sind kumulative wettbewerbswidrige Wirkungen unwahrscheinlich, wenn insgesamt höchstens 30 % des gesamten Marktes durch die Vereinbarungen gebunden sind.
- (33) Sind jedoch der Zugang zum relevanten Markt für den Verkauf von Neufahrzeugen und der Wettbewerb auf diesem Markt durch die kumulative Wirkung paralleler Netze von gleichartigen vertikalen Vereinbarungen mit Markenzwang in erheblichem Maße beschränkt, so kann die Kommission den Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung gemäß Artikel 6 der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung entziehen¹³. Handelt es sich um einen nationalen Markt können auch die Wettbewerbsbehörden des betreffenden Mitgliedstaats den Rechtsvorteil der Gruppenfreistellung im Gebiet des betreffenden Mitgliedstaats entziehen.
- (34) Bezüglich der Beurteilung von Mindestabnahmeverpflichtungen, die auf der Grundlage des jährlichen Gesamtbezugs des Händlers berechnet werden, ist festzustellen, dass der Entzug des Rechtsvorteils der Gruppenfreistellung im Falle kumulativer wettbewerbswidriger Effekte sogar dann gerechtfertigt sein kann, wenn die Mindestabnahmeverpflichtung unter der in Artikel 1 Buchstabe b der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung festgelegten Schwelle von 80 % liegt. Die beteiligten Unternehmen müssen unter Berücksichtigung der relevanten Sachlage prüfen, ob ein Händler, wenn er dazu verpflichtet wird sicherzustellen, dass ein

¹¹ Vgl. Wettbewerbssachen BMW, IP/06/302 vom 13.3.2006 und Opel 2006, IP/06/303 vom 13.3.2006.

¹² Vgl. Allgemeine Vertikal-Leitlinien, Randnr. 137.

¹³ Vgl. Allgemeine Vertikal-Leitlinien, Randnrn. 70-76.

bestimmter Prozentsatz aller von ihm bezogenen Fahrzeuge die Marke des Anbieters trägt, daran gehindert wird, eine oder mehrere weitere konkurrierende Marken zu führen. So gesehen könnte eine Verpflichtung des Händlers, weniger als 20 % seines jährlichen Gesamtbezugs von einem konkurrierenden Anbieter zu beziehen, letzteren dazu zwingen, sein geplantes Verkaufsvolumen in einem bestimmten Gebiet auf mehrere Händler aufzuteilen, was höhere Investitionen und eine fragmentierte Verkaufspräsenz zur Folge hätte. Durch die Begrenzung des Bezugs von konkurrierenden Marken auf weniger als 20 % könnte eine künstliche Marktzutrittsschranke errichtet werden, indem die Markteintrittskosten der Wettbewerber so stark erhöht werden, dass der Markteintritt unrentabel ist. In solchen Fällen kann eine Mindestabnahmeverpflichtung als wettbewerbswidrig angesehen werden, selbst wenn sie unter der in Artikel 1 Buchstabe b der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung festgelegten Schwelle von 80 % liegt.

ii. Beurteilung von nicht unter die Gruppenfreistellungsverordnungen fallenden Vereinbarungen mit Markenzwang

- (35) Die beteiligten Unternehmen müssen unter Umständen auch prüfen, ob Vereinbarungen mit Markenzwang, die nicht für eine Gruppenfreistellung in Frage kommen, weil die Marktanteile der beteiligten Unternehmen über 30 % liegen oder die Fünfjahresfrist nicht eingehalten wird, mit den Wettbewerbsvorschriften vereinbar sind. So würden insbesondere Vereinbarungen über den Vertrieb von Ersatzteilen und Vereinbarungen mit zugelassenen Werkstätten nicht in den durch die Gruppenfreistellungsverordnungen geschaffenen geschützten Bereich fallen, wenn der Marktanteil des Ersatzteilanbieters oder der zugelassenen Werkstatt über der Schwelle von 30 % liegt, was bei den meisten Vereinbarungen dieser Art der Fall sein dürfte. Dasselbe kann in bestimmten Mitgliedstaaten für Vereinbarungen über den Vertrieb von Neufahrzeugen gelten, in denen der Marktanteil des Anbieters über 30 % liegt. Die beteiligten Unternehmen müssten daher Vereinbarungen mit Markenzwang einer Einzelfallprüfung unterziehen, um festzustellen, ob sie unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, und dann gegebenenfalls auch prüfen, ob Effizienzgewinne nachzuweisen sind, die eine Ausnahme nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV rechtfertigen. Für die Beurteilung eines Einzelfalls finden die in Abschnitt VI.2.1 der Vertikal-Leitlinien dargelegten Grundsätze Anwendung.

