

Exkurs: Die kartellrechtliche Beurteilung von selektiven Vertriebssystemen

Verträge über den selektiven Vertrieb enthalten in der Regel zwei sich ergänzende Verpflichtungen: Zunächst verpflichtet sich der Hersteller, die betreffenden Vertragswaren nur an zugelassene Vertriebshändler zu liefern, die bestimmte – vorab festgelegte – fachliche oder technische Voraussetzungen¹ erfüllen. Demgegenüber verpflichten sich die Vertriebshändler, die Vertragswaren nicht an nicht zugelassene Händler zu verkaufen. Eine Legaldefinition selektiver Vertriebssysteme findet sich in Art. 1 lit. d) Vertikal-GVO.

Selektive Vertriebssysteme gewährleisten einen qualitativ hochwertigen Kundendienst und fördern damit den Qualitätswettbewerb zwischen den Marken (*interbrand*). Sie erlauben zudem eine schnellere Durchdringung der nationalen Märkte und unterstützen damit das Binnenmarktziel. Andererseits besteht die Gefahr, dass der markeninterne Wettbewerb (*intra-brand*) zwischen den Händlern des Vertriebssystems durch den selektiven Vertrieb eingeschränkt wird. Gegenüber Außenseitern führen sie zudem zur Errichtung von Marktzutrittsschranken.

Aufgrund dieser wettbewerblichen Ambivalenz differenziert die europäische Rechtspraxis bei der kartellrechtlichen Beurteilung selektiver Vertriebssysteme wie folgt:

1. qualitativer selektiver Vertrieb (sog. einfache Fachhandelsbindung)

- Auswahl der zugelassenen Vertriebshändler nach objektiven Kriterien, durch die festgelegt wird, über welche fachliche Qualifikationen die Vertriebshändler verfügen müssen und welche technischen und funktionellen Anforderungen eine anerkannte Verkaufsstätte zu erfüllen hat.
- Qualitative selektive Vertriebssysteme erfüllen unter den folgenden drei Voraussetzungen regelmäßig nicht den Tatbestand des Art. 81 Abs. 1 EG:
 - Zusammenhang zwischen den objektiven Kriterien qualitativer Natur und den Eigenschaften der vertriebenen Produkten, d.h. Erforderlichkeit des selektiven Vertriebs, um die Qualität sicher zu stellen und den richtigen Gebrauch des Produkts zu gewährleisten (*Grundsatz der Notwendigkeit*)
 - keine im Verhältnis des Zwecks der Fachhandelsbindung – Verkauf der Vertragswaren unter optimalen Bedingungen – überzogenen Anforderungen (*Grundsatz der Verhältnismäßigkeit*)
 - einheitliche und unterschiedslose Anwendung der Selektionskriterien auf alle (potentiellen) Vertriebshändler (*Grundsatz der Nichtdiskriminierung*)
- Ausnahmsweise unterfällt auch die einfache Fachhandelsbindung dem Kartellverbot des Art. 81 Abs. 1 EG, wenn der relevante Markt aufgrund der kumulativen Wirkungen eines Netzes von selektiven Vertriebssystemen derart unflexibel und strukturiert ist, dass die inhärenten Wettbewerbselemente derartiger Vertriebssysteme nicht mehr ausreichen, um einen wirksamen Wettbewerb zu gewährleisten.

¹ Zulässige Selektionskriterien sind z.B. Anforderungen an den Kundendienst und die Kundenberatung bei komplexen technischen Produkten (Einrichtung einer Werkstatt oder eines Kundendienstes, Bevorratung von Ersatzteilen).

2. qualifizierter qualitativer selektiver Vertrieb (sog. qualifizierte Fachhandelsbindung)

- Vertriebssysteme, die den Vertriebshändlern über die Anforderungen der einfachen Fachhandelsbindung hinaus zusätzliche Verpflichtungen zur Absatzförderung auferlegen, die zur Wahrung der Qualität oder zur Sicherung der richtigen Handhabung des Produkts nicht geeignet oder erforderlich sind.
- Als zusätzliche Verpflichtungen wurden u.a. die Pflicht zur Mitwirkung an den Werbemaßnahmen des Herstellers und die Abnahme gewisser Mindestmengen angesehen.
- Qualifizierte qualitative selektive Vertriebssysteme erfüllen den Tatbestand des Art. 81 Abs. 1 EG. Sie erleichtern jedoch die zweckmäßige Verteilung der Kosten, die mit dem Vertrieb der Produkte und der Unterstützung der Verkaufsstellen verbunden sind. Ihre kartellrechtliche Zulässigkeit hängt dementsprechend von einer gruppenweisen Freistellung durch die Vertikal-GVO oder von einer Einzelfreistellung nach Art. 81 Abs. 3 EG ab.

3. quantitativer selektiver Vertrieb

- Beim quantitativen selektiven Vertrieb erfolgt die Auswahl der Vertriebshändler nicht (ausschließlich) nach qualitativen Kriterien. Die Anzahl der zugelassenen Vertriebshändler ist vielmehr (zusätzlich) von quantitativen Gesichtspunkten abhängig (z.B. Begrenzung der Händlerzahl innerhalb eines bestimmten Gebiets), so dass nicht alle potentiellen Vertriebshändler, die an sich zum Vertrieb der Produkte geeignet und bereit wären, zum selektiven Vertriebssystem zugelassen werden.
- Quantitative selektive Vertriebssysteme verstoßen im Regelfall² gegen Art. 81 Abs. 1 EG und können nur durch die Gruppenfreistellung nach der Vertikal-GVO oder im Einzelfall nach Art. 81 Abs. 3 EG freigestellt werden.

² Eine quantitative Selektion stellt im Einzelfall keinen Verstoß gegen Art. 81 Abs. 1 EG dar, wenn es keine wirtschaftlich sinnvolle Alternative zu einer zahlenmäßigen Beschränkung der zugelassenen Vertriebshändler gibt, z.B. wenn die Belieferung weiterer Händler zu Problemen bei der gleichmäßigen Versorgung aller Händler mit dem nur begrenzt verfügbaren Produkt führen würde.