

**KRAFTFAHRZEUGVERTRIEB UND -KUNDENDIENST IN DER
EUROPÄISCHEN UNION**

**VERORDNUNG (EG) NR. 1400/2002 DER KOMMISSION
vom 31. Juli 2002¹**

**ÜBER DIE ANWENDUNG VON ARTIKEL 81 ABSATZ 3 DES
VERTRAGS AUF GRUPPEN VON VERTIKALEN VEREINBARUNGEN
UND AUFEINANDER ABGESTIMMTEN VERHALTENSWEISEN IM
KRAFTFAHRZEUGSEKTOR**

LEITFADEN

Europäische Kommission — Generaldirektion Wettbewerb

¹ ABl. L 203 vom 1.8.2002, S. 30.

Auch über das Internet erhältlich unter:

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

© Europäische Gemeinschaften, 2002

Nachdruck mit Quellenangabe gestattet

Vorwort

Der Vertrieb und die Reparatur von Kraftfahrzeugen sind von erheblichem Interesse für die europäischen Verbraucher. In diesen Sektoren haben sich spezifische wettbewerbliche Probleme ergeben — vor allem in Bezug auf das Recht der Verbraucher, im Binnenmarkt ein Auto in einem beliebigen Mitgliedstaat der Europäischen Union erwerben zu können. Ziel der neuen Verordnung (EG) Nr. 1400/2002, die in diesem Leitfaden erläutert wird, ist es, diese Probleme zu beseitigen, wobei den Besonderheiten des Kraftfahrzeugsektors Rechnung getragen wird.

Die neue Verordnung bezieht sich auch auf die Bereiche Reparatur und Wartung sowie Vertrieb von Ersatzteilen; die Kosten, die hierfür während der Lebensdauer eines Fahrzeugs anfallen, sind in etwa ebenso hoch wie die Kosten für die Anschaffung des Fahrzeugs.

Die neue Verordnung soll den Wettbewerb stärken und spürbare Vorteile für die europäischen Verbraucher bringen. Sie eröffnet Möglichkeiten für den vermehrten Einsatz neuer Vertriebsmethoden wie den Verkauf über das Internet und den Mehrmarkenvertrieb. Sie wird zu einem intensiveren Wettbewerb zwischen den Händlern führen, den grenzüberschreitenden Erwerb von neuen Kraftfahrzeugen wesentlich erleichtern und den Preiswettbewerb verstärken. Die Autobesitzer werden mehr Wahlmöglichkeiten sowohl bei der Nachfrage nach Reparatur- und Wartungsarbeiten als auch hinsichtlich der zu verwendenden Ersatzteile haben.

Dieser Leitfaden, der von der Generaldirektion Wettbewerb erarbeitet wurde, enthält eine rechtlich nicht verbindliche Erläuterung der Verordnung. Er dient der Information der verschiedenen Interessenten, insbesondere Verbraucher, Händler und Werkstätten und soll ihnen eine Orientierungshilfe bieten. Angesichts der grundlegenden Veränderungen, die durch die Verordnung eingeleitet werden, ist eine solche Information sehr wichtig. Um das Auffinden der benötigten Informationen durch den Leser zu erleichtern, enthält der Leitfaden getrennte Abschnitte für die genannten Zielgruppen und bietet Antworten auf Fragen, die möglicherweise aufgeworfen werden.

Die Generaldirektion Wettbewerb wird die Umsetzung dieser wichtigen Verordnung aufmerksam überwachen und gegebenenfalls nicht zögern, durch geeignete Maßnahmen sicherzustellen, dass die Wettbewerbsregeln eingehalten und dass die Verordnung ihre Wirkung zugunsten der europäischen Verbraucher entfaltet.

*Philip Lowe
Generaldirektor für Wettbewerb*

Inhalt

1.	EINLEITUNG.....	7
2.	AUFBAU DES LEITFADENS.....	10
3.	PHILOSOPHIE DER VERORDNUNG (EG) NR. 1400/2002.....	11
3.1.	Allgemeines Konzept.....	11
3.2.	Folgen des neuen Konzepts für den allgemeinen Kraftfahrzeugvertrieb und -Kundendienst	12
4.	INHALT DER VERORDNUNG	16
4.1.	In der Verordnung verwendete Begriffsbestimmungen (Artikel 1).....	16
4.2.	Geltungsbereich der Verordnung (Artikel 2).....	16
4.2.1.	In den Geltungsbereich der Verordnung fallende Erzeugnisse und Dienstleistungen.....	17
4.2.2.	In den Geltungsbereich der Verordnung fallende Gruppen von Vereinbarungen	19
4.3.	Allgemeine Voraussetzungen der Anwendung (Artikel 3)	22
4.3.1.	Marktanteilsschwellen.....	23
4.3.2.	Allgemeine Voraussetzungen für in Vereinbarungen aufzunehmende spezifische Bestimmungen.....	26
4.4.	Kernbeschränkungen (Artikel 4).....	29
4.5.	Besondere Voraussetzungen (Artikel 5).....	33
4.5.1.	Mehrmarkenvertrieb	33
4.5.2.	Standorte zugelassener Händler oder Werkstätten in selektiven Vertriebssystemen.....	36
4.6.	Entzug des Vorteils der Gruppenfreistellung (Artikel 6).....	38
4.7.	Nichtanwendung auf einem relevanten Markt (Artikel 7)	39
4.8.	Inkrafttreten und Übergangszeitraum (Artikel 12 und 10).....	40
4.9.	Überwachung und Bewertungsbericht (Artikel 11)	43
5.	DURCH DIE VERORDNUNG EINGEFÜHRTE RECHTE, PFLICHTEN UND MÖGLICHKEITEN.....	44
5.1.	Verbraucher: Mehr Wahlmöglichkeiten gemäß den Grundsätzen des Binnenmarktes	44
5.1.1.	Verkauf	45
5.1.2.	Kundendienst.....	48
5.2.	Vermittler	50
5.3.	Zugelassene Vertriebspartner für neue Kraftfahrzeuge (in diesem Leitfaden auch als "Händler" bezeichnet).....	51
5.3.1.	Verkauf neuer Fahrzeuge durch Händler	52

5.3.1.1.	Verkauf neuer Kraftfahrzeuge an Verbraucher über einen Vermittler.....	55
5.3.1.2.	Verkauf neuer Fahrzeuge an Leasingunternehmen	55
5.3.2.	Vertrieb von Kraftfahrzeugen verschiedener Marken durch einen Händler (Mehrmarkenvertrieb).....	57
5.3.3.	Das Recht auf Errichtung zusätzlicher Verkaufsstellen (Verbot einer „Standortklausel“).....	58
5.3.4.	Lieferung neuer Fahrzeuge an einen Händler	61
5.3.5.	Meinungsverschiedenheiten über vertragsrechtliche Angelegenheiten	61
5.3.6.	Freie Entscheidung des Händlers für oder gegen die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen.....	62
5.3.7.	Unternehmensübertragung/-verkauf durch Händler oder zugelassene Werkstätten	63
5.3.8.	Beendigung der Händlervereinbarung.....	65
5.4.	Zugelassene Werkstätten.....	67
5.4.1.	Zulassung von Werkstätten	68
5.4.2.	Keine Standortklausel für zugelassene Werkstätten	69
5.4.3.	Ersatzteile und zugelassene Werkstätten	69
5.4.4.	Wettbewerbsverbote für zugelassene Werkstätten	71
5.4.5.	Übertragung von zugelassenen Werkstätten	71
5.5.	Unabhängige Marktbeteiligte auf dem Anschlussmarkt	71
5.5.1.	Zugang zu technischen Informationen	72
5.5.2.	Beziehung zwischen unabhängigen und zugelassenen Werkstätten	76
6.	ABGRENZUNG DES MARKTES UND BERECHNUNG VON MARKTANTEILEN	77
6.1.	Grundsätze für die Abgrenzung des Marktes	77
6.2.	Beispiele für die Abgrenzung des Marktes und die Berechnung der Marktanteile.....	80
7.	VERTRIEB VON ERSATZTEILEN UND ZUGANG ZU IHNEN	86
8.	ANHANG I — DIE WICHTIGSTEN UNTERLAGEN ÜBER DIE WETTBEWERBSREGELN FÜR DEN VERTRIEB VON KRAFTFAHRZEUGEN IN DER EUROPÄISCHEN UNION.....	93
9.	ANHANG II — WORTLAUT DER VERORDNUNG 1400/2002	97
10.	STICHWORTVERZEICHNIS	99

1. EINLEITUNG

In den Mitgliedstaaten der Europäischen Union verkaufen die Kraftfahrzeug- und Ersatzteilerhersteller ihre Produkte über Netze von Vertriebspartnern. Für den Bereich der Kraftfahrzeuge werden diese Vertriebspartner allgemein und auch in diesem Leitfaden als „Händler“ bezeichnet. Kraftfahrzeughersteller und andere Unternehmen verfügen auch über Netze von zugelassenen Werkstätten. Ein derartiges Vertriebs- oder Werkstättenetz umfasst eine Reihe ähnlicher Vereinbarungen zwischen dem Hersteller und den einzelnen Händlern bzw. Werkstätten. Im Wettbewerbsrecht werden diese Vereinbarungen als vertikale Vereinbarungen bezeichnet, da der Hersteller und der Händler oder die Werkstatt auf einer jeweils anderen Ebene der Produktions- und Vertriebskette tätig sind.

Artikel 81 EG-Vertrag gilt für Vereinbarungen, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen können und den Wettbewerb verhindern, einschränken oder verfälschen. Die erste Voraussetzung für die Anwendbarkeit von Artikel 81 ist, dass die betreffenden Vereinbarungen geeignet sind, sich spürbar auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten auszuwirken. Dies wird in der Regel der Fall sein, wenn sich ein Netz von Vereinbarungen auf das gesamte Gebiet eines Mitgliedstaats erstreckt. In den Fällen, in denen die erste Voraussetzung erfüllt ist, verbietet Artikel 81 Absatz 1 Vereinbarungen, die den Wettbewerb in erheblichem Maß beschränken oder verfälschen². Dies kann zutreffen, wenn in vertikalen Vereinbarungen nicht nur Preis und Menge für eine spezifische An- und Verkaufstransaktion festgelegt werden, sondern dem Lieferanten oder Käufer auch Beschränkungen auferlegt werden (im Folgenden als „vertikale Beschränkungen“ bezeichnet). Aufgrund von Artikel 81 Absatz 3 gilt dieses Verbot nicht für Vereinbarungen, deren Nutzen — z. B. durch eine Effizienzsteigerung — so groß ist, dass er die wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen der Vereinbarung überwiegt. Solche Vereinbarungen sind nach Artikel 81 Absatz 3 freigestellt. Dies ist allerdings

² Artikel 81 Absatz 1 lautet:

„Mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, insbesondere

a) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;

b) die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen;

c) die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen;

d) die Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen gegenüber Handelspartnern, wodurch diese im Wettbewerb benachteiligt werden;

e) die an den Abschluss von Verträgen geknüpfte Bedingung, dass die Vertragspartner zusätzliche Leistungen annehmen, die weder sachlich noch nach Handelsbrauch in Beziehung zum Vertragsgegenstand stehen.“

nur möglich, wenn die sich ergebenden Verbesserungen in angemessenem Umfang auch den Verbrauchern zugute kommen³.

Oft hängt es von der Struktur des Marktes ab, ob eine vertikale Vereinbarung den Wettbewerb tatsächlich beschränkt und im Einzelfall ihr Nutzen größer ist als ihre wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen. Dies muss grundsätzlich in jedem Einzelfall geprüft werden. Allerdings kann die Kommission eine Freistellung für Gruppen von Vereinbarungen durch eine Verordnung gewähren. Solche Verordnungen werden allgemein als „Gruppenfreistellungsverordnungen“ bezeichnet. So hat die Kommission zum Beispiel mit der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999⁴ eine Gruppenfreistellungsverordnung für Liefer- und Vertriebsvereinbarungen erlassen. Diese gilt grundsätzlich für vertikale Vereinbarungen in allen Zweigen der Industrie und des Handels. Hat die Kommission jedoch eine sektorspezifische Gruppenfreistellungsverordnung erlassen, ist die Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 im betreffenden Wirtschaftszweig nicht anwendbar⁵.

Im Kraftfahrzeugsektor gibt es seit geraumer Zeit eine spezifische Gruppenfreistellungsverordnung. Die Verordnung (EG) Nr. 1475/95⁶ der Kommission, die bisherige spezifische Verordnung für den Kfz-Sektor, trat am 30. September 2002 außer Kraft und wurde durch die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor⁷ (im Folgenden: „die Verordnung“ oder „die neue Verordnung“) ersetzt.

Die neue Verordnung gilt in der Europäischen Union und auch im EWR⁸.

³ Artikel 81 Absatz 3 lautet:

„Die Bestimmungen des Absatzes 1 können für nicht anwendbar erklärt werden auf
— Vereinbarungen oder Gruppen von Vereinbarungen zwischen Unternehmen,
— Beschlüsse oder Gruppen von Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen,
— aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen oder Gruppen von solchen,
die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ...“

⁴ Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission vom 22. Dezember 1999 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen (ABl. L 336 vom 29.12.1999, S. 21).

⁵ Siehe Artikel 2 Absatz 5 der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999.

⁶ Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Kommission vom 28. Juni 1995 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge (ABl. L 145 vom 29.6.1995, S. 25).

⁷ ABl. L 203 vom 1.8.2002, S. 30.

⁸ Siehe den Beschluss des Gemeinsamen EWR-Ausschusses Nr. 136/2002 vom 27. September 2002 zur Änderung des Anhangs XIV (Wettbewerb) des EWR-Abkommens (noch nicht im Amtsblatt veröffentlicht); siehe auch den Beschluss des Gemeinsamen EWR-Ausschusses Nr. 46/96 vom 19. Juli 1996 zur Änderung des Anhangs XIV (Wettbewerb) des EWR-Abkommens (ABl. L 291 vom 14.11.1996, S. 39), nach dem die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 auch in den Mitgliedstaaten des EWR galt.

Mit der am 1. Oktober 2002 in Kraft getretenen neuen Verordnung wurden eine Reihe von erheblichen Veränderungen in Bezug auf die Freistellung von Vertriebsvereinbarungen für neue Kraftfahrzeuge und Ersatzteile vorgenommen. Ferner wurden durch sie bedeutende Neuerungen hinsichtlich der Freistellung von Vereinbarungen über die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen durch zugelassene und unabhängige Werkstätten sowie andere unabhängige Marktbeteiligte wie Pannendienste, Ersatzteilhändler und Einrichtungen der Aus- und Weiterbildung von Kraftfahrzeugmechanikern eingeführt.

In Einklang mit der allgemeinen Politik der Kommission, den Betroffenen ausreichend Zeit für die Anpassung an einen neuen Rechtsrahmen zu geben, wird die neue Verordnung erst nach Ablauf der Übergangsfristen voll anwendbar sein.⁹

In diesem Leitfaden wird die Verordnung für Verbraucher¹⁰ und andere Marktbeteiligte erläutert. Ferner soll er Unternehmen dabei helfen, selbst zu beurteilen, ob ihre vertikalen Vereinbarungen den Wettbewerbsregeln der EG entsprechen. Er enthält fachliche Analysen und Erläuterungen und beantwortet Fragen, die für Hersteller, Händler, Ersatzteilhersteller und -händler, zugelassene und unabhängige Werkstätten sowie andere unabhängige Marktbeteiligte, die am Verkauf und/oder der Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen beteiligt sind, in der Praxis voraussichtlich von Bedeutung sind. Der Leitfaden enthält jedoch keinen detaillierten Kommentar zu jeder Bestimmung der Verordnung und ist rechtlich nicht verbindlich.

⁹ Siehe Abschnitt 4.8 sowie die Artikel 10 und 12 der Verordnung. Vereinbarungen, die den Erfordernissen der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 entsprechen, sind bis zum 30.9.2003 freigestellt. Außerdem kann es Händlern neuer Kraftfahrzeuge, die einem selektiven Vertriebssystem angehören, bis zum 30.9.2005 verboten werden, zusätzliche Geschäftsstellen an anderen Orten in der Europäischen Union zu eröffnen.

¹⁰ Ein Hauptziel dieses Leitfadens ist es, die Verbraucher und ihre Vermittler darüber zu informieren, wie die Verordnung ihr Recht garantiert, gemäß den Grundsätzen des Binnenmarktes überall in der Europäischen Union ein Auto zu erwerben.

2. AUFBAU DES LEITFADENS

Der Leitfaden ist wie folgt aufgebaut:

In Kapitel 3 werden die Philosophie und die Ziele erläutert, auf denen die Verordnung in Bezug auf den Vertrieb von Kraftfahrzeugen und das Angebot von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen beruht bzw. die mit der Verordnung verfolgt werden.

Kapitel 4 enthält eine Erklärung des Aufbaus der Verordnung und bestimmter rechtlicher Aspekte ihrer einzelnen Bestimmungen. Dieses Kapitel dürfte für Juristen und andere, die den Geltungsbereich und Inhalt der verschiedenen Vorschriften dieser Verordnung besser verstehen wollen, von besonderem Interesse sein.

Kapitel 5 wendet sich vor allem an Verbraucher, ihre Vermittler, sowie an Händler neuer Fahrzeuge und an Werkstätten. In diesem Kapitel werden in getrennten Abschnitten für jede dieser Gruppe von Beteiligten voraussichtlich auftretende Fragen beantwortet. Die Ausführungen zu diesen Fragen dürften auch für die Fahrzeug- und Ersatzteilhersteller sowie ihre Großhändler relevant sein. Rechte, die zum Beispiel Verbrauchern oder unabhängigen Werkstätten eingeräumt werden, können auch Verpflichtungen entsprechen, die anderen Marktbeteiligten, wie etwa den Fahrzeugherstellern, auferlegt werden.

Kapitel 6 beschäftigt sich mit fachlichen Fragen im Zusammenhang mit der Abgrenzung des Marktes.

In Kapitel 7 wird aus technischer Sicht auf den Vertrieb von Ersatzteilen eingegangen.

Schließlich ist im Anhang des Leitfadens eine Liste von Unterlagen, die für die neue Regelung relevant sind, sowie der volle Wortlaut der neuen Verordnung abgedruckt. Beides kann auch auf der Website der Generaldirektion Wettbewerb¹¹ abgerufen werden.

¹¹ http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

3. PHILOSOPHIE DER VERORDNUNG (EG) NR. 1400/2002

3.1. Allgemeines Konzept

Die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 ist eine spezifische Gruppenfreistellungsverordnung für den Kraftfahrzeugsektor. Sie betrifft Vereinbarungen für den Vertrieb von neuen Kraftfahrzeugen und Ersatzteilen sowie Vertriebsvereinbarungen, die sich auf die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen durch zugelassene Werkstätten beziehen. Ferner befasst sie sich mit der Frage des Zugangs zu technischen Informationen für unabhängige Marktbeteiligte, die direkt oder indirekt an der Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen beteiligt sind, wie zum Beispiel unabhängige Werkstätten, und mit dem Zugang zu Ersatzteilen.

Die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 enthält strengere Bestimmungen als die zuvor geltende Verordnung (EG) Nr. 1475/95 und die Verordnung (EG) Nr. 2790/1999. Hierdurch sollen die in diesem Sektor festgestellten wettbewerbsrechtlichen Probleme beseitigt werden.¹²

Die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 beruht jedoch auf der allgemeinen Politik der Kommission für die Beurteilung vertikaler Beschränkungen, die in der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 und in den dazu gehörigen Leitlinien für vertikale Beschränkungen¹³ festgelegt sind. Somit beruht sie auf einem eher wirtschaftlichen Ansatz und auf dem Grundsatz, dass es Sache der Unternehmern (Herstellern, Händlern) ist, den Vertrieb nach ihren eigenen Bedürfnissen zu organisieren. Folglich ist die neue Verordnung weniger präskriptiv als die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Kommission. Hierdurch soll verhindert werden, dass sich ihre Bestimmungen wie eine „Zwangsjacke“¹⁴ auswirken, was bei der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Fall war. Auch soll die Entwicklung innovativer Vertriebsformen ermöglicht werden.

Die neue Verordnung trägt der allgemeinen Politik Rechnung, nach der Gruppenfreistellungsverordnungen Vereinbarungen mit restriktiver Wirkung nur bis zu bestimmten Marktanteilsschwellen abdecken sollten. Bei der neuen Verordnung liegt der Schwellenwert im Allgemeinen bei 30 %, beträgt aber für quantitative selektive Vertriebssysteme für neue Kraftfahrzeuge 40 %. Darüber hinaus erstreckt sich die neue Verordnung nur auf Vereinbarungen, die bestimmte allgemeine

¹² Siehe den von der Kommission vorgelegten Bericht über die Funktionsweise der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge vom 15. November 2000 [KOM(2000) 743 endgültig], im Internet zugänglich unter:
http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

¹³ Mitteilung der Kommission — Leitlinien für vertikale Beschränkungen (ABl. C 291 vom 13.10.2000, S. 1).

¹⁴ Dieser Effekt beruht auf der Freistellung eines einzigen Vertriebsmodells durch eine Verordnung. Hierdurch wird die Verwendung nahezu identischer Vertriebssysteme durch alle Lieferanten gefördert, was zu Starrheiten führt.

Voraussetzungen¹⁵ erfüllen, zum Beispiel hinsichtlich der Beilegung von Streitfällen durch einen Schiedsrichter. Ein wesentlicher Teil der Verordnung befasst sich mit Verhaltensweisen, die den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes gravierend beschränken und die für die Verbraucher nachteilig sind. Deshalb ist darin in Einklang mit dem allgemeinen Ansatz der Kommission für Gruppenfreistellungsverordnungen¹⁶ eine Liste von sehr ernststen Beschränkungen (die häufig als „schwarze Klauseln“ oder „Kernbeschränkungen“ bezeichnet werden) festgelegt, woraus sich eindeutig ergibt, was normalerweise unzulässig ist.¹⁷ Diese Liste wurde erstellt, um die Nachteile der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 zu beseitigen. Hierbei wurden auch die spezifischen Aspekte des Kraftfahrzeugsektors, insbesondere in den Bereichen Instandsetzung und Wartung, berücksichtigt. Enthält eine Vereinbarung derartige Beschränkungen, fällt sie nicht unter die Gruppenfreistellung; in einem solchen Fall ist auch die Gewährung einer Einzelfreistellung unwahrscheinlich. Neben der Liste der Kernbeschränkungen enthält die neue Verordnung auch besondere Voraussetzungen für bestimmte vertikale Wettbewerbsbeschränkungen, insbesondere für Wettbewerbsverbote und Standortklauseln.¹⁸ Werden diese besonderen Voraussetzungen nicht erfüllt, so fallen lediglich diese vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen nicht unter die Gruppenfreistellung. Die Verordnung gilt allerdings weiterhin für die restlichen Bestimmungen der vertikalen Vereinbarung, wenn diese unabhängig von den nicht freigestellten vertikalen Wettbewerbsbeschränkungen angewandt werden können. Derartige nicht freigestellte vertikalen Beschränkungen müssen im Einzelfall nach Artikel 81 geprüft werden.

3.2. Folgen des neuen Konzepts für den allgemeinen Kraftfahrzeugvertrieb und -Kundendienst

Die vorliegenden Zahlen zeigen¹⁹, dass sowohl der Anschaffungspreis als auch die Instandsetzungs- und Wartungskosten jeweils rund 40 % der gesamten Kosten des Besitzes eines Autos ausmachen.²⁰ Daher ist der Wettbewerb auf den Märkten für den Vertrieb von Neufahrzeugen und auf den Instandsetzungs- und

¹⁵ Siehe Artikel 3 in Bezug auf die allgemeinen Voraussetzungen.

¹⁶ Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission; Verordnung (EG) Nr. 2658/2000 der Kommission vom 29. November 2000 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen (ABl. L 304 vom 5.12.2000, S. 3); Verordnung (EG) Nr. 2659/2000 der Kommission vom 29. November 2000 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung (ABl. L 304 vom 5.12.2000, S. 7).

¹⁷ Siehe Artikel 4 in Bezug auf die Kernbeschränkungen.

¹⁸ Siehe Artikel 5 in Bezug auf die besonderen Voraussetzungen.

¹⁹ Andersen, Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned, S. 43, Kapitel II.2.1.B; zugänglich über das Internet unter: http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/.

²⁰ Die restlichen 20 % entfallen auf Finanzierung, Versicherung und sonstige Kosten.

Wartungsmärkten für die Verbraucher von gleich großer Bedeutung. Deshalb bezieht sich die Verordnung auf beide Bereiche.

In ihrem Bewertungsbericht vom 15. November 2000 kommt die Kommission zum Schluss, dass bestimmte wesentliche Ziele der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 nicht erreicht wurden.²¹ Eine Anwendung der allgemeinen vertikalen Gruppenfreistellungsverordnung (Verordnung (EG) Nr. 2790/1999) würde auch nicht alle im Bewertungsbericht aufgezeigten Probleme beseitigen. Der mit der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 verfolgte Ansatz ist sachlich strenger und daher eindeutiger, obwohl er auf demselben nicht-präskriptiven Konzept beruht wie die Verordnung (EG) Nr. 2790/1999.

In Bezug auf den **Vertrieb neuer Kraftfahrzeuge** baut die Verordnung auf den folgenden Grundsätzen auf:

- Verbot der Kombination von selektivem Vertrieb mit Alleinvertrieb, die nach der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 zulässig war. Um in den Genuss der neuen Verordnung zu kommen, müssen sich die Hersteller bei der Zulassung ihrer Händler entweder für die Schaffung eines selektiven oder eines Alleinvertriebssystems entscheiden;
- Stärkung des Wettbewerbs zwischen Händlern in verschiedenen Mitgliedstaaten (markeninterner Wettbewerb) und Verbesserung der Marktintegration, insbesondere indem keine Freistellung für Vertriebsvereinbarungen vorgesehen wird, in denen der passive Verkauf beschränkt wird sowie für Vertriebsvereinbarungen in selektiven Vertriebssystemen, in denen der aktive Verkauf beschränkt wird, und schließlich für Klauseln (häufig als „Standortklauseln“ bezeichnet), durch die es Händlern in selektiven Vertriebssystemen verboten wird, zusätzliche Geschäftsstellen an anderen Orten im Gemeinsamen Markt zu eröffnen;²²
- Wegfall der Verpflichtung, nach der ein und dasselbe Unternehmen sowohl den Verkauf als auch den Kundendienst durchführen muss²³, indem Vereinbarungen nicht freigestellt werden, die es den Händlern nicht gestatten, Kundendienst und Instandsetzungsarbeiten an zugelassenen Werkstätten weiterzugeben, die zum zugelassenen Werkstättennetz der betreffenden Marke gehören und daher die Qualitätsstandards des Herstellers erfüllen;²⁴

²¹ Siehe den Bericht der Kommission über die Funktionsweise der Verordnung (EG) Nr. 1475/95.

²² Ab dem 30. September 2005. Siehe Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b) und Artikel 12 Absatz 2. Durch eine Standortklausel verpflichtet der Hersteller einen Händler dazu, nur an einem bestimmten Standort, d. h. an einer Anschrift, in einer Stadt oder einem Gebiet, tätig zu sein.

²³ Dies wird für gewöhnlich als Verknüpfung zwischen Verkauf und Kundendienst bezeichnet.

²⁴ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe g).

- Erleichterung des Vertriebs mehrerer Marken durch einen Händler, indem keine Freistellung für Beschränkungen des Verkaufs verschiedener Marken durch einen Händler erteilt wird.²⁵ Die Lieferanten dürfen ihm allerdings die Pflicht auferlegen, Kraftfahrzeuge unterschiedlicher Marken in verschiedenen Bereichen desselben Ausstellungsraums zu präsentieren;
- Beibehaltung der „Verfügbarkeitsklausel“, indem keine Freistellung für Vereinbarungen vorgesehen ist, die die Möglichkeiten eines Händlers einschränken, Fahrzeuge zu verkaufen, deren Spezifikationen anders sind als die der entsprechenden Modelle des Vertragsprogramms des Händlers. Dies sollte es einem Verbraucher ermöglichen, von einem Händler in einem anderen Mitgliedstaat Fahrzeuge mit den im Heimatland des Verbrauchers gängigen Spezifikationen zu erwerben, z. B. sollen britische und irische Verbraucher neue Autos mit Rechtslenkung auf dem europäischen Kontinent kaufen können;²⁶
- Erleichterung und Vereinfachung der Beauftragung von Vermittlern durch Verbraucher.²⁷ Diese Marktbeteiligten sind wichtige Akteure, die Verbrauchern beim Kauf eines Fahrzeugs in einem anderen Teil des Gemeinsamen Marktes helfen;
- Stärkung der Unabhängigkeit der Händler von den Herstellern, indem einerseits der Mehrmarkenvertrieb und der Ausbau der Mindeststandards für den vertragsrechtlichen Schutz (einschließlich der Beibehaltung der bestehenden Mindestkündigungsfristen, die in der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 vorgesehen waren) gefördert wird und es andererseits den Händlern ermöglicht wird, das von ihnen aufgebaute Unternehmensvermögen dadurch zu verwerten, dass ihnen die Möglichkeit gegeben wird, ihre Unternehmen an andere Händler zu verkaufen, die für den Vertrieb derselben Marke zugelassen sind.²⁸

Insgesamt wird mit der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 ein System geschaffen, das die Entwicklung innovativer Vertriebsmethoden fördern und dadurch den Wettbewerb verbessern sollte.

In Bezug auf die **Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen** beruht die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 auf demselben strengeren Ansatz, während bestimmte Elemente der bisher geltenden Verordnung (EG) Nr. 1475/95 beibehalten werden, da die Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 keine Bestimmungen enthält, die auf die Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen ausreichend zugeschnitten sind. Angesichts der Höhe der Ausgaben von Verbrauchern für die Instandsetzung und Wartung ist es wichtig zu gewährleisten, dass die Verbraucher zwischen

²⁵ Artikel 5 Absatz 1 Buchstaben a) und c).

²⁶ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe f).

²⁷ Erwägungsgrund 14.

²⁸ Artikel 3 Absätze 3 und 5.

verschiedenen Alternativen wählen können und dass alle Marktbeteiligten (Händler, zugelassene und unabhängige Werkstätten, einschließlich Karosseriewerkstätten, Schnellreparaturketten und Servicezentren) Dienstleistungen von guter Qualität anbieten und dadurch zur Sicherheit und Zuverlässigkeit der Fahrzeuge beitragen können.

Die folgenden Ziele werden mit der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 in den Bereichen Instandsetzung und Wartung verfolgt:

- Die Hersteller sollen insoweit Auswahlkriterien für zugelassene Werkstätten festlegen können, als hierdurch nicht die Ausübung der in der Verordnung verankerten Rechte verhindert wird.
- Wenn ein Lieferant neuer Kraftfahrzeuge Qualitätskriterien für die zu seinem Netz gehörigen zugelassenen Werkstätten festsetzt, muss gewährleistet sein, dass sich alle Marktbeteiligten, die diese Kriterien erfüllen, dem Netz anschließen können. Dieser Ansatz wird den Wettbewerb unter den zugelassenen Werkstätten ausweiten, da er sicherstellt, dass sich Marktbeteiligte mit den nötigen Fachkenntnissen überall niederlassen können, wo es Geschäftsmöglichkeiten gibt.
- Der Zugang der zugelassenen Werkstätten zu Ersatzteilen, die mit den vom Fahrzeughersteller verkauften Teilen in Wettbewerb stehen, soll verbessert werden.
- Die Wettbewerbsposition unabhängiger Werkstätten soll bewahrt und gefestigt werden; derzeit führen sie durchschnittlich rund 50 % aller Reparaturen an Kraftfahrzeugen durch.²⁹ Die Verordnung verbessert ihre Position, indem sie ihre Möglichkeiten für den Zugang zu Ersatzteilen und technischen Informationen entsprechend dem technischen Fortschritt, insbesondere in Bezug auf elektronische Fahrzeugkomponenten und Diagnoseausrüstung, erweitert. Das Recht des Zugangs wird auch auf die fachliche Ausbildung und alle Arten von Werkzeugen ausgeweitet, da der Zugang zu allen vier Elementen erforderlich ist, damit ein Marktbeteiligter Kundendienstleistungen erbringen kann. Ein wünschenswerter und bedeutender Nebeneffekt dieses erweiterten Zugangs ist eine Verbesserung der fachlichen Fertigkeiten der unabhängigen Werkstätten, was der Verkehrssicherheit und den Verbrauchern im Allgemeinen zugute kommt.

Berücksichtigt man all diese Aspekte, so stärkt die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 den Wettbewerb auf den Märkten für den Vertrieb neuer Kraftfahrzeuge und für den Kundendienst.

²⁹ Studie von Andersen, S. 254, Anhang 8; Accenture, Study on the Impact of Legislative Scenarios on Motor Vehicle Distribution, September 2001, in Auftrag gegeben von ACEA, S. 11.

4. INHALT DER VERORDNUNG

In diesem Kapitel wird auf den Inhalt verschiedener Artikel der Verordnung eingegangen. Bestimmungen, die einer Auslegung bedürfen könnten, werden erläutert. Nach Möglichkeit wird die Erklärung der einzelnen Artikel durch Verweise auf die Erwägungsgründe der Verordnung, Beispiele und Antworten auf Fragen ergänzt, die von Juristen und Lieferanten von Kraftfahrzeugen oder Ersatzteilen, die ein Vertriebsnetz aufbauen wollen, gestellt werden könnten. Ferner wird in diesem Kapitel auf andere Mitteilungen der Kommission Bezug genommen, die wichtige Informationen zu Fragen der praktischen Durchführung enthalten.

4.1. In der Verordnung verwendete Begriffsbestimmungen (Artikel 1)

Artikel 1 enthält eine Liste von Definitionen, die bestimmte, in den anderen Artikeln der Verordnung verwendete Fachausdrücke klarstellen. In Fällen, in denen dies relevant ist, wird die genaue Begriffsbestimmung im Zusammenhang mit dem Wortlaut der Artikel angeführt, in denen die betreffenden Fachausdrücke vorkommen.

4.2. Geltungsbereich der Verordnung (Artikel 2)

Artikel 2

Geltungsbereich

1. Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags wird gemäß Artikel 81 Absatz 3 unter den in dieser Verordnung geregelten Voraussetzungen für nicht anwendbar erklärt auf vertikale Vereinbarungen, welche die Bedingungen betreffen, zu denen die Parteien neue Kraftfahrzeuge, Kraftfahrzeugersatzteile oder Wartungs- und Instandsetzungsdienstleistungen für Kraftfahrzeuge beziehen, verkaufen oder weiterverkaufen können.