2. Selektiver Vertrieb

- (36) Der selektive Vertrieb ist im Kraftfahrzeugsektor derzeit das am weitesten verbreitete Vertriebssystem. Dies gilt für den Kraftfahrzeugvertrieb wie auch für Instandsetzung und Wartung sowie den Vertrieb von Ersatzteilen.
- (37) Beim rein qualitativen Selektivvertrieb erfolgt die Auswahl der Händler und Werkstätten ausschließlich nach objektiven Kriterien, die durch die Beschaffenheit des Produkts bedingt sind, so z. B. nach den technischen Fertigkeiten des Verkaufspersonals, den Räumlichkeiten, den Verkaufsmethoden und der Art der vom Händler zu erbringenden Verkaufsleistung¹⁴. Die Anwendung derartiger Kriterien begrenzt die Zahl der zum Vertriebsnetz des Anbieters zugelassenen Händler oder Werkstätten nicht unmittelbar. Der rein qualitative Selektivvertrieb fällt mangels

¹⁴ Vgl. u. a. Urteil des Gerichts erster Instanz vom 12. Dezember 1996, Rs. T-88/92, Groupement d'achat Édouard Leclerc/Kommission, Slg. 1996, II-1961.

wettbewerbswidriger Auswirkungen in der Regel nicht unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, sofern drei Voraussetzungen erfüllt sind. Erstens muss die Beschaffenheit des fraglichen Produkts einen selektiven Vertrieb bedingen, d. h., ein solches Vertriebssystem muss ein rechtmäßiges Erfordernis zur Wahrung der Qualität und zur Gewährleistung des richtigen Gebrauchs des betreffenden Produkts sein. Zweitens müssen die Händler oder Werkstätten aufgrund objektiver Kriterien qualitativer Art ausgewählt werden, die einheitlich festzulegen und unterschiedslos anzuwenden sind. Drittens dürfen die aufgestellten Kriterien nicht über das hinausgehen, was erforderlich ist.

- (38) Während beim qualitativen Selektivvertrieb die Auswahl der Händler bzw. Werkstätten ausschließlich nach objektiven Kriterien erfolgt, die durch die Beschaffenheit des Produkts bzw. die Art der Dienstleistung bedingt sind, kommen beim quantitativen Selektivvertrieb Auswahlkriterien hinzu, die die Anzahl der in Frage kommenden Händler bzw. Werkstätten unmittelbarer begrenzen, indem entweder ihre Zahl ausdrücklich festgelegt oder beispielsweise ein Mindestabsatz vorgeschrieben wird. Netze, bei denen Kriterien quantitativer Art angelegt werden, fallen mit größerer Wahrscheinlichkeit unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV, da sie in der Regel als stärker wettbewerbsbeschränkend angesehen werden als Netze, denen ausschließlich qualitative Auswahlkriterien zugrunde liegen.
- (39) Werden Selektivvertriebsvereinbarungen von Artikel 101 Absatz 1 AEUV erfasst, müssen die beteiligten Unternehmen prüfen, ob die Gruppenfreistellung greift oder im Einzelfall eine Freistellung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV möglich ist.

i. Bewertung selektiver Vertriebssysteme nach den Gruppenfreistellungsverordnungen

- (40) Nach den Gruppenfreistellungsverordnungen gilt die Freistellung für Selektivvertriebsvereinbarungen unabhängig davon, ob Auswahlkriterien quantitativer oder rein qualitativer Art Anwendung finden, sofern der Marktanteil der beteiligten Unternehmen 30 % nicht überschreitet. Die Vereinbarungen dürfen allerdings weder Kernbeschränkungen nach Artikel 4 der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung und Artikel 5 der Kfz-Gruppenfreistellungsverordnung noch nach Artikel 5 der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung nicht freigestellte Beschränkungen enthalten.
- (41) Drei der in der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung genannten Kernbeschränkungen beziehen sich ausdrücklich auf selektive Vertriebssysteme. Nach Artikel 4 Buchstabe b gilt als Kernbeschränkung die Beschränkung des Gebiets oder der Kundengruppe, in das oder an die ein an der Vereinbarung beteiligter Abnehmer Vertragswaren oder -dienstleistungen verkaufen darf, mit Ausnahme [...] der Beschränkung des Verkaufs an nicht zugelassene Händler durch die Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems auf Märkten, auf denen ein solches System besteht [...]. Nach Artikel 4 Buchstabe c gilt die Freistellung nicht für Vereinbarungen, die den aktiven oder passiven Verkauf an Endverbraucher durch auf der Einzelhandelsstufe tätige Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems beschränken, unbeschadet der Möglichkeit, Mitgliedern des Systems zu untersagen, Geschäfte von nicht zugelassenen Niederlassungen aus zu betreiben, und Artikel 4 Buchstabe d bezieht sich auf die Beschränkung von Querlieferungen zwischen Händlern innerhalb eines

selektiven Vertriebssystems, auch wenn diese auf verschiedenen Handelsstufen tätig sind. Diese drei Kernbeschränkungen haben für den Kraftfahrzeugvertrieb besondere Bedeutung.

- (42) Der Binnenmarkt hat die Verbraucher in die Lage versetzt, Kraftfahrzeuge im Binnenmarkt zu erwerben und Preisunterschiede zwischen den Mitgliedstaaten zu ihrem Vorteil zu nutzen; die Kommission betrachtet den Schutz des Parallelhandels in diesem Sektor als wichtiges wettbewerbspolitisches Ziel. Die Möglichkeit der Verbraucher, Waren in anderen Mitgliedstaaten zu erwerben, ist bei Kraftfahrzeugen von besonderer Bedeutung, weil es sich um hochwertige Erzeugnisse handelt und niedrigere Preise den Verbrauchern, die die Fahrzeuge in einem anderen Mitgliedstaat erwerben, unmittelbar zugute kommen. Die Kommission ist daher darauf bedacht, dass Vertriebsvereinbarungen den Parallelhandel nicht beschränken, da andernfalls nicht davon ausgegangen werden kann, dass die Voraussetzungen von Artikel 101 Absatz 3 AEUV erfüllt sind¹⁵.
- (43) Die Kommission ist wegen Beeinträchtigung des Parallelhandels mehrfach gegen Fahrzeughersteller vorgegangen und in ihren Entscheidungen von den Gerichten der Europäischen Gemeinschaften weitgehend bestätigt worden¹⁶. Die Erfahrungen der Kommission zeigen, dass Beschränkungen des Parallelhandels in verschiedenen Formen auftreten. So kann ein Anbieter beispielsweise Druck auf Händler ausüben, ihnen mit Vertragskündigung drohen und Prämien nicht zahlen; er kann sich weigern, Gewährleistungen für Fahrzeuge, die von einem Verbraucher eingeführt oder Gegenstand einer Querlieferung zwischen Händlern mit Sitz in verschiedenen Mitgliedstaaten waren, zu erbringen, oder er kann einen Händler wesentlich länger auf die Lieferung des gleichen Fahrzeugs warten lassen, wenn der Verbraucher in einem anderen Mitgliedstaat ansässig ist.
- (44) Zu mittelbaren Beschränkungen des Parallelhandels kommt es beispielsweise, wenn ein Händler sich neue Kraftfahrzeuge mit den für grenzüberschreitenden Handel erforderlichen Spezifikationen nicht beschaffen kann. In diesem Fall kann die Freistellung einer Vertriebsvereinbarung davon abhängen, ob ein Anbieter seinen Händlern für den Verkauf an Verbraucher aus anderen Mitgliedstaaten Fahrzeuge mit den Spezifikationen zur Verfügung stellt, die dort verkaufte Fahrzeuge aufweisen (sogenannte „Verfügbarkeitsklausel“)¹⁷. Tut er dies nicht, beschränkt er damit insbesondere die Möglichkeiten des Händlers, aktiv und passiv an Endverbraucher aus anderen Teilen des Binnenmarkts zu verkaufen, was als Tatbestand nach Artikel 4 Buchstabe c der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung gewertet

¹⁵ Die Auffassung, dass Beschränkungen des grenzüberschreitenden Handels den Verbrauchern schaden können, wurde vom Gerichtshof in folgenden Urteilen bestätigt: Rs. C-551/03 P, General Motors, Slg. 2006, I-3173, Randnrn. 67-68; Rs. C-338/00 P, Volkswagen/Kommission, Slg. 2003, I-9189, Randnrn. 44 und 49; Rs. T-450/05, Peugeot/Kommission, Urteil vom 9.7.2009, noch nicht veröffentlicht, Randnrn. 46-49.

¹⁶ Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 (Sache IV/35.733 – VW), Entscheidung der Kommission vom 20. September 2000 (Sache COMP/36.653 – Opel, ABl. L 59 vom 28.2.2001, S. 1), Entscheidung der Kommission vom 10. Oktober 2001 (Sache COMP/36.264 – Mercedes-Benz, ABl. L 257 vom 25.9.2002, S. 1), Entscheidung der Kommission vom 5. Oktober 2005 (Sachen F-2/36.623/36.820/37.275 – SEP und andere/Peugeot SA).