Unterabsatz 1 gilt, soweit in diesen vertikalen Vereinbarungen vertikale Beschränkungen enthalten sind.

Die Freistellung im Sinne dieses Absatzes wird in dieser Verordnung als „Freistellung“ bezeichnet.

(...)

4.2.1. In den Geltungsbereich der Verordnung fallende Erzeugnisse und Dienstleistungen

Artikel 1

Begriffsbestimmungen

1. Für die Anwendung dieser Verordnung gelten folgende Begriffsbestimmungen:
- (...)
 - (n) „Kraftfahrzeuge“ sind Fahrzeuge mit Selbstantrieb und mindestens drei Rädern, die für den Verkehr auf öffentlichen Straßen bestimmt sind.
 - (...)
 - (s) „Ersatzteile“ sind Waren, die in ein Kraftfahrzeug eingebaut oder an ihm angebracht werden und ein Bauteil dieses Fahrzeugs ersetzen, wozu auch Waren wie Schmieröle zählen, die für die Nutzung des Kraftfahrzeugs erforderlich sind, mit Ausnahme von Kraftstoffen.
 - (...)

Frage 1: Wo liegt die Grenze zwischen der neuen Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 und der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 über vertikale Vereinbarungen?

Nach Artikel 2 Absatz 5 der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 über vertikale Vereinbarungen gilt diese Verordnung nicht für vertikale Vereinbarungen, deren Gegenstand in den Geltungsbereich einer anderen Gruppenfreistellungsverordnung fällt. Daraus folgt, dass die Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 nicht auf vertikale Vereinbarungen anwendbar ist, die neue Kraftfahrzeuge, Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für Kraftfahrzeuge sowie Ersatzteile für Kraftfahrzeuge im Sinne der neuen Verordnung betreffen. Eine Vereinbarung, deren Gegenstand in den Geltungsbereich der neuen Verordnung³⁰ fällt, jedoch andere darin festgelegte Anforderungen³¹ nicht erfüllt, fällt nicht in den Geltungsbereich der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999.

Frage 2: Gilt die Verordnung für alle Vereinbarungen in Bezug auf Fahrzeuge und Ersatzteile?

Nein. Die Verordnung gilt zum Beispiel nicht für Fahrzeuge, die keine Kraftfahrzeuge³² sind, für Kraftfahrzeuge, die nicht neu³³ sind, für Darlehen von Banken zur Finanzierung

³⁰ Siehe Artikel 2, Geltungsbereich.

³¹ Zum Beispiel Artikel 3, 4 oder 5.

³² Die Begriffsbestimmung für Kraftfahrzeuge ist dieselbe wie in der Verordnung (EG) Nr. 1475/95. Einige Fahrzeuge fallen nicht unter diese Definition, da sie wie Pferdefuhrwerke keinen Selbstantrieb haben, da sie wie Motorräder weniger als drei Räder haben oder da sie nicht für den Verkehr auf öffentlichen Straßen bestimmt sind, obwohl sie wie Traktoren oder Erdbewegungsmaschinen gelegentlich öffentliche Straßen befahren.

³³ Zum Beispiel der Gebrauchtwagenmarkt.

des Kaufs eines Fahrzeugs durch einen Endverbraucher oder für Waren, die nicht der in der Verordnung enthaltenen Ersatzteile-Definition entsprechen³⁴.

Viele der für Reparatur und Instandsetzung benötigte Erzeugnisse sind für Kraftfahrzeuge im Sinne der Verordnung spezifisch und fallen daher eindeutig unter die Definition der Ersatzteile nach Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe s). Bestimmte Waren wie Schmieröle und Lacke sowie generische Produkte wie Schrauben, Muttern und Bolzen können zwei — oder mehr — Einsatzbereiche haben. Sie können zwar als Ersatz für Bauteile in ein Kraftfahrzeug eingebaut oder an ihm angebracht werden, können aber auch für Fahrzeuge verwendet werden, für die die Verordnung nicht gilt (z. B. Motorräder, Traktoren), oder sogar in ganz anderen Bereichen verwendet werden. Deshalb sollten solche Waren nur dann als Ersatzteile im Sinne von Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe s) betrachtet werden, wenn mit ausreichender Sicherheit feststeht, dass sie zum Einbau in ein Kraftfahrzeug oder zum Anbringen an ihm bestimmt sind, mit der Folge, dass die betreffenden vertikalen Vertriebsvereinbarungen in den Geltungsbereich der Verordnung fallen. In der Praxis wird dies der Fall sein, wenn der Käufer im Bereich der Instandsetzung von Kraftfahrzeugen oder als Lieferant für diesen Wirtschaftszweig tätig ist.

Demnach wären etwa auf der Großhandelsstufe abgeschlossene vertikale Vereinbarungen, in deren Rahmen Großhändler derartige Erzeugnisse zum Weiterverkauf an ein breites Kundenspektrum erwerben, sowie die auf einer ganz anderen Stufe des Handels abgeschlossenen vertikalen Vereinbarungen über derartige Erzeugnisse, die zum direkten Verkauf an Endverbraucher bestimmt sind, vom Geltungsbereich der Verordnung ausgeschlossen, da der endgültige Verwendungszweck in beiden Fällen bei weitem nicht eindeutig feststeht. Eine vertikale Vereinbarung zwischen einem Schraubenerzeuger und einem Heimwerkergeschäft fällt zum Beispiel nicht unter die Verordnung, selbst wenn der Hersteller dieselben Schrauben auch an einen Kraftfahrzeughersteller oder an Kraftfahrzeugwerkstätten liefert. Dasselbe gilt für eine Vereinbarung mit einem Händler, der zum Beispiel Lacke oder Schmieröle vertreibt, außer es geht aus der Art seiner Tätigkeit mit ausreichender Sicherheit hervor, dass diese Waren nur zum Einbau in unter die Verordnung fallende Kraftfahrzeuge oder zum Anbringen an ihnen verwendet werden. Eine derartige ausreichende Sicherheit liegt bei der Lieferung von Lacken oder Schmierölen an Tankstellen, Supermärkte oder Heimwerkergeschäfte zum Weiterverkauf an Verbraucher nicht vor. Soweit sich vertikale Vereinbarungen auf von der Verordnung nicht abgedeckte Fahrzeuge, Waren oder Dienstleistungen beziehen, fallen sie in den Geltungsbereich der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999.

³⁴ Da sie zum Beispiel für die Nutzung eines Kraftfahrzeugs nicht notwendig sind, auch wenn sie eingebaut sein können, z. B. Zubehör wie ein Kassettendeck oder ein CD-Player oder sonstiges handelsübliches Zubehör (eine Erläuterung ist in Kapitel 7 enthalten).

4.2.2. In den Geltungsbereich der Verordnung fallende Gruppen von Vereinbarungen

Artikel 1

Begriffsbestimmungen

1. Für die Anwendung dieser Verordnung gelten folgende Begriffsbestimmungen:

(...)

- (c) „Vertikale Vereinbarungen“ sind Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen zwischen zwei oder mehr Unternehmen, von denen jedes bei der Durchführung der Vereinbarung auf einer unterschiedlichen Stufe der Produktions- oder Vertriebskette tätig ist.

(...).

Artikel 2

Geltungsbereich

(...)

2. Die Freistellung gilt auch für folgende Gruppen vertikaler Vereinbarungen:

- (a) vertikale Vereinbarungen zwischen einer Unternehmensvereinigung und ihren Mitgliedern oder zwischen einer solchen Vereinigung und ihren Lieferanten nur dann, wenn alle Mitglieder der Vereinigung Händler von Kraftfahrzeugen oder Kraftfahrzeugersatzteilen oder Werkstätten sind und wenn keines ihrer einzelnen Mitglieder zusammen mit seinen verbundenen Unternehmen einen jährlichen Gesamtumsatz von mehr als 50 Mio. EUR erzielt; die Freistellung der von solchen Vereinigungen geschlossenen vertikalen Vereinbarungen gilt unbeschadet der Anwendbarkeit von Artikel 81 auf horizontale Vereinbarungen zwischen den Mitgliedern der Vereinigung sowie auf Beschlüsse der Vereinigung;
- (b) vertikale Vereinbarungen, die Bestimmungen enthalten, welche die Übertragung von geistigen Eigentumsrechten auf den Käufer oder die Nutzung solcher Rechte durch den Käufer betreffen, sofern diese Bestimmungen nicht Hauptgegenstand der Vereinbarung sind und sie sich unmittelbar auf die Nutzung, den Verkauf oder den Weiterverkauf von Waren oder Dienstleistungen durch den Käufer oder seine Kunden beziehen. Die Freistellung gilt unter der Voraussetzung, dass diese Bestimmungen in Bezug auf Vertragswaren oder -dienstleistungen keine Wettbewerbsbeschränkungen mit demselben Zweck oder derselben Wirkung enthalten wie vertikale Beschränkungen, die durch diese Verordnung nicht freigestellt werden.

3. Die Freistellung gilt nicht für vertikale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern.

Sie gilt jedoch, wenn Wettbewerber eine nicht wechselseitige vertikale Vereinbarung treffen und

- (a) der jährliche Gesamtumsatz des Käufers 100 Mio. EUR nicht überschreitet oder
- (b) der Lieferant zugleich Hersteller und Händler von Waren, der Käufer dagegen ein Händler ist, der keine mit den Vertragswaren im Wettbewerb stehenden Waren herstellt, oder
- (c) der Lieferant ein auf mehreren Wirtschaftsstufen tätiger Dienstleistungserbringer ist und der Käufer auf der Wirtschaftsstufe, auf der er die Vertragsdienstleistungen bezieht, keine mit diesen im Wettbewerb stehenden Dienstleistungen erbringt.

Frage 3: Auf welche Arten von vertikalen Vereinbarungen erstreckt sich die Verordnung?

Die Verordnung gilt für vertikale Vereinbarungen im Kraftfahrzeugsektor auf allen Handelsstufen, von der ersten Lieferstufe eines neuen Kraftfahrzeugs, an der der Hersteller beteiligt ist, bis zur letzten Lieferstufe an den Endverbraucher sowie von der

ersten Lieferung von Ersatzteilen durch den Hersteller bis zur Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen an Endverbraucher. Unter anderem erstreckt sich die Verordnung auf vertikale Vereinbarungen zwischen:

- einem Kraftfahrzeughersteller oder seiner Tochtergesellschaft und einem unabhängigen Importeur oder Großhändler, der keine Tochtergesellschaft des Herstellers ist und der für die Belieferung und Verwaltung des Vertriebs- und Werkstättennetzes des Herstellers in einem oder mehreren Mitgliedstaaten verantwortlich sein kann, selbst wenn der Hersteller auch über eigene Import- und Großhandelstochtergesellschaften in diesem/n oder in anderen Mitgliedstaaten verfügt;³⁵
- einem Kraftfahrzeughersteller oder seiner Tochtergesellschaft und einzelnen Mitgliedern seines Netzes von zugelassenen Händlern und Werkstätten, einschließlich der Vergabe von Lizenzen über die geistigen Eigentumsrechte des Herstellers;³⁶
- einem Kraftfahrzeughersteller, einem Haupthändler und einem Unterhändler oder einem Vertreter in zwei- oder dreistufigen Vertriebsnetzen.³⁷ Solche Vereinbarungen werden erfasst, gleichgültig ob der Fahrzeughersteller die Unterhändler auswählt und mit ihnen eine Vertragsbeziehung hat oder ob die Vertragsbeziehung zwischen den Haupthändlern und den Unterhändlern besteht, die auf der Grundlage der vom Hersteller festgelegten Kriterien von den Haupthändlern ausgewählt werden;³⁸
- einem Kraftfahrzeug- oder Ersatzteilhersteller und einer Vereinigung von zugelassenen oder unabhängigen Händlern oder Werkstätten, die gemeinsam Kraftfahrzeuge oder Ersatzteile einkaufen, wenn keines der Mitglieder der Vereinigung einen jährlichen Gesamtumsatz von mehr als 50 Mio. EUR erzielt;³⁹
- einem Ersatzteillieferanten und einzelnen Mitgliedern eines Netzes unabhängiger oder zugelassener Werkstätten, die diese Ersatzteile zur Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen verwenden.

Der Geltungsbereich der Verordnung ist also weiter als derjenige der Verordnung (EG) Nr. 1475/95, da er zum Beispiel auch Vereinbarungen mit Kraftfahrzeugimporteuren oder -großhändlern, die keinen Kundendienst durchführen, mit Werkstätten, die keine Autos anbieten, und mit Lieferanten, die Ersatzteile an Werkstätten verkaufen, einschließt.

³⁵ Artikel 2 Absatz 3 Buchstaben a) und b).

³⁶ Artikel 2 Absatz 2 Buchstabe b), z. B. die Nutzung des Warenzeichens im Ausstellungsraum, in dem die Fahrzeuge verkauft werden, oder die Weitergabe von Know-how zur Erbringung von Instandsetzungsdienstleistungen für eine bestimmte Marke.

³⁷ Erwägungsgrund 3.

³⁸ Die Verordnung schließt die Verwendung einstufiger Vertriebssysteme nicht aus. Die Entscheidung darüber, ob und wie Systeme aufgebaut werden, liegt beim Hersteller oder Lieferanten, dessen Kraftfahrzeuge und Ersatzteile über das Netz vertrieben werden. Für Vertriebsvereinbarungen, die von einem Händler mit anderen Unternehmen abgeschlossen wurden, war nach Artikel 3 Absatz 6 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 auch die Zustimmung des Lieferanten erforderlich.

³⁹ Artikel 2 Absatz 2 Buchstabe a).

Frage 4: Fallen vertikale Vereinbarungen in den Geltungsbereich der Verordnung, wenn der Lieferant im Wettbewerb mit seinem Vertriebsnetz Kraftfahrzeuge auch direkt an Endverbraucher verkauft?

Im Allgemeinen gilt die Verordnung nicht für vertikale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern. Bestimmte vertikale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern fallen dennoch in den Geltungsbereich der Verordnung. Insbesondere wird dieser durch Artikel 2 Absatz 3 auf Fälle von zweigleisigem Vertrieb ausgeweitet, um die verschiedenen vertikalen Vereinbarungen abzudecken, die ein Kraftfahrzeughersteller, der direkt an Endverbraucher verkauft, mit den einzelnen Mitgliedern seines/r Netze/s von zugelassenen Händlern abschließen kann. In der Verordnung werden keine spezifischen Anforderungen an Verkaufsstellen eines Herstellers gestellt, die dieser neben den den zugelassenen Händlern gehörenden und von ihnen geführten Verkaufsstellen betreibt.

Frage 5: Fallen Handelsvertreterverträge in den Geltungsbereich der Verordnung?

Im Kraftfahrzeugsektor werden Handelsvertreterverträge häufig verwendet. Anhand der Kriterien, die in den Leitlinien für vertikale Beschränkungen dargelegt werden, unterscheidet die Kommission für die Zwecke des EG-Wettbewerbsrechts zwischen „echten“ und „unechten“ Handelsvertreterverträgen, gleichgültig wie derartige Vereinbarungen nach nationalem Zivilrecht eingestuft werden.⁴⁰ Echte Handelsvertreterverträge, d. h. diejenigen, bei denen der Vertreter keine oder unbedeutende finanzielle und geschäftliche Risiken in Bezug auf die für den Auftraggeber geschlossenen und/oder ausgehandelten Verträge und in Bezug auf die geschäftsspezifischen Investitionen für das betreffende Geschäftsfeld trägt, sind nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht verboten und fallen nicht in den Geltungsbereich der Verordnung. Auf unechte Handelsvertreterverträge ist die Verordnung hingegen anwendbar.⁴¹

Frage 6: Welche Anforderungen müssen erfüllt sein, damit Verträge der Verordnung entsprechen? Welche Folgen hat die Tatsache, dass Verträge der Verordnung entsprechen?

Die Verordnung ist nur auf in ihren Geltungsbereich fallende Verträge anwendbar, wenn diese den in Artikel 3 aufgeführten allgemeinen Voraussetzungen entsprechen und wenn die von den Vertragsparteien vereinbarten Klauseln oder Bestimmungen weder direkt noch indirekt Kernbeschränkungen im Sinne von Artikel 4 enthalten. Für spezifische vertragliche Verpflichtungen, die den in Artikel 5 genannten Voraussetzungen nicht entsprechen, gilt die Freistellung ebenfalls nicht; können derartige spezifische Verpflichtungen nach dem einzelstaatlichen Vertragsrecht von den übrigen Bestimmungen des Vertrages getrennt werden, dann findet bezüglich der zuletzt genannten

⁴⁰ Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Abschnitt II.2 — Handelsvertreterverträge, Randnummern 12 bis 20.

⁴¹ Derartige unechte Handelsvertreterverträge können unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen und fielen auch unter die Verordnung (EG) Nr. 1475/95; siehe auch Entscheidung der Kommission vom 10. Oktober 2001 — DaimlerChrysler (Sache COMP/36.264 — Mercedes-Benz), ABI. L 257 vom 25.9.2002, S. 1.

Bestimmungen die Gruppenfreistellung Anwendung. Die Freistellung im Rahmen der Verordnung gilt auch dann nicht, wenn Druck, positive oder negative finanzielle Anreize, die Vermietung oder Verpachtung von Geschäftsräumen oder andere Maßnahmen⁴² dazu benutzt werden, um das eigenständige wettbewerbliche Verhalten eines Händlers oder einer Werkstatt, das durch die Artikel 4 und 5 geschützt wird, einzuschränken oder die in Artikel 3 verankerten Rechte zu umgehen. Alle anderen in Verträgen enthaltenen Beschränkungen oder Bestimmungen, die diesen Anforderungen entsprechen, kommen in den Genuss der Gruppenfreistellung; dies ergibt sich aus Artikel 2, der klarstellt, dass das Verbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf derartige Verträge nicht anwendbar ist.

Aufgrund der Verordnung müssen die Vertragsparteien nicht mehr nachweisen, dass ihre Verträge in ihrem spezifischen wirtschaftlichen und rechtlichen Kontext die Voraussetzungen des Artikels 81 Absatz 3 EG-Vertrag erfüllen. Die Verordnung, die verbindlich und in allen Mitgliedstaaten unmittelbar anwendbar ist, stellt sicher, dass solche Verträge in der gesamten Europäischen Union nicht gemäß Artikel 81 Absatz 2 EG-Vertrag für nichtig erklärt werden können. Nach dem Grundsatz des Vorrangs des Gemeinschaftsrechts sollten keine Maßnahmen, die von nationalen Behörden oder Gerichten nach einzelstaatlichem Wettbewerbsrecht ergriffen werden, die einheitliche Anwendung der Verordnung im gesamten Gemeinsamen Markt beeinträchtigen.

4.3. Allgemeine Voraussetzungen der Anwendung (Artikel 3)

In Artikel 3 der Verordnung werden fünf allgemeine Voraussetzungen festgelegt, die Vereinbarungen erfüllen müssen, damit die Gruppenfreistellung für sie gilt. Die erste allgemeine Voraussetzung macht die Freistellung davon abhängig, dass bestimmte Marktanteilsschwellen nicht überschritten werden, da unterhalb dieser Werte ohne weiteres davon auszugehen ist, dass die Erfordernisse des Artikels 81 Absatz 3 EG-Vertrag im Allgemeinen erfüllt sind. Die anderen allgemeinen Voraussetzungen beziehen sich auf eine Reihe von Bestimmungen, die in die Vereinbarungen aufzunehmen sind und die die Vertragsbeständigkeit fördern und es den Händlern oder Werkstätten somit erlauben soll, stark miteinander in Wettbewerb zu treten und die Vorteile eines verbesserten Vertriebs an die Verbraucher weiterzugeben.

⁴² Wenn der Hersteller zum Beispiel Minderheitsaktionär eines seiner Händler ist und mit den anderen Aktionären gemeinsam beschließt, dass der Händler nicht mehr mehrere Marken vertreibt oder nach dem 30. September 2005 keine zusätzlichen Verkaufs- oder Auslieferungsstellen eröffnet, würde dies als verschleierte vertikale Vereinbarung betrachtet, die unter die Begriffsbestimmung von Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe c) fällt und für die nach Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe a) oder Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b) die Freistellung nicht gilt.

4.3.1. Marktanteilsschwellen

Artikel 3

Allgemeine Voraussetzungen

1. Unbeschadet der Absätze 2, 3, 4, 5, 6 und 7 gilt die Freistellung nur, wenn der Anteil des Lieferanten an dem relevanten Markt, auf dem er Kraftfahrzeuge, Kraftfahrzeugersatzteile oder Instandsetzungs- oder Wartungsdienstleistungen verkauft, 30 % nicht überschreitet.

Die Marktanteilsschwelle für die Anwendung der Freistellung beträgt jedoch 40 % für Vereinbarungen über quantitative selektive Vertriebssysteme zum Verkauf neuer Kraftfahrzeuge.

Diese Marktanteilsschwellen gelten nicht für Vereinbarungen über qualitative selektive Vertriebssysteme.

2. Im Fall von vertikalen Vereinbarungen, die Alleinbelieferungsverpflichtungen enthalten, gilt die Freistellung, wenn der Anteil des Käufers an dem relevanten Markt, auf dem er die Vertragswaren oder -dienstleistungen bezieht, 30 % nicht überschreitet.

(...)

Artikel 1

Begriffsbestimmungen

1. Für die Anwendung dieser Verordnung gelten folgende Begriffsbestimmungen:

(...)

(e) „Alleinbelieferungsverpflichtung“ ist jede unmittelbare oder mittelbare Verpflichtung, die den Lieferanten veranlasst, die Vertragswaren oder -dienstleistungen zum Zwecke einer spezifischen Verwendung oder des Weiterverkaufs nur an einen einzigen Käufer innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu verkaufen.

(f) „Selektive Vertriebssysteme“ sind Vertriebssysteme, in denen sich der Lieferant verpflichtet, die Vertragswaren oder -dienstleistungen unmittelbar oder mittelbar nur an Händler oder Werkstätten zu verkaufen, die aufgrund festgelegter Merkmale ausgewählt werden, und in denen sich diese Händler oder Werkstätten verpflichten, die betreffenden Waren oder Dienstleistungen nicht an nicht zugelassene Händler oder unabhängige Werkstätten zu verkaufen, unbeschadet der Möglichkeit des Ersatzteilverkaufs an unabhängige Werkstätten und der Pflicht, unabhängigen Marktbeteiligten sämtliche für die Instandsetzung und Wartung der Kraftfahrzeuge und für Umweltschutzmaßnahmen erforderlichen technischen Informationen, Diagnoseausrüstung, Geräte und fachliche Unterweisung zur Verfügung zu stellen.

(g) „Quantitative selektive Vertriebssysteme“ sind selektive Vertriebssysteme, in denen der Lieferant Merkmale für die Auswahl der Händler und Werkstätten verwendet, durch die deren Zahl unmittelbar begrenzt wird.

(h) „Qualitative selektive Vertriebssysteme“ sind selektive Vertriebssysteme, in denen der Lieferant rein qualitative Merkmale für die Auswahl der Händler und Werkstätten anwendet, die wegen der Beschaffenheit der Vertragswaren oder -dienstleistungen erforderlich sind, für alle sich um die Aufnahme in das Vertriebssystem bewerbenden Händler oder Werkstätten einheitlich gelten, in nicht diskriminierender Weise angewandt werden und nicht unmittelbar die Zahl der Händler oder Werkstätten begrenzen.

(...)

Wie bei der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 ist nach der neuen Verordnung grundsätzlich eine Abgrenzung der von den vertikalen Vereinbarungen betroffenen relevanten Produktmärkte und geografischen Märkte („relevanter Markt“) erforderlich. Abgesehen von den Fällen, in denen qualitative selektive Vertriebssysteme⁴³ eingesetzt werden, können vertikale Vereinbarungen nur dann in den Genuss der Gruppenfreistellung kommen, wenn bestimmte Marktanteilsschwellen nicht überschritten werden; der relevante Schwellenwert liegt im Allgemeinen bei 30 %, beträgt für quantitative selektive Vertriebssysteme für neue Kraftfahrzeuge jedoch 40 %. Die Anwendung der Verordnung auf Vertriebsvereinbarungen, sofern es sich nicht um qualitative selektive Vertriebsvereinbarungen handelt, erfordert daher erstens die Abgrenzung der von ihnen betroffenen relevanten Märkte und zweitens die Bestimmung der Marktanteile.

Bei der Berechnung des Marktanteils muss ein Unternehmen seine verbundenen Unternehmen⁴⁴ berücksichtigen. Wenn ein Unternehmen oder seine verbundenen Unternehmen Fahrzeuge verschiedener Marken, die zum selben Produktmarkt gehören, liefert, sind alle diese Fahrzeuge bei der Ermittlung des Marktanteils einzubeziehen. Liegt der so ermittelte Marktanteil des Unternehmens über dem relevanten Schwellenwert, so erstreckt sich die Verordnung auf keine der Vertriebsvereinbarungen, selbst wenn jede Marke isoliert betrachtet die Schwellenwerte nicht überschreitet. Wenn dieselbe Vereinbarung in verschiedenen geografischen Gebieten für den Vertrieb von Kraftfahrzeugen oder Ersatzteilen oder für die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen verwendet wird, die zu verschiedenen relevanten Märkten gehören, und wenn die Schwellenwerte auf einigen davon überschritten werden, dann gilt die Verordnung nur für die Vereinbarungen auf den relevanten Märkten, auf denen die Schwellenwerte eingehalten werden.

Die Leitlinien für vertikale Beschränkungen erläutern die von der Kommission in derartigen Fällen verfolgte Politik.⁴⁵ Weitere Aspekte der Abgrenzung des Marktes und der Berechnung der Marktanteile werden in Kapitel 6 behandelt.

Frage 7: Können Vereinbarungen im Kraftfahrzeugsektor unter die „De minimis“-Bekanntmachung⁴⁶ fallen?

Ja. Während die Verordnung eine Freistellung vom Verbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag vorsieht, weil die positiven Effekte der Vereinbarung die negativen Auswirkungen überwiegen, quantifiziert die „De minimis“-Bekanntmachung mit Hilfe von niedrigeren Marktanteilsschwellen was nach Ansicht der Kommission von vornherein keine spürbare Einschränkung des Wettbewerbs darstellt und daher nicht durch den Artikel 81 Absatz 1

⁴³ Siehe die Definition in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe h).

⁴⁴ Siehe die Definition für verbundene Unternehmen in Artikel 1 Absatz 2 und Abschnitt 6.2 dieses Leitfadens.

⁴⁵ Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummern 62, 68-69. In Bezug auf die Beurteilung von Einzelfällen siehe die Randnummern 100- 229 im Allgemeinen und die Randnummern 184-198 für den selektiven Vertrieb im Besonderen.

⁴⁶ Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die den Wettbewerb gemäß Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft nicht spürbar beschränken (de minimis), ABl. C 368 vom 22.12.2001, S. 13.

EG-Vertrag verboten wird. Bei einer vertikalen Vereinbarung zwischen Nichtwettbewerbern, deren Marktanteil auf dem relevanten Markt 15 % nicht übersteigt, wird im Allgemeinen davon ausgegangen, dass sie keine erheblichen wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen hat, außer sie enthält eine Kernbeschränkung.⁴⁷ Dasselbe gilt für vertikale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, zum Beispiel bei einem zweigleisigen Vertrieb⁴⁸, wenn ihr Marktanteil nicht über 10 % liegt. Wenn ein Markt durch die Existenz paralleler Netze mit ähnlichen vertikalen Vereinbarungen durch mehrere Unternehmen abgeschottet ist, gilt die „De minimis“-Schwelle von 5 %. Ein solcher kumulativer Effekt kann beispielsweise vorliegen, wenn mehr als 30 % der konkurrierenden Kraftfahrzeuge über selektive Vertriebssysteme vermarktet werden, die aufgrund ihrer Kriterien verhindern, dass Gruppen von Händlern Zugang zum Markt erhalten, obwohl sie die fraglichen Fahrzeuge auf angemessene Weise verkaufen könnten.⁴⁹ Kumulative Effekte entstehen auch, wenn Wettbewerbsverbote für Händler oder Werkstätten den Zugang bestimmter Lieferanten zum Markt verhindern. Diese „De minimis“-Schwellen sind in Bezug auf die in den Artikeln 3 und 5 der Verordnung enthaltenen Voraussetzungen wichtig. Diese gelten nicht für Vereinbarungen, bei denen die „De minimis“-Schwellen nicht erreicht werden.

Auf der Grundlage der verfügbaren Informationen werden die Marktanteilsschwellen der „De minimis“-Bekanntmachung in der Praxis bei Vereinbarungen, die zwischen einem Kraftfahrzeughersteller und seinem Netz von zugelassenen Werkstätten in Bezug auf markenspezifische Ersatzteile oder auf Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen abgeschlossen werden, sehr wahrscheinlich überschritten.⁵⁰

⁴⁷ Schwerwiegende wettbewerbschädigende Beschränkungen, d. h. die in Artikel 4 der Verordnung aufgezählten (Kernbeschränkungen), schränken den Wettbewerb immer, auch bei niedrigen Marktanteilen, ein; siehe Erwägungsgrund 12.

⁴⁸ In Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe a) der Verordnung werden Wettbewerber als „tatsächliche oder potenzielle Anbieter im selben Produktmarkt“ definiert, gleichgültig wo sie die Produkte ausliefern. Aus der Begriffsbestimmung folgt, dass Lieferanten, die auch Fahrzeuge verkaufen oder Dienstleistungen an Endverbraucher erbringen, als Wettbewerber ihres Vertriebs- oder Werkstättennetzes betrachtet werden, über die dieselben Fahrzeuge verkauft oder dieselben Dienstleistungen erbracht werden.

⁴⁹ Artikel 1 Absatz 1 Buchstaben f), g) und h). Siehe auch den Bericht der Kommission über die Funktionsweise der Verordnung (EG) Nr. 1475/95, Randnummern 20 und 82, sowie die Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummern 82 und 104-114.

⁵⁰ Siehe Kapitel 6 in Bezug auf die Abgrenzung des Marktes.

4.3.2. Allgemeine Voraussetzungen für in Vereinbarungen aufzunehmende spezifische Bestimmungen

Artikel 3

Allgemeine Voraussetzungen

(...)

3. Die Freistellung gilt unter der Voraussetzung, dass in der vertikalen Vereinbarung mit einem Händler oder einer Werkstatt vorgesehen ist, dass der Lieferant der Übertragung der aus der vertikalen Vereinbarung erwachsenden Rechte und Pflichten auf einen anderen Händler bzw. eine andere Werkstatt innerhalb des Vertriebssystems, die vom vormaligen Händler bzw. von der vormaligen Werkstatt ausgewählt wurden, zustimmt.
4. Die Freistellung gilt unter der Voraussetzung, dass in der vertikalen Vereinbarung mit einem Händler oder einer Werkstatt vorgesehen ist, dass der Lieferant eine Vereinbarung nur schriftlich kündigen kann und die Kündigung eine ausführliche Begründung enthalten muss, die objektiv und transparent ist, um einen Lieferanten daran zu hindern, eine vertikale Vereinbarung mit einem Händler oder einer Werkstatt wegen Verhaltensweisen zu beenden, die nach dieser Verordnung nicht eingeschränkt werden dürfen.
5. Die Freistellung gilt unter der Voraussetzung, dass die vertikale Vereinbarung eines Herstellers mit einem Händler oder einer zugelassenen Werkstatt
 - (a) eine Laufzeit von mindestens fünf Jahren hat und sich die Vertragsparteien verpflichten, eine Nichtverlängerung mindestens sechs Monate im Voraus anzukündigen, oder
 - (b) unbefristet ist und die Vertragsparteien eine Kündigungsfrist von mindestens zwei Jahren vereinbaren; diese Frist verkürzt sich in folgenden Fällen auf mindestens ein Jahr:
 - (i) der Lieferant hat aufgrund gesetzlicher Bestimmungen oder aufgrund besonderer Absprache bei Beendigung der Vereinbarung eine angemessene Entschädigung zu zahlen oder
 - (ii) für den Lieferanten ergibt sich die Notwendigkeit, das Vertriebsnetz insgesamt oder zu einem wesentlichen Teil umzustrukturieren.
6. Die Freistellung gilt unter der Voraussetzung, dass in der vertikalen Vereinbarung für jede der Vertragsparteien das Recht vorgesehen ist, bei Meinungsverschiedenheiten über die Erfüllung ihrer vertraglichen Verpflichtung einen unabhängigen Sachverständigen oder einen Schiedsrichter anzurufen. Die Meinungsverschiedenheiten können sich u. a. auf Folgendes beziehen:
 - (a) Lieferverpflichtungen,
 - (b) die Festsetzung oder das Erreichen von Absatzzielen,
 - (c) Bevorratungspflichten,
 - (d) die Verpflichtung zur Bereitstellung oder Nutzung von Fahrzeugen für Ausstellungszwecke und Probefahrten,
 - (e) die Voraussetzungen für den Mehrmarkenvertrieb,
 - (f) die Frage, ob das Verbot des Tätigwerdens von einem nicht zugelassenen Standort aus die Möglichkeiten der Ausweitung des Geschäfts des Händlers von anderen Kraftfahrzeugen als Personenkraftwagen oder leichten Nutzfahrzeugen beschränkt, oder
 - (g) die Frage, ob die Kündigung einer Vereinbarung aufgrund der angegebenen Kündigungsgründe gerechtfertigt ist.

Von dem in Satz 1 genannten Recht unberührt bleibt das Recht der Vertragsparteien, ein nationales Gericht anzurufen.

(...)

Die vier anderen allgemeinen Voraussetzungen aus Artikel 3 der Verordnung sind darauf ausgerichtet, relativ stabile vertragliche Rahmenbedingungen zu schaffen, unter denen die Verkäufer von neuen Fahrzeugen oder die Erbringer von Instandsetzungsdienstleistungen in einen wirksamen Wettbewerb miteinander treten können. Die Verordnung schreibt vor, dass Händlern und Werkstätten das Recht eingeräumt wird, ihr Unternehmen mit allen damit verbundenen Rechten und Pflichten an ein anderes Mitglied des Markennetzes zu übertragen.⁵¹ Sie sieht ferner eine Pflicht zur Begründung der Kündigung der Vereinbarung⁵² vor sowie ein Recht auf Anrufung eines Schiedsrichters bei Meinungsverschiedenheiten;⁵³ ferner enthält sie Regelungen über die Mindestdauer von zeitlich befristeten Vereinbarungen sowie Mindestfristen für die Ankündigung der Nichterneuerung oder der Kündigung von Vereinbarungen.⁵⁴ Die Pflicht zur Begründung der Kündigung einer Vereinbarung und die Möglichkeit zur Übertragung von Rechten und Pflichten waren in der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 nicht vorgesehen.

Frage 8: Kann für eine Vereinbarung, die die allgemeinen Voraussetzungen der Verordnung in Bezug auf den vertragsrechtlichen Schutz nicht erfüllt, eine Einzelfreistellung gewährt werden?

Wenn eine vertikale Vereinbarung in diesem Sektor unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fällt⁵⁵ und wenn die Verordnung nicht anwendbar ist, so können die Vertragsparteien nur dann verhindern, dass die Vereinbarung gemäß Artikel 81 Absatz 2 nichtig ist, wenn sie die Voraussetzungen für eine Einzelfreistellung nach Artikel 81 Absatz 3 erfüllen. Ist die Verordnung nicht anwendbar, so sind sämtliche wettbewerbsbeschränkenden Bestimmungen der Vereinbarung bei der Anwendung des Artikels 81 zu berücksichtigen.

Die Einführung allgemeiner Voraussetzungen über den vertragsrechtlichen Schutz ist Teil der spezifischen, strengeren Regeln, die von der Kommission für diesen Sektor im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen konzipiert wurden. Dies beruht auf den Erfahrungen der Kommission, denen zufolge stabile vertragliche Rahmenbedingungen es ermöglichen, dass Vorteile eines verbesserten Vertriebs und Kosteneinsparungen an die Verbraucher weitergegeben werden.⁵⁶ Daher sollte eine Partei, die eine Einzelfreistellung beantragt, nachweisen, weshalb in ihrem spezifischen Fall das Fehlen relevanter Bestimmungen für den vertragsrechtlichen Schutz in ihren vertikalen Vereinbarungen dazu beiträgt bzw. nicht verhindert, dass die in Artikel 81 Absatz 3 genannten positiven Effekte erreicht werden.

⁵¹ Artikel 3 Absatz 3.

⁵² Artikel 3 Absatz 4.

⁵³ Artikel 3 Absatz 6.

⁵⁴ Artikel 3 Absatz 5.

⁵⁵ Siehe Frage 7.

⁵⁶ Erwägungsgründe 1 und 4.

Frage 9: Müssen sämtliche in den Geltungsbereich der Verordnung fallenden Vereinbarungen die in der Verordnung festgelegten Voraussetzungen bezüglich vertraglicher Regelungen erfüllen, damit die Vereinbarungen in den Genuss der Gruppenfreistellung kommen können?

Das Recht nach Artikel 3 Absatz 6, bei Meinungsverschiedenheiten über die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtung einen unabhängigen Sachverständigen oder einen Schiedsrichter anzurufen, gilt für alle vertikalen Vereinbarungen, die in den Geltungsbereich der Verordnung fallen. Die Voraussetzungen in Bezug auf den vertragsrechtlichen Schutz, die in Artikel 3 Absätze 3 und 4 angeführt werden, gelten für wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen, die mit Händlern oder Werkstätten abgeschlossen werden. Die relevante allgemeine Voraussetzung von Artikel 3 Absatz 5 hinsichtlich der Mindestfristen für die Vertragsdauer und -kündigung gilt nur für Vereinbarungen zwischen Lieferanten neuer Kraftfahrzeuge und ihren Händlern oder zugelassenen Werkstätten.

Frage 10: Kann ein Lieferant die Übertragung von Rechten und Pflichten an ein anderes Mitglied seines Netzes beschränken, wenn dieses andere Mitglied nicht dieselbe Art von Tätigkeit ausführt wie das Mitglied, das sein Unternehmen verkauft?

Ja. Die Verordnung fördert den Wettbewerb und das Zusammenwachsen der Märkte, indem sie den Erwerb von Unternehmen durch Interessenten erleichtert, die dem Händler- oder Werkstättenetz angehören.⁵⁷ Solche Interessenten erfüllen die vom Lieferanten an anderer Stelle festgelegten Kriterien. Es besteht somit die Vermutung, dass sie die Kriterien auch in Bezug auf die Geschäftstätigkeiten des verkaufenden Mitglieds des Netzes entsprechen. Unterschiede bei den Auswahl- oder Verkaufskriterien zwischen Mitgliedern des Netzes, die dieselbe Art von Tätigkeit — selbst in anderen Mitgliedstaaten — ausüben, können zum Beispiel nicht benutzt werden, um die Übertragung von Rechten und Pflichten zu verhindern. Diese Annahme kann allerdings nicht gelten, wenn die Tätigkeiten des Käufers und des Verkäufers völlig unterschiedlich sind, wie zum Beispiel der Verkauf neuer Kraftfahrzeuge und ihre Instandsetzung. Daher verbietet die Verordnung den Lieferanten nicht, Übertragungen in solchen Fällen zu verhindern.

⁵⁷ Artikel 3 Absatz 3. Siehe Erwägungsgrund 10 in Bezug auf Übertragungen an „gleichartige Unternehmen des Vertriebssystems“.

4.4. Kernbeschränkungen (Artikel 4)

Artikel 4

Kernbeschränkungen

(Kernbeschränkungen betreffend den Verkauf von neuen Kraftfahrzeugen, Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen oder Ersatzteilen)

1. Die Freistellung gilt nicht für vertikale Vereinbarungen, die unmittelbar oder mittelbar, für sich allein oder in Verbindung mit anderen Umständen unter der Kontrolle der Vertragsparteien Folgendes bezwecken:
 - (a) die Beschränkung der Möglichkeiten des Händlers oder der Werkstatt, den Verkaufspreis selbst festzusetzen; dies gilt unbeschadet der Möglichkeit des Lieferanten, Höchstverkaufspreise festzusetzen oder Preisempfehlungen auszusprechen, sofern sich diese nicht infolge der Ausübung von Druck oder der Gewährung von Anreizen durch eine der Vertragsparteien tatsächlich wie Fest- oder Mindestverkaufspreise auswirken;
 - (b) Beschränkungen des Gebiets oder Kundenkreises, in das oder an den der Händler oder die Werkstatt Vertragswaren oder -dienstleistungen verkaufen darf; jedoch gilt die Freistellung für:
 - (i) Beschränkungen des aktiven Verkaufs in Gebiete oder an Gruppen von Kunden, die der Lieferant sich selbst vorbehalten oder ausschließlich einem anderen Händler oder einer anderen Werkstatt zugewiesen hat, sofern dadurch Verkäufe seitens der Kunden des Händlers oder der Werkstatt nicht begrenzt werden;
 - (ii) Beschränkungen des Verkaufs an Endverbraucher durch Händler, die auf der Großhandelsstufe tätig sind;
 - (iii) Beschränkungen des Verkaufs neuer Kraftfahrzeuge und von Ersatzteilen an nicht zugelassene Händler, die Mitgliedern eines selektiven Vertriebssystems in Märkten mit selektivem Vertrieb auferlegt werden, vorbehaltlich der Bestimmungen unter Buchstabe i);
 - (iv) Beschränkungen der Möglichkeiten des Käufers, Bauteile, die zum Einbau in andere Erzeugnisse geliefert werden, an Kunden zu verkaufen, welche diese Bauteile für die Herstellung derselben Art von Erzeugnissen verwenden würden, wie sie der Lieferant herstellt;
 - (c) die Beschränkung von Querlieferungen zwischen Händlern und/oder Werkstätten innerhalb eines selektiven Vertriebssystems, auch wenn diese auf unterschiedlichen Handelsstufen tätig sind;
 - (d) Beschränkungen des aktiven oder passiven Verkaufs von neuen Personenkraftwagen oder leichten Nutzfahrzeugen, Ersatzteilen für sämtliche Kraftfahrzeuge oder Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen an Endverbraucher in Märkten mit selektivem Vertrieb, soweit diese Beschränkungen Mitgliedern eines selektiven Vertriebssystems auferlegt werden, welche auf der Einzelhandelsstufe tätig sind. Die Freistellung gilt für Vereinbarungen, in denen Mitgliedern eines selektiven Vertriebssystems verboten wird, Geschäfte von nicht zugelassenen Standorten aus zu betreiben. Die Anwendung der Freistellung auf ein solches Verbot gilt jedoch vorbehaltlich Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b);
 - (e) Beschränkungen des aktiven oder passiven Verkaufs von anderen neuen Kraftfahrzeugen als Personenkraftwagen oder leichte Nutzfahrzeuge an Endverbraucher, soweit diese Beschränkungen Mitgliedern eines selektiven Vertriebssystems auferlegt werden, welche auf der Einzelhandelsstufe tätig sind; dies gilt unbeschadet der Möglichkeit des Lieferanten, es Mitgliedern eines solchen Systems zu verbieten, Geschäfte von nicht zugelassenen Standorten aus zu betreiben;

(Kernbeschränkungen, die lediglich den Verkauf neuer Kraftfahrzeuge betreffen)

- (f) Beschränkungen der Möglichkeit des Händlers, neue Kraftfahrzeuge zu verkaufen, die

einem Modell seines Vertragsprogramms entsprechen;

- (g) Beschränkungen der Möglichkeit des Händlers, die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen an zugelassene Werkstätten untervertraglich weiterzugeben; dies gilt unbeschadet der Möglichkeit des Lieferanten zu verlangen, dass der Händler dem Endverbraucher vor Abschluss des Kaufvertrages den Namen und die Anschrift der zugelassenen Werkstatt oder der zugelassenen Werkstätten mitteilt und, sollte sich eine der zugelassenen Werkstätten nicht in der Nähe der Verkaufsstelle befinden, den Endverbraucher über die Entfernung der fraglichen Werkstatt oder Werkstätten von der Verkaufsstelle zu unterrichten. Verpflichtungen dieser Art dürfen jedoch nur auferlegt werden, wenn Händlern, deren eigene Werkstatt sich nicht auf dem gleichen Gelände wie ihre Verkaufsstelle befindet, ähnliche Verpflichtungen auferlegt werden;

(Kernbeschränkungen, die lediglich den Verkauf von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen und Ersatzteilen betreffen)

- (h) Beschränkungen des Rechts einer zugelassenen Werkstatt, ihre Tätigkeit auf die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen und den Ersatzteilvertrieb zu begrenzen;
 - (i) Beschränkungen des Verkaufs von Kraftfahrzeugersatzteilen durch Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems an unabhängige Werkstätten, welche diese Teile für die Instandsetzung und Wartung eines Kraftfahrzeugs verwenden;
 - (j) zwischen einem Lieferanten von Originalersatzteilen oder qualitativ gleichwertigen Ersatzteilen, Instandsetzungsgeräten, Diagnose- oder Ausrüstungsgegenständen und einem Kraftfahrzeughersteller vereinbarte Beschränkungen, welche die Möglichkeit des Lieferanten einschränken, diese Waren an zugelassene oder unabhängige Händler, zugelassene oder unabhängige Werkstätten oder an Endverbraucher zu verkaufen;
 - (k) Beschränkungen der Möglichkeiten eines Händlers oder einer zugelassenen Werkstatt, Originalersatzteile oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile von einem dritten Unternehmen ihrer Wahl zu erwerben und diese Teile für die Instandsetzung oder Wartung von Kraftfahrzeugen zu verwenden; davon unberührt bleibt das Recht der Lieferanten neuer Kraftfahrzeuge, für Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung, des unentgeltlichen Kundendienstes oder von Rückrufaktionen die Verwendung von Originalersatzteilen vorzuschreiben, die vom Fahrzeughersteller bezogen wurden;
 - (l) die zwischen einem Kraftfahrzeughersteller, der Bauteile für die Erstmontage von Kraftfahrzeugen verwendet, und dem Lieferanten dieser Bauteile getroffene Vereinbarung, die dessen Möglichkeiten beschränkt, sein Waren- oder Firmenzeichen auf diesen Teilen oder Ersatzteilen effektiv und gut sichtbar anzubringen.
2. Die Freistellung gilt nicht, wenn der Kraftfahrzeuglieferant unabhängigen Marktbeteiligten den Zugang zu den für die Instandsetzung und Wartung seiner Kraftfahrzeuge oder für Umweltschutzmaßnahmen erforderlichen technischen Informationen, Diagnose- und anderen Geräten und Werkzeugen nebst einschlägiger Software oder die fachliche Unterweisung verweigert.

Dieser Zugang muss u. a. die uneingeschränkte Nutzung der elektronischen Kontroll- und Diagnosesysteme eines Kraftfahrzeugs, deren Programmierung gemäß den Standardverfahren des Lieferanten, die Instandsetzungs- und Wartungsanleitungen und die für die Nutzung von Diagnose- und Wartungsgeräten sowie sonstiger Ausrüstung erforderlichen Informationen einschließen.

Unabhängigen Marktbeteiligten ist dieser Zugang unverzüglich in nicht diskriminierender und verhältnismäßiger Form zu gewähren, und die Angaben müssen verwendungsfähig sein. Der Zugang zu Gegenständen, die durch geistige Eigentumsrechte geschützt sind oder Know-how darstellen, darf nicht missbräuchlich verweigert werden.

„Unabhängige Marktbeteiligte“ im Sinne dieses Absatzes sind Unternehmen, die direkt oder indirekt an der Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen beteiligt sind, insbesondere unabhängige Werkstätten, Hersteller von Instandsetzungsausrüstung und -geräten, unabhängige Ersatzteilhändler, Herausgeber von technischen Informationen, Automobilclubs, Pannendienste, Anbieter von Inspektions- und Testdienstleistungen sowie Einrichtungen der Aus- und Weiterbildung von Kraftfahrzeugmechanikern.

Artikel 4 der Verordnung enthält eine Liste von 13 schwerwiegenden wettbewerbschädigenden Beschränkungen (Kernbeschränkungen). Das Vorliegen einer oder mehrerer dieser Beschränkungen in einer Vereinbarung führt automatisch dazu, dass der Vorteil der Gruppenfreistellung für die gesamte Vereinbarung und nicht nur für die betreffende vertikale Beschränkung verloren geht. Bei der Durchsetzung der gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln geht die Kommission davon aus, dass eine Einzelfreistellung für vertikale Vereinbarungen, die Kernbeschränkungen enthalten, unwahrscheinlich ist.⁵⁸

Frage 11: Kann ein und dieselbe Kernbeschränkung auf unterschiedliche Weise herbeigeführt werden?

Um eine Umgehung zu verhindern, werden die Kernbeschränkungen in der Verordnung als Bestimmungen definiert, die unmittelbar oder mittelbar, für sich allein oder in Verbindung mit anderen Umständen unter der Kontrolle der Vertragsparteien bezwecken, bestimmte Möglichkeiten⁵⁹ oder bestimmte Arten von Verkäufen⁶⁰ zu beschränken. Diese weit gefasste Definition weist darauf hin, dass jede Kernbeschränkung mit Hilfe von einem oder mehreren indirekten Mitteln erreicht werden kann und dass dies in der Praxis zu einem ähnlichen wettbewerbsbeschränkenden Ergebnis führen kann wie die ausdrückliche Aufnahme der fraglichen Beschränkung in den schriftlichen Vertrag. Kernbeschränkungen können sich natürlich aus direkten Verboten ergeben, sie können sich jedoch auch aus Einschränkungen, negativen finanziellen Anreizen, Druck oder Hindernissen für bestimmte Tätigkeiten oder Transaktionen ergeben. In den Erwägungsgründen 12 bis 26 werden einige Beispiele für die vielen möglichen Vereinbarungen oder Praktiken angeführt, die indirekte Kernbeschränkungen im Sinne der Verordnung darstellen können.⁶¹

So können einige Bestimmungen oder Vorgehensweisen, die in den Erwägungsgründen 16 und 17 beschrieben werden, Kernbeschränkungen bilden, die die aktiven oder passiven Verkäufe eines Händlers mittelbar einschränken.

(...)

in Erwägung nachstehender Gründe:

(...)

- (16) Beschränkungen der Verkäufe ihrer Händler an Endverbraucher in anderen Mitgliedstaaten durch Lieferanten, indem beispielsweise die Vergütung des Händlers oder der Verkaufspreis vom Bestimmungsort des Fahrzeugs oder dem Wohnort des Endverbrauchers abhängig gemacht wird, stellen eine mittelbare Verkaufsbeschränkung dar. Andere Beispiele für mittelbare Verkaufsbeschränkungen sind Lieferquoten für ein anderes als das Gebiet des Gemeinsamen Marktes, unabhängig davon, ob damit Absatzvorgaben verbunden sind oder nicht. Auch eine auf

⁵⁸ Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummer 46.

⁵⁹ Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben a), f), g), h), j), k) und l).

⁶⁰ Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben b), c), d), e) und i).

⁶¹ Siehe auch die bei Frage 6 genannten Beispiele.

den Bestimmungsort des Fahrzeugs bezogene Prämienregelung oder jede Form einer diskriminierenden Produktlieferung an Händler, ob bei Produktionsengpässen oder in anderen Fällen, stellen ebenfalls eine mittelbare Verkaufsbeschränkung dar.

(...)

- (17) Vertikale Vereinbarungen, die zugelassene Werkstätten im Vertriebssystem eines Lieferanten nicht verpflichten, Gewähr, unentgeltlichen Kundendienst und Kundendienst im Rahmen von Rückrufaktionen in Bezug auf jedes im Gemeinsamen Markt verkaufte Kraftfahrzeug der betroffenen Marke zu leisten, haben eine mittelbare Verkaufsbeschränkung zur Folge (...) Damit Kraftfahrzeughändler ferner an Endverbraucher überall im Gemeinsamen Markt verkaufen können, sollte diese Freistellung nur für Vertriebsvereinbarungen gelten, in denen die dem Netz des Lieferanten angeschlossenen Werkstätten verpflichtet werden, Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten für Vertragswaren und ihnen entsprechende Waren unabhängig vom Verkaufsort dieser Waren im Gemeinsamen Markt auszuführen.

(...)

Frage 12: Was sind aktive und passive Verkäufe?

Bei „aktiven Verkäufen“ werden einzelne Kunden aktiv angesprochen, zum Beispiel durch Direktwerbung oder Besuche, durch Werbung in Medien oder durch andere verkaufsfördernde Maßnahmen, die normalerweise am zugelassenen Standort eines Händlers oder einer Werkstatt nicht verfügbar oder in Umlauf sind⁶², oder durch Errichtung eines Lieferpunktes, eines Lagers oder einer Verkaufs- oder Auslieferungsstelle, um die Geschäfte mit Kunden oder ihren Vermittlern zu erleichtern.

Der „passive Verkauf“ bezieht sich auf Bearbeitung von Anfragen von Kunden oder ihrer ordnungsgemäß bevollmächtigten Vermittler, um die man sich nicht aktiv bemüht hat, einschließlich der Lieferung von Kraftfahrzeugen oder Ersatzteilen an solche Kunden oder Vermittler. Eine allgemeine Werbung oder Verkaufsförderung in Medien, die normalerweise am Standort des Händlers oder der Werkstatt verfügbar oder im Umlauf sind, oder im Internet stellen passive Verkaufsmethoden dar.

⁶² In einem auf territorialer Exklusivität beruhenden Vertriebssystem wird der Standort als sein ausschließliches Gebiet betrachtet.

4.5. Besondere Voraussetzungen (Artikel 5)

Artikel 5

Besondere Voraussetzungen

1. Mit Bezug auf den Verkauf von neuen Kraftfahrzeugen, Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen oder Ersatzteilen gilt die Freistellung nicht für folgende in vertikalen Vereinbarungen enthaltene Verpflichtungen:
 - (a) alle unmittelbaren oder mittelbaren Wettbewerbsverbote;
 - (b) alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen, welche die Möglichkeiten von zugelassenen Werkstätten einschränken, Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für Fahrzeuge konkurrierender Lieferanten zu erbringen;
 - (c) alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen, welche die Mitglieder eines Vertriebssystems veranlassen, Kraftfahrzeuge oder Ersatzteile bestimmter konkurrierender Lieferanten nicht zu verkaufen oder Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für Kraftfahrzeuge bestimmter konkurrierender Lieferanten nicht zu erbringen;
 - (d) alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen, die den Händler oder die zugelassene Werkstatt veranlassen, nach Beendigung der Vereinbarung Kraftfahrzeuge nicht herzustellen, zu beziehen, zu verkaufen oder weiterzuverkaufen oder Instandsetzungs- oder Wartungsdienstleistungen nicht zu erbringen;
2. Mit Bezug auf den Verkauf von neuen Kraftfahrzeugen gilt die Freistellung nicht für folgende in vertikalen Vereinbarungen enthaltene Verpflichtungen:
 - (a) alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen, die den Einzelhändler veranlassen, keine Leasingdienstleistungen für Vertragswaren oder ihnen entsprechende Waren zu verkaufen;
 - (b) alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen, welche die Möglichkeiten von Händlern von Personenkraftwagen oder leichten Nutzfahrzeugen in einem selektiven Vertriebssystem einschränken, zusätzliche Verkaufs- oder Auslieferungsstellen an anderen Standorten im Gemeinsamen Markt zu errichten, an denen selektiver Vertrieb verwendet wird;
3. Mit Bezug auf Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen und den Verkauf von Ersatzteilen gilt die Freistellung nicht für alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen betreffend den Standort der Niederlassung einer zugelassenen Werkstatt in einem selektiven Vertriebssystem.

Artikel 5 enthält eine Liste von sieben spezifischen Verpflichtungen, auf die sich die Freistellung im Rahmen der Verordnung nicht erstreckt. Wenn die entsprechenden Verpflichtungen von den übrigen Bestimmungen einer Vereinbarung getrennt werden können, so kommt der Rest der Vereinbarung weiterhin in den Genuss der Gruppenfreistellung. Die besonderen Voraussetzungen schließen sowohl die Verwendung direkter als auch indirekter Mittel zur Erreichung dieser Wettbewerbsbeschränkungen von der Anwendung der Verordnung aus.

4.5.1. Mehrmarkenvertrieb

Mit der Verordnung wird angestrebt, den Zugang zu Märkten sicherzustellen und Händlern sowie Werkstätten insbesondere die Möglichkeit zu geben, Fahrzeuge verschiedener Lieferanten, d. h. mehrerer Marken, zu verkaufen und instand zu setzen. In Artikel 5 werden Verpflichtungen, die diesem Ziel zuwiderlaufen, von der Gruppenfreistellung ausgenommen. In Bezug auf den Verkauf von Fahrzeugen,

Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen oder Ersatzteilen sind nach der Verordnung weder unmittelbare noch mittelbare Wettbewerbsverbote zulässig. In vielen Fällen steht die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für Kraftfahrzeuge einer Marke eigentlich nicht in Wettbewerb mit der Erbringung solcher Dienstleistungen für eine andere Marke. Um zugelassenen Werkstätten die Instandsetzung von Fahrzeugen unterschiedlicher Marken zu erlauben, wird die besondere Voraussetzung, mit der Wettbewerbsverbote ausgeschlossen werden, daher durch eine weitere Voraussetzung ergänzt, mit der alle Verpflichtungen von der Gruppenfreistellung ausgenommen werden, die die Möglichkeiten zugelassener Werkstätten einschränken, solche Dienstleistungen für Fahrzeuge konkurrierender Lieferanten zu erbringen.⁶³

Artikel 1

Begriffsbestimmungen

1. Für die Anwendung dieser Verordnung gelten folgende Begriffsbestimmungen:

(...)

- (b) „Wettbewerbsverbote“ sind alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen, die den Käufer veranlassen, keine Waren oder Dienstleistungen herzustellen, zu beziehen, zu verkaufen oder weiterzuverkaufen, die mit den Vertragswaren oder -dienstleistungen im Wettbewerb stehen, sowie alle unmittelbaren oder mittelbaren Verpflichtungen des Käufers, mehr als 30 % seiner auf der Grundlage des Einkaufswertes des vorherigen Kalenderjahres berechneten gesamten Einkäufe von Vertragswaren, ihnen entsprechenden Waren oder Vertragsdienstleistungen sowie ihrer Substitute auf dem relevanten Markt vom Lieferanten oder einem anderen vom Lieferanten bezeichneten Unternehmen zu beziehen. Eine Verpflichtung des Händlers, Kraftfahrzeuge anderer Lieferanten in gesonderten Bereichen des Ausstellungsraums zu verkaufen, um eine Verwechslung der Marken zu vermeiden, stellt kein Wettbewerbsverbot im Sinne dieser Verordnung dar. Die Verpflichtung des Händlers, für verschiedene Kraftfahrzeugmarken markenspezifisches Verkaufspersonal zu beschäftigen, stellt ein Wettbewerbsverbot im Sinne dieser Verordnung dar, es sei denn, der Händler entscheidet sich dafür, markenspezifisches Verkaufspersonal zu beschäftigen, und der Lieferant trägt alle dabei anfallenden zusätzlichen Kosten. (...)

Zu den Wettbewerbsverboten zählen insbesondere Bestimmungen, durch die Vorteile oder Anreize ausdrücklich davon abhängig gemacht werden, dass ein Mitglied des Netzes nur Waren des Lieferanten verkauft oder dass es keine Waren anbietet, die mit den Vertragswaren in Wettbewerb stehen.

Die Verordnung schließt mittelbare oder unmittelbare Verpflichtungen aus, nach denen Händler oder Werkstätten mehr als 30 % ihrer Einkäufe von Fahrzeugen oder Ersatzteilen, die zum selben relevanten Markt gehören, von einem einzigen Lieferanten beziehen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Händler oder Werkstätten dazu verpflichtet werden können, die angegebene Menge (bis zu 30 % der Einkäufe) direkt beim Lieferanten zu kaufen. Sie können dieselben Waren auch von anderen, vom Lieferanten bezeichneten Quellen beziehen, wie zum Beispiel von jedem anderen Unternehmen

⁶³ Artikel 5 Absatz 1 Buchstaben a) und b).

innerhalb des Vertriebssystems. Allgemeine Verpflichtungen oder Erfordernisse, die objektiv betrachtet die Mitglieder des Netzes eines Lieferanten nicht daran hindern, 70 % ihres Bedarfs an substituierbaren Waren oder Dienstleistungen von anderen Lieferanten, die konkurrierende Waren erzeugen, zu beziehen, fallen unter die Gruppenfreistellung.⁶⁴ Sofern der Markt nicht gegen konkurrierende Hersteller abgeschottet wird, führen solche Verpflichtungen nicht zu Wettbewerbsproblemen. Treuerabatte, die auf einem bestimmten Anteil (über 30 %) der Einkäufe beruhen, wären zum Beispiel ein mittelbares Wettbewerbsverbot, während dies für eine Skala von abnehmenden Preisen auf der Grundlage der Bezugsmenge in absoluten Zahlen und in Verbindung mit Skaleneffekten nicht zuträfe. Bei Meinungsverschiedenheiten darüber, ob unmittelbare oder mittelbare Wettbewerbsverbote den Verkauf verschiedener Marken in spezifischen Fällen behindern, kann ein unabhängiger Dritter oder ein Schiedsrichter angerufen werden.⁶⁵

Frage 13: Bedeutet die Obergrenze von 30 % der jährlichen Bezugsmenge, dass Käufer die Waren nicht von einem einzigen Lieferanten beziehen dürfen?

Nein. Das Wettbewerbsverbot bezieht sich auf die Freiheit der Händler oder Werkstätten, konkurrierende Produkte zu kaufen und weiterzuverkaufen. In der Verordnung ist nur vorgesehen, dass die Gruppenfreistellung für unmittelbare oder mittelbare Verpflichtungen nicht gilt, die den Händler dazu veranlassen oder zwingen, mehr als 30 % seines Bedarfs einer bestimmten Produktart von einem einzigen Lieferanten zu kaufen. Die Obergrenze von 30 % für unmittelbare oder mittelbare Wettbewerbsverbote ermöglicht es somit allen Mitgliedern des Netzes, die dies wollen, Waren von mindestens drei verschiedenen konkurrierenden Herstellern zu kaufen und zu verkaufen. Dies bedeutet nicht, dass die Freistellung entfällt, wenn sich ein Händler oder eine Werkstatt aus freien Stücken dafür entscheidet, nur Waren eines einzigen Lieferanten zu verkaufen.

Frage 14: Kann ein Lieferant besondere Voraussetzungen für den Verkauf seiner Kraftfahrzeuge durch einen Mehrmarkenhändler vorsehen?

Die Gruppenfreistellung erstreckt sich nicht mehr auf Verpflichtungen für den Verkauf von konkurrierenden Kraftfahrzeugen, die nach der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 zulässig waren, wie zum Beispiel getrennte Verkaufslokale und Geschäftsführung für jede Marke oder Verkauf jeder Marke über eine eigene Rechtspersönlichkeit.⁶⁶ Allerdings deckt die Verordnung Bestimmungen über den Verkauf von Fahrzeugen verschiedener Marken in gesonderten Bereichen eines einzigen Ausstellungsraums ab. Ferner erstreckt sie sich auf Fälle, in denen der Händler beschließt, markenspezifisches Verkaufspersonal zu beschäftigen, und der Lieferant die gesamten zusätzlichen Kosten dafür bezahlt.⁶⁷ Die Verordnung gestattet jedoch nicht die Gewährung von irgendwelchen Vorteilen, die über die tatsächlichen, für solches Personal anfallenden Kosten hinausgehen. Die Freistellung gilt auch für eine Verpflichtung, das gesamte Fahrzeugprogramm auszustellen, wenn dies

⁶⁴ Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben b) und c).

⁶⁵ Artikel 3 Absatz 6 Buchstabe e).

⁶⁶ Artikel 3 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95.

⁶⁷ Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b).

die Ausstellung oder den Verkauf von Kraftfahrzeugen anderer Lieferanten nicht unmöglich macht oder unverhältnismäßig erschwert.⁶⁸

Frage 15: Erstreckt sich die Verordnung auf Wettbewerbsverbote, denen der Käufer im Gegenzug dafür zustimmt, dass ihm der Lieferant Darlehen gewährt oder direkt in sein Geschäftsgelände oder seine Ausstattung investiert?

Im Gegensatz zur Verordnung (EG) Nr. 2790/1999⁶⁹ gilt die Verordnung weder für Wettbewerbsverbote mit einer bestimmten Dauer, noch sieht sie Ausnahmen für den Fall vor, dass Waren oder Dienstleistungen in Räumlichkeiten und auf Grundstücken verkauft werden, die Eigentum des Lieferanten sind oder von ihm gemietet oder gepachtet wurden. Nicht abgedeckt werden auch Teilinvestitionen in solche Räumlichkeiten oder deren Ausstattung und Finanzierungen, die vom Lieferanten zur Behinderung des Verkaufs konkurrierender Marken oder Produkte benutzt werden. Darlehen für den Kauf von Schmierölen zum Beispiel, die jederzeit zurückgezahlt werden können und die den Käufer weder unmittelbar noch mittelbar davon abhalten, konkurrierende Waren zu verkaufen, stellen hingegen keine Wettbewerbsverbote dar.

4.5.2. Standorte zugelassener Händler oder Werkstätten in selektiven Vertriebssystemen

Die Verordnung erstreckt sich nicht auf Beschränkungen der Freiheit einer zugelassenen Werkstatt, sich an einem beliebigen Ort in Gebieten des Gemeinsamen Marktes niederzulassen, wenn ein selektiver Vertrieb — sei es in quantitativer oder qualitativer Hinsicht — angewandt wird.⁷⁰ Darüber hinaus gilt die Freistellung ab dem 1. Oktober 2005 nicht mehr für Beschränkungen, die einen zugelassenen Händler für Personenkraftwagen oder leichte Nutzfahrzeuge daran hindern, zusätzliche Verkaufs- oder Auslieferungsstellen im Gebiet des Gemeinsamen Marktes einzurichten, wo quantitativer oder qualitativer selektiver Vertrieb angewandt wird. Die Verwendung von Standortklauseln in Vereinbarungen über den Vertrieb solcher Fahrzeuge ist daher nicht mit der Verordnung vereinbar.

⁶⁸ Erwägungsgrund 27.

⁶⁹ Artikel 5 Buchstabe a) und Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b).

⁷⁰ Artikel 5 Absatz 3. Siehe auch die Definitionen für den selektiven Vertrieb in Artikel 1 Absatz 1 Buchstaben f), g) und h).

Artikel 1

Begriffsbestimmungen

1. Für die Anwendung dieser Verordnung gelten folgende Begriffsbestimmungen:

(...)

- (o) „Personenkraftwagen“ sind Kraftfahrzeuge, die der Beförderung von Personen dienen und zusätzlich zum Fahrersitz nicht mehr als acht Sitze aufweisen.
- (p) „Leichte Nutzfahrzeuge“ sind Kraftfahrzeuge, die der Beförderung von Waren oder Personen dienen und deren zulässige Gesamtmasse 3,5 Tonnen nicht überschreitet; werden von einem leichten Nutzfahrzeug auch Ausführungen mit einer zulässigen Gesamtmasse von mehr als 3,5 Tonnen verkauft, gelten sämtliche Ausführungen dieses Fahrzeugs als leichte Nutzfahrzeuge. (...)

Frage 16: Für den Vertrieb welcher Arten von Fahrzeugen sind Standortklauseln nach der Verordnung noch zulässig?

Die Freiheit zur Errichtung zusätzlicher Geschäftsstellen betrifft den Verkauf von Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen mit einer zulässigen Gesamtmasse von weniger als 3,5 Tonnen in einem selektiven Vertriebssystem. Wenn Nutzfahrzeughändler in selektiven Vertriebssystemen Modelle von leichten Nutzfahrzeugen verkaufen, von denen es Ausführungen mit einer zulässigen Gesamtmasse von weniger aber auch von mehr als 3,5 Tonnen gibt, dann sind Standortklauseln für diese Modelle nach der Verordnung ebenfalls nicht zulässig. Standortklauseln, die die Errichtung von zusätzlichen Geschäftsstellen für andere Kraftfahrzeuge wie Lkw und Busse einschränken, sind jedoch zulässig.⁷¹

Frage 17: Können Verpflichtungen, die den besonderen Voraussetzungen der Verordnung nicht entsprechen, die Voraussetzungen für eine Einzelfreistellung erfüllen?

Die in der Verordnung festgelegten besonderen Voraussetzungen sind zahlreicher und strenger als die entsprechenden Bestimmungen der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 oder der bisherigen Gruppenfreistellungsverordnungen (EG) Nr. 1475/95 und (EWG) Nr. 123/85 für den Kraftfahrzeugsektor.⁷² Im Hinblick auf die Erfordernisse von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag schließen die in Artikel 5 festgelegten besonderen Voraussetzungen mehrere Verpflichtungen aus, die nach diesen anderen Verordnungen freigestellt sind oder waren. Aus der Tatsache, dass die Verordnung für vertikale Vereinbarungen im Kraftfahrzeugsektor einen anspruchsvolleren Rechtsrahmen schafft, ergibt sich, dass mit Artikel 5 unvereinbare Verpflichtungen zu schwerwiegenden wettbewerblichen Bedenken führen können, die nur im Rahmen einer Einzelfallprüfung bewertet werden können. Die Unternehmen werden aufgefordert, diese Prüfung selbst

⁷¹ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe d) und Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b) in Bezug auf Personenkraftwagen und leichte Nutzfahrzeuge und Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe e) in Bezug auf andere Kraftfahrzeuge.

⁷² Siehe Erwägungsgründe 1 bis 4.

vorzunehmen. Anhaltspunkte hierfür können sie den Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen entnehmen, in denen die Politik der Kommission bei der Beurteilung von Einzelfällen beschrieben wird.⁷³

4.6. Entzug des Vorteils der Gruppenfreistellung (Artikel 6)

Artikel 6

Entzug des Vorteils der Verordnung

1. Die Kommission kann den mit dieser Verordnung verbundenen Rechtsvorteil nach Artikel 7 Absatz 1 der Verordnung Nr. 19/65/EWG im Einzelfall entziehen, wenn eine nach dieser Verordnung freigestellte vertikale Vereinbarung gleichwohl Wirkungen hat, welche mit den Voraussetzungen von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags unvereinbar sind; dies gilt insbesondere, wenn
 - (a) der Zugang zum relevanten Markt oder der Wettbewerb auf diesem durch die kumulative Wirkung nebeneinander bestehender Netze gleichartiger vertikaler Beschränkungen, die von miteinander im Wettbewerb stehenden Lieferanten oder Käufern angewandt werden, in erheblichem Maß beschränkt wird,
 - b) der Wettbewerb auf einem Markt beschränkt wird, auf dem ein Lieferant nicht wirksamem Wettbewerb anderer Lieferanten ausgesetzt ist,
 - (c) sich Preise oder Lieferbedingungen für Vertragswaren oder ihnen entsprechende Waren zwischen räumlichen Märkten erheblich voneinander unterscheiden oder
 - (d) innerhalb eines räumlichen Marktes ohne sachliche Rechtfertigung unterschiedliche Preise oder Verkaufsbedingungen angewandt werden.
2. Wenn eine unter die Freistellung fallende Vereinbarung im Gebiet eines Mitgliedstaats oder in einem Teil desselben, der alle Merkmale eines gesonderten räumlichen Marktes aufweist, im Einzelfall Wirkungen hat, die mit den Voraussetzungen von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags unvereinbar sind, so kann die zuständige Behörde dieses Mitgliedstaats den Vorteil der Anwendung dieser Verordnung mit Wirkung für das betroffene Gebiet unter den gleichen Voraussetzungen wie in Absatz 1 entziehen.

Die Kommission oder in bestimmten Fällen die Wettbewerbsbehörde eines Mitgliedstaats kann den Vorteil der Freistellung in Bezug auf bestimmte Vereinbarungen entziehen, wenn sie feststellt, dass die in Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag festgelegten Voraussetzungen für die Freistellung aufgrund spezifischer Umstände nicht erfüllt werden.

Frage 18: Unter welchen Umständen kann die Kommission den Vorteil der Verordnung entziehen?

Artikel 6 enthält eine nicht abschließende Aufzählung von Umständen, bei deren Vorliegen die Kommission ihr Recht zum Entzug des Vorteils der Gruppenfreistellung für bestimmte vertikale Vereinbarungen ausüben kann. Die Aufzählung gibt Lieferanten und Händlern einen Hinweis darauf, welche Umstände oder Verhaltensweisen die Kommission zum Entzug der Gruppenfreistellung veranlassen könnten. Allerdings kann das genaue Ausmaß, bei dem zum Beispiel eine Beschränkung des Zugangs zu einem relevanten Markt oder des wirksamen Wettbewerbs auf diesem dazu führt, dass eine oder mehrere der vier kumulativen Voraussetzungen des Artikels 81 Absatz 3 EG-Vertrag nicht erfüllt

⁷³ Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Abschnitt VI — Vorgehensweise im Einzelfall.

werden, nur im Einzelfall festgestellt werden. Die Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen enthalten Informationen über die Vorgehensweise und die Kernpunkte im Zusammenhang mit einem Entzug des Vorteiles der Freistellung durch die Kommission und die Mitgliedstaaten.⁷⁴

4.7. Nichtanwendung auf einem relevanten Markt (Artikel 7)

Artikel 7

Nichtanwendbarkeit der Verordnung

1. Gemäß Artikel 1a der Verordnung Nr. 19/65/EWG kann die Kommission durch Verordnung erklären, dass in Fällen, in denen mehr als 50 % eines relevanten Marktes von nebeneinander bestehenden Netzen gleichartiger vertikaler Beschränkungen erfasst werden, die vorliegende Verordnung auf vertikale Vereinbarungen, die bestimmte Beschränkungen des Wettbewerbs auf diesem Markt vorsehen, keine Anwendung findet.
2. Eine Verordnung im Sinne von Absatz 1 wird frühestens ein Jahr nach ihrem Erlass anwendbar.

Frage 19: Unter welchen Umständen kann die Verordnung auf einen relevanten Markt nicht angewandt werden?

Bei Vorliegen eines kumulativen Effekts ermächtigt die Verordnung die Kommission, verpflichtet sie aber nicht dazu, die Nichtanwendbarkeit der Gruppenfreistellung in Bezug auf spezifische vertikale Beschränkungen zu erklären. Die Tatsache, dass mehr als 50 % eines relevanten Marktes von nebeneinander bestehenden Netzen gleichartiger vertikaler Beschränkungen erfasst werden, muss an sich noch nicht zu einer Nichtanwendbarkeit der Verordnung führen. Auch muss sich die Nichtanwendbarkeit der Verordnung nicht unbedingt auf die gesamte vertikale Vereinbarung beziehen. Sie kann sich auch nur auf einzelne Beschränkungen oder Bestimmungen erstrecken.

Wenn zum Beispiel mehr als 50 % der Lieferanten auf einem relevanten Markt die genaue Gesamtzahl der Händler dadurch festlegen, dass sie quantitative selektive Vertriebssysteme betreiben, die eindeutig verhindern sollen, dass Gruppen von Händlern Zugang zum Markt erhalten, obwohl sie die fraglichen Fahrzeuge auf angemessene Weise verkaufen können, so könnte dies zu einem geringeren markeninternen Wettbewerb und auch einem schwächeren Wettbewerb zwischen den Marken sowie zu höheren Preisen für die Verbraucher führen. Die Nichtanwendbarkeit der Verordnung in Bezug auf die Beschränkung der Händlerzahl kann im Interesse der Verbraucher sein. Würde der Vorteil der Anwendbarkeit der Gruppenfreistellung nur in Bezug auf dieses quantitative Kriterium erklärt, so hieße dies, dass die Freistellung noch für den selektiven Vertrieb und für quantitative Auswahlkriterien wie Mindestabsatzverpflichtungen gelten würde, da hierdurch die Anzahl der Händler auf weniger direkte Weise beschränkt wird.

Die Erklärung der Nichtanwendbarkeit der Gruppenfreistellung auf bestimmte vertikale Beschränkungen erfordert ebenso wie nach der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 den Erlass einer besonderen Verordnung. Die Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen bieten Informationen über die Vorgehensweise und die Kernpunkte im

⁷⁴ Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Abschnitt IV, Randnummern 71 bis 79.

Zusammenhang mit der Erklärung der Nichtanwendbarkeit.⁷⁵ Eine solche spezifische Verordnung über die Nichtanwendbarkeit tritt jedoch frühestens ein Jahr nach ihrem Erlass in Kraft.⁷⁶

4.8. Inkrafttreten und Übergangszeitraum (Artikel 12 und 10)

Artikel 12

Inkrafttreten und Geltungsdauer

1. Diese Verordnung tritt am 1. Oktober 2002 in Kraft.
2. Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b) gilt ab dem 1. Oktober 2005.
3. Diese Verordnung gilt bis zum 31. Mai 2010.

Artikel 10

Übergangszeitraum

Das Verbot nach Artikel 81 Absatz 1 des Vertrages gilt vom 1. Oktober 2002 bis zum 30. September 2003 nicht für Vereinbarungen, die am 30. September 2002 bereits in Kraft waren und die die Voraussetzungen für eine Freistellung zwar nach der Verordnung (EG) Nr. 1475/95, nicht aber nach der vorliegenden Verordnung erfüllen.

Die Verordnung gilt vom 1. Oktober 2002 bis zum 31. Mai 2010. Neue Vereinbarungen, die am oder nach dem 1. Oktober 2002 in Kraft treten, müssen der neuen Verordnung entsprechen, wenn die Gruppenfreistellung für sie gelten soll. Damit alle Marktbeteiligten Zeit haben, die am 30. September 2002 (Tag des Auslaufens der Verordnung (EG) Nr. 1475/95) bestehenden und schon in Kraft befindlichen vertikalen Vereinbarungen, die mit der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 vereinbar sind, anzupassen, gilt für solche Vereinbarungen ein Übergangszeitraum bis zum 30. September 2003. Während dieses Übergangszeitraumes stellt die neue Verordnung diese Vereinbarungen vom Verbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag frei.⁷⁷ Sollten derartige Vereinbarungen am 1. Oktober 2003 noch bestehen und der neuen Verordnung widersprechen, so sind sie nicht mehr nach Artikel 10 vom Verbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag freigestellt. In der Praxis müssen diese Vereinbarungen und alle ihre relevanten Bestimmungen ab 1. Oktober 2003 den Erfordernissen der Verordnung entsprechen, damit sie in den Genuss der Gruppenfreistellung kommen.

Frage 20: Wie können Verträge, die der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 entsprechen, während des Übergangszeitraums beendet werden?

Eine Voraussetzung für die Anwendung der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 war, dass die Kündigungsfrist für Händlerverträge mindestens zwei Jahre beträgt; bei Zahlung einer Entschädigung oder bei einer Umstrukturierung des gesamten oder eines wesentlichen

⁷⁵ Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Abschnitt IV, Randnummern 80 bis 89.

⁷⁶ Anstelle von sechs Monaten, wie in der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 vorgesehen.

⁷⁷ Siehe Abschnitt 5.3.8.

Teiles des Vertriebsnetzes musste sie mindestens ein Jahr betragen. Bei Meinungsverschiedenheiten musste die Möglichkeit bestehen, den Fall einem sachverständigen Dritten, einem Schiedsrichter oder dem nach nationalem Recht zuständigen Gericht zur Entscheidung vorzulegen.⁷⁸ Die Tatsache, dass die Geltungsdauer der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 am 30. September 2002 endet und sie durch eine neue Verordnung ersetzt wird, bedeutet noch nicht, dass ein Vertriebsnetz umgestaltet werden muss. Nach dem Inkrafttreten der Verordnung kann ein Fahrzeughersteller dennoch beschließen, sein Netz zu einem wesentlichen Teil umzustrukturieren.⁷⁹ Um die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 einzuhalten und den Übergangszeitraum in Anspruch nehmen zu können, müssen Vertragskündigungen zwei Jahre im Voraus erfolgt sein, es sei denn, es erfolgt eine Umstrukturierung des Händlernetzes oder es besteht eine Verpflichtung zur Zahlung einer Entschädigung.

Frage 21: Kann es während des Übergangszeitraums zu Konflikten zwischen Rechten aus Vereinbarungen, die der neuen Verordnung entsprechen, und Rechten aus Vereinbarungen, die der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 entsprechen, kommen, insbesondere hinsichtlich der von der neuen Verordnung eingeführten Neuerungen?

Nein. Während des Übergangszeitraumes besteht ein automatischer Schutz, der gewährleistet, dass die Verordnung bis zum 1. Oktober 2003 die Rechte und Pflichten, die am 30. September 2002 bestanden, nicht in Frage stellt. Folglich gilt bis zum 30. September 2003 das Verbot nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht für „alte Vereinbarungen“, die zwei kumulative Voraussetzungen erfüllen, nämlich dass ihre relevanten ausdrücklichen Bestimmungen i) am 30. September 2002 in Kraft sind und ii) die Voraussetzungen einer Freistellung gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 erfüllen.

Frage 22: Können die Rechte eines Händlers auf ein bestimmtes Vertragsgebiet der Eröffnung einer neuen zugelassenen Werkstatt für eine Marke während des Übergangszeitraums entgegenstehen?

Nur unter gewissen Umständen. Eine Werkstatt könnte zum Beispiel verlangen, ab dem 19. Dezember 2002 für eine bestimmte Marke in einem bestimmten Gebiet zugelassen und mit Ersatzteilen für diese Marke versorgt zu werden, wobei der Lieferant in diesem Gebiet einen qualitativen selektiven Vertrieb anwendet. Wenn eine Vereinbarung, die am 30. September 2002 in Kraft war und am 19. Dezember 2002 noch in Kraft ist, ausdrücklich vertraglich festlegt, dass nur ein einziger Händler des Vertriebssystems im fraglichen Gebiet mit Ersatzteilen dieser Marke beliefert wird⁸⁰, so kann die Werkstatt bis zum 1. Oktober 2003 nicht geltend machen, diese vertragliche Regelung in dem Händlervertrag verstosse gegen Artikel 81 EG-Vertrag.

⁷⁸ Artikel 5 Absatz 2 Nummer 2 und Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95.

⁷⁹ Siehe Abschnitt 5.3.8.

⁸⁰ Siehe Artikel 5 Absatz 3 der neuen Verordnung und Artikel 1 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95.

Frage 23: Können Händler während des Übergangszeitraums daran gehindert werden, zusätzliche Marken in ihr Angebot aufzunehmen?

Nur unter gewissen Umständen. Ein Händler der Marke A will zum Beispiel ab 1. Januar 2003 neue Kraftfahrzeuge der Marke B an seinem derzeitigen und einzigen Verkaufsort, an dem er neue Kraftfahrzeuge der Marke A verkauft, anbieten. Wenn seine Vereinbarung mit dem Hersteller A, die am 30. September 2002 in Kraft war und am 1. Januar 2003 noch in Kraft ist, ausdrücklich verbietet, dass er eine andere Marke in denselben Räumlichkeiten verkauft⁸¹, so kann der Händler bis zum 1. Oktober 2003 nicht geltend machen, dass eine solche Bestimmung gegen Artikel 81 EG-Vertrag verstößt. Der Hersteller A kann allerdings nur dann gegen eine solche Nutzung derselben Verkaufsräumlichkeiten Einspruch erheben, wenn die bisher bestehende Vereinbarung ausdrücklich diesbezügliche Bestimmungen enthält.

Frage 24: Kommt es dadurch, dass zusätzliche Produkte wie Schmieröle und weitere Vereinbarungen zum Beispiel mit Ersatzteilgroßhändlern nun in den Geltungsbereich der Verordnung fallen, während des Übergangszeitraums zu Konflikten mit den bisher für solche Produkte und Vereinbarungen geltenden Regelungen gemäß der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999?

Nein. Die Prüfung von Vereinbarungen in Bezug auf Produkte oder Dienstleistungen, die bisher nicht in den Geltungsbereich der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 fielen und die Freistellungsvoraussetzungen der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 erfüllen, wird während des in Artikel 10 festgelegten Übergangszeitraums normalerweise keine Priorität darstellen, was die Durchsetzung der neuen Verordnung durch die Kommission betrifft. Es ist wahrscheinlich, dass solche Vereinbarungen während dieser Zeit in den Genuss einer Einzelfreistellung gelangen könnten. Nach dem Ende des Übergangszeitraums am 30. September 2003 gelten bezüglich dieser Vereinbarungen die Grundsätze, die auch für Erzeugnisse und Vereinbarungen gelten, die unter die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 fielen (siehe oben).

⁸¹ Siehe Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe a) und Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b) der neuen Verordnung und Artikel 3 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95.

4.9. Überwachung und Bewertungsbericht (Artikel 11)

Artikel 11

Überwachung und Bewertungsbericht

1. Die Kommission wird die Anwendung dieser Verordnung regelmäßig überwachen, insbesondere im Hinblick auf deren Auswirkungen auf
 - (a) den Wettbewerb im Bereich des Kraftfahrzeugvertriebs und im Bereich der Instandsetzung und Wartung im Gemeinsamen Markt oder den relevanten Teilen dieses Marktes,
 - b) die Struktur und den Konzentrationsgrad im Bereich des Kraftfahrzeugvertriebs sowie die sich daraus ergebenden Folgen für den Wettbewerb.
2. Die Kommission erstellt spätestens am 31. Mai 2008 einen Bericht über die Funktionsweise dieser Verordnung und berücksichtigt dabei insbesondere die Voraussetzungen des Artikels 81 Absatz 3.

Die Kommission wird die Anwendung der Verordnung regelmäßig überwachen, insbesondere im Hinblick auf ihre Auswirkungen auf den Wettbewerb im Bereich des Kraftfahrzeugvertriebs und Kundendienstes im Gemeinsamen Markt oder den relevanten Teilen dieses Marktes.⁸² Dazu werden eine regelmäßige Überwachung der Preisunterschiede im Binnenmarkt und gegebenenfalls spezifische Untersuchungen der in den Artikeln 6 und 7 der Verordnung erwähnten Umstände gehören. Ferner wird sich diese Überprüfung auf die Auswirkungen dieser Verordnung auf die Struktur und den Konzentrationsgrad im Bereich des Kraftfahrzeugvertriebs sowie auf die sich daraus ergebenden Folgen für den Wettbewerb erstrecken. Im Zusammenhang mit der dezentralen Anwendung des Artikels 81 EG-Vertrag in der Zukunft ist damit zu rechnen, dass diese Überwachung in enger Zusammenarbeit mit den nationalen Wettbewerbsbehörden durchgeführt wird.

Wie bei der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 wird die Kommission eine Bewertung der Funktionsweise der Verordnung vornehmen, bevor ihre Geltungsdauer endet, und bis spätestens 31. Mai 2008 einen Bericht erstellen.

⁸² Siehe Erwägungsgrund 38.

5. DURCH DIE VERORDNUNG EINGEFÜHRTE RECHTE, PFLICHTEN UND MÖGLICHKEITEN

In diesem Kapitel wird die Verordnung in Form von „Fragen und Antworten“ aus der Sicht der verschiedenen Betroffenen, einschließlich der Verbraucher, erläutert. Nach Möglichkeiten wird bei den hier erörterten Aspekten auf die anderen Abschnitte des Leitfadens verwiesen, in denen vor allem die technischen Aspekte der Verordnung erläutert werden.

5.1. Verbraucher: Mehr Wahlmöglichkeiten gemäß den Grundsätzen des Binnenmarktes

Die Notwendigkeit, die Vorteile der Vertriebssysteme für die Verbraucher zu steigern, ist ein Kernstück der Politik der Kommission für den Kraftfahrzeugsektor. Durch die Stärkung des Wettbewerbs in den Bereichen Verkauf von Fahrzeugen, Kundendienst und Instandsetzung sowie Verkauf von Ersatzteilen fördert die Verordnung (EG) Nr. 1400/2000 die Wahlmöglichkeiten für die Verbraucher.

Obwohl diese Politik nicht auf eine Harmonisierung der Preise ausgerichtet ist, enthält die Gruppenfreistellungsverordnung eine Reihe von Maßnahmen, die den Verbrauchern die Ausübung ihres Binnenmarktrechts erleichtern sollen, die Preisunterschiede zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten zu nutzen und ihr Fahrzeug an einem beliebigen Ort kaufen zu können. Insbesondere sind viele der Beschränkungen für den Einsatz von Vermittlern durch Verbraucher nach der Gruppenfreistellungsverordnung nicht mehr zulässig. Die neuen Regeln fördern den aktiven Verkauf und die Eröffnung neuer Geschäftsstellen und enthalten eine Klärung bezüglich des Einsatzes des Internets. Durch die neuen Regeln wird es für die Händler einfacher, Kunden überall im Binnenmarkt zu beliefern. Die Verfügbarkeitsklausel, die es Verbrauchern im Rahmen der bisherigen Verordnung (EG) Nr. 1475/95 erlaubte, ein Auto mit den Spezifikationen für ihr Heimatland in einem anderen Mitgliedstaat, wie zum Beispiel Autos mit Rechtslenkung auf dem europäischen Kontinent, zu kaufen, wurde auch in die neuen Regelungen übernommen. Die in Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe f) der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 enthaltene Verfügbarkeitsklausel erstreckt sich auf alle Kraftfahrzeuge, einschließlich leichter Nutzfahrzeuge, die auch im Gemeinsamen Markt verkauft werden.

Da die Freistellung nur für Vereinbarungen gilt, die zugelassene Werkstätten zur Instandsetzung aller Fahrzeuge verpflichten, die von einem Händler des Vertriebssystems verkauft wurden, gewährleistet die Verordnung, dass ein Verbraucher sein Fahrzeug zu jeder zugelassenen Werkstatt in der gesamten Europäischen Union zur Wartung oder Instandsetzung bringen kann. Ferner enthält die Verordnung Maßnahmen mit dem Ziel sicherzustellen, dass die Verbraucher Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten an ihren Autos weiterhin von unabhängigen Werkstätten durchführen lassen können und dass Sicherheit und Umweltschutz gewährleistet bleiben.

Viele dieser Maßnahmen werden in anderen Abschnitten dieses Leitfadens behandelt, da sie sich auf andere Gruppen von Marktbeteiligten unmittelbarer auswirken. Im Folgenden werden eine Reihe von Fragen und Aspekten behandelt, die vor allem die Verbraucher stärker betreffen.

5.1.1. Verkauf

Frage 25: Können die Verbraucher ein Fahrzeug an dem Ort im Binnenmarkt kaufen, wo der Kauf für sie am vorteilhaftesten zu sein scheint?

Die Tatsache, dass Verbraucher Waren an einem beliebigen Ort im Binnenmarkt kaufen können, gehört zu den grundlegenden Errungenschaften der Europäischen Union. Das Recht zum Erwerb eines Kraftfahrzeugs in einem anderen Mitgliedstaat wird durch die Verordnung gestärkt. Ein Hersteller, Importeur oder Gebietshändler darf einem Händler unter keinen Umständen Verkäufe an Kunden verbieten, die ihn direkt, über einen Vermittler oder über das Internet kontaktieren. Wenn ein Lieferant einen Händler anweisen sollte, nicht an Kunden aus anderen Mitgliedstaaten zu verkaufen, wenn er versuchen sollte, den Händler davon abzuschrecken, oder ihm Beschränkungen für den Verkauf an solche Kunden auferlegen sollte, wäre dies eine schwerwiegende Beschränkung des Wettbewerbs, was zur Folge hätte, dass die Gruppenfreistellung nicht für die Vertriebsvereinbarungen des Lieferanten gilt. In den letzten Jahren hat die Kommission mehrere Verstöße gegen die gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln festgestellt, bei denen der Verkauf an ausländische Kunden beschränkt wurde, und hat Geldbußen gegen die betreffenden Unternehmen verhängt.⁸³

Frage 26: Kann sich ein Händler in einem anderen Mitgliedstaat weigern, einem Kunden ein Auto zu verkaufen?

Im Normalfall veranlasst der Geschäftssinn einen Händler dazu, möglichst viele Autos zu verkaufen, da sein Gewinn um so höher ist, je mehr er verkauft. Wie Einzelhändler, die andere Waren verkaufen, kann ein Kfz-Händler jedoch beschließen, einem Kunden kein Auto zu verkaufen, sofern er dies aus eigenem Antrieb tut und nicht auf Anweisung des Lieferanten. Wenn ein Lieferant⁸⁴ einem Händler vorschreiben sollte, nicht an Kunden aus anderen Mitgliedstaaten zu verkaufen, oder versuchen sollte, ihn davon abzuschrecken⁸⁵, wäre dies eine schwerwiegende Beschränkung des Wettbewerbs und höchstwahrscheinlich ein Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag.

Frage 27: Muss ein Verbraucher, der ein Fahrzeug bei einem Händler in einem anderen Mitgliedstaat bestellt, länger warten, bis sein Auftrag erfüllt wird?

Normalerweise sollten die Lieferfristen nicht länger sein als für ein Fahrzeug mit ähnlichen Spezifikationen in der lokalen Ausführung. Wenn sich herausstellen sollte, dass ein Lieferant die Auslieferung von Fahrzeugen an seine Händler zum Verkauf an ausländische Kunden ungebührlich lange verzögert, um diese Kunden vom Erwerb eines Fahrzeugs in einem anderen Mitgliedstaat abzubringen, so wäre dies eine schwerwiegende Beschränkung des Wettbewerbs. Wenn zum Beispiel ein dänischer Verbraucher ein Auto

⁸³ Entscheidungen der Kommission, mit denen Geldbußen gegen Volkswagen (1998 und 2001), Opel (2000) und DaimlerChrysler (2001) verhängt wurden. Die genauen Quellenangaben dieser Entscheidungen werden in Anhang I angegeben.

⁸⁴ D. h. ein Hersteller, Importeur oder Gebietshändler.

⁸⁵ Zum Beispiel durch Einschränkung der Fahrzeuglieferungen.

eines bestimmten Modells mit Linkslenkung, getönten Scheiben, 16-Ventil-Motor und Schiebedach bei einem irischen Händler bestellt, dann sollte die Lieferfrist für einen solchen Auftrag⁸⁶ vergleichbar sein mit derjenigen, die ein irischer Verbraucher akzeptieren muss, der ein Auto dieses Modells mit Rechtslenkung, getönten Scheiben, 16-Ventil-Motor und Schiebedach beim selben Händler bestellt. Jede längere Lieferfrist muss begründbar sein.

Frage 28: Kann ein Lieferant einen Verbraucher aus einem anderen Mitgliedstaat auf eine Konformitätsbescheinigung warten lassen?

Nein. Der Lieferant muss einem Händler systematisch sämtliche die Konformitätsbescheinigung betreffenden Unterlagen zum Zeitpunkt der Lieferung des Fahrzeugs an den Verbraucher oder seinen Vermittler zur Verfügung stellen. Andernfalls kann der Verbraucher das Fahrzeug in einem anderen Mitgliedstaat nicht zum Verkehr zulassen, was eine indirekte Beschränkung des Verkaufs und eine schwerwiegende Beschränkung des Wettbewerbs darstellt.⁸⁷

Frage 29: Kann ein Händler in einem selektiven Vertriebssystem von seinen Kunden verlangen, dass sie Verpflichtungserklärungen/andere Dokumente unterzeichnen, die den Weiterverkauf der Fahrzeuge zur Erzielung kommerziellen Gewinns verbieten, so lange sie neu sind?

Es ist legitim, dass ein Lieferant, der ein selektives Vertriebssystem betreibt, den Verkauf an Wiederverkäufer verhindert, die diesem System nicht angehören. Verbraucher können das Kraftfahrzeug hingegen jederzeit weiterverkaufen, sofern sie nicht tatsächlich als unabhängige Wiederverkäufer tätig sind. Wenn ein Händler auf Anweisungen seines Lieferanten hin Maßnahmen ergreift, um einen Käufer daran zu hindern, ein Fahrzeug aus anderen Gründen als zur Erzielung kommerzieller Gewinne⁸⁸ oder zu einem Zeitpunkt, zu dem es nicht mehr neu ist, weiterzuverkaufen, würde dies eine mittelbare Beschränkung des Verkaufs darstellen.

Frage 30: Kann ein Händler einem Verbraucher, der ein Auto in einem anderen Mitgliedstaat kaufen will, oder einem für einen Verbraucher tätigen Vermittler mitteilen, dass er das betreffende Modell mit den im Heimatland des Verbrauchers gängigen Spezifikationen nicht bestellen oder keine Preisangabe für ein solches Fahrzeug erhalten kann?

Die Lieferanten müssen Händler mit Kraftfahrzeugen mit den in den anderen Mitgliedstaaten gängigen Spezifikationen beliefern.⁸⁹ Wenn ein Lieferant dies nicht tut, würde dies eine schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkung und einen Verstoß gegen die

⁸⁶ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe f).

⁸⁷ Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben b), d) und e).

⁸⁸ Zum Beispiel weil sich die persönlichen Verhältnisse des Verbrauchers seit der Bestellung geändert haben und er nun ein größeres Auto benötigt.

⁸⁹ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe f).

Rechte der Verbraucher im Binnenmarkt darstellen. Allerdings kann der Lieferant sich weigern, ein solches Fahrzeug zu liefern, wenn der Händler die lokale Ausführung des fraglichen Modells normalerweise nicht verkauft, d. h. wenn das Auto keinem Fahrzeug des Vertragsprogramms des Händlers entspricht.⁹⁰

Ein niederländischer Händler der Marke A sollte zum Beispiel in der Lage sein, ein Auto des Modells X mit Rechtslenkung für einen britischen Kunden zu bestellen, außer

- 1) der niederländische Händler verkauft normalerweise keine Autos des Modells X, oder
- 2) Autos des Modells X werden normalerweise nicht in einer Ausführung mit Rechtslenkung hergestellt.

Wenn der Händler das fragliche Modell verkauft, muss er eine Preisauskunft für Ausführungen mit den in den anderen Mitgliedstaaten gängigen Spezifikationen dieses Modells einholen können. Wenn er eine solche Preisangabe nicht prompt erhalten kann, könnte dies eine schwerwiegende Beschränkung des Wettbewerbs durch den Lieferanten darstellen.

Frage 31: Kann der Händler einen Zuschlag für Rechtslenker oder andere ähnliche Zuschläge in Rechnung stellen?

Zuschläge, wie zum Beispiel für eine Rechtslenkung, die verschiedene Fahrzeugspezifikationen in den einzelnen Mitgliedstaaten berücksichtigen und die unterschiedliche Produktions- oder Vertriebskosten widerspiegeln, stellen an sich keine Wettbewerbsbeschränkung dar. Die Höhe des Zuschlags muss allerdings objektiv begründet werden können, insbesondere in Bezug auf die realen Mehrkosten für die Herstellung oder Lieferung des Fahrzeugs. Es gibt keine Faustregel für die Berechnung der objektiv gerechtfertigten Höhe des Zuschlags in einem bestimmten Fall, da die Mehrkosten für die Erzeugung oder Lieferung des fraglichen Fahrzeugs unter anderem je nach Modell variieren können.

Frage 32: Was geschieht, wenn der Händler angibt, er sei angewiesen worden, keine Preisnachlässe für ein bestimmtes Modell zu gewähren?

Die Händler müssen Fahrzeuge unter dem vom Lieferanten empfohlenen Preis verkaufen dürfen.⁹¹ Die Hersteller können keine tatsächlichen Verkaufs- oder Mindestverkaufspreise festlegen. Würde ein Lieferant die Möglichkeit eines Händlers, Preisnachlässe zu gewähren, beschneiden, so wäre dies eine schwerwiegende Beschränkung des

⁹⁰ Zum Beispiel weil das fragliche Modell im Mitgliedstaat, in dem der Händler niedergelassen ist, noch nicht auf den Markt gebracht wurde.

⁹¹ Oder auch zu einem höheren Preis, sofern der Lieferant keinen Höchstverkaufspreis festgesetzt hat. Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe a).

Wettbewerbs⁹², was zur Folge hätte, dass die Gruppenfreistellung für die Vertriebsvereinbarungen des Lieferanten nicht gilt.

Frage 33: Kann ein Lieferant ein spezielles Programm in einem Mitgliedstaat starten, bei dem Verbraucher einen Preisnachlass erhalten, wenn sie das Auto in diesem Land zulassen, aber Verbraucher, die ihre Fahrzeuge in anderen Mitgliedstaaten zulassen, nicht dafür in Frage kommen?

Nein. Ein solches Programm schränkt den Verkauf an Verbraucher aus einem anderen Mitgliedstaat ein und stellt eine schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkung dar, so dass die Gruppenfreistellung für die Vertriebsvereinbarungen eines solchen Lieferanten nicht gelten würde.⁹³

5.1.2. Kundendienst

Frage 34: Muss ein Verbraucher sein Fahrzeug zur Durchführung von Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung/des Kundendienstes zu dem Händler bringen, von dem er es gekauft hat?

Nein. Damit die Verordnung anwendbar ist, muss der Verbraucher das Fahrzeug zu jeder zugelassenen Werkstatt im Netz des Lieferanten in der gesamten EU bringen können. Die Freistellung durch die Verordnung⁹⁴ erstreckt sich nur auf Vereinbarungen mit zugelassenen Werkstätten, wenn der Lieferant alle seine zugelassenen Werkstätten dazu verpflichtet, alle Fahrzeuge der fraglichen Marke instand zu setzen und Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung, des unentgeltlichen Kundendienstes und von Rückrufaktionen ungeachtet des Ortes durchzuführen, an dem das Auto gekauft wurde. Wenn eine zugelassene Werkstatt den Kundendienst für ein Auto, das in ihrem Mitgliedstaat nicht verkauft wird, nicht durchführen kann, so kann sie sich mit der Bitte um Unterstützung an den Lieferanten oder eine zugelassene Werkstatt in einem anderen Mitgliedstaat wenden. Vom Verbraucher, der Instandsetzungsarbeiten im Rahmen der Gewährleistung durchführen lassen will, darf nicht verlangt werden, dass er die Garantie in seinem Heimatland in der EU noch einmal registrieren lassen muss. Der Garantiezeitraum beginnt mit der Auslieferung des Autos durch den zugelassenen Händler. Wenn ein Hersteller, ein Importeur, ein Händler, eine Werkstatt oder ein anderes Unternehmen innerhalb des Netzes Verbraucher daran hindern sollte, die EU-weite Gewährleistung des Herstellers in Anspruch zu nehmen, so würde dies bedeuten, dass eine der grundlegenden Voraussetzungen für die Freistellung der fraglichen Vereinbarungen nicht erfüllt ist.

⁹² Siehe die Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2001 in der Sache COMP/36.693 — Volkswagen, ABl. L 262 vom 2.10.2001, S. 14; siehe auch die *Pressemitteilung IP/01/760 vom 30.5.2001*. Durch die Entscheidung wurde für diesen Verstoß eine Geldbuße verhängt.

⁹³ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben b) und c).

⁹⁴ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b), erster Satz, und Buchstabe d) sowie Erwägungsgrund 17.

Frage 35: Was geschieht, wenn beim Auto eines Verbrauchers ein unter die Gewährleistung fallendes Problem auftritt, dass die lokale zugelassene Werkstatt nicht beheben kann?

Unter diesen Umständen muss der Verbraucher das Fahrzeug möglicherweise dem Händler zurückbringen, bei dem er es gekauft hat, so wie es bei jedem anderen Produkt der Fall wäre.⁹⁵ Wenn der Verbraucher das Auto über einen Vermittler (siehe Abschnitt 5.2) gekauft hat, kann er diesen auch damit beauftragen, das Fahrzeug zu dem Händler zurückzubringen, von dem er es gekauft hat.

Frage 36: Was geschieht, wenn der zugelassene Händler, bei dem ein Verbraucher sein Auto kauft, keinen Kundendienst anbietet und während des Garantiezeitraums eine Störung am Fahrzeug auftritt, die von der Werkstatt, mit der der Händler einen Untervertrag über den Kundendienst abgeschlossen hat, nicht behoben werden kann?

Der Verbraucher kann das Fahrzeug — wie bei allen anderen Konsumgütern — an den Ort zurückbringen, an dem er es erworben hat. Der Händler, der das Fahrzeug verkauft hat, muss dann entweder die Instandsetzung veranlassen oder dem Verbraucher ein Ersatzfahrzeug zur Verfügung stellen, wobei jedoch die Rechte des Verbrauchers auf ein solches vom einzelstaatlichen Vertragsrecht und den Bestimmungen des Kaufvertrags abhängen.⁹⁶

Frage 37: Kann der Hersteller die Gewährleistung verweigern, wenn ein Verbraucher sein Fahrzeug während des Garantiezeitraums von einer unabhängigen Werkstatt instand setzen oder warten lässt?

Wenn der Verbraucher sein Fahrzeug während des Garantiezeitraums des Herstellers von einer unabhängigen Werkstatt instand setzen oder warten lässt, kann die Gewährleistung verloren gehen, falls die durchgeführten Arbeiten fehlerhaft sind. Eine allgemeine Verpflichtung zur Wartung oder Instandsetzung des Autos innerhalb des zugelassenen Netzes während eines solchen Zeitraums würde jedoch die Verbraucher ihres Rechtes berauben, sich für die Wartung oder Instandsetzung ihres Fahrzeugs in einer unabhängigen Werkstatt zu entscheiden, und würde diese Werkstätten insbesondere im Fall einer „erweiterten Gewährleistung“ an einem wirksamen Wettbewerb mit dem zugelassenen Netz hindern.

Frage 38: Was kann ein Verbraucher tun, wenn er meint, dass er durch wettbewerbsfeindliches Verhalten geschädigt wurde?

Er kann eine Beschwerde an die Europäische Kommission oder eine nationale Wettbewerbsbehörde richten.⁹⁷ Er kann eventuell auch eine Schadenersatzklage bei einem

⁹⁵ Dieser Aspekt unterliegt dem einzelstaatlichen Vertragsrecht und nicht den Wettbewerbsregeln der EG.

⁹⁶ Siehe Erwägungsgrund 17.

⁹⁷ Eine Liste dieser Stellen ist unter http://europa.eu.int/comm/competition/national_authorities verfügbar.

einzelstaatlichen Gericht einbringen. Diese Möglichkeit kann jedoch von den nationalen Verfahrensregeln abhängen, so dass der Verbraucher eine Rechtsberatung in Anspruch nehmen sollte, bevor er eine Klage einreicht.

Da nicht alle Probleme, auf die Verbraucher beim Kauf eines Fahrzeugs in einem anderen Mitgliedstaat stoßen, auf eine Verletzung der Wettbewerbsregeln zurückzuführen sind, hat die Kommission eine Liste von Kontaktstellen („Hotlines“) für die meisten Hersteller auf ihrer Website veröffentlicht, um die Beilegung von Streitfällen zu fördern und um zur Beseitigung sonstiger Probleme im Zusammenhang mit dem Erwerb von Fahrzeugen beizutragen.⁹⁸

5.2. Vermittler

Vermittler sind Personen oder Unternehmen, die ein neues Kraftfahrzeug für einen Verbraucher kaufen, ohne Mitglied des jeweiligen Vertriebsnetzes zu sein. Sie dürfen nicht mit unabhängigen Wiederverkäufern verwechselt werden, die ein Fahrzeug zum Weiterverkauf erwerben und nicht im Namen eines bestimmten Verbrauchers tätig werden. Ferner sind sie von Handelsvertretern zu unterscheiden, die Kunden für einen oder mehrere Händler finden. Die Lieferanten können ihre Händler nur dazu verpflichten, sich zu vergewissern, dass der Vermittler über eine gültige, vorher ausgestellte Vollmacht⁹⁹ des Verbrauchers für den Kauf und/oder die Abholung eines angegebenen Fahrzeugs verfügt. Die einzige Einschränkung für die Aktivitäten von Vermittlern, die in Vereinbarungen gemäß der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 zulässig ist, besteht daher darin, dass der Vermittler eine gültige Vollmacht von einem bestimmten Kunden vorweisen muss. Darin müssen Name und Anschrift des Verbrauchers angeführt werden, und sie muss datiert und unterschrieben sein. Die Entscheidung darüber, wie spezifisch der Auftrag in Bezug auf das Fahrzeug sein soll, liegt beim Verbraucher.¹⁰⁰ Es dürfen keine weiteren Erfordernisse festgelegt werden, wenn ein Vermittler am Kauf eines neuen Kraftfahrzeugs beteiligt ist. Die Kommission hat die beiden Bekanntmachungen¹⁰¹ außer Kraft gesetzt, die sich mit der Tätigkeit der Vermittler befassten.

⁹⁸ Unter http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector

⁹⁹ Es kann sich um eine schriftliche oder elektronisch unterzeichnete Vollmacht handeln, siehe Erwägungsgrund 14.

¹⁰⁰ Der Auftrag kann sich zum Beispiel auf eine Fahrzeugklasse oder ein bestimmtes Modell beziehen oder noch detaillierter sein.

¹⁰¹ Bekanntmachung der Kommission zu ihrer Verordnung (EWG) Nr. 123/85 vom 12. Dezember 1984 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge, ABl. C 17 vom 18.1.1985, S. 4, und Bekanntmachung der Kommission — Klarstellung der Tätigkeit von Kraftfahrzeugvermittlern, ABl. C 329 vom 18.12.1991, S. 20. Auf der Grundlage dieser Bekanntmachungen konnte von Vermittlern zum Beispiel verlangt werden, dass sie ihr Büro nicht in denselben Räumlichkeiten wie ein Supermarkt haben. Ein weiterer Aspekt, der ihre Aktivitäten behinderte, bestand darin, dass ein Autohändler dazu verpflichtet werden konnte, nicht mehr als 10 % der neuen Fahrzeuge über einen bestimmten Vermittler zu verkaufen.

Frage 39: Darf ein Händler von einem Vermittler verlangen, dass er zusätzlich zur unterzeichneten Vollmacht auch noch Fotokopien der Ausweise oder andere Unterlagen¹⁰² seiner Kunden vorlegt?

Ja, unter gewissen Umständen. Es ist zu bedenken, dass ein Händler in einem selektiven Vertriebssystem neue¹⁰³ Kraftfahrzeuge nicht an unabhängige Wiederverkäufer verkaufen darf. Deshalb darf ein Händler, wenn er es für notwendig hält, vom Vermittler einen Nachweis für die Identität des Käufers verlangen, um den Verkauf an unabhängige Wiederverkäufer zu verhindern.

Zwar darf ein Händler aus eigenem Entschluss seine Kunden um weitere Unterlagen bitten. Sollte er vom Lieferanten angewiesen werden, systematisch solche Unterlagen zu verlangen, so wäre dies nicht von der Verordnung gedeckt.

5.3. Zugelassene Vertriebspartner für neue Kraftfahrzeuge (in diesem Leitfaden auch als "Händler" bezeichnet)

Für die Entwicklung des Binnenmarktes für neue Kraftfahrzeuge ist die Rolle der Händler von zentraler Bedeutung. Es ist davon auszugehen, dass ein starker, unabhängiger Einzelhandel zu einem den Wettbewerb intensivierenden, innovativeren Verhalten führt, was den Verbrauchern zugute kommt. Daher erweitert die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 den Freiraum der Händler, ihre Geschäfte nach ihren eigenen Vorstellungen zu führen. Insbesondere werden mit der neuen Verordnung die Möglichkeiten der Hersteller und ihrer Importeure erheblich eingeschränkt, ihren Händlern Verpflichtungen aufzuerlegen, die für den Vertrieb neuer Kraftfahrzeuge oder die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen nicht unabdingbar sind.

Im Gegensatz zur bisherigen Gruppenfreistellung für den Kraftfahrzeugsektor durch die Verordnung (EG) Nr. 1475/95 ist die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 nur dann anwendbar, wenn:

- der Fahrzeughersteller oder sein Importeur die Händler nicht dazu verpflichtet, selbst Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten durchzuführen oder Ersatzteile zu vertreiben. Es muss den Händlern freistehen, die Instandsetzung und Wartung durch Unterverträge an zugelassene Werkstätten weiterzuvergeben, die zum Netz derselben Marke gehören;
- Händler zusätzliche Marken in ihr Angebot aufnehmen dürfen;
- Hersteller oder Importeure die Lieferung von neuen Fahrzeugen an ihre Händler nicht einschränken, sofern ein solches Verhalten die Möglichkeit der Händler, Fahrzeuge an bestimmte Kunden innerhalb der Europäischen Union zu verkaufen, beeinträchtigt;

¹⁰² Zum Beispiel eines Reisepasses oder anderer Unterlagen, in denen die Identität des Verbrauchers angegeben wird (Rechnungen für öffentliche Dienstleistungen usw.).

¹⁰³ Die Frage, ob ein Fahrzeug noch neu ist, ist auf der Grundlage des Handelsbrauchs zu beantworten. Für einen Käufer ist ein Fahrzeug nicht mehr neu, sobald es angemeldet und von einem anderen Verbraucher auf der Straße gefahren wurde. Im Gegensatz dazu ist ein Fahrzeug, das von einem Händler für einen Tag angemeldet und nicht benutzt wurde, noch neu.

- Händler in einem selektiven Vertriebssystem an alle Endverbraucher aktiv und passiv verkaufen dürfen und ab dem 1. Oktober 2005 zusätzliche Verkaufs- oder Auslieferungsstellen für den Vertrieb neuer Personenkraftwagen und leichter Nutzfahrzeuge überall, wo ein selektiver Vertrieb verwendet wird, eröffnen können;
- es Händlern in einem Alleinvertriebssystem völlig freisteht, in ihrem Gebiet sowie in allen Gebieten, in denen kein Alleinvertriebssystem besteht, aktiv zu verkaufen; ferner muss es ihnen erlaubt sein, in ausschließlich anderen Händlern zugeteilten Gebieten passiv zu verkaufen.

5.3.1. Verkauf neuer Fahrzeuge durch Händler

Ziel der Verordnung (EG) Nr. 1400/2000 ist es, für die Händler mehr Möglichkeiten für die Lieferung neuer Kraftfahrzeuge an alle Verbraucher, seien es lokale Kunden, Kunden aus demselben Land oder einem anderen Mitgliedstaat, zu geben. Die Verordnung erstreckt sich nicht auf unmittelbare Verkaufsbeschränkungen, gleichgültig ob sie den aktiven oder den passiven Verkauf betreffen.¹⁰⁴

Nach der neuen Verordnung müssen alle Vertriebssysteme — seien es Selektiv- oder Alleinvertriebssysteme — so organisiert sein, dass alle Gruppen von Verbrauchern neue Fahrzeuge von jedem Händler beziehen können, auch wenn sie eine große Anzahl von Fahrzeugen kaufen.¹⁰⁵

Frage 40: Gilt die Verordnung für Beschränkungen des aktiven und passiven Verkaufs durch Händler?

Händler in einem selektiven Vertriebssystem müssen in der Lage sein, aktiv an alle Endverbraucher zu verkaufen, die in einem Gebiet der Europäischen Union ansässig sind, in dem selektiver Vertrieb angewandt wird. Die Lieferanten dürfen allerdings den Händler dazu verpflichten, neue Fahrzeuge nicht an unabhängige Wiederverkäufer in Gebieten mit selektivem Vertrieb zu verkaufen. Wenn der Lieferant in bestimmten Gebieten der Europäischen Union ein Alleinvertriebssystem verwendet, müssen die Händler des selektiven Vertriebssystems passiv an Endverbraucher in diesen Gebieten verkaufen dürfen.¹⁰⁶

In einem Alleinvertriebssystem muss es den Händlern gestattet sein, in ihrem ausschließlichen Gebiet oder an ihre ausschließliche Kundengruppe ohne Einschränkungen aktiv zu verkaufen. An alle anderen Käufer, die sich in einem Gebiet mit Alleinvertrieb befinden, seien es Endverbraucher oder Wiederverkäufer neuer Kraftfahrzeuge, dürfen sie passiv verkaufen. Wenn der Lieferant in bestimmten anderen Gebieten der Europäischen Union ein selektives Vertriebssystem verwendet, müssen die Händler des

¹⁰⁴ Siehe Erwägungsgrund 16.

¹⁰⁵ Autovermieter und andere Betreiber von Fahrzeugflotten wie Leasingunternehmen kaufen zum Beispiel große Mengen von Autos von einem einzigen Lieferanten.

¹⁰⁶ Siehe Erwägungsgrund 13. Die Definitionen für den aktiven und passiven Verkauf werden unter Frage 12 angeführt.

Alleinvertriebssystems aktiv an Endverbraucher und nicht zugelassene Händler in diesen Gebieten verkaufen dürfen.¹⁰⁷

Frage 41: Wie stellt die neue Verordnung sicher, dass ein Händler neue Fahrzeuge an alle Verbraucher, einschließlich lokaler Verbraucher, Verbraucher aus anderen Gebieten desselben Mitgliedstaats und aus anderen Mitgliedstaaten, verkaufen kann?

Die Belieferung mit neuen Kraftfahrzeugen muss so organisiert sein, dass ein Händler alle Verbraucher beliefern kann, die von ihm kaufen wollen. Der Hersteller muss Bestellungen von neuen Kraftfahrzeugen für Verbraucher aus anderen Gebieten des Gemeinsamen Marktes auf die gleiche Weise abwickeln wie Bestellungen für lokale Verbraucher, insbesondere in Bezug auf die Preise und Lieferfristen. Im Rahmen der neuen Verordnung müssen die Hersteller daher Bestell- und Liefersysteme einführen, die diesen Anforderungen entsprechen. Zu diesem Zweck können sie zum Beispiel ein Bestellsystem einrichten, das Bestellungen in der Reihenfolge ihres Eingangs abwickelt. Ein Vertriebssystem, das auf Lieferquoten in Bezug auf ein Absatzgebiet beruht, das kleiner als der Gemeinsame Markt ist, stellt eine mittelbare Verkaufsbeschränkung dar und wird durch die Verordnung nicht freigestellt.¹⁰⁸

Die Verordnung verpflichtet die Hersteller nicht dazu, Vertriebssysteme zu schaffen, die die gleichen Lieferfristen im gesamten Gemeinsamen Markt gewährleisten. Sie müssen jedoch sicherstellen, dass die Händler in der Lage sind, neue Fahrzeuge zu denselben Bedingungen an ihre lokalen und nationalen Kunden sowie an ihren Kunden aus anderen Mitgliedstaaten zu verkaufen.

Es kann vorkommen, dass ein Lieferant unter bestimmten Umständen, wie zum Beispiel bei einem Streik oder bei zu geringer Produktion zur Deckung der gesamten Nachfrage, gezwungen ist, die Lieferung der Waren an seine Händler einzuschränken. In solchen Fällen darf der Lieferant die Fahrzeuge nicht so zuteilen, dass zwischen Händlern, die viele Fahrzeuge an Verbraucher aus anderen Mitgliedstaaten verkaufen, und denjenigen, die dies nicht tun, unterschieden wird. Betrachten wir zum Beispiel den folgenden Fall: Händler A verkauft monatlich 50 Fahrzeuge, vor allem an Verbraucher in der Stadt, in der er niedergelassen ist. Händler B setzt jeden Monat ebenfalls 50 Fahrzeuge ab, verkauft aber nur 25 davon an Verbraucher in seiner eigenen Stadt und 25 an Verbraucher aus einem anderen Mitgliedstaat. Wenn der Lieferant in einem Monat aufgrund von Produktionsschwierigkeiten gezwungen ist, die Anzahl der ausgelieferten Fahrzeuge um 40 % zu senken, muss er 30 Fahrzeuge an den Händler A und die gleiche Anzahl an den Händler B liefern.

Um jede Diskriminierung zwischen dem lokalen Verkauf und dem Verkauf an Kunden aus anderen Gebieten des Gemeinsamen Marktes zu verhindern, dürfen Prämienregelungen oder andere Arten finanzieller oder sonstiger Anreize nicht vom Wohn- oder Niederlassungsort des Käufers oder dem Ort, an dem das Fahrzeug zugelassen werden soll, abhängig gemacht werden, sondern müssen alle Verkäufe berücksichtigen.

¹⁰⁷ Erster Teil des Satzes von Artikel 4 Absatz 1 und Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummer 52.

¹⁰⁸ Siehe Erwägungsgrund 16.

Frage 42: Sollten Händler auf unterschiedliche Weise mit neuen Fahrzeugen beliefert werden, je nachdem ob der Lieferant ein selektives oder ein anderes Vertriebssystem, zum Beispiel auf der Grundlage von ausschließlichen Gebieten, verwendet?

Die oben angeführten Grundsätze gelten unabhängig davon, welches Vertriebssystem der Lieferant eingerichtet hat, da es für die Funktionsweise des Binnenmarktes von größter Bedeutung ist, dass ein Händler neue Fahrzeuge an alle Verbraucher ungeachtet ihres Wohn- oder Niederlassungsortes verkaufen kann. Dies gilt unabhängig davon, ob der Händler in Bezug auf bestimmte Kundengruppen oder Gebiete aktiv oder nur passiv verkaufen darf.

Frage 43: Darf ein Lieferant mit seinem Händler Absatzziele vereinbaren, deren Erreichung der Händler innerhalb eines bestimmten Gebiets anstreben muss?

Die neue Verordnung gestattet es einem Lieferanten, mit seinem Händler Absatzvorgaben für ein bestimmtes geografisches Gebiet, das kleiner als der Gemeinsame Markt sein kann, zu vereinbaren. Vereinbarungen über Absatzziele dürfen aber nicht dazu benutzt werden, die Lieferung neuer Kraftfahrzeuge an Händler zu beschränken.¹⁰⁹ Die Zuteilung der Waren, die Vergütung des Händlers oder Prämiensysteme dürfen nicht davon abhängen, ob ein Fahrzeug innerhalb des geografischen Gebiets verkauft wird, für das die Absatzziele festgelegt wurden, da solche Maßnahmen das Recht des Händlers zum passiven Verkauf an alle Verbraucher im Gemeinsamen Markt mittelbar beschränken würden.

Frage 44: Darf ein Händler im Internet werben und neue Fahrzeuge über das Internet verkaufen?

Die Website eines Händlers ist ein Mittel des passiven Verkaufs¹¹⁰. Der Händler darf sie für Werbung und die Durchführung von Transaktionen verwenden, wobei nach der Verordnung eine solche Nutzung nicht beschränkt werden darf. Ferner dürfen dem Händler nach der Verordnung keine Beschränkungen in Bezug auf den Einsatz des Internets oder von E-Mails anstelle von herkömmlicheren Methoden wie Post oder Fax für den Abschluss von Kaufverträgen auferlegt werden.¹¹¹

Ein Händler muss auch Vereinbarungen mit Dritten abschließen können, die eine Web-Site betreiben, über den die Verbraucher mit einem Händler, der ein Fahrzeug liefern kann, in Kontakt treten können. Ein Fahrzeughersteller darf einen Händler, der das Internet benutzt, dazu verpflichten, die qualitativen Anforderungen an die Werbung für die relevante Kraftfahrzeugmarke im Internet zu beachten. Ferner kann ein Lieferant auch fordern, dass die Web-Site eines Dritten, den ein Händler mit der Werbung beauftragt, den Qualitätsanforderungen des Lieferanten entspricht. Solche Sites, die für neue Kraftfahrzeuge einer oder mehrerer Marken Werbung betreiben, können

¹⁰⁹ Siehe Erwägungsgrund 16.

¹¹⁰ Siehe Erwägungsgrund 15 und Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe e) sowie die Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummer 51.

¹¹¹ Siehe Erwägungsgrund 15.

Kaufinteressenten auch an einen Händler verweisen, der dieser Web-Site angeschlossen ist.

Frage 45: Darf ein Händler potenzielle Kunden mittels E-Mail oder persönlich adressierten Briefen kontaktieren?

Die Verwendung von E-Mails oder von persönlich adressierten Schreiben zur aktiven Vermarktung von Fahrzeugen und Dienstleistungen für Endverbraucher im gesamten Gemeinsamen Markt stellt eine aktive Verkaufsmethode dar. Nach der Verordnung¹¹² dürfen Lieferanten die Verwendung solcher Methoden durch Händler in selektiven Vertriebssystemen nicht einschränken. Händlern in Alleinvertriebssystemen muss es freistehen, die ihnen ausschließlich zugeteilten Kunden von sich aus zu kontaktieren, und sie dürfen nicht daran gehindert werden, auf Anfragen von Kunden, um die sie sich nicht aktiv bemüht haben, zu reagieren, selbst wenn diese ausschließlich anderen Händlern zugewiesen wurden. In einem Alleinvertriebssystem, in dem jedem Händler ein Gebiet zugeteilt ist, kann der Lieferant zum Beispiel die Vermarktung neuer Fahrzeuge mittels E-Mail oder persönlich adressierten Briefen an Kunden, die im ausschließlichen Verkaufsgebiet eines anderen Händlers ansässig sind, verbieten. Diese Händler können solche aktiven Verkaufsmethoden jedoch in anderen Gebieten mit einem selektiven Vertrieb anwenden.

5.3.1.1. Verkauf neuer Kraftfahrzeuge an Verbraucher über einen Vermittler

Fragen zur Lieferung neuer Kraftfahrzeuge an Endverbraucher, die einen Vermittler beauftragt haben, werden in Abschnitt 5.2. behandelt.

5.3.1.2. Verkauf neuer Fahrzeuge an Leasingunternehmen

Die Verordnung erstreckt sich nicht auf Verpflichtungen, mit denen die Möglichkeiten eines Händlers, Leasingdienstleistungen zu verkaufen, beschränkt werden.¹¹³ Dies gilt sowohl für Leasing durch den Händler als auch für Leasingdienstleistungen eines mit dem Händler verbundenen Leasingunternehmens oder für Leasingdienstleistungen, die der Händler als Vertreter für ein Leasingunternehmen seiner Wahl vermittelt.

Frage 46: Darf ein Händler neue Kraftfahrzeuge an Leasingunternehmen verkaufen?

Ja, die Lieferung neuer Fahrzeuge an Leasingunternehmen ist ein legitimer Teil der Geschäfte eines Händlers, da Leasingunternehmen normalerweise als Endverbraucher betrachtet werden.¹¹⁴

¹¹² Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben d) und e).

¹¹³ Siehe Erwägungsgrund 30 und Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe a).

¹¹⁴ Siehe Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe w).

Allerdings kann ein Lieferant, der ein selektives Vertriebssystem verwendet, Händlern verbieten, Vertragswaren an Leasingunternehmen zu verkaufen, wenn nachweislich die Gefahr besteht, dass das Leasingunternehmen diese Kraftfahrzeuge weiterverkauft, so lange sie noch neu sind. In Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe w) wird klargestellt, dass das Leasingunternehmen in der Praxis zu einem unabhängigen Wiederverkäufer wird, wenn die Leasingverträge eine Übertragung von Eigentum oder eine Kaufoption für das Fahrzeug vor Ablauf des Leasingvertrags enthalten und sie es dem Leasingnehmer erlauben, das Fahrzeug jederzeit, also auch wenn es noch neu ist, vom Leasingunternehmen zu erwerben.

Frage 47: Kann ein Lieferant, der ein selektives Vertriebssystem betreibt, ein Leasingunternehmen, an das ein Händler ein neues Fahrzeug verkauft, zur Unterzeichnung einer Erklärung verpflichten, der zufolge es das Fahrzeug, so lange es neu ist, nicht zur Erzielung kommerzieller Gewinne weiterverkaufen wird?

Es ist legitim, dass ein Lieferant mit einem selektiven Vertriebssystem geeignete Maßnahmen ergreift, um sicherzustellen, dass seine Händler keine neuen Kraftfahrzeuge an Wiederverkäufer liefern, die nicht zu diesem System gehören. Deshalb kann er die Händler auffordern, entsprechende Schritte zu ergreifen, um die Käufer am Weiterverkauf von neuen Fahrzeugen zu hindern. Somit darf der Händler vom Leasingunternehmen verlangen, dass es eine Erklärung unterzeichnet, in der es sich dazu verpflichtet, Kraftfahrzeuge nicht weiterzuverkaufen, so lange sie neu sind.

Frage 48: Kann ein Lieferant von einem Händler verlangen, dass er Kopien aller Leasingverträge beschafft und an ihn weiterleitet, bevor der Händler Fahrzeuge an ein Leasingunternehmen verkauft?

Nein. Dies wäre eine indirekte Verkaufsbeschränkung und eine schwerwiegende Beschränkung des Wettbewerbs.¹¹⁵ Außerdem könnte bei einer solchen Vorgehensweise der Händler und der Lieferant Informationen über den Inhalt des Leasingvertrags und die Identität des Leasingnehmers erhalten. Ein Lieferant kann jedoch einen Händler dazu auffordern, vor dem ersten Verkauf an ein bestimmtes Leasingunternehmen die von diesem verwendeten allgemeinen Geschäftsbedingungen zu prüfen, um Verkäufe an einen nicht zugelassenen Wiederverkäufer zu verhindern.

Frage 49: Kann ein Leasingunternehmen neue Autos von einem Händler kaufen, für die es noch keine Leasingnehmer gefunden hat?

Ja. Selbst wenn das Leasingunternehmen die neuen Fahrzeuge auf Vorrat kauft, kann der Lieferant die Erfüllung der relevanten Aufträge nicht verweigern.¹¹⁶ Jede Verpflichtung eines Leasingunternehmens, vor dem Kauf einen Kunden anzugeben, würde eine

¹¹⁵ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b).

¹¹⁶ Siehe Entscheidung der Kommission vom 10. Oktober 2001 — DaimlerChrysler (Sache COMP/36.264 — Mercedes-Benz), Randnummern 176 und 201 ff.

mittelbare Verkaufsbeschränkung und eine schwerwiegende Einschränkung des Wettbewerbs darstellen.¹¹⁷

5.3.2. Vertrieb von Kraftfahrzeugen verschiedener Marken durch einen Händler (Mehrmarkenvertrieb)

Die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 vereinfacht die Bedingungen, die ein Hersteller Händlern auferlegen darf, die eine oder mehrere zusätzliche Marken anbieten wollen (manchmal als „Mehrmarkenvertrieb“ bezeichnet). Ein Lieferant, der die Freistellung seiner Vereinbarungen nach der Verordnung in Anspruch nehmen will, muss jedem Händler gestatten, Fahrzeuge konkurrierender Hersteller zu verkaufen. Die einzige zulässige Beschränkung besteht darin, dass er den Händler dazu verpflichten kann, die Modelle anderer Lieferanten in gesonderten Bereichen desselben Ausstellungsraums zu präsentieren. Außerdem erstreckt sich die Verordnung auch auf Fälle, in denen der Händler beschließt, markenspezifisches Verkaufspersonal zu beschäftigen, und der Lieferant dem zustimmt und die gesamten zusätzlich anfallenden Kosten bezahlt.

Der Lieferant kann solchen Händlern alle Qualitätskriterien auferlegen, die auch von Einmarkenhändlern erfüllt werden müssen, einschließlich derjenigen für die Gestaltung des Ausstellungsraumes und die Ausbildung des Verkaufspersonals. Wenn jedoch der Ausstellungsraum des Händlers nicht so groß ist, dass alle Fahrzeuge ausgestellt werden oder alle Dekorationsmittel verwendet werden können, die ein Einmarkenhändler normalerweise präsentieren bzw. verwenden muss, dann muss der Lieferant seine Anforderungen an die Größe der Ausstellungsfläche verringern, damit der Händler auch Fahrzeuge des anderen Herstellers in seinem bestehenden Ausstellungsraum unterbringen kann.¹¹⁸ Ob diese Voraussetzungen in einem spezifischen Fall erfüllt sind, ist eine Frage, die die tatsächlichen Umstände des Einzelfalles betrifft. In den Vereinbarungen ist vorzusehen, dass die Parteien das Recht haben, bei Meinungsverschiedenheiten zu diesem Thema einen unabhängigen Sachverständigen, einen Schiedsrichter oder ein nationales Gericht anzurufen.¹¹⁹

Frage 50: Darf ein Händler höhere Handelsspannen oder eine Prämie erhalten, wenn er nur Fahrzeuge eines einzigen Lieferanten verkauft?

Nein. Solche Maßnahmen würden eine mittelbare Beschränkung des Rechts eines Händlers zum Verkauf konkurrierender Marken darstellen und wären von der Verordnung nicht abgedeckt.¹²⁰ Daher müssen die Handelsspannen oder Prämien für alle Händler, gleichgültig ob sie Kraftfahrzeuge von nur einem oder von mehreren Lieferanten verkaufen, gleichwertig sein.

¹¹⁷ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b).

¹¹⁸ Siehe Erwägungsgrund 27.

¹¹⁹ Artikel 3 Absatz 6.

¹²⁰ Siehe Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe a) und Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b).

Frage 51: Welches Ausmaß an Trennung kann ein Lieferant für die Präsentation verschiedener Marken im selben Ausstellungsraum verlangen?

Die Verordnung gestattet es Lieferanten, Händler zur Präsentation von Fahrzeugen ihrer Marken in markenspezifischen Bereichen ein und desselben Ausstellungsraums zu verpflichten. Sie erstreckt sich nicht auf eine Forderung nach einer weiter gehenden Trennung, wie zum Beispiel die Errichtung einer Wand, das Anbringen eines Vorhangs oder das Einhalten eines Abstands zwischen ausgestellten Fahrzeugen unterschiedlicher Marken, der so groß ist, dass das Ausstellen anderer Marken unmöglich (z. B. weil der Ausstellungsraum zu klein ist) oder unverhältnismäßig schwierig wird (z. B. weil der Lieferant fordert, dass seine Fahrzeuge entlang der Fenster des Raums aufgestellt werden).

Frage 52: Kann ein Lieferant einen Händler dazu verpflichten, markenspezifische Elemente in seinem Ausstellungsraum zu verwenden?

Sofern dadurch der Verkauf anderer Marken nicht eingeschränkt wird, kann ein Lieferant alle seine Händler zur Verwendung einer Ausstattung verpflichten, die das Markenimage fördert. Ein Lieferant könnte zum Beispiel von allen seinen Händlern verlangen, dass in dem für seine Marken verwendeten Teil des Ausstellungsraums ein hochwertiger Teppich verlegt wird oder dass markenbezogene Schilder angebracht werden, die man von der Straße aus sehen kann. Er könnte die Händler auch dazu verpflichten, seine Fahrzeuge nur in einem hochwertigen Gebäude auszustellen. Hingegen darf er von einem Händler, der eine weitere Marke anbieten will, nicht fordern, separate Kundeneingänge für jede Marke vorzusehen. Ebenso könnte der Lieferant von einem Händler, der auch die Marken konkurrierender Hersteller verkauft, nicht verlangen, dass er den Ausstellungsraum außen oder innen zur Gänze auf markenbezogene Art umgestaltet.

5.3.3. Das Recht auf Errichtung zusätzlicher Verkaufsstellen (Verbot einer „Standortklausel“)

Ab dem 1. Oktober 2005 erstreckt sich die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002¹²¹ nicht mehr auf Verpflichtungen, die Händler von Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen in selektiven Vertriebssystemen daran hindern, zusätzliche Verkaufs- oder Auslieferungsstellen in anderen Gebieten des Gemeinsamen Marktes zu eröffnen, in denen ein selektiver Vertrieb angewandt wird. Dies ermöglicht es den Händlern, neue Geschäftschancen zu nutzen, indem sie in der Nähe potenzieller Kunden physisch präsent sind, die weiter entfernt von ihrem ursprünglichen Standort — auch in anderen Mitgliedstaaten — ansässig sind. Dadurch wird sich der markeninterne Wettbewerb in ganz Europa zum Vorteil der Verbraucher intensivieren. Außerdem erlaubt es dieses Recht den Händlern, ihr Geschäft auszuweiten und von ihren Lieferanten unabhängiger zu werden und europaweit tätige Vertriebsunternehmen für neue Kraftfahrzeuge zu werden.

Die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 deckt jedoch Regelungen, die die Eröffnung zusätzlicher Verkaufs- oder Auslieferungsstellen durch Händler, die andere Kraftfahrzeuge als Pkw und leichte Nutzfahrzeuge, d. h. Busse, mittelschwere und

¹²¹ Siehe Artikel 5 Absatz 2 Buchstabe b) und Artikel 12 Absatz 2.

schwere Lastkraftwagen, verkaufen.¹²² Es wird davon ausgegangen, dass die meisten Käufer diese Fahrzeuge kommerziell nutzen und dass diese kommerziellen Käufer daher eher als Privatkunden in der Lage sind, bei einem Händler in einem anderen Gebiet des Gemeinsamen Marktes einzukaufen und auch sonst zu günstigeren Konditionen Fahrzeuge kaufen können.

Nach der Verordnung können die Lieferanten es den Händlern in Alleinvertriebssystemen verbieten, zusätzliche Geschäftsstellen in den von solchen Systemen abgedeckten Märkten zu eröffnen. Da solche Händler allerdings neue Fahrzeuge an alle Kunden, einschließlich nicht zugelassener Wiederverkäufer, im gesamten Gemeinsamen Markt verkaufen dürfen, ist davon auszugehen, dass die Wiederverkäufer den Arbitragehandel zwischen den einzelnen Märkten organisieren und zusätzliche Geschäftschancen in anderen Gebieten des Gemeinsamen Marktes ergreifen werden.

Frage 53: Welche Arten von Geschäftsstellen darf ein Händler, der in einem selektiven Vertriebssystem gemäß der Verordnung arbeitet, ab dem 1. Oktober 2005 eröffnen?

Ab dem 1. Oktober 2005 kann ein Händler in einem selektiven Vertriebssystem, auf das sich die Verordnung erstreckt, zusätzliche Verkaufs- oder Auslieferungsstellen in anderen Gebieten des Gemeinsamen Marktes errichten, in denen der Lieferant einen selektiven Vertrieb verwendet.

Eine Verkaufsstelle umfasst einen Ausstellungsraum und die erforderliche Infrastruktur für den Verkauf neuer Kraftfahrzeuge. Dazu gehören zum Beispiel ein Raum zur Präsentation der neuen Kraftfahrzeuge, die nötigen Büros, Verkaufspersonal und Vorführwagen. Die Entscheidung darüber, ob neue Autos an der Verkaufsstelle oder an einem anderen Ort ausgeliefert werden, liegt bei dem Händler, der die Verkaufsstelle betreibt.

Eine Auslieferungsstelle ist ein Ort, an dem anderswo verkaufte Fahrzeuge dem Endverbraucher übergeben (ausgeliefert) werden. Sie kann die erforderlichen Büroräume, Lagereinrichtungen oder einen Bereich für die Vorbereitung der Autos auf die Lieferung und das für die Durchführung der Auslieferung nötige Personal umfassen. Ein Händler muss eine Auslieferungsstelle mit einer Verkaufsstelle kombinieren dürfen, sofern er die relevanten Qualitätskriterien für beide Stellen erfüllt. Gemäß der Verordnung sollte es Händlern in einem selektiven Vertriebssystem erlaubt sein, neue Kraftfahrzeuge aktiv zu verkaufen.¹²³ Daher darf ein Händler nicht daran gehindert werden, Werbetafeln an der Auslieferungsstelle anzubringen oder Broschüren über die von ihm angebotenen Fahrzeuge oder Dienstleistungen bereitzustellen.

Frage 54: Welche Standards müssen von der neuen Stelle erfüllt werden, wenn ein Händler in einem selektiven Vertriebssystem beschließt, eine zusätzliche Geschäftsstelle an einem anderen Ort zu eröffnen?

Sie wird denselben Standards entsprechen müssen wie ähnliche Verkaufsstellen in dem Gebiet, in dem sie sich befindet. Wenn sich ein Händler aus einem ländlichen Gebiet für

¹²² Siehe auch Antwort zu Frage 16.

¹²³ Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben b) und d).

die Eröffnung zusätzlicher Verkaufsräumlichkeiten in der Hauptstraße einer großen Stadt entscheidet, kann ihn der Lieferant dazu verpflichten, in Bezug auf Werbetafeln und Präsentation der Fahrzeuge dieselben Qualitätsstandards zu erfüllen wie bestehende Verkaufsstellen in diesem oder in ähnlichen städtischen Gebieten.

Wenn ein Händler aus einem Gebiet es als zweckmäßig erachtet, eine Auslieferungsstelle in einem anderen Gebiet zu eröffnen, dann wird diese denselben Qualitätsstandards genügen müssen wie andere Auslieferungsstellen in diesem oder in ähnlichen Gebieten.¹²⁴ Ein Lieferant darf beispielsweise jedoch nicht verlangen, dass eine Auslieferungsstelle denselben Personalstand aufweist wie ein Ausstellungsraum, da dies eine mittelbare Beschränkung des aktiven Verkaufs und ein indirektes Mittel zur Wiedereinführung einer Standortklausel darstellen würde.

Frage 55: Kann ein Händler in einem selektiven Vertriebssystem die ursprüngliche Verkaufsstelle, für die er vom Lieferanten zugelassen wurde, schließen und eine neue an einem anderen Standort einrichten?

Dies ist nur mit Zustimmung des Lieferanten möglich, der mit dem Händler auch vereinbaren kann, wo sich dessen ursprünglicher Standort befinden soll. Dadurch können Lieferanten neuer Kraftfahrzeuge sicherstellen, dass ihre Netze alle geografischen Gebiete im Gemeinsamen Markt abdecken.

Frage 56: Muss ein Händler in einem selektiven Vertriebssystem, der eine zusätzliche Verkaufs- oder Auslieferungsstelle eröffnen will, die Zustimmung des Lieferanten einholen und eine weitere Vertriebsvereinbarung in Bezug auf diese Stelle mit dem Lieferanten abschließen?

Um von der Verordnung abgedeckt zu sein, sollte es einem Händler in einem selektiven Vertriebssystem erlaubt sein, zusätzliche Geschäftsstellen einzurichten, ohne die Zustimmung des Lieferanten einzuholen. Daher wird es nicht notwendig sein, eine weitere Vereinbarung abzuschließen. Der Lieferant kann jedoch verlangen, dass die zusätzliche Geschäftsstelle die Qualitätsstandards erfüllt, die für Geschäftsstellen derselben Art im selben geografischen Gebiet gelten.

Frage 57: Von welchen Lieferanten kann der Händler die Fahrzeuge beziehen, die er in der zusätzlichen Verkaufsstelle verkauft?

Der Händler kann die Fahrzeuge für seine zusätzliche Geschäftsstelle von demselben/denselben Lieferanten beziehen, der/die Fahrzeuge an seine ursprüngliche (Haupt-) Geschäftsstelle liefert/n. Darüber hinaus kann er Fahrzeuge von jedem anderen Händler oder Großhändler der betreffenden Marke im gesamten Gemeinsamen Markt kaufen.

Ein Lieferant wird die erforderlichen Maßnahmen ergreifen müssen, um zu gewährleisten, dass ein Händler neue Kraftfahrzeuge in ausreichender Menge erwerben kann, um die Nachfrage sowohl an seiner ursprünglichen (Haupt-) Verkaufsstelle als auch an jedem

¹²⁴ Siehe den letzten Satz von Erwägungsgrund 29.

zusätzlichen Standort befriedigen zu können. Jede Lieferbeschränkung würde eine mittelbare Beschränkung des Rechts des Händlers auf Einrichtung zusätzlicher Verkaufsstellen in anderen Gebieten des Gemeinsamen Marktes darstellen. Dies würde auch zutreffen, wenn die Großhandelspreise oder andere finanzielle Anreize davon abhängig wären, ob ein Fahrzeug über die ursprüngliche (Haupt-) oder eine zusätzliche Verkaufsstelle des Händlers verkauft wird.

5.3.4. Lieferung neuer Fahrzeuge an einen Händler

Frage 58: Kann ein Händler in einem selektiven Vertriebssystem daran gehindert werden, Fahrzeuge von einem anderen zugelassenen Händler derselben Marke im selben oder einem anderen Mitgliedstaat zu beziehen?

Nein. Nach der Verordnung dürfen zugelassene Händler in einem selektiven Vertriebssystem nicht daran gehindert werden, von anderen zugelassenen Händlern, deren Niederlassung im Binnenmarkt liegt, Fahrzeuge zu kaufen.¹²⁵

Frage 59: Kann ein Lieferant längere Lieferfristen für Kraftfahrzeuge vorsehen, die an einen ausländischen Endverbraucher oder über eine zusätzliche Verkaufsstelle verkauft werden sollen?

Ein solches System würde den (aktiven oder passiven) Verkauf an Endverbraucher beschränken und wäre eine schwerwiegende Beschränkung des Wettbewerbs.

5.3.5. Meinungsverschiedenheiten über vertragsrechtliche Angelegenheiten

Zur Erleichterung der schnellen Beilegung von Streitfällen zwischen den Vertragsparteien von Vertriebsvereinbarungen, die einem wirksamen Wettbewerb hinderlich sein könnten, erstreckt sich die Freistellung lediglich auf Vereinbarungen, in denen vorgesehen ist, dass die Vertragsparteien einen unabhängigen Sachverständigen oder einem Schiedsrichter anrufen können. Das Recht der Vertragsparteien, ein nationales Gericht anzurufen, bleibt davon unberührt.¹²⁶

Frage 60: Unter welchen Umständen muss nach der Verordnung bei Meinungsverschiedenheiten zwischen einem Lieferanten und einem Händler ein sachverständiger Dritter oder ein Schiedsrichter angerufen werden können?

Die Verordnung legt fest, dass in jeder vertikalen Vereinbarung den Vertragsparteien das Recht eingeräumt werden muss, bei Streitfällen in Bezug auf die Erfüllung ihrer vertraglichen Verpflichtungen einen unabhängigen Sachverständigen, wie zum Beispiel einen Vermittler, oder einen Schiedsrichter anzurufen. Solche Meinungsverschiedenheiten können unter anderem Folgendes betreffen: Lieferverpflichtungen, die Festsetzung und

¹²⁵ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe c).

¹²⁶ Siehe Erwägungsgrund 11 und Artikel 3 Absatz 6.

Erfüllung von Bevorratungspflichten oder vereinbarten Verkaufszielen, die Umsetzung einer Verpflichtung zur Bereitstellung oder Verwendung von Vorführwagen, die Bedingungen für den Verkauf unterschiedlicher Marken (Mehrmarkenvertrieb), die Frage, ob ein Verbot des Tätigwerdens an einem nicht zugelassenen Standort die Möglichkeiten zur Vergrößerung des Geschäfts eines Händlers von anderen Kraftfahrzeugen als Personenkraftwagen oder leichten Nutzfahrzeugen beschränkt¹²⁷ sowie die Kündigung einer Vereinbarung, hier insbesondere die Frage, ob die Beendigung der Vereinbarung aus den in der Kündigung angegebenen Gründen gerechtfertigt ist.¹²⁸

Frage 61: Wer darf als sachverständiger Dritter oder Schiedsrichter tätig werden, und wie erfolgt deren Ernennung?

Jeder, der von beiden Vertragsparteien für diese Funktion als geeignet erachtet wird, kann als unabhängiger Sachverständiger oder Schiedsrichter ernannt werden. Die Parteien können — wenn der Fall eintritt — selbst entscheiden, wen sie als unabhängigen Sachverständigen oder Schiedsrichter ernennen wollen und ob sie eine, zwei, drei oder mehr Personen dafür vorsehen möchten. Keine Partei darf jedoch einseitig bestimmen, wer als Sachverständiger oder Schiedsrichter tätig werden soll. Bei fehlendem Einvernehmen haben die Parteien auf die in derartigen Fällen üblichen Verfahren zurückzugreifen, z. B. Ernennung durch den Präsidenten eines Gerichts oder durch den Vorsitzenden einer Industrie- und Handelskammer. Es wird empfohlen, in der vertikalen Vereinbarung festzulegen, welches Ernennungsverfahren die Parteien gegebenenfalls anwenden wollen.

5.3.6. Freie Entscheidung des Händlers für oder gegen die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen

Im Gegensatz zur Verordnung (EG) Nr. 1475/95¹²⁹ gestattet es die neue Verordnung den Herstellern nicht, ihre Händler zum Anbieten von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen zu verpflichten. Daher ermöglicht sie es den Händlern, sich auf den Fahrzeugvertrieb zu spezialisieren, was für Händler, die Neuwagen verschiedener Hersteller verkaufen möchten, vielleicht eine besonders interessante Option ist.

Wenn ein Händler beschließt, die Instandsetzung und Wartung nicht selbst durchzuführen, kann ihn der Lieferant dazu auffordern, diese Dienstleistungen durch einen Untervertrag an eine demselben Markennetz angehörende zugelassene Werkstatt weiterzugeben.¹³⁰ Um die Situation für Verbraucher transparenter zu gestalten, kann der Hersteller vom Händler auch verlangen, dass er den Namen und die Anschrift der betreffenden zugelassenen Werkstatt vor Abschluss des Kaufvertrags angibt. Wenn die Werkstatt nicht in der Nähe des Ausstellungsraums liegt, kann der Lieferant den Händler außerdem dazu verpflichten, seine Kunden über die Entfernung vom Ausstellungsraum zur Werkstatt zu

¹²⁷ Siehe Erwägungsgrund 18.

¹²⁸ Siehe Erwägungsgrund 11 und Artikel 3 Absatz 6.

¹²⁹ Siehe insbesondere Artikel 4 Absatz 1 Nummern 1 und 6 sowie Artikel 5 Absatz 1 Nummer 1 Buchstaben a) und b).

¹³⁰ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe g).

informieren; eine solche Information darf der Lieferant allerdings nur dann verlangen, wenn er auch den Händlern, deren eigene Werkstatt sich nicht in der Nähe der Verkaufsstelle befindet, eine ähnliche Pflicht auferlegt.

Im Rahmen eines Untervertrags verpflichtet sich eine zugelassene Werkstatt zur Zusammenarbeit als gewissermaßen privilegierter Servicepartner des Händlers und dazu, den Kunden des Händlers alle Arten von Kundendienstleistungen anzubieten. Dazu gehören die normale Instandsetzung und Wartung, aber auch Garantieleistungen, Arbeiten im Rahmen einer Rückrufaktion oder des unentgeltlichen Kundendienstes, die vom Fahrzeughersteller über die zugelassene Werkstatt angeboten werden.¹³¹

Frage 62: Kann ein zugelassener Händler einer bestimmten Marke im Rahmen der Verordnung daran gehindert werden, auch als unabhängige Werkstatt für diese Marke zu arbeiten?

Nein. Allerdings hat er als unabhängige Werkstatt vielleicht nicht dieselben Vorteile wie eine zugelassene Werkstatt. Insbesondere hätte er keinen Anspruch auf Vergütung für die im Rahmen der Gewährleistung durchgeführten Instandsetzungsarbeiten gegen den Lieferanten. Außerdem wird er die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten im Rahmen der Gewährleistung für die von ihm verkauften neuen Fahrzeuge in einem Untervertrag an eine zugelassene Werkstatt im Netz des Herstellers weitervergeben müssen.

5.3.7. Unternehmensübertragung/-verkauf durch Händler oder zugelassene Werkstätten

Um das Zusammenwachsen der Märkte zu fördern, Händlern und zugelassenen Werkstätten zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen und ihnen eine Ausweitung ihres Geschäfts sowie eine größere Unabhängigkeit einzuräumen, sieht die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 vor, dass es diesen Unternehmen gestattet sein muss, andere, gleichartige Unternehmen, die Kraftfahrzeuge derselben Marke verkaufen oder instand setzen, zu erwerben. Zu diesem Zweck müssen alle vertikalen Vereinbarungen zwischen einem Lieferanten und einem Händler oder einer Werkstatt vorsehen, dass letztere das Recht haben, alle ihre Rechte und Pflichten auf jedes andere, von ihnen ausgewählte gleichartige Unternehmen des Vertriebssystems zu übertragen.¹³²

Frage 63: Kann ein Lieferant verhindern, dass ein Händler sein Unternehmen an einen anderen Händler aus dem Netz desselben Herstellers verkauft?

Um in den Genuss der Vorteile der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 zu kommen, müssen Vertriebsvereinbarungen für neue Kraftfahrzeuge eine Bestimmung enthalten, in der der

¹³¹ Siehe Erwägungsgrund 17.

¹³² Erwägungsgrund 10 und Artikel 3 Absatz 3.

Lieferant der Übertragung des Eigentums am Händler samt allen zugehörigen Rechten und Pflichten an einen anderen Händler aus dem Netz des Herstellers zustimmt.¹³³

Nehmen wir zum Beispiel an, dass der Autohersteller A mit der Verordnung vereinbare Händlerverträge mit Dupont in Paris und mit Smith in London abgeschlossen hat. Dupont und Smith befinden sich im Eigentum der Franco S.A. bzw. der Anglo Plc. und werden von diesen Gesellschaften geführt. Wenn Anglo Smith¹³⁴ an Franco verkaufen will, kann weder der Hersteller A noch sein Importeur etwas dagegen unternehmen.¹³⁵ In diesem Beispiel werden sowohl Franco und Anglo als „Händler“ im Sinne der Verordnung betrachtet, da sie mit Dupont und Smith verbundene Unternehmen sind.

Frage 64: Kann ein Lieferant verhindern, dass ein Händler sein Unternehmen an einen anderen Händler verkauft, dessen Vertrag gekündigt worden ist?

Wenn sich die Verordnung auf die Vertriebsvereinbarung erstrecken soll, dann darf der Lieferant die Übertragung des Händlers nicht verhindern, sofern der gekündigte Händler alle Qualitätskriterien des Lieferanten erfüllt.

Frage 65: Kann ein Lieferant, dessen Vertriebsvereinbarung durch die Verordnung abgedeckt wird, einen Händler, dem gekündigt wurde, daran hindern, sein Unternehmen an einen anderen Händler zu übertragen?

Nein. Die Verordnung erstreckt sich nicht auf eine derartige Beschränkung. Allerdings wird diese Übertragung nichts daran ändern, dass die übertragene Händlervereinbarung nach Ablauf der Kündigungsfrist beendet ist. Somit erhält der Händler nur für einen begrenzten Zeitraum, d. h. bis zum Ende der Kündigungsfrist, ein zusätzliches Händlerunternehmen.

Frage 66: Kann ein Händler im Rahmen der Verordnung daran gehindert werden, sein Unternehmen an eine zugelassene Werkstatt zu übertragen?

Ja. Das Verkaufsrecht gilt aber nur für Übertragungen an ein gleichartiges Mitglied des Netzes, d. h. von einem Händler an einen anderen, von einer zugelassenen Werkstatt an eine andere.¹³⁶

¹³³ Auch an Händler, die der Hersteller in anderen Mitgliedstaaten der EU zugelassen hat.

¹³⁴ Es ist irrelevant, ob Smith eine Kapitalgesellschaft ist und die Mehrheit des Aktienkapitals übertragen wird oder ob Smith eine einfachere Rechtsform hat und als Unternehmen mit allen Aktiva, Rechten und Pflichten verkauft wird.

¹³⁵ Zum Beispiel durch Geltendmachung einer Vertragsbestimmung wie einer „Eigentümerwechsel“-Klausel, die ansonsten dem Lieferanten ein Veto gegen jede derartige Eigentumsübertragung erlauben würde.

¹³⁶ Artikel 3 Absatz 3 und Erwägungsgrund 10.

5.3.8. Beendigung der Händlervereinbarung

Frage 67: Sieht die Verordnung eine Mindestlaufzeit für Händlervereinbarungen vor?

Gemäß der Verordnung darf eine Vereinbarung für einen unbefristeten Zeitraum¹³⁷ oder auf eine bestimmte Dauer¹³⁸ abgeschlossen werden. Die Laufzeit von Vereinbarungen, die auf eine bestimmte Dauer abgeschlossen werden, darf nicht kürzer als fünf Jahre sein. Im Sinne dieser Verordnung wird eine Vereinbarung mit einer Laufzeit von fünf Jahren, in der beiden Vertragsparteien das Recht eingeräumt wird, die Vereinbarung während dieses Zeitraums zu beenden¹³⁹, als eine befristete Vereinbarung für weniger als fünf Jahre betrachtet.

Frage 68: Werden in der Verordnung Mindestkündigungsfristen festgelegt?

Eine Vertragspartei, die eine befristete Vereinbarung nicht erneuern will, muss die andere Partei über diese Absicht sechs Monate vor dem Ende der Vereinbarung verständigen.¹⁴⁰

Wenn eine Vertragspartei eine unbefristete Vereinbarung beenden will, muss sie normalerweise eine Kündigungsfrist von mindestens zwei Jahren einhalten. Ist der Lieferant jedoch bei Beendigung der Vereinbarung aufgrund gesetzlicher Bestimmungen oder aufgrund besonderer Absprachen zur Zahlung einer angemessenen Entschädigung verpflichtet oder will er eine Vereinbarung aufgrund der Notwendigkeit, das Vertriebsnetz insgesamt oder zu einem wesentlichen Teil umzustrukturieren, beenden, muss er eine Kündigungsfrist von mindestens einem Jahr einhalten.¹⁴¹

Die Notwendigkeit für eine Umstrukturierung kann sich aus dem Verhalten von Wettbewerbern oder aufgrund anderer wirtschaftlicher Entwicklungen ergeben, gleichgültig ob diese durch interne Entscheidungen eines Herstellers oder externe Faktoren verursacht werden, zum Beispiel die Schließung eines Unternehmens mit zahlreichen Mitarbeitern in einem bestimmten Gebiet. In Anbetracht der Vielzahl der möglichen Situationen wäre es unrealistisch zu versuchen, alle denkbaren Gründe für eine Umstrukturierung anzuführen.

Ob eine Umstrukturierung erforderlich ist oder nicht, ist eine objektiv zu beantwortende Frage; die Tatsache, dass der Lieferant sie für nötig erachtet, ist im Falle von Meinungsverschiedenheiten nicht ausschlaggebend. In einem solchen Fall obliegt es einem einzelstaatlicher Richter oder einem Schiedsrichter, über die Streitfrage unter Berücksichtigung der Umstände zu entscheiden.

¹³⁷ Mit anderen Worten ist in der Vereinbarung kein Datum für das Vertragsende festgelegt.

¹³⁸ Artikel 3 Absatz 5.

¹³⁹ Ohne Verstoß gegen eine grundlegende Verpflichtung.

¹⁴⁰ Artikel 3 Absatz 5 Buchstabe a). Die Folgen einer Unterlassung dieser Verständigung sind nach einzelstaatlichem Recht zu beurteilen.

¹⁴¹ Artikel 3 Absatz 5 Buchstabe b).

Ob ein „wesentlicher Teil“ des Netzes betroffen ist, ist im Hinblick auf die spezifische Organisation des Netzes eines Herstellers im Einzelfall zu bestimmen. „Wesentlich“ impliziert sowohl wirtschaftliche als auch geografische Aspekte, die auf das Netz oder einen Teil davon in einem bestimmten Mitgliedstaat beschränkt sein können.

Frage 69: Gibt es außergewöhnliche Umstände, unter denen eine Vertragspartei eine der Verordnung entsprechende vertikale Vereinbarung mit sofortiger Wirkung beenden kann?

Es ist eine Frage des einzelstaatlichen Rechts, ob die Vertragsparteien berechtigt sind, eine Vereinbarung jederzeit ohne vorherige Kündigung zu beenden, wenn eine Partei eine ihrer grundlegenden Verpflichtungen nicht erfüllt. Die Parteien müssen einvernehmlich oder bei Meinungsverschiedenheiten durch Anrufung eines unabhängigen Sachverständigen oder eines Schiedsrichters und/oder des zuständigen Gerichts in Einklang mit den nationalen Rechtsvorschriften feststellen, ob der Grund für die vorzeitige Beendigung ausreicht.¹⁴²

Frage 70: Muss ein Lieferant gemäß der Verordnung gerechtfertigte Gründe für die Kündigung einer Vereinbarung mit einem Händler oder einer zugelassenen Werkstatt angeben?

Die Freistellung gilt nur dann, wenn ein Lieferant bei der Kündigung eines Händlervertrags detaillierte, objektive und transparente Gründe dafür schriftlich angeben muss.¹⁴³ Diese Voraussetzung wurde eingeführt, um zu verhindern, dass ein Lieferant eine Vereinbarung beendet, weil ein Händler oder eine Werkstatt sich wettbewerbsfördernd verhält, wie zum Beispiel durch aktiven oder passiven Verkauf an ausländische Verbraucher, Verkauf der Marken anderer Lieferanten oder Unterverträge für Instandsetzung und Wartung.

Im Streitfall liegt die Entscheidung darüber, ob die angeführten Gründe die Beendigung des Händlervertrags rechtfertigen und, unter anderem, welche Abhilfemaßnahmen bei ungerechtfertigten Kündigungsgründen angemessen sind, bei einem Schiedsrichter oder einem einzelstaatlichen Gericht. Bei der Prüfung der Frage, ob die Kündigung wohl begründet ist, kann der Schiedsrichter oder der Richter auf eine Reihe von Aspekten, wie den Händlervertrag selbst, die Bestimmungen des einzelstaatlichen Vertragsrechts sowie den Wortlaut der Verordnung zurückgreifen.

Die Verordnung schützt eine Reihe von Verhaltensweisen, die ein Lieferant dem Händler nicht verbieten darf. Wenn ein Händler diese Verhaltensweisen zwar nicht verbietet, aber versuchen sollte, ein entsprechendes Verhalten zu verhindern oder abzustellen, indem er einen Händlervertrag beendet, so würde dies eine schwerwiegende mittelbare Wettbewerbsbeschränkung darstellen; dies hätte zur Folge, dass sich die Freistellung nicht mehr auf die Vertriebsvereinbarung erstreckt. Ob sich der Lieferant aus den in der Kündigung genannten Gründen zur Beendigung der Vereinbarung entschlossen hat oder vielmehr, weil er ein wettbewerbsförderndes Verhalten unterbinden will, ist eine

¹⁴² Artikel 3 Absatz 6.

¹⁴³ Artikel 3 Absatz 4.

Tatsachenfrage, die von einem unabhängigen Sachverständigen, einem Schiedsrichter oder einem einzelstaatlichen Richter werden kann.

Frage 71: Muss ein Lieferant Gründe für die Nichterneuerung eines auf eine bestimmte Dauer abgeschlossenen Vertrags anführen?

Nein. Laut der Verordnung muss der Lieferant nicht angeben, weshalb er einen auf eine bestimmte Dauer abgeschlossenen Vertrag nicht erneuern will.¹⁴⁴

5.4. Zugelassene Werkstätten

Der Begriff „zugelassene Werkstatt“ wird in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe l) der Verordnung definiert. Sie ist ein Unternehmen, das zum Netz der „offiziellen“ Erbringer von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen gehört, das von einem Lieferanten (dem Fahrzeughersteller oder dessen Importeur) eingerichtet wurde. Die „zugelassene Werkstatt“ ist ein neu eingeführter Begriff, da im Rahmen der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 sowohl der Autoverkauf als auch die Instandsetzung und Wartung generell von ein und demselben Unternehmen, das allgemein als „Händler“ bezeichnet wurde, durchgeführt wurden. Im Vergleich dazu beruht die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 auf einem anderen Konzept: der Vertrieb neuer Kraftfahrzeuge und die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen sind nicht mehr starr miteinander verknüpft und können von unterschiedlichen Unternehmen durchgeführt werden.

Daher erlaubt es die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 den Lieferanten nicht, die Händler zur Durchführung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen zu verpflichten.¹⁴⁵ Ebenso wenig darf ein Lieferant seine zugelassenen Werkstätten zum Vertrieb neuer Kraftfahrzeuge verpflichten.¹⁴⁶

Die Verordnung deckt bis zu einem Marktanteil von 30 % den Aufbau eines zugelassenen Werkstättennetzes auf der Grundlage eines quantitativen selektiven Vertriebssystems oder eines Alleinvertriebssystems.¹⁴⁷ Wird diese Schwelle von einem zugelassenen Werkstättennetz überschritten, so gilt die Verordnung nur bei qualitativer Auswahl der zugelassenen Werkstätten.¹⁴⁸

¹⁴⁴ In einigen Mitgliedstaaten könnte es allerdings zivilrechtliche Bestimmungen geben, nach denen die Angabe der Gründe vorgeschrieben ist.

¹⁴⁵ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe g). Siehe auch Erwägungsgrund 22, in dem ein wichtiger Aspekt der in Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben g) und h) angeführten, sehr schwerwiegenden Beschränkungen erläutert wird. Dort heißt es ausdrücklich, dass die Freistellung nicht für vertikale Vereinbarungen gilt, die unmittelbare oder mittelbare Verpflichtungen oder Anreize enthalten, die zu einer Verknüpfung von Verkauf und Kundendienst führen oder die Ausführung einer dieser beiden Tätigkeiten von der Ausführung der anderen abhängig machen.

¹⁴⁶ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe h).

¹⁴⁷ Artikel 3 Absatz 1 Unterabsatz 1.

¹⁴⁸ Artikel 3 Absatz 1 Unterabsatz 1.

5.4.1. Zulassung von Werkstätten

Frage 72: Muss ein Lieferant von neuen Kraftfahrzeugen einer Werkstatt erlauben, ein Mitglied seines Netzes zugelassener Werkstätten zu werden?

Grundsätzlich darf der Lieferant die Mitglieder seines Netzes frei auswählen. Wenn der Lieferant jedoch will, dass sich die Verordnung auf seine Vereinbarungen erstreckt, hängt die Antwort auf diese Frage vom Marktanteil ab, den sein Netz zugelassener Werkstätten in Bezug auf die an allen Kraftfahrzeugen der betreffenden Marke durchgeführten Instandsetzungsarbeiten erreicht. Liegt dieser Marktanteil nicht über 30 %, dann kann der Lieferant entweder den quantitativen selektiven Vertrieb oder den Alleinvertrieb für sein zugelassenes Werkstättennetz wählen und beschließen, bestimmte Werkstätten nicht in das Netz aufzunehmen, auch wenn sie die Qualitätskriterien dafür erfüllen.

Wenn der Marktanteil des Netzes zugelassener Werkstätten für die fragliche Marke über 30 % liegt, dann ist nach der Verordnung nur ein qualitativer selektiver Vertrieb zulässig. Wenn der Lieferant möchte, dass sich die Verordnung auf seine Vertriebsvereinbarung erstreckt, darf er daher nur qualitative Kriterien für seine zugelassenen Werkstätten festlegen und muss allen Werkstätten, die diese erfüllen, die Tätigkeit als zugelassene Werkstätten erlauben. Dies gilt auch für zugelassene Händler, deren Verträge beendet wurden, die aber weiterhin als zugelassene Werkstätten tätig werden wollen.

Frage 73: Muss ein Lieferant, der ein qualitatives selektives Vertriebssystem betreibt, alle interessierten Werkstätten über seine Kriterien informieren?

Ja. Würde der Lieferant die Qualitätskriterien nicht bekannt geben, so könnten interessierte Werkstätten nicht in Erfahrung bringen, wie sie diese erfüllen können. Auch könnten sie nicht nachweisen, dass sie die Kriterien erfüllen. Es scheint empfehlenswert, dass die Lieferanten diese Voraussetzungen jeder Werkstatt auf Anfrage mitteilen oder sie sogar öffentlich zugänglich machen, zum Beispiel im Internet.

Frage 74: Wie muss ein Lieferant, dessen Netz von zugelassenen Werkstätten auf rein qualitativen Kriterien beruht, diese anwenden?

Ein Lieferant, der qualitative Kriterien für sein Netz von zugelassenen Werkstätten festlegt, muss für alle Werkstätten dieselben Kriterien auf dieselbe Weise anwenden. Dies bedeutet insbesondere Folgendes:

- Sobald eine Werkstatt diese Kriterien erfüllt, muss sie zugelassen werden. Es ist allerdings legitim, dass ein Lieferant vor Abschluss einer Vereinbarung prüft, ob die Werkstatt diese Kriterien erfüllt.
- Es müssen dieselben Kriterien für alle zugelassenen Werkstätten gelten, gleichgültig ob sie als Händler auch neue Kraftfahrzeuge der betreffenden Marke verkaufen oder nicht. Insbesondere muss der Lieferant allen zugelassenen Werkstätten erlauben, für alle Kraftfahrzeuge der betreffenden Marke, die im Gemeinsamen Markt verkauft

wurden, Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung, des unentgeltlichen Kundendienstes und von Rückrufaktionen durchzuführen.¹⁴⁹

5.4.2. Keine Standortklausel für zugelassene Werkstätten

Frage 75: Kann nach der Verordnung die Möglichkeit einer zugelassenen Werkstatt in einem selektiven Vertriebssystem, selbst über den Standort der Werkstatt oder zusätzlicher Geschäftsstellen zu entscheiden, beschränkt werden?

Nein. Die Verordnung erstreckt sich nicht auf eine derartige Beschränkung. Die zugelassene Werkstatt muss über den Standort der Werkstatt und jeder zusätzlichen Geschäftsstelle, in der Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen erbracht werden, frei entscheiden können.¹⁵⁰

5.4.3. Ersatzteile und zugelassene Werkstätten

Siehe auch Kapitel 7 dieses Leitfadens.

Frage 76: Darf ein Fahrzeuglieferant versuchen, eine zugelassene Werkstatt davon abzuhalten, Originalersatzteile direkt vom Ersatzteilerzeuger zu beziehen?

Nein. Dies würde eine schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkung darstellen.¹⁵¹

Frage 77: Darf ein Lieferant eine zugelassene Werkstatt dazu verpflichten, ihren Kunden mitzuteilen, ob sie Originalersatzteile oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile verwendet?

Abgesehen von der Gewährleistung, bei der der Lieferant auf der Verwendung der von ihm selbst gelieferten Ersatzteile bestehen kann, gilt es als Kernbeschränkung, wenn der Lieferant die Werkstatt dazu verpflichtet, ihre Kunden über die Verwendung von Originalersatzteilen oder qualitativ gleichwertigen Ersatzteilen zu informieren, um dadurch das Recht der zugelassenen Werkstatt, derartige Ersatzteile zu kaufen und einzusetzen, mittelbar oder unmittelbar einzuschränken. Insbesondere darf der Lieferant eine derartige Verpflichtung nicht benutzen, um bei den Verbrauchern den Eindruck hervorzurufen, dass diese Teile von geringerer Qualität seien als die vom Fahrzeughersteller gelieferten Ersatzteile.

¹⁴⁹ Siehe Erwägungsgrund 17.

¹⁵⁰ Artikel 5 Absatz 3.

¹⁵¹ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k).

Frage 78: Darf eine zugelassene Werkstatt dazu verpflichtet werden, vom Fahrzeuglieferanten bezogene Originalersatzteile für Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung, des unentgeltlichen Kundendienstes oder von Rückrufaktionen zu verwenden?

Ja. In Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k) ist festgelegt, dass der Fahrzeuglieferant vorschreiben darf, dass die von ihm gelieferten Ersatzteile für die oben genannten Instandsetzungsarbeiten¹⁵² verwendet werden. In Bezug auf die normale Instandsetzung und Wartung eines Kraftfahrzeugs, die für den Kunden nicht unentgeltlich durchgeführt wird (z. B. das 30 000 km-Service bei einem Auto), kann der Fahrzeuglieferant jedoch nicht verlangen, dass von ihm gelieferte Originalersatzteile verwendet werden, da dies die Möglichkeit der zugelassenen Werkstätten beschränken würde, Originalersatzteile oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile anderer Lieferanten zu verwenden.¹⁵³

Frage 79: Darf ein Lieferant eine zugelassene Werkstatt dazu verpflichten, ausschließlich Ersatzteile der Marke dieses Lieferanten zu verwenden?

Solche Vereinbarungen zwischen der zugelassenen Werkstatt und einem Fahrzeug- oder Ersatzteillieferanten, die auch als Wettbewerbsverbote¹⁵⁴ bezeichnet werden, würden nicht unter die Gruppenfreistellung fallen. Eine Verpflichtung zur Verwendung von Ersatzteilen einer bestimmten Marke im Ausmaß von bis zu 30 %¹⁵⁵ der von der zugelassenen Werkstatt bezogenen konkurrierenden Ersatzteile wird nicht als Wettbewerbsverbot betrachtet und würde von der Verordnung abgedeckt¹⁵⁶, so lange die zugelassene Werkstatt selbst entscheiden kann, ob sie diese Waren vom Lieferanten oder aus anderen vom Lieferanten genannten Quellen bezieht, z. B. als Querlieferungen von anderen zugelassenen Händlern oder Werkstätten.¹⁵⁷

Frage 80: Erstreckt sich die Verordnung auf eine Vereinbarung, in der ein Fahrzeuglieferant eine zugelassene Werkstatt dazu verpflichtet, die Ersatzteile für Fahrzeuge verschiedener Marken in getrennten Bereichen der Werkstatt aufzubewahren?

Nein. Dies wäre eine mittelbare Beschränkung des Rechts der zugelassenen Werkstatt, Fahrzeuge anderer Marken instand zu setzen. Die Verordnung erstreckt sich nicht auf eine derartige Beschränkung.¹⁵⁸ Ein Lieferant könnte allerdings von einer zugelassenen Werkstatt verlangen, dass sie die Ersatzteile sachgerecht lagert.

¹⁵² Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung beziehen sich auf das Austauschen von schadhafte oder mangelhaften Teilen eines Fahrzeugs.

¹⁵³ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k).

¹⁵⁴ Siehe Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b) und Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe a).

¹⁵⁵ Berechnung auf der Grundlage des Einkaufswertes der konkurrierenden Waren im vorherigen Kalenderjahr.

¹⁵⁶ Siehe Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b).

¹⁵⁷ Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben b) und c).

¹⁵⁸ Siehe Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe b).

Frage 81: Darf ein Fahrzeuglieferant versuchen, eine zugelassene Werkstatt daran zu hindern, Originalersatzteile an unabhängige Werkstätten zu verkaufen?

Nein. Dies wäre eine schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkung.¹⁵⁹

5.4.4. Wettbewerbsverbote für zugelassene Werkstätten

Frage 82: Gilt die Freistellung, wenn ein Fahrzeuglieferant zugelassene Werkstätten daran hindert, verschiedene Marken in derselben Werkstatt instand zu setzen?

Nein. Die Verordnung erstreckt sich nicht auf eine derartige mittelbare oder unmittelbare Beschränkung.¹⁶⁰

5.4.5. Übertragung von zugelassenen Werkstätten

Frage 83: Hat eine zugelassene Werkstatt das Recht, ihre Werkstatt an einen Händler/Vertriebspartner zu verkaufen?

Damit sich die Verordnung auf eine Vereinbarung zwischen einem Lieferanten und einem Händler oder einer zugelassenen Werkstatt erstreckt, muss darin vorgesehen werden, dass Letztere das Recht haben, alle ihre Rechte und Pflichten auf jedes andere, von ihnen ausgewählte *gleichartige* Unternehmen des Vertriebssystems zu übertragen.¹⁶¹

Deshalb muss es einer zugelassenen Werkstatt freistehen, ihr Unternehmen an eine andere Werkstatt, die für dieselbe Marke zugelassen ist, zu verkaufen.¹⁶² Ein Lieferant muss einer zugelassenen Werkstatt jedoch nicht erlauben, dass sie ihr Unternehmen an einen Händler verkauft, da ein Händler kein *gleichartiges* Unternehmen ist. Wenn der Händler, an den die zugelassene Werkstatt verkauft werden soll, allerdings auch eine zugelassene Werkstatt für die betreffende Marke ist, dann darf der Lieferant keinen Einspruch gegen den Verkauf erheben.

5.5. Unabhängige Marktbeteiligte auf dem Anschlussmarkt

Ein Hauptziel der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 besteht darin, die Voraussetzungen für einen wirksamen Wettbewerb auf den Märkten für die Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen zu schaffen und es allen Beteiligten auf diesen Märkten, unter anderem den unabhängigen Werkstätten, zu ermöglichen, hochwertige Dienstleistungen anzubieten. Ein wirksamer Wettbewerb ist im Interesse der Verbraucher und erlaubt es ihnen, unter mehreren Anbietern von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen, einschließlich der von den Fahrzeugherstellern zugelassenen und den unabhängigen Anbietern, zu wählen.

¹⁵⁹ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe i).

¹⁶⁰ Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe b).

¹⁶¹ Artikel 3 Absatz 3 und Erwägungsgrund 10.

¹⁶² Artikel 3 Absatz 3.

5.5.1. Zugang zu technischen Informationen

Für einen wirksamen Wettbewerb ist es notwendig, dass alle unabhängigen Marktbeteiligten in den Bereichen Instandsetzung und Wartung Zugang zu denselben technischen Informationen, fachlichen Unterweisungen und Geräten haben wie zugelassene Werkstätten. Das Konzept der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002¹⁶³ ist sowohl in Bezug auf die Marktbeteiligten, die Anspruch auf Zugang haben, als auch hinsichtlich der Gegenstände, die zugänglich zu machen sind, weiter gefasst als der Ansatz der Verordnung (EG) Nr. 1475/95¹⁶⁴.

Dieser Zugang ist unverzüglich in nicht diskriminierender¹⁶⁵ und verhältnismäßiger Form zu gewähren, wobei die Erfordernisse des fraglichen unabhängigen Marktbeteiligten zu berücksichtigen sind; der Zugang muss auch in einer verwendungsfähigen Form gewährt werden.

Eine missbräuchliche Verweigerung des Zugangs zu Informationen, die durch geistige Eigentumsrechte geschützt sind oder Know-how darstellen, wäre in den Fällen gegeben, in denen dies auf eine missbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 82 EG-Vertrag hinauslaufen würde.

Frage 84: Wer ist ein unabhängiger Marktbeteiligter gemäß der Verordnung?

Artikel 4 Absatz 2 enthält eine beispielhafte Aufzählung der Unternehmen, die als „unabhängige Marktbeteiligte“ zu betrachten sind. Im Allgemeinen ist ein unabhängiger Marktbeteiligter im Sinne der Verordnung ein Unternehmen¹⁶⁶, das direkt oder indirekt an der Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen beteiligt ist.¹⁶⁷ Zu den unabhängigen Marktbeteiligten, die direkt an der Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen beteiligt sind, zählen unabhängige Werkstätten (z. B. Karosseriewerkstätten, unabhängige Reparaturwerkstätten, Schnellreparaturketten), Pannendienste und Automobilclubs. Als indirekt an der Instandsetzung und Wartung beteiligt gelten unter anderem Herausgeber von technischen Informationen, Ersatzteilhändler, Hersteller von Instandsetzungsausrüstung und –geräten, Anbieter von Inspektions- und Testdienstleistungen sowie Einrichtungen der Aus- und Weiterbildung von Kraftfahrzeugmechanikern, da diese die Arbeit der Werkstätten erleichtern.

¹⁶³ Siehe Artikel 4 Absatz 2.

¹⁶⁴ Siehe Artikel 6 Absatz 1 Nummer 12 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95.

¹⁶⁵ Es darf keine Diskriminierung der unabhängigen gegenüber den zugelassenen Werkstätten geben.

¹⁶⁶ Unter den Begriff „Unternehmen“ können eine Einzelperson, eine Partnerschaft, eine Vereinigung oder eine Gesellschaft fallen.

¹⁶⁷ Dies trifft zum Beispiel auf Sachverständige, die an der Analyse von Verkehrsunfällen beteiligt sind, oder auf Hersteller, die Ersatzteile erzeugen wollen, nicht zu.

Frage 85: Wer muss den Zugang zu technischen Informationen gewähren?

Der Lieferant neuer Kraftfahrzeuge ist dafür verantwortlich¹⁶⁸, dass die erforderlichen Maßnahmen ergriffen werden und unabhängige Marktbeteiligte den erforderlichen Zugang haben. Aufgrund dieser Verantwortlichkeit kann ein Lieferant die Pflicht zur Gewährleistung des Zuganges zu technischen Informationen an ein Unternehmen übertragen, das vom Fahrzeughersteller mit der Verbreitung der technischen Informationen betraut wurde, z. B. an den nationalen Importeur der fraglichen Marke.

Frage 86: Welche Arten technischer Informationen sollten für unabhängige Marktbeteiligte zugänglich sein?

Die unabhängigen Marktbeteiligten müssen Zugang zu denselben technischen Informationen haben wie zugelassene Werkstätten. Dazu gehören alle für die Durchführung der Instandsetzung und Wartung erforderlichen Informationen¹⁶⁹, einschließlich der Angaben, die für den Zugang zu eingebauten elektronischen Systemen wie Diagnosesystemen und ihre Wartung benötigt werden. Sie umfassen Informationen in normaler Sprache¹⁷⁰ sowie elektronische Daten. Wenn ein Hersteller seinen zugelassenen Werkstätten technische Unterstützung über eine Telefon-Hotline oder einen Internet-Helpdesk zur Verfügung stellt, dann müssen unabhängige Marktbeteiligte ebenfalls eine derartige Unterstützung erhalten.

Frage 87: Welche Arten von Geräten und Ausrüstung sollten für unabhängige Marktbeteiligte zugänglich sein?

Die unabhängigen Marktbeteiligten müssen Zugang zu denselben Geräten haben wie zugelassene Werkstätten. Dazu gehören Hand- und maschinelle Werkzeuge, Software- und Hardware-Tools¹⁷¹, Diagnose- und andere Ausrüstung, die für Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen erforderlich sind. Wenn ein Lieferant Geräte an zugelassene Werkstätten vermietet, muss dieselbe Möglichkeit auch unabhängigen Marktbeteiligten zur Verfügung stehen.

Frage 88: Hat ein unabhängiger Marktbeteiligter ein Recht auf fachliche Unterweisung?

Unabhängige Marktbeteiligte müssen Zugang zu derselben für Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen notwendigen fachlichen Unterweisung haben wie zugelassene Werkstätten. Dazu gehören sowohl Online-Kurse als auch Schulungen, bei denen der Mechaniker oder Techniker persönlich anwesend sein muss.

¹⁶⁸ Siehe Artikel 4 Absatz 2 Unterabsatz 1.

¹⁶⁹ Der Zugang betrifft nur Information, die für die Durchführung von Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten erforderlich sind. Somit erstreckt er sich zum Beispiel nicht auf Schulungen in Bezug auf die Führung einer Werkstatt oder eines Buchhaltungssystems.

¹⁷⁰ Gleichgültig ob in Form von Tonaufnahmen, gedruckt oder elektronisch gespeichert.

¹⁷¹ Einschließlich der Hardware und Software für den Zugang zu eingebauten Systemen und deren Umprogrammierung.

Frage 89: Kann der Lieferant ein Entgelt für technische Informationen, Geräte oder Unterweisungen verlangen?

Ja. Das von den unabhängigen Marktbeteiligten verlangte Entgelt darf jedoch nicht höher sein als der von den zugelassenen Werkstätten zu zahlende Preis. Wenn die zugelassenen Werkstätten etwas kostenlos erhalten, dann muss der Lieferant dies auch den unentgeltlich zur Verfügung stellen.

Frage 90: Kann ein Lieferant einem unabhängigen Marktbeteiligten ein großes Informationspaket in Rechnung stellen, wenn er bloß die für eine bestimmte Arbeit erforderlichen Angaben benötigt?

Nein.¹⁷² Der für die Informationen zu zahlende Preis sollte dem vom unabhängigen Marktbeteiligten beabsichtigten Verwendungszweck Rechnung tragen¹⁷³ und sollte nicht so hoch sein, dass er eine abschreckende Wirkung hat. Auch wenn die Informationen für die zugelassenen Werkstätten für gewöhnlich in einem großen Paket bereitgestellt werden, muss es unabhängigen Marktbeteiligten ermöglicht werden, kleinere Pakete oder sogar einzelne Angaben zu kaufen. Wenn eine Werkstatt zum Beispiel Kundendienstleistungen an einem bestimmten Fahrzeugmodell durchführen will, sollte sie nicht den Preis für die Kundendienstinformationen für sämtliche Fahrzeugmodelle bezahlen müssen. Ebenso sollte eine Schnellreparaturwerkstatt, die den richtigen Reifendruck für das gesamte Fahrzeugprogramm wissen will, nicht verpflichtet sein, Informationen zu kaufen, die für die Reifen irrelevant sind.

Frage 91: Wie rasch sollte ein unabhängiger Marktbeteiligter die Informationen erhalten?

Die Informationen müssen an unabhängige Marktbeteiligte ebenso rasch übermittelt werden wie an zugelassene Werkstätten.¹⁷⁴ Deshalb ist es nicht zulässig, dass Lieferanten den unabhängigen Marktbeteiligten Informationen erst zur Verfügung stellen, nachdem sie diese an ihre zugelassenen Werkstätten übermittelt haben. Die Lieferanten müssen in Bezug auf die Infrastruktur und das Personal die erforderlichen Maßnahmen ergreifen, um dies sicher zu stellen. Wenn Informationen bereits an alle zugelassenen Werkstätten übermittelt wurden, müssen sie unabhängigen Marktbeteiligten auf Anfrage so rasch zur Verfügung gestellt werden, dass sie für einen Kunden eine Reparatur ohne ungebührliche Verzögerung durchführen können. Wenn technische Informationen den zugelassenen Werkstätten im Allgemeinen über individuelle Datenverbindungen übermittelt werden, wie sie von unabhängigen Marktbeteiligten für gewöhnlich nicht verwendet werden, müssen sie unabhängigen Marktbeteiligten auf Anfrage auf einem anderen schnellen elektronischen Weg wie E-Mail oder Abrufen im Internet zur Verfügung stehen.

Informationen über neue Modelle sollten für unabhängige Marktbeteiligte zur selben Zeit zugänglich sein wie den zugelassenen Werkstätten.

¹⁷² Artikel 4 Absatz 2 und Erwägungsgrund 26.

¹⁷³ Erwägungsgrund 26.

¹⁷⁴ Erwägungsgrund 26.

Frage 92: Können die Herausgeber von technischen Informationen die Angaben, die sie von einem Kraftfahrzeughersteller erhalten haben, weiter verbreiten?

Die Herausgeber technischer Informationen tragen normalerweise Informationen von verschiedenen Herstellern zusammen und veröffentlichen sie in einem standardisierten Format, das von unabhängigen Werkstätten einfach verwendet werden kann, wodurch der Zugang erleichtert wird. Dies ist insbesondere für kleine unabhängige Marktbeteiligte wichtig, die Kraftfahrzeuge verschiedener Hersteller instand setzen und für die der direkte Zugang zu den Systemen der einzelnen Fahrzeughersteller zu schwierig oder zu komplex sein könnte.

Frage 93: Kann ein unabhängiger Ersatzteihändler im Rahmen der Verordnung einen Hersteller ersuchen, ihm das Recht zum Weiterverkauf von Informationen zu geben?

Wie die Herausgeber von technischen Informationen haben unabhängige Wiederverkäufer von Ersatzteilen Anspruch auf den Zugang zu technischen Informationen für ihre eigenen Zwecke, damit sie — mit anderen Worten gesagt — Ersatzteile effizient und richtig vermarkten können. Ohne diesen Zugang wären sie nicht in der Lage, ihre Kunden — die Werkstätten — darüber zu informieren, welche Ersatzteile für eine bestimmte Arbeit benötigt werden.

Wenn solche Informationen am Verkaufsort nicht zur Verfügung stünden, müssten die unabhängigen Werkstätten diese Auskünfte später vom Kraftfahrzeuglieferanten einholen. Dies wäre viel zeitaufwendiger und komplizierter und würde für die unabhängigen Werkstätten einen Wettbewerbsnachteil gegenüber den zugelassenen Werkstätten bedeuten, die Ersatzteile und technische Informationen aus derselben Quelle erhalten. Sollte ein Lieferant unabhängigen Ersatzteihändlern das Recht auf den Weiterverkauf der technischen Informationen verweigern, würde dies einen wirksamen Wettbewerb zwischen unabhängigen und zugelassenen Werkstätten verhindern und eine schwerwiegende mittelbare Wettbewerbsbeschränkung darstellen.¹⁷⁵

Frage 94: Gibt es außergewöhnliche Umstände, unter denen ein Lieferant den Zugang zu technischen Informationen verweigern kann?

Als Ausnahme von der allgemeinen Regel legt die Verordnung fest¹⁷⁶, dass ein Lieferant berechtigt ist, technische Angaben vorzuenthalten, die Dritten die Umgehung oder Ausschaltung eingebauter Diebstahlschutzvorrichtungen, die Neueichung elektronischer Einrichtungen¹⁷⁷ oder die Manipulierung beispielsweise von Geschwindigkeitsbegrenzungsvorrichtungen ermöglichen könnten.

Es ist allerdings klar, dass viele unabhängige Marktbeteiligte regelmäßig auf Fälle stoßen werden, bei denen sie Zugang zu derartigen Informationen benötigen, um ihre Aufgaben

¹⁷⁵ Artikel 4 Absatz 2 der Verordnung.

¹⁷⁶ Siehe Erwägungsgrund 26.

¹⁷⁷ Häufig als „Chip-Tuning“ bezeichnet.

zu erfüllen. Pannendiensten¹⁷⁸ muss es zum Beispiel möglich sein, ihre Arbeit ohne übermäßige Schwierigkeiten zu erledigen. Informationen, die der Kommission übermittelt wurden, zeigen, dass ein großer Prozentsatz der Einsätze von Pannendiensten Verbraucher betreffen, die ihr Fahrzeug nicht starten können, obwohl sie den Zündschlüssel bei sich haben. Ein weiteres häufiges Problem betrifft Verbraucher, die sich selbst aus dem Fahrzeug ausgesperrt haben, wobei der Schlüssel im Fahrzeug ist. Unter diesen Umständen ist es eindeutig notwendig, dass Pannendienste die erforderlichen Informationen erhalten können, um alles Nötige zu unternehmen, damit sich der Verbraucher wieder ans Steuer seines Fahrzeugs setzen kann, auch wenn dieses mit einer elektronischen Diebstahlschutzvorrichtung ausgestattet ist. Ebenso können unabhängige Werkstätten auf Fälle stoßen, in denen sie ohne Zugang zu derartigen Informationen die erforderlichen Arbeiten an einem Fahrzeug nicht durchführen können. Ein Beispiel dafür wäre, wenn das Entfernen der Batterie oder eines elektronischen Bauteils während der routinemäßigen Wartung die Wegfahrsperrung auslöst, die eigentlich das Wegfahren des Fahrzeugs bei Diebstahl verhindern soll.

Die Ausnahmen sind daher eng auszulegen. Die Lieferanten dürfen Informationen über derartige Vorrichtungen nur dann verweigern, wenn es kein anderes, weniger restriktives Mittel zum Schutz gegen Diebstahl, Neueichung oder Manipulationen gibt. Eine weniger restriktive Methode wäre der Schutz einer Geschwindigkeitsbegrenzungsvorrichtung durch besondere Zugangscodes oder durch Verschlüsselungen, die jede Änderung der relevanten Standardhardware oder -software verhindern, aber es einer unabhängigen Werkstatt erlauben, während Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten Software-Updates zu installieren.

Was den Diebstahlschutz angeht, so ist offensichtlich, dass Pannendiensten und unabhängigen Werkstätten Informationen zur Verfügung gestellt werden könnten, die nur genutzt werden können, wenn man auch den Zündschlüssel des Verbrauchers hat. Eine andere sichere Möglichkeit für die Übermittlung der Angaben, die zur Wartung oder Instandsetzung eines Kraftfahrzeugs erforderlich sind, könnte die Verwendung einer Datenverbindung gemäß den Anforderungen von ISO DIS 15764 über sichere Datenverbindungen oder von so genannten „Pass-Through“-Programmierungstechniken sein, wobei das Fahrzeug über eine direkte Datenleitung mit dem Hersteller verbunden wird, worüber die Neuprogrammierung des Kraftfahrzeugs erfolgt.

5.5.2. Beziehung zwischen unabhängigen und zugelassenen Werkstätten

Eine unabhängige Werkstatt ist gemäß der Definition in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe m) der Verordnung ein unabhängiger Marktbeteiligter, der Fahrzeuge einer bestimmten Marke instand setzt und wartet, ohne dass er vom Hersteller der fraglichen Marke zugelassen wurde. Unabhängige Werkstätten sorgen für einen gesunden Wettbewerb mit dem zugelassenen Werkstätnennetz. Eine Werkstatt kann in Bezug auf einige Marken als unabhängige und in Bezug auf andere als zugelassene Werkstatt arbeiten. Eine unabhängige Werkstatt kann auch ein zugelassener Vertriebspartner (d. h. ein „Händler“) für neue Fahrzeuge einer oder mehrerer Marken sein.

¹⁷⁸ Wie Automobilclubs.

6. ABGRENZUNG DES MARKTES UND BERECHNUNG VON MARKTANTEILEN

6.1. Grundsätze für die Abgrenzung des Marktes

Die richtige Abgrenzung eines relevanten Marktes wirft Tatsachenfragen auf und kann sich im Lauf der Zeit ändern, unter anderem aufgrund der neuen Möglichkeiten, die die Verordnung eröffnet. Vertikale Vereinbarungen im Kraftfahrzeugsektor beziehen sich auf zahlreiche, sehr unterschiedliche Produkte. Daher wird in der Verordnung, obwohl sie sektorspezifisch ist, die produktbezogene und geografische Abgrenzung der Märkte, für die sie gilt, nicht festgelegt. In Bezug auf die Abgrenzung des Marktes wendet die Kommission den Ansatz an, der in ihrer Bekanntmachung zu diesem Thema¹⁷⁹ festgelegt ist. Ferner berücksichtigt sie bisherige Entscheidungen, in denen relevante Märkte genau definiert wurden¹⁸⁰, vorbehaltlich einer Beurteilung der Veränderungen, die seither aufgetreten sind, und unter Berücksichtigung Handelsstufe, auf der der Markt in den Entscheidungen abgegrenzt wurde.¹⁸¹ In den Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen werden ebenfalls spezifische Fragen geklärt, die im Zusammenhang mit vertikalen Vereinbarungen auftreten können.¹⁸²

Mehrere Grundsätze aus diesen Bekanntmachungen, die als Orientierungshilfe für die Art und Weise dienen können, wie die Märkte im Rahmen der Verordnung abzugrenzen sind, werden im Folgenden erläutert. Diese Erklärungen werden zum besseren Verständnis für den Leser angeführt. Sie ersetzen weder diese Bekanntmachungen noch sind sie maßgebend dafür, wie die Kommission die Märkte in einem spezifischen Fall definieren würde.

- (1) Die Verordnung schreibt vor, dass die Substituierbarkeit der Produkte für die Zwecke der Marktabgrenzung aus der Sicht des Käufers zu beurteilen ist.¹⁸³ Dies gilt auch für die Bekanntmachung über die Definition des relevanten Marktes, nach der vor allem auf die Nachfragesubstitution unter Berücksichtigung kleiner, aber dauerhafter Preiserhöhungen abzustellen ist. Die Beurteilung der Substituierbarkeit

¹⁷⁹ Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5.

¹⁸⁰ In der Entscheidung der Kommission vom 14. März 2000 in der Sache COMP/M.1672 — Volvo/Scania (ABl. L 143 vom 29.5.2001, S. 74) wurde der Markt für Lkw in Segmente für leichte Lkw (weniger als 5 t), mittelschwere Lkw (5 bis 16 t) und schwere Lkw (mehr als 16 t) eingeteilt, und die Märkte wurden als national definiert. Eine Liste der Entscheidungen, die von der Kommission in Bezug auf die Anwendung der Wettbewerbsregeln der EG angenommen wurden, ist verfügbar unter: http://europa.eu.int/comm/competition/index_de.html

¹⁸¹ Daraus folgt, dass die Abgrenzung eines relevanten Produkt- und geografischen Marktes in einer Entscheidung zum Beispiel über eine Fusion zwischen Herstellern von Kfz-Bauteilen nicht immer herangezogen werden kann, um den relevanten Produktmarkt für eine Vertriebs- und Kundendienstvereinbarung zu bestimmen, die denselben Bauteil als Ersatzteil sowie alle anderen Ersatzteile betrifft, die für die Erbringung von Instandsetzungsdienstleistungen notwendig sind.

¹⁸² Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Abschnitt V, Randnummern 88 bis 99.

¹⁸³ Artikel 8 Absatz 1 Buchstaben a), b) und c).

der Nachfrage erfordert eine Bestimmung derjenigen Produkte oder geografischen Gebiete, die vom Käufer als austauschbar angesehen werden, und die Bewertung des Ausmaßes, in dem die Nachfrage auf kleine, dauerhafte Erhöhungen der Preise, zum Beispiel um 5-10 %, reagieren würde.¹⁸⁴

- (2) In Einklang mit der in der Verordnung getroffenen Unterscheidung sollte man in der Regel den Verkauf von neuen Kraftfahrzeugen, den Verkauf von Ersatzteilen und die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen getrennt voneinander untersuchen.¹⁸⁵ Bei den Ersatzteilen ist sorgfältig zu untersuchen, ob tatsächlich Ersatzprodukte auf dem Markt vorhanden sind. In einigen Fällen kann es Ersatzprodukte geben¹⁸⁶, in anderen nicht¹⁸⁷.
- (3) Die Handelsstufe, auf der eine vertikale Vereinbarung abgeschlossen wird, muss berücksichtigt werden, um die Substituierbarkeit zu beurteilen und somit den oder die betroffenen Märkte abzugrenzen.¹⁸⁸ Es kann zum Beispiel nicht ausgeschlossen werden, dass ein und dasselbe Ersatzteil je nach der Stufe der Produktions- oder Vertriebskette, auf der die Vereinbarung abgeschlossen wird, z. B. der Stufe der Lieferungen ab Werk, der Groß- oder Einzelhandelsstufe, zu verschiedenen relevanten Märkten gehört.¹⁸⁹

¹⁸⁴ Geringe, aber signifikante und nicht vorübergehende Erhöhung der Verkaufspreise, „SSNIP-Test“. Die Bekanntmachung der Kommission gibt bei der Definition des Marktes der Nachfragesubstituierbarkeit den Vorzug gegenüber der Angebotssubstituierbarkeit.

¹⁸⁵ Einzelne Märkte, bei denen Kraftfahrzeuge und Ersatzteile zusammengefasst werden, können unter anderem unter Berücksichtigung der Lebensdauer des Kraftfahrzeugs sowie der Präferenzen und des Kaufverhaltens der Kunden definiert werden (siehe Bekanntmachung über die Definition des relevanten Marktes, Randnummer 56). In der Praxis ist die Frage zu beantworten, ob ein erheblicher Anteil der Käufer ihre Entscheidung unter Bedachtnahme auf die Kosten während der gesamten Lebensdauer des Fahrzeugs treffen oder nicht. Das Kaufverhalten kann bedeutende Unterschiede aufweisen, zum Beispiel zwischen den Käufern von Lkw, die eine Fahrzeugflotte erwerben und betreiben und schon zum Zeitpunkt des Fahrzeugkaufs die Wartungskosten berücksichtigen (z. B. kombinierte Kauf- und Nutzungsverträge für Lkw mit einem Preis pro km), und den Käufern von einzelnen Fahrzeugen.

¹⁸⁶ Zum Beispiel Produkte, die für unkomplizierte Instandsetzungs- oder Wartungsarbeiten verwendet werden. So gibt es im Fall der Batterien mehrere Alternativen auf dem Markt, die in ein bestimmtes Automodell sicher eingebaut werden können.

¹⁸⁷ Bei vielen markenspezifischen Ersatzteilen gibt es auf dem Markt keine einfach zugänglichen alternativen Bezugsquellen, so dass die Endverbraucher ihre Autos nicht mit einem anderen Ersatzteil reparieren lassen könnten. Gibt es keine Ersatzprodukte, so können Ersatzteile für eine bestimmte Marke als ein relevanter Produktmarkt definiert werden, der von der Vereinbarung zwischen einem Lieferanten und seinem zugelassenen Werkstättenetz betroffen ist.

¹⁸⁸ Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummern 91-94.

¹⁸⁹ Liefer- oder Großhandelsvereinbarungen über Bau- oder Ersatzteile können von Vertragsparteien abgeschlossen werden, deren geografischer Tätigkeitsbereich sich auf alle oder mehrere Mitgliedstaaten erstreckt, was zu einer entsprechenden Definition der geografischen Märkte führt (siehe zum Beispiel die Entscheidung der Kommission vom 25. Januar 2002 in der Sache COMP/M.2696 — TMD/MENETA/MAST, in der die Kommission die Meinung vertrat, dass der relevante geografische Markt für die Produktion von schwingungsdämpfenden Unterlagscheiben für Kfz-Scheibenbremsen zumindest die gesamte EU umfasst). Vertikale Vereinbarungen, die auf einer niedrigeren Vertriebsstufe abgeschlossen werden, können enger abgegrenzte Märkte betreffen. An

- (4) Beim Vertrieb von Endprodukten wie Kraftfahrzeugen oder der Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen an Endverbraucher hängt die Substituierbarkeit aus der Sicht der Käufer, die als Einzelhändler (z. B. als zugelassene Händler oder Werkstätten in einem Vertriebssystem) tätig sind, normalerweise von den Präferenzen der Endverbraucher ab. Wenn verschiedene Kraftfahrzeuge für die Endverbraucher nicht substituierbar sind, werden sie auch für die Vertriebspartner im Einzelhandel nicht als substituierbar betrachtet.¹⁹⁰ Im Fall eines Zwischenprodukts, das im Enderzeugnis nicht erkennbar ist, werden die Präferenzen der Endverbraucher sich nicht stark auf diejenigen des Käufers, z. B. des Fahrzeugherstellers, auswirken.¹⁹¹
- (5) Es ist zu prüfen, ob Substitutionsketten zwischen Erzeugnissen, die nicht direkt substituierbar sind, bestehen. Wenn kein gut begründeter Präzedenzfall für die Abgrenzung des relevanten Marktes vorhanden ist, sind mögliche Substitutionsketten von besonderer Relevanz und müssen für verschiedene Gruppen von Kraftfahrzeugen untersucht werden.¹⁹²
- (6) In Bezug auf den Kundendienst und Ersatzteile erstrecken sich die vertikalen Vereinbarungen zwischen einem Kraftfahrzeuglieferanten und seinem markenspezifischen Netz von zugelassenen Werkstätten oft auf ein Paket von Vertragswaren sowie Dienstleistungen, Unterstützung und Lizenzen für geistige Eigentumsrechte. In Kombination mit beträchtlichen markenspezifischen Investitionen erlaubt es dieses Paket dem zugelassenen Netz, Instandsetzungsdienstleistungen für die Fahrzeuge der fraglichen Marke zu erbringen. In diesen Fällen berechnet der Lieferant seine Marktanteile auf der Grundlage sowohl des Werts der Waren, insbesondere der Ersatzteile, die er an sein Netz, d. h. auf dem Markt zwischen Lieferanten und Werkstätten, liefert, als

Vereinbarungen, die direkt vor der Einzelhandelsstufe angesiedelt sind, sind für gewöhnlich Käufer beteiligt, für die eine nationale oder regionale Abgrenzung des relevanten Marktes zweckmäßig ist.

¹⁹⁰ Zwei verschiedene Kraftfahrzeuge, z. B. ein leichtes Nutzfahrzeug und eine Luxuslimousine, gelten für den Käufer nicht als substituierbar, wenn sie für den Endverbraucher nicht substituierbar sind, gleichgültig ob ein und derselbe Händler in der Praxis beide Arten von Fahrzeugen zum Wiederverkauf erwirbt.

¹⁹¹ Bei einem Bauteil, der in das Fahrzeug eingebaut wird, könnte der Produktmarkt zum Beispiel gemäß den Präferenzen des Fahrzeugherstellers definiert werden. Eine vertikale Vereinbarung zwischen ihm und einem Bauteillieferanten würde einen hypothetischen Markt zum Beispiel für „Einspritzpumpen für Dieselmotoren für leichte Kraftfahrzeuge, einschließlich Personenkraftwagen und leichter Nutzfahrzeuge“ betreffen (siehe unter anderem die Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 1996 in der Sache IV/M.768 — Lucas/Varity).

¹⁹² Bekanntmachung über die Definition des relevanten Marktes, Randnummer 57. Wenn es zum Beispiel um drei Kategorien (z. B. Segmente) von Fahrzeugen A, B und C geht, von denen A durch B, aber nicht durch C substituierbar ist, B allerdings als durch C substituierbar betrachtet wird, kann der relevante Produktmarkt Fahrzeuge aller drei Kategorien umfassen. Obwohl die beiden Extreme A und C nicht direkt substituierbar sind, könnte ihre Substituierbarkeit durch die „benachbarte“ Kategorie B das Wettbewerbsverhalten der Lieferanten von A und C in ausreichendem Maß beschränken.

auch des Werts der Dienstleistungen, die das Netz erbringt, d. h. auf dem nachgelagerten Markt zwischen Werkstätten und Endverbrauchern.¹⁹³

6.2. Beispiele für die Abgrenzung des Marktes und die Berechnung der Marktanteile

Artikel 8

Berechnung der Marktanteile

Die in dieser Verordnung geregelten Marktanteile werden wie folgt berechnet:

- (a) bezüglich des Vertriebs von neuen Kraftfahrzeugen auf der Grundlage der Absatzmengen der vom Lieferanten verkauften Vertragswaren und ihnen entsprechenden Waren sowie der sonstigen von dem Lieferanten verkauften Waren, die vom Käufer aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Preise und ihres Verwendungszwecks als austauschbar oder substituierbar angesehen werden;
- b) bezüglich des Vertriebes von Ersatzteilen auf der Grundlage des Absatzwerts der vom Lieferanten verkauften Vertragswaren und sonstigen Waren, die vom Käufer aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Preise und ihres Verwendungszwecks als austauschbar oder substituierbar angesehen werden;
- (c) bezüglich der Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen auf der Grundlage des Absatzwerts der von den Mitgliedern des Vertriebsnetzes des Lieferanten erbrachten Vertragsdienstleistungen und sonstigen von diesen Mitgliedern angebotenen Dienstleistungen, die vom Käufer aufgrund ihrer Eigenschaften, ihrer Preise und ihres Verwendungszwecks als austauschbar oder substituierbar angesehen werden.

Liegen keine Angaben über die Absatzmengen für diese Berechnungen vor, so können Absatzwerte zugrunde gelegt werden oder umgekehrt. Liegen keine derartigen Angaben vor, so können Schätzungen vorgenommen werden, die auf anderen verlässlichen Marktdaten beruhen. Bei der Anwendung von Artikel 3 Absatz 2 ist auf die Menge beziehungsweise den Wert der auf dem Markt getätigten Käufe oder Schätzungen hiervon für die Ermittlung des Marktanteils abzustellen.

Artikel 1

Begriffsbestimmungen

(...)

2. Die Begriffe „Unternehmen“, „Lieferant“, „Käufer“, „Händler“ und „Werkstatt“ schließen die jeweils verbundenen Unternehmen ein.

„Verbundene Unternehmen“ sind:

- (a) Unternehmen, in denen ein an der Vereinbarung beteiligtes Unternehmen unmittelbar oder mittelbar
 - (i) über mehr als die Hälfte der Stimmrechte verfügt oder
 - (ii) mehr als die Hälfte der Mitglieder des Leitungs- oder Verwaltungsorgans oder der zur gesetzlichen Vertretung berufenen Organe bestellen kann oder

¹⁹³ Erwägungsgrund 7. Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummer 95.

- (iii) das Recht hat, die Geschäfte des Unternehmens zu führen;
- b) Unternehmen, die in einem an der Vereinbarung beteiligten Unternehmen unmittelbar oder mittelbar die unter Buchstabe a) bezeichneten Rechte oder Einflussmöglichkeiten haben;
- (c) Unternehmen, in denen ein unter Buchstabe b) genanntes Unternehmen unmittelbar oder mittelbar die unter Buchstabe a) bezeichneten Rechte oder Einflussmöglichkeiten hat;
- (d) Unternehmen, in denen eine der Vertragsparteien gemeinsam mit einem oder mehreren der unter den Buchstaben a), b) oder c) genannten Unternehmen oder in denen zwei oder mehr als zwei der zuletzt genannten Unternehmen gemeinsam die in Buchstabe a) bezeichneten Rechte oder Einflussmöglichkeiten haben;
- (e) Unternehmen, in denen die unter Buchstabe a) genannten Rechte oder Einflussmöglichkeiten gemeinsam gehalten werden
 - (i) von Vertragsparteien oder mit ihnen jeweils verbundenen Unternehmen im Sinne der Buchstaben a) bis d) oder
 - (ii) von einer oder mehreren der Vertragsparteien oder einem oder mehreren der mit ihnen im Sinne der Buchstaben a) bis d) verbundenen Unternehmen und einem oder mehreren dritten Unternehmen.

Für die Anwendung der Verordnung sind die Marktanteile relevant, die vom Lieferanten gehalten werden, außer im Fall von Vereinbarungen mit Alleinbelieferungsverpflichtungen¹⁹⁴, in dem die Marktanteile des Käufers zu berücksichtigen sind. Die Begriffe „Lieferant“ und „Käufer“ im Sinne der Verordnung beschränken sich nicht auf die Rechtsperson, die Vertragspartei der Vereinbarung ist. Sie umfassen auch die anderen verbundenen Unternehmen, die gemeinsam ein Unternehmen im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag bilden. Folglich müssen nach der Verordnung bei der Berechnung der Marktanteile einer bestimmten Marke, die einer bestimmten juristischen Person gehört und für die Vereinbarungen abgeschlossen werden, auch alle Verkäufe der anderen Marken desselben Unternehmens, einschließlich seiner verbundenen Unternehmen, auf dem relevanten Markt einbezogen werden.

Die Berechnung der Marktanteile kann anhand von vier typischen, aber hypothetischen Beispielen veranschaulicht werden. Diese Erklärungen werden zum besseren Verständnis für den Leser angeführt und sind nicht maßgebend dafür, wie die Kommission die Märkte in einem spezifischen Fall abgrenzen würde.

Beispiel a): Berechnung der Marktanteile für ein bestimmtes Automodell, wenn eine Substitutionskette zwischen benachbarten Produktmärkten vorhanden ist

Ein Lieferant ist über den Erfolg seines neuen Automodells in seinem Heimatmitgliedstaat besorgt, dessen Zielgruppe städtische Verbraucher sind (es geht zum Beispiel um ein Modell des Segments C entsprechend der Klassifikation, die die Kommission in ihren halbjährlich erscheinenden Berichten über Pkw-Preise verwendet, oder laut ähnlichen Klassifikationen, die in Branchenerhebungen angewandt werden). In den bisherigen

¹⁹⁴ Siehe die Definition in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe e).

Entscheidungen der Kommission wurden der oder die Personenwagenmärkte nicht genau definiert.¹⁹⁵ Der Lieferant möchte prüfen, ob der hohe Marktanteil dieses Modells im Vergleich zu konkurrierenden Modellen im selben Segment Auswirkungen auf die Anwendbarkeit der Verordnung auf seine Vertriebsvereinbarungen hat. Nehmen wir an, dass die Einzelhandelsmärkte für gewöhnlich als nationale Märkte betrachtet werden, da die Händler auf nationaler Ebene kaufen, große Unterschiede bei Preisen und Marktpenetration zwischen den Mitgliedstaaten bestehen und es nur einen geringen Parallelhandel gibt.

Das Basismodell des Autos wird für 15 000 Euro verkauft; durch zusätzliche Optionen kann jedoch der Preis um 33 % auf bis zu 20 000 Euro steigen, so dass ein Preisniveau erreicht wird, das mit den Verkaufspreisen der Basismodelle im darüber liegenden Segment D vergleichbar ist. Eine Markterhebung zeigt, dass eine ähnliche Überschneidung der Preise mit dem darunter liegenden Segment B auftritt. In solchen Fällen kann eine Substitutionskette zwischen den drei benachbarten Produktmärkten die Definition eines einzigen relevanten Produktmarktes rechtfertigen, der alle drei Segmente umfasst, sofern eine ausreichende Substitution zwischen den Segmenten festgestellt werden kann.¹⁹⁶ Der Lieferant berechnet somit seinen Marktanteil, indem er die Anzahl aller seiner Fahrzeugmodelle, die zu den Segmenten B, C und D gehören, die an das Vertriebsnetz geliefert und auf dem relevanten geografischen Markt, d. h. in dem Mitgliedstaat, verkauft wurden, ermittelt und durch die Gesamtzahl der auf diesem Markt verkauften Modelle der Segmente B, C und D dividiert.

¹⁹⁵ Personenkraftwagen können anhand von objektiven Faktoren wie PS, Karosserie und Preis in unterschiedliche Segmente eingeteilt werden. Bisher wurde in keiner Entscheidung der Kommission der relevante Markt für den Verkauf von Pkw im Sinne des Artikels 81 EG-Vertrag oder der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 395 vom 30.12.1989; berichtigte Fassung ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13) definiert. In Bezug auf Fusionen von Autoherstellern hatte die genaue Definition keinen Einfluss auf die Beurteilung des Falles, selbst wenn die am engsten gefassten Marktdefinitionen unter Berücksichtigung der Klassifizierung verschiedener Autos in unterschiedliche Segmente durch die Industrie herangezogen wurden. Hinsichtlich der Anwendung des Artikels 81 betrafen die untersuchten Vertragsverletzungen bezweckte Wettbewerbsbeschränkungen, die bei mehreren alternativen Marktdefinitionen ein erhebliches Ausmaß erreichten, so dass die genaue Abgrenzung offen gelassen wurde. In Bezug auf Fusionen siehe zum Beispiel die Sachen M.416 BMW/Rover, M.741 Ford/Mazda, M.1204 DaimlerBenz/Chrysler, M. 1283, Volkswagen/Rolls Royce, M.1326 Toyota/Daihatsu, M.1416 Hyundai/Kia, M.1452 Ford/Volvo, M.1847 GM/Saab, M.1998 Ford/Land-Rover, M.2832 General Motors/Daewoo. Keiner dieser Unternehmenszusammenschlüsse führte bei der engsten möglichen Marktdefinition zu Bedenken. In Bezug auf die Anwendung des Artikels 81 siehe zum Beispiel Volkswagen I (1998) und II (2001), Opel (2000), DaimlerChrysler (2001).

¹⁹⁶ Die Kommission hat zum Beispiel folgende Segmentierung untersucht: A: Kleinwagen (z. B. Smart), B: Kleinwagen (Fiat Punto), C: Mittelklassewagen (VW Golf), D: Obere Mittelklasse (Volvo S-70), E: Oberklasse (Audi A6), F: Luxusklasse (Mercedes S-Klasse), S: Sportwagen (Ferrari), M: Mehrzweckfahrzeuge (oder MPV-Van, Renault Espace), J: Geländewagen (Sport Utility Vehicles — SUV, einschließlich Fahrzeuge mit Allradantrieb, Suzuki Vitara). Siehe die Sachen M.416 BMW/Rover und M.1452 Ford/Volvo. Bei einer Substitutionskette können mehrere dieser Segmente zu eigenen Produktmärkten zusammengefasst werden, so dass es weniger relevante Märkte als Segmente gäbe. Es ist allerdings fraglich, ob sich eine solche Substitutionskette auf alle Segmente erstrecken könnte.

Beispiel b): Vertriebsvereinbarungen über den Einzelhandel mit Personenwagen zwischen einem Fahrzeughersteller und seinem Netz von zugelassenen Händlern

Ein Pkw-Lieferant vermarktet sein Produktprogramm über ein Netz zugelassener Händler in den 15 Mitgliedstaaten der Europäischen Union im Rahmen eines quantitativen selektiven Vertriebssystems. Die Verordnung erstreckt sich auf ein derartiges System, wenn der Anteil des Lieferanten an den von den Vertriebsvereinbarungen betroffenen relevanten Märkten weniger als 40 % beträgt. Nach den Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen und den bisherigen Entscheidungen wird der Autoeinzelhandel normalerweise als ein eigener Markt betrachtet, der die Märkte für die Produktion und den Großhandel nicht einschließt.¹⁹⁷ Da die Händler derzeit tatsächlich auf nationaler Ebene zu kaufen scheinen, da große Unterschiede bei Preisen und Marktpenetration zwischen den Mitgliedstaaten bestehen und da der Parallelhandel unbedeutend ist, werden die Einzelhandelsmärkte für gewöhnlich als nationale Märkte angesehen. Das Produktprogramm umfasst mehrere Automodelle, die vor allem von Verbrauchern gekauft werden, deren persönliche Präferenzen für einen bestimmten Autotyp die Präferenzen der zugelassenen Händler bestimmen.¹⁹⁸ Die über das Netz vertriebenen Automodelle fallen in die Segmente B, C und D.

Der Lieferant berechnet dann seine/n Marktanteil/e im vorangegangenen Kalenderjahr für jeden dieser drei „benachbarten“ Produktmärkte zum Beispiel auf der Grundlage von staatlichen Daten über Autozulassungen in den einzelnen Mitgliedstaaten. Bei der Berechnung werden auch Einzelhandelsverkäufe des Lieferanten über direkt von ihm betriebene Verkaufsstellen berücksichtigt.¹⁹⁹

Wenn die gesamten Verkäufe für alle Marken dieses Lieferanten auf jedem der benachbarten Produktmärkte B, C und D und in jedem Mitgliedstaat unter 40 % liegen, erfüllen die Vereinbarungen die allgemeinen Voraussetzungen, die in Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung festgelegt sind.²⁰⁰ Wenn die Schwelle in einem oder mehreren Mitgliedstaaten auf einem der benachbarten Märkte überschritten wird, muss geprüft werden, ob eine Substitutionskette zur Definition eines weiter gefassten Produktmarktes, der sich auf diese drei benachbarten Produktmärkte erstreckt, führen würde.

Beispiel c): Kundendienstvereinbarungen zwischen einem Fahrzeughersteller und seinem Netz zugelassener Werkstätten

¹⁹⁷ Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummern 91-92. Siehe in Bezug auf den Autovertrieb zum Beispiel die Sachen M.182 Inchape/IEP, M.1592 Toyota Motor/Toyota Denmark, M.1036 Chrysler/Distributors (BeNeLux, Germany), M.1761 Toyota Motor/Toyota France.

¹⁹⁸ Siehe Abschnitt 6.1 Punkt 4.

¹⁹⁹ Artikel 8 Absatz 2 Buchstabe b).

²⁰⁰ In diesem Beispiel wären hohe Marktanteile für eine andere Marke, die demselben Unternehmen im Bereich von Sportwagen gehört, irrelevant wenn der von den Vertriebsvereinbarungen betroffene relevante Markt diese Autos nicht einschließt. Dasselbe würde gelten, wenn hohe Marktanteile in anderen Mitgliedstaaten, die nicht zum von den Vereinbarungen betroffenen relevanten Markt gehören, oder bei Produkten gehalten werden, die nicht mit Pkw konkurrieren, gleichgültig ob diese in den Geltungsbereich der Verordnung fallen (z. B. Busse) oder nicht (z. B. Motorräder).

Ein Pkw-Hersteller organisiert für seine Marke ein Netz von zugelassenen Werkstätten, die Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung für ihn durchführen. Ferner beliefert der Hersteller das Netz mit Ersatzteilen und bietet ihm Zugang zu Logistikdiensten für die Versorgungskette, Software und Gegenständen, die durch geistige Eigentumsrechte geschützt sind. Die Mitglieder des Systems dürfen angeben, dass sie eine zugelassene Werkstatt für diese Marke sind, und das betreffende Markenzeichen in ihrer Werkstatt und ihrer Werbung verwenden. Zugelassene Werkstätten müssen beträchtliche markenspezifische Investitionen durchführen, die sie in die Lage versetzen, das gesamte Spektrum an Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für alle Fahrzeuge dieser Marke anzubieten. Da die Lieferungen an das Netz auf einzelstaatlicher Basis organisiert sind und die Mitglieder des Netzes auf dieser Ebene zu ähnlichen Handelsbedingungen einkaufen können und dies auch tun, wird der nationale Markt als der von der Vereinbarung betroffene geografische Markt betrachtet.

Der Verkauf von Ersatzteilen sowie die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen gilt als eigener Markt, der den Markt für den Verkauf der betreffenden Neufahrzeuge nicht umfasst.²⁰¹ Nehmen wir an, dass Markterhebungen in diesem Beispiel zeigen, dass andere Werkstätten in der Praxis zwar Kundendienstleistungen für Autos der fraglichen Marke, die ein bestimmtes Alter haben, durchführen oder einfache Wartungs- oder Instandsetzungsdienstleistungen erbringen (z. B. Auspuff, Batterien, Reifen), dass aber nur das zugelassene Netz in der Lage ist, den Kundendienst für die meisten Autos der Marke, die in jedem geografischen Markt in Betrieb sind, durchzuführen und dies tatsächlich auch tut. Wenn die Autobesitzer meinen, dass markenspezifische Instandsetzungsdienstleistungen nicht durch markenunabhängige substituiert werden können, und wenn für die Erbringung dieser Dienstleistungen viele markenspezifische Ersatzteile nicht durch markenunabhängige substituiert werden können, dann entspricht der Gesamtwert des Marktes für das zugelassene Netz dem Wert oder dem geschätzten Wert der Dienstleistungen, die für Fahrzeuge der betreffenden Marke im vorangegangenen Kalenderjahr auf dem nationalen Markt erbracht wurden.²⁰²

In diesem Fall sollte sich der Lieferant bei der Berechnung seines Anteils an den einzelnen nationalen Märkten sowohl auf den Wert der vom Netz erbrachten Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen als auch den Wert der vom Lieferanten an sein Netz verkauften Ersatzteile, von denen einige nur für diese Marke benötigt werden, stützen.²⁰³ Ersatzteile, die zur Erfüllung der rechtlichen Verpflichtungen im Rahmen der Gewährleistung ohne Gewinn bereitgestellt werden, fließen in die Berechnung nicht ein. In diesem Beispiel ist es wahrscheinlich, dass die Marktanteile des Lieferanten und seines Netzes bei den in seine Produkte einzubauenden Ersatzteilen über der Schwelle von 30 % liegen, die in Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung festgelegt ist, sofern diese nicht durch Ersatzteile anderer Marken substituiert werden können; gleiches gilt für die Instandsetzungsdienstleistungen

²⁰¹ Siehe Abschnitt 6.1 Punkt 4. Die fraglichen Autos werden zum Beispiel vor allem von Endverbrauchern gekauft, haben durchschnittlich eine Nutzungsdauer von 12 Jahren und wechseln mehrmals den Eigentümer. Die Kosten des Kundendienstes haben keinen großen Einfluss auf die Entscheidung über den Kauf konkurrierender Fahrzeuge. Siehe auch Sache M.416 BMW/Rover.

²⁰² Siehe Abschnitt 6.1 Punkt 2 und Artikel 8 Absatz 1 letzter Unterabsatz. Schätzungen für den Wert der erbrachten Dienstleistungen können anhand des Bestands an Fahrzeugen berechnet werden, die in einem bestimmten Gebiet betrieben werden.

²⁰³ Siehe Artikel 8 Absatz 1, insbesondere Buchstaben b) und c), sowie Abschnitt 6.1 Punkt 2.

seines zugelassenen Netzes, die nicht von unabhängigen Werkstätten erbracht werden. Ob diese Umstände vorliegen, wird von der Marktpenetration der unabhängigen Lieferanten abhängen, die markenspezifische Originalersatzteile und qualitativ gleichwertige Ersatzteile anbieten.

Beispiel d): Berechnung der Marktanteile eines Franchisenetzes von unabhängigen Werkstätten

Ein Lieferant, der keine Fahrzeuge herstellt, organisiert ein Werkstättenetz als Alleinvertriebssystem, d. h. als ein System, in dem jeder Werkstatt ein ausschließliches geografisches Gebiet zugeteilt wird. Ferner wendet er Qualitätsstandards für die Erbringung von Instandsetzungsdienstleistungen an, erlaubt dem Netz die Nutzung geistiger Eigentumsrechte und bietet ihm technische und kommerzielle Unterstützung beim Betrieb und bei der Wahrung eines eigenständigen Markenimage. Er beliefert die Werkstätten auch direkt mit Ersatzteilen oder legt Standards für die Ersatzteile fest, die sie bei der Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen verwenden müssen. Das Netz bietet nur einfache Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen für alle Kraftfahrzeugmarken an. Da die Lieferungen an das Netz auf einzelstaatlicher Basis organisiert sind und die Mitglieder des Netzes auf dieser Ebene zu ähnlichen Handelsbedingungen einkaufen können und dies tatsächlich auch tun, ist der nationale Markt als der von der Vereinbarung betroffene geografische Markt anzusehen.

Die Verordnung erstreckt sich auf die Vereinbarungen, auf denen das Netz beruht, wenn der Marktanteil des Lieferanten auf den einzelnen betroffenen Produkt- oder Dienstleistungsmärkten die 30 %-Schwelle nicht übersteigt. Das Netz erbringt keine markenspezifischen Dienstleistungen, und die Verbraucher können in Bezug auf das vom Netz angebotene Spektrum von Dienstleistungen zwischen mehreren Anbietern der relevanten Dienstleistungen wählen, z. B. den Werkstättenetzen der Autohersteller, anderen Schnellreparaturnetzen oder einzelnen unabhängigen Werkstätten. Die in Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung festgelegte allgemeine Voraussetzung ist daher erfüllt, wenn die Wettbewerber auf den relevanten Instandsetzungs- und Wartungsmärkten für alle Personenkraftwagen in diesem Mitgliedstaat einen Marktanteil von mindestens 70% haben und wenn in jeder Ersatzteilkategorie der Wert der Ersatzteile, die der Lieferant an das Netz verkauft, höchstens 30 % des Einkaufswerts dieser Ersatzteile beträgt, die bei solchen Instandsetzungsarbeiten auf dem gesamten Markt verwendet werden.

7. VERTRIEB VON ERSATZTEILEN UND ZUGANG ZU IHNEN

Mit der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 wird die Sicherung des Wettbewerbs auf dem Ersatzteilmarkt angestrebt. Zu diesem Zweck enthält die Verordnung eine Reihe von Kernbeschränkungen, die es den Lieferanten, insbesondere Fahrzeugherstellern und ihren Importeuren nicht gestatten, das Recht ihrer Händler und zugelassenen Werkstätten zu beschränken, Originalersatzteile und qualitativ gleichwertige Ersatzteile von jedem anderen Unternehmen ihrer Wahl zu beziehen und für die Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen zu verwenden.²⁰⁴ Ebenso wenig dürfen die Fahrzeughersteller die Möglichkeiten der Ersatzteilerzeuger beschränken, Originalersatzteile oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile an zugelassene oder unabhängige Werkstätten zu verkaufen.²⁰⁵ Außerdem erlaubt es die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 den Lieferanten nicht, das Recht ihrer Händler und zugelassenen Werkstätten zu beschränken, Ersatzteile an unabhängige Werkstätten zu verkaufen, die diese für die Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen verwenden.²⁰⁶

Zur Verbesserung der Voraussetzungen für einen wirksamen Wettbewerb führt die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 den neuen Begriff „Originalersatzteil“²⁰⁷ ein. Dies sind Ersatzteile von gleicher Qualität wie die Bauteile, die für die Montage des Neufahrzeugs verwendet werden oder wurden. Originalersatzteile können vom Fahrzeughersteller hergestellt werden, die meisten werden jedoch von Ersatzteilherstellern im Rahmen von Liefervereinbarungen mit dem Fahrzeughersteller produziert. Sie werden nach den vom Kraftfahrzeughersteller vorgegebenen Spezifizierungen und Produktionsstandards und in vielen Fällen auf der gleichen Produktionsanlage hergestellt wie die Bauteile, die für die Montage der Kraftfahrzeuge verwendet werden.

Das Wort „vorgegeben“ bedeutet, dass diese Spezifizierungen und Produktionsstandards vom betreffenden Ersatzteilhersteller mit Zustimmung des Fahrzeugherstellers benutzt werden können, wobei diese Spezifizierungen und Standards für die Herstellung der Bauteile vom Fahrzeughersteller im Hinblick auf deren Einbau in Fahrzeuge vorgegeben werden. Es ist jedoch nicht notwendig, dass der Fahrzeughersteller diese Spezifizierungen und Standards entwickelt hat; sie können auch aus einem gemeinsamen Entwicklungsprogramm stammen oder sogar vom Bau- oder Ersatzteilhersteller alleine entwickelt worden sein. In letzterem Fall gilt, dass die Spezifizierungen und Produktionsstandards dem Ersatzteilhersteller mit Zustimmung des Fahrzeugherstellers vorgegeben wurden; der Ersatzteilhersteller kann sie folglich zur Herstellung von Originalersatzteilen verwenden. Nach der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 ist es auch nicht notwendig, dass der Fahrzeughersteller dem Hersteller, der Bauteile erzeugt, ausdrücklich erlaubt, diese Spezifizierungen und Normen für die Produktion und den

²⁰⁴ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k).

²⁰⁵ Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe j).

²⁰⁶ Dies wird in Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe i) für selektive Vertriebssysteme für Ersatzteile klargestellt; für Alleinvertriebssysteme folgt dies aus Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b) Ziffer i), der es einem Lieferanten verbietet, den Alleinvertrieb zur Beschränkung passiver Verkäufe an jegliche Art von Kunden zu benutzen.

²⁰⁷ Siehe die Definition in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe t).

Vertrieb von Originalersatzteilen zu verwenden: die Tatsache, dass diese Normen dem Ersatzteilhersteller zur Verfügung stehen, erlaubt es ihm auch, diese für die Erzeugung von Originalersatzteilen zu verwenden, die nicht an den Fahrzeughersteller geliefert, sondern direkt an Ersatzteihändler oder Werkstätten verkauft werden.²⁰⁸

Da in beinahe allen Fällen ein und derselbe Teilehersteller sowohl Bauteile als auch Ersatzteile für ein Fahrzeug nach denselben Spezifizierungen und Produktionsnormen produziert, sind die betreffenden Ersatzteile eindeutig „original“. In einigen spezifischen Fällen haben Fahrzeughersteller jedoch Liefervereinbarungen mit Teileherstellern abgeschlossen, die nur Ersatzteile für ein Fahrzeug, aber keine Bauteile produzieren und liefern. Wenn diese Teile nach vom Fahrzeughersteller vorgegebenen Spezifizierungen und Produktionsnormen erzeugt werden, die denjenigen für die Herstellung der Bauteile völlig entsprechen, sind sie ebenfalls „Originalersatzteile“.

„Originalersatzteile“ sind von „qualitativ gleichwertigen Ersatzteilen“²⁰⁹ zu unterscheiden. Qualitativ gleichwertige Ersatzteile entsprechen der Qualität der Bauteile, die für die Montage der betreffenden Fahrzeuge verwendet werden. Sie werden jedoch nicht nach den vom Fahrzeughersteller vorgegebenen Spezifizierungen und Produktionsstandards hergestellt. Dies bedeutet, dass diese Teile dieselbe oder sogar eine höhere Qualität aufweisen, aber zum Beispiel aus einem anderen Werkstoff produziert werden oder in einer anderen Farbe lackiert sind.

Frage 95: Ist ein Zubehörteil ein Ersatzteil?

Aus der Begriffsbestimmung in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe s) folgt, dass Waren, die für die Nutzung des betreffenden Kraftfahrzeugs nicht notwendig sind, wie zum Beispiel ein Radio, ein CD-Player, eine Freisprecheinrichtung für Mobiltelefone, ein Navigationssystem oder ein Gepäckträger, die normalerweise als Zubehör bezeichnet werden, nicht als Ersatzteile betrachtet werden. Wenn solche Waren jedoch auf der Produktionsanlage der neuen Fahrzeuge eingebaut und in andere Teile oder Systeme des Fahrzeugs integriert werden, dann werden diese Waren zu Bauteilen des Fahrzeuges und die zur Instandsetzung oder zum Austausch dieser Waren erforderlichen Teile zu Ersatzteilen (wie z. B. bei in das Lenkrad integrierten HiFi-Bedienelementen). Werden Klima- oder Temperaturregelungsanlagen in einen Lkw oder Bus oder eine Alarm- oder HiFi-Anlage in einen Pkw eingebaut, nachdem das betreffende Fahrzeug die Produktionsanlage des Fahrzeugherstellers verlassen hat, dann handelt es sich hierbei um Zubehör.

Die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 ist auf den Vertrieb, die Instandsetzung und Wartung von Zubehör nicht anwendbar. Ihr Vertrieb kann unter die Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 fallen.

²⁰⁸ Jede Beschränkung dieser Möglichkeit würde vielmehr eine Kernbeschränkung nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k) darstellen.

²⁰⁹ Siehe die Definition in Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe u).

Frage 96: Sind Schmieröle und andere Flüssigkeiten Ersatzteile, und was sind die Konsequenzen, wenn dies zutrifft?

Siehe Frage 2.

Frage 97: Was sind „Originalersatzteile“?

Es gibt drei Gruppen von „Originalersatzteilen“.

Die erste Gruppe von Originalersatzteilen umfasst Teile, die vom Fahrzeughersteller produziert werden. Die folgenden Regeln gelten für diese Originalersatzteile:

- Der Fahrzeughersteller kann seine zugelassenen Werkstätten dazu verpflichten, diese Gruppe von Originalersatzteilen für Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung, des unentgeltlichen Kundendienstes oder von Rückrufaktionen zu verwenden.²¹⁰
- Der Fahrzeughersteller darf die Möglichkeiten seiner Händler nicht beschränken, diese Gruppe von Ersatzteilen, sei es aktiv oder passiv, an unabhängige Werkstätten zu verkaufen, die sie für die Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen verwenden;²¹¹ in diesem Zusammenhang ist es irrelevant, ob diese Werkstätten sie in ihrem Betrieb oder für die Erbringung von Pannendiensten benutzen.

Die zweite Gruppe von „Originalersatzteilen“ umfasst Teile, die vom Ersatzteilhersteller an den Fahrzeughersteller geliefert werden, der sie an seine Vertriebspartner weiterverkauft. Für diese Originalersatzteile gelten folgende Regeln:

- Der Ersatzteilhersteller darf nicht daran gehindert werden, sein Waren- oder Firmenzeichen auf diesen Teilen effektiv und gut sichtbar anzubringen.²¹² Dies gilt auch für das Anbringen des Waren- oder Firmenzeichens auf der Verpackung und allen beiliegenden Dokumenten.
- Der Fahrzeughersteller darf diese Teile ebenfalls mit seinem Waren- oder Firmenzeichen versehen.
- Die Möglichkeiten des Ersatzteilherstellers zur Lieferung dieser Ersatzteile an alle zugelassenen oder unabhängigen Ersatzteilhändler oder Werkstätten dürfen nicht eingeschränkt werden.²¹³ Ferner dürfen die zugelassenen Werkstätten nicht an der Verwendung dieser Teile gehindert werden.²¹⁴

²¹⁰ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k).

²¹¹ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe i) oder Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b) Ziffer i).

²¹² Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe l).

²¹³ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe j).

²¹⁴ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k).

- Der Fahrzeughersteller kann seine zugelassenen Werkstätten dazu verpflichten, diese Gruppe von Originalersatzteilen für Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung, des unentgeltlichen Kundendienstes oder von Rückrufaktionen zu verwenden.²¹⁵
- Der Fahrzeughersteller darf die Möglichkeiten seiner Händler nicht beschränken, diese Gruppe von Ersatzteilen, sei es aktiv oder passiv, an unabhängige Werkstätten zu verkaufen, die sie für die Instandsetzung und Wartung von Kraftfahrzeugen verwenden;²¹⁶ in diesem Zusammenhang ist es irrelevant, ob diese Werkstätten sie in ihrem Betrieb oder für die Erbringung von Pannendiensten benutzen.

Die dritte Gruppe von „Originalersatzteilen“ besteht aus den Teilen, die nicht an den betreffenden Fahrzeughersteller geliefert werden, aber dennoch nach den von ihm vorgegebenen Spezifizierungen und Produktionsstandards produziert werden. Der Ersatzteilhersteller liefert sie entweder an unabhängige Ersatzteilhändler oder direkt an Werkstätten. Für diese Gruppe von Originalersatzteilen gelten folgende Regeln:

- Der Ersatzteilhersteller darf nicht daran gehindert werden, sein Waren- oder Firmenzeichen auf diesen Teilen effektiv und gut sichtbar anzubringen. Dies gilt auch für das Anbringen des Waren- oder Firmenzeichens auf der Verpackung.²¹⁷
- Die Möglichkeiten des Ersatzteilherstellers zur Lieferung dieser Ersatzteile an alle zugelassenen oder unabhängigen Ersatzteilhändler oder Werkstätten dürfen nicht eingeschränkt werden.²¹⁸ Ferner dürfen die zugelassenen Werkstätten nicht an der Verwendung dieser Teile gehindert werden.²¹⁹

Frage 98: Darf der Lieferant von seinen zugelassenen Werkstätten verlangen, dass sie ausschließlich von ihm selbst gelieferte Originalersatzteile für die normale Wartung oder die Instandsetzung von Kraftfahrzeugen verwenden?

Nein. Eine Verpflichtung einer zugelassenen Werkstatt zur ausschließlichen Verwendung der vom Fahrzeughersteller gelieferten Originalersatzteile für die normale Wartung²²⁰ oder Instandsetzung²²¹ eines Kraftfahrzeugs würde die Möglichkeit der Werkstatt beschränken, Originalersatzteile oder qualitativ gleichwertige Ersatzteile von anderen Lieferanten ihrer Wahl zu beziehen und zu verwenden.²²²

²¹⁵ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k).

²¹⁶ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe i) oder Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b) Ziffer i).

²¹⁷ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe l).

²¹⁸ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe j).

²¹⁹ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k).

²²⁰ Zum Beispiel routinemäßiger Kundendienst.

²²¹ Zum Beispiel nach einem Unfall.

²²² Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k).

Frage 99: Kann sich die Verwendung von Originalersatzteilen, die nicht vom Lieferanten bezogen werden, oder von qualitativ gleichwertigen Ersatzteilen auf die Gewährleistung des Fahrzeugherstellers auswirken?

Wenn der Fahrzeughersteller im Rahmen der Gewährleistung vorschreiben würde, dass zugelassene oder unabhängige Werkstätten für normale Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten während des Garantiezeitraums (die aber nicht unter die Gewährleistung fallen) von ihm selbst gelieferte Originalersatzteile verwenden müssen, würde dies eine Kernbeschränkung nach Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe k) darstellen und die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 würde sich nicht mehr auf das Vertriebssystem des Herstellers erstrecken.

Frage 100: Dürfen zugelassene Werkstätten oder Ersatzteilhändler Ersatzteile, die der Fahrzeughersteller an sie geliefert hat, an unabhängige Werkstätten verkaufen?

Ja. Eine Beschränkung des Ersatzteilverkaufs durch Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems an unabhängige Werkstätten, die sie für die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen verwenden, stellt eine schwerwiegende Einschränkung des Wettbewerbs dar.²²³ Dies gilt auch für die Beschränkung des passiven Verkaufs von Ersatzteilen für Kraftfahrzeuge durch Mitglieder eines Alleinvertriebssystems.²²⁴ In beiden Fällen würde sich die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 nicht mehr auf das Vertriebssystem des Herstellers erstrecken.

Frage 101: Wie wird die Qualität von Originalersatzteilen nachgewiesen?

Ein Hersteller, der Ersatzteile nach den Spezifizierungen und Produktionsstandards herstellt, die vom Kraftfahrzeughersteller vorgegeben wurden, muss eine Bescheinigung ausstellen, in der bestätigt wird, dass die Ersatzteile dementsprechend produziert wurden und dieselbe Qualität aufweisen wie die Bauteile, die für die Montage des betreffenden Neufahrzeugs verwendet werden.²²⁵ Eine derartige Bestätigung des Ersatzteilherstellers kann auf die Verpackung oder ein dem Ersatzteil beigelegtes Blatt gedruckt oder im Internet veröffentlicht werden. Der Ersatzteilhersteller kann frei entscheiden, ob er eine solche Bescheinigung selbst ausstellt oder ob er weitergehen und auf eine Zertifizierung verweisen will, die von einer unabhängigen Stelle wie einer Zertifizierungsorganisation durchgeführt wurde. Die Zertifizierung durch eine unabhängige Stelle ist allerdings keine Voraussetzung dafür, dass Teile als Originalersatzteile eingestuft werden.

Wenn eine derartige Erklärung abgegeben wurde, ist davon auszugehen, dass es sich bei diesen Ersatzteilen um Originalersatzteile handelt, so dass sie von einer zugelassenen Werkstatt für die Instandsetzung und Wartung verwendet werden können. Wenn jedoch der Fahrzeughersteller oder Dritte, zum Beispiel eine Verbrauchervereinigung oder ein Automobilclub, nachweisen können, dass ein bestimmtes Ersatzteil oder eine gewisse

²²³ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe i); siehe auch Artikel 3 Absatz 10 Buchstabe b) und Artikel 6 Absatz 1 Nummer 3 der Verordnung (EG) Nr. 1475/95.

²²⁴ Siehe Artikel 4 Absatz 1 Buchstabe b).

²²⁵ Siehe Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe t), dritter Satz.

Anzahl von Ersatzteilen desselben Fertigungsloses eine geringere Qualität aufweisen oder nicht nach den Spezifizierungen und Produktionsnormen