¹⁷ Urteil des Gerichtshofs vom 17. September 1985, Ford-Werke AG und Ford of Europe Inc./Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Verbundene Rechtssachen 25 und 26/84, Slg. 1985, 2725.

werden könnte und entsprechend Grund zu der Annahme gäbe, dass die Vereinbarung unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt und die Gruppenfreistellungsverordnung nicht greifen kann¹⁸.

- (45) Für die Zwecke der Gruppenfreistellungen und insbesondere von Artikel 4 Buchstabe c der Allgemeinen Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung umfasst der Begriff „Endverbraucher“ auch Leasingunternehmen. Das bedeutet insbesondere, dass Händler in selektiven Vertriebsnetzen in der Regel nicht daran gehindert werden dürfen, an solche Unternehmen zu verkaufen. Ein Anbieter, der mit selektivem Vertrieb arbeitet, darf Händler jedoch dann an der Lieferung von Vertragswaren an Leasingunternehmen hindern, wenn nachweisbar das Risiko besteht, dass das Leasingunternehmen die Kraftfahrzeuge weiterverkauft, solange sie neu sind.
- (46) Der Begriff „Endverbraucher“ umfasst ferner „Vermittler“, die im Kraftfahrzeugsektor insbesondere deshalb eine wichtige Rolle spielen, weil sie den Verbrauchern den Erwerb von Fahrzeugen in anderen Mitgliedstaaten erleichtern. Vermittler sind Personen oder Unternehmen, die ein neues Kraftfahrzeug für einen bestimmten Verbraucher erwerben, ohne Mitglied des Vertriebsnetzes zu sein. Der Vermittlerstatus sollte generell durch einen gültigen Auftrag oder eine Anfrage mit Namen und Adresse des Verbrauchers nachgewiesen werden. Vermittler unterscheiden sich von unabhängigen Wiederverkäufern, die ihrerseits Fahrzeuge zum Wiederverkauf erwerben und nicht für einen bestimmten Verbraucher tätig werden. Unabhängige Wiederverkäufer sind für die Zwecke der Gruppenfreistellungen nicht als Endverbraucher zu betrachten.

ii. Bewertung selektiver Vertriebssysteme außerhalb des Anwendungsbereichs der Gruppenfreistellungsverordnungen

- (47) Wie in Randnummer 171 der Allgemeinen Vertikal-Leitlinien erläutert, bestehen die von selektiven Vertriebssystemen ausgehenden Gefahren für den Wettbewerb in einem Verlust an markeninternem Wettbewerb und – vor allem bei Vorliegen einer kumulativen Wirkung – im Ausschluss einer bestimmten Kategorie bzw. bestimmter Kategorien von Händlern sowie der Erleichterung der Kollusion unter Anbietern oder Abnehmern.
- (48) Bei der Beurteilung etwaiger wettbewerbswidriger Auswirkungen eines selektiven Vertriebs nach Artikel 101 Absatz 1 AEUV ist zwischen rein qualitativem Selektivvertrieb und quantitativem Selektivvertrieb zu unterscheiden. Wie in Randnummer 37 dargelegt, wird der qualitative Selektivvertrieb in der Regel nicht von Artikel 101 Absatz 1 AEUV¹⁹ erfasst.
- (49) Fällt ein Netz von Vereinbarungen nicht unter die Gruppenfreistellung, da der Marktanteil eines oder mehrerer der beteiligten Unternehmen die Schwelle von 30 %

¹⁸ Dasselbe würde gelten, wenn einem Händler in einem Alleinvertriebssystem solche Fahrzeuge nicht zur Verfügung gestellt werden.

¹⁹ Nach ständiger Rechtsprechung der Gerichte der Europäischen Gemeinschaften können rein qualitativ ausgerichtete selektive Vertriebssysteme den Wettbewerb dennoch beschränken, wenn ihre Zahl keinen Raum mehr lässt für andere Vertriebsformen, die auf einer anderen Art des Wettbewerbs beruhen. Vgl. insbesondere das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 12. Dezember 1996, Rs. T-88/92, *Groupement d'achat Édouard Leclerc/Kommission der Europäischen Gemeinschaften*. Auf den Märkten für den Verkauf von Neufahrzeugen tritt diese Situation in der Regel nicht ein, da Leasing und andere vergleichbare Vereinbarungen eine wirkliche Alternative zum direkten Fahrzeugwerb darstellen.

überschreitet, impliziert dies nicht, dass diese Vereinbarungen rechtswidrig sind. Vielmehr müssen die beteiligten Unternehmen dann durch Prüfung des Einzelfalls feststellen, ob die Vereinbarungen unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen und, wenn ja, ob die Freistellung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV greifen kann.

- (50) Was die Besonderheiten des Vertriebs neuer Kraftfahrzeuge angeht, erfüllt der quantitative Selektivvertrieb in der Regel die Voraussetzungen von Artikel 101 Absatz 3 AEUV, wenn die Marktanteile der beteiligten Unternehmen 40 % nicht überschreiten. An solchen Vereinbarungen beteiligte Unternehmen sollten jedoch beachten, dass das Anlegen besonderer Auswahlkriterien die Vereinbarkeit ihrer Vereinbarungen mit Artikel 101 Absatz 3 AEUV beeinträchtigen könnte. Standortklauseln²⁰ in selektiven Vertriebsvereinbarungen für neue Kraftfahrzeuge beispielsweise führen zwar in der Regel zu Effizienzgewinnen durch effizientere Logistik und planbare Netzabdeckung, doch können die Nachteile schwerer wiegen als diese Vorteile, wenn der Marktanteil des Anbieters sehr hoch ist; unter diesen Umständen könnte eine Freistellung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV ausgeschlossen sein.
- (51) Die Einzelfallprüfung von Selektivvertriebsvereinbarungen für zugelassene Werkstätten wirft ebenfalls besondere Fragen auf. Vor allem die Auswahlkriterien für die Zulassung sind derzeit in der Praxis für alle zugelassenen Werkstätten eines Netzes ähnlich, was bedeutet, dass die Fixkosten und, in geringerem Ausmaß, auch die variablen Kosten all dieser Werkstätten im Wesentlichen vergleichbar sind. Ferner müssen diese Werkstätten in der Regel die gesamte Palette an Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen anbieten. Soweit neben dem Markt für neue Kraftfahrzeuge ein gesonderter Markt für Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen vorhanden ist²¹, wird er als markenspezifisch angesehen; die wichtigsten Wettbewerber sind unabhängige Werkstätten und zugelassene Werkstätten der betreffenden Marke, so dass der Wettbewerb auf dem Anschlussmarkt zwangsläufig begrenzt ist. Für Instandsetzungsarbeiten an neueren Fahrzeugen gilt dies umso mehr, als sie nur zu einem geringen Teil in unabhängigen Werkstätten durchgeführt werden, da die Fahrzeughalter eine lückenlose Wartung in zugelassenen Werkstätten des Herstellers häufig als Mittel zum Erhalt des Fahrzeugrestwerts ansehen. Daher muss der Wettbewerb zwischen den Mitgliedern von Netzen zugelassener Werkstätten untereinander sowie zwischen diesen Mitgliedern und unabhängigen Werkstätten aufrechterhalten werden. Besondere Aufmerksamkeit ist dabei auf drei spezifische Verhaltensweisen zu richten, die diesen Wettbewerb beschränken können, indem unabhängigen Werkstätten kein Zugang zu technischen Informationen gewährt wird, die gesetzlichen und/oder erweiterten Gewährleistungen zum Ausschluss unabhängiger Werkstätten missbraucht werden oder der Zugang zu Netzen zugelassener Werkstätten von Kriterien nicht qualitativer Art abhängig gemacht wird.

²⁰ Der Begriff „Standortklausel“ bezieht sich auf Vereinbarungen, in denen Mitgliedern eines selektiven Vertriebssystems untersagt wird, Geschäfte von nicht zugelassenen Niederlassungen aus zu betreiben.

²¹ Für die meisten Kraftfahrzeuge gibt es einen gesonderten markenspezifischen Anschlussmarkt, insbesondere da es sich bei den Käufern um Privatpersonen oder KMU handelt, die Fahrzeuge und zum Anschlussmarkt gehörende Dienstleistungen gesondert beziehen und nicht systematisch Zugang zu Daten haben, die im Voraus eine Bewertung der sich aus der Fahrzeughaltung ergebenden Gesamtkosten erlauben.

Zugang unabhängiger Marktbeteiligter zu technischen Informationen

- (52) Nach Auffassung der Kommission üben die unabhängigen Werkstätten einen entscheidenden Wettbewerbsdruck aus, da sie sich in ihrem Geschäftsmodell und damit in ihren Betriebskosten von den zu Netzen zusammengeschlossenen zugelassenen Werkstätten unterscheiden. Obwohl bei einem rein qualitativen Selektivvertrieb im Allgemeinen die Auffassung vertreten wird, dass er sich nicht wettbewerbswidrig auswirkt und damit nicht von Artikel 101 Absatz 1 AEUV erfasst wird²² (siehe oben), können daher mit zugelassenen Werkstätten und/oder Teilehändlern geschlossene Vereinbarungen über qualitativen Selektivvertrieb in den Anwendungsbereich von Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, wenn eine der Parteien durch ihr Verhalten im Rahmen derartiger Vereinbarungen bewirkt, dass unabhängige Werkstätten oder unabhängige Teilehändler vom Markt ausgeschlossen werden, zum Beispiel dadurch, dass ihnen die für die Instandsetzung und Wartung erforderlichen technischen Informationen vorenthalten werden.
- (53) Die Anbieter stellen ihren zugelassenen Werkstätten die gesamten technischen Informationen zur Verfügung, die für die Instandsetzung und Wartung von Fahrzeugen ihrer Marken erforderlich sind; häufig sind sie als einzige in der Lage, die Werkstätten mit den gesamten für die jeweiligen Marken benötigten technischen Informationen zu versorgen. Wenn der Anbieter vor diesem Hintergrund unabhängigen Werkstätten oder unabhängigen Teilehändlern keinen angemessenen Zugang zu seinen markenspezifischen, für die Instandsetzung und Wartung erforderlichen technischen Informationen gewährt, könnten die etwaigen negativen Auswirkungen seiner Vereinbarungen mit zugelassenen Werkstätten und/oder Teilehändlern verstärkt werden, so dass die Vereinbarungen unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen könnten.
- (54) Ferner könnte der fehlende Zugang zu den erforderlichen technischen Informationen zu einer Schwächung der Marktposition der unabhängigen Marktbeteiligten führen; dies wäre für die Verbraucher von Nachteil, da eine derartige Schwächung eine erhebliche Verringerung der Auswahl an Teilen, höhere Preise für Instandsetzungsdienstleistungen, eine geringere Auswahl an Reparaturwerkstätten und möglicherweise auch Sicherheitsprobleme zur Folge hätte. In diesem Fall würden die Effizienzgewinne, die normalerweise aufgrund der mit zugelassenen Werkstätten und Teilehändlern geschlossenen Vereinbarungen erwartet werden können, nicht ausreichen, um die genannten wettbewerbswidrigen Auswirkungen aufzuwiegen, so dass die Vereinbarungen die Voraussetzungen von Artikel 101 Absatz 3 AEUV nicht erfüllen würden.

²² Wie von den Gerichten der Europäischen Gemeinschaften klargestellt, kann der rein qualitative Selektivvertrieb unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen, wenn das Bestehen einer gewissen Zahl qualitativer selektiver Vertriebssysteme auf ein- und demselben Markt keinen Raum mehr lässt für andere Vertriebsformen, die auf einer anderen Art des Wettbewerbs beruhen. Dies wird auf den Märkten für Instandsetzung und Wartung in der Regel nicht der Fall sein, wenn unabhängige Werkstätten den Verbrauchern eine Alternative für die Instandhaltung ihrer Fahrzeuge bieten.

(55) Die Verordnung (EG) Nr. 715/2007²³ sieht ein System für die Gewährleistung des Zugangs zu Reparatur- und Wartungsinformationen für ab dem 1. September 2009 in Verkehr gebrachte Personenkraftwagen vor; in der Verordnung (EG) Nr. 595/2009²⁴ ist ein derartiges System für ab dem 31. Dezember 2012 in Verkehr gebrachte Nutzfahrzeuge festgelegt. Die Kommission wird Fälle, in denen der Verdacht besteht, dass technische Reparatur- und Wartungsinformationen zu vor diesen Stichtagen in Verkehr gebrachten Fahrzeugen vorenthalten werden, unter Berücksichtigung dieser Verordnungen würdigen. Bei der Prüfung der Frage, ob die Vorenthaltung einer bestimmten Information dazu führen könnte, dass die betreffenden Vereinbarungen von Artikel 101 AEUV erfasst werden, sollten u. a. die folgenden Aspekte berücksichtigt werden:

- Wird die entsprechende Information Mitgliedern des jeweiligen Netzes zugelassener Werkstätten zur Verfügung gestellt? Wird sie dem Netz zugelassener Werkstätten in irgendeiner Form zur Verfügung gestellt, so muss sie unter Umständen auch den unabhängigen Marktbeteiligten in nicht diskriminierender Form zur Verfügung gestellt werden.
- Wird die entsprechende Information letztlich²⁵ für die Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen oder für einen anderen Zweck genutzt?
- Wird sich die Vorenthaltung der Informationen erheblich auf die Fähigkeit unabhängiger Marktbeteiligter auswirken, ihre Tätigkeiten durchzuführen und Wettbewerbsdruck auf dem Markt auszuüben?
- Handelt es sich bei der Information um eine für die Instandsetzung und Wartung benötigte technische Information oder um eine Information anderer Art, wie etwa eine kommerzielle Information, die rechtmäßig zurückgehalten werden darf?

²³ Verordnung (EG) Nr. 715/2007 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Juni 2007 über die Typgenehmigung von Kraftfahrzeugen hinsichtlich der Emissionen von leichten Personenkraftwagen und Nutzfahrzeugen (Euro 5 und Euro 6) und über den Zugang zu Reparatur- und Wartungsinformationen für Fahrzeuge (ABl. L 171 vom 29.6.2007, S. 1), durchgeführt und geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 692/2008 der Kommission vom 18. Juli 2008 (ABl. L 199 vom 28.7.2008, S. 1).

²⁴ Verordnung (EG) Nr. 595/2009 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2009 über die Typgenehmigung von Kraftfahrzeugen und Motoren hinsichtlich der Emissionen von schweren Nutzfahrzeugen (Euro VI) und über den Zugang zu Fahrzeugreparatur- und -wartungsinformationen (ABl. L 188 vom 18.7.2009, S. 1).

²⁵ Wie etwa Informationen, die Herausgebern zwecks Weiterleitung an Kfz-Werkstätten zur Verfügung gestellt werden.

- (56) In Bezug auf den letzten Punkt ist der Begriff „technische Informationen“ angesichts des technologischen Fortschritts nicht fest umrissen. Derzeit umfasst der Begriff unter anderem Software, Fehlercodes und sonstige Parameter einschließlich entsprechender Updates, die erforderlich sind, um in elektronischen Steuergeräten vom Anbieter empfohlene Einstellungen vorzunehmen oder wiederherzustellen, Fahrzeug-Identifizierungsmethoden, Teilekataloge, Arbeitslösungen, die sich aus praktischen Erfahrungen ergeben und sich auf typische Probleme bei einem bestimmten Modell oder einer bestimmten Serie beziehen, sowie Rückrufanzeigen und sonstige Mitteilungen über Reparaturarbeiten, die innerhalb des Netzes zugelassener Werkstätten kostenlos durchgeführt werden können. Auch die Auflistung in Artikel 6 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 715/2007 über die Typgenehmigung von Kraftfahrzeugen sollte als Anhaltspunkt dafür verwendet werden, was die Kommission im Rahmen der Anwendung von Artikel 101 AEUV als technische Informationen betrachtet.
- (57) Auch die Modalitäten der Bereitstellung technischer Informationen sind für die Beurteilung, ob Vereinbarungen mit zugelassenen Werkstätten mit Artikel 101 AEUV vereinbar sind, von Bedeutung. Der Zugang muss auf Anfrage und ohne ungebührliche Verzögerung gewährt werden, und der Preis für die einschlägigen Informationen sollte nicht dadurch vom Zugang abschrecken, dass das Ausmaß der Nutzung durch den unabhängigen Marktbeteiligten unberücksichtigt bleibt. Ein Kraftfahrzeuganbieter sollte verpflichtet sein, unabhängigen Marktbeteiligten zu technischen Informationen über neue Kraftfahrzeuge zur selben Zeit Zugang zu geben wie seinen zugelassenen Werkstätten, und darf unabhängige Marktbeteiligte nicht zwingen, mehr als die für die jeweils auszuführende Arbeit erforderlichen Informationen zu kaufen.
- (58) Die obenstehenden Erwägungen gelten auch für den Zugang unabhängiger Marktbeteiligter zu Werkzeugen und Schulungen. Der Begriff „Werkzeuge“ umfasst in diesem Zusammenhang elektronische Diagnose- und andere Reparaturwerkzeuge, einschließlich der einschlägigen Software und regelmäßiger Updates, sowie Kundendienstleistungen für derartige Werkzeuge.

Missbrauch von Gewährleistungen

- (59) Vereinbarungen über qualitativen Selektivvertrieb können auch dann von Artikel 101 Absatz 1 AEUV erfasst werden, wenn der Anbieter direkter vorgeht und Reparaturen an bestimmten Fahrzeugkategorien den Mitgliedern seines Netzes zugelassener Werkstätten vorbehält, indem er zum Beispiel die gesetzliche oder erweiterte Gewährleistung des Herstellers davon abhängig macht, dass der Endverbraucher alle Reparaturen, einschließlich derer, die nicht unter die Gewährleistung fallen, innerhalb des Netzes zugelassener Werkstätten ausführen lässt. Zugleich erscheint fraglich, dass eine derartige Vorgehensweise den Verbrauchern Vorteile verschaffen könnte, aufgrund derer die fraglichen Vereinbarungen unter die Ausnahmeregelung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV fallen könnten. Lehnt ein Anbieter eine bestimmte Inanspruchnahme der Gewährleistung jedoch aus dem Grund ab, dass die Situation, die zu der fraglichen Inanspruchnahme geführt hat, in kausalem Zusammenhang damit steht, dass eine unabhängige Werkstatt einen bestimmten Instandsetzungs- oder Wartungsvorgang nicht korrekt ausgeführt hat, hat dies keinen Einfluss darauf, ob

seine mit zugelassenen Werkstätten geschlossenen Vereinbarungen mit den Wettbewerbsvorschriften vereinbar sind.

Zugang zu den Netzen der zugelassenen Werkstätten

- (60) Wie bereits festgestellt, ist der Wettbewerb zwischen den zugelassenen und den unabhängigen Werkstätten nicht die einzige Form des Wettbewerbs, die bei der Prüfung der Vereinbarkeit der mit zugelassenen Werkstätten geschlossenen Vereinbarungen mit Artikel 101 AEUV zu berücksichtigen ist; die beteiligten Unternehmen sollten auch prüfen, inwieweit die zugelassenen Werkstätten innerhalb des jeweiligen Netzes in der Lage sind, miteinander in Wettbewerb zu treten. Die Intensität eines derartigen Wettbewerbs wird in erster Linie durch die Bedingungen für den Zugang zu dem Netz bestimmt, die durch die mit den zugelassenen Werkstätten geschlossenen Standardvereinbarungen festgelegt werden. Angesichts der generell starken Marktposition von Netzen zugelassener Werkstätten, ihrer besonderen Bedeutung für die Halter neuerer Fahrzeuge und der Tatsache, dass die Verbraucher nicht bereit sind, für Instandsetzungen lange Wege in Kauf zu nehmen, erachtet die Kommission es als wichtig, dass der Zugang zu den Netzen zugelassener Werkstätten im Allgemeinen allen Unternehmen offen steht, die bestimmte Qualitätskriterien erfüllen. Die Anwendung quantitativer Kriterien bei der Auswahl der Bewerber würde wahrscheinlich dazu führen, dass die Vereinbarung unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fällt.
- (61) Ein Sonderfall liegt vor, wenn zugelassene Werkstätten mit der Vereinbarung auch zum Verkauf von Neuwagen verpflichtet werden. Derartige Vereinbarungen würden wahrscheinlich von Artikel 101 Absatz 1 AEUV erfasst, da die genannte Verpflichtung nicht durch die Art der Vertragsdienstleistungen bedingt ist. Ferner kämen Vereinbarungen, die eine derartige Verpflichtung enthalten, bei einer etablierten Marke in der Regel nicht für die Ausnahmeregelung nach Artikel 101 Absatz 3 AEUV in Betracht, da sie eine starke Beschränkung des Zugangs zum Netz der zugelassenen Werkstätten zur Folge hätten und damit den Wettbewerb einschränken würden, ohne dass die Verbraucher einen gleichwertigen Nutzen daraus zögen. In bestimmten Fällen könnte ein Anbieter, der eine Marke auf einem bestimmten geografischen Markt einführen möchte, jedoch zunächst Schwierigkeiten haben, Händler zu finden, die bereit sind, die erforderlichen Investitionen zu tätigen, es sei denn, sie könnten sicher sein, dass sie nicht zu „eigenständigen“ zugelassenen Werkstätten im Wettbewerb stehen, die versuchen, von diesen anfänglichen Investitionen zu profitieren. Unter diesen Umständen würde die vertragliche Verknüpfung der beiden Tätigkeiten für einen beschränkten Zeitraum den Wettbewerb auf dem Markt für den Verkauf von Kraftfahrzeugen fördern, da sie die Einführung einer neuen Marke ermöglicht; auf den potenziellen markenspezifischen Markt für Instandsetzung würde sich eine derartige Verknüpfung nicht negativ auswirken, da es ihn bei Nichtverkauf der Fahrzeuge überhaupt nicht gäbe. Es wäre daher unwahrscheinlich, dass die fraglichen Vereinbarungen unter Artikel 101 Absatz 1 AEUV fallen würden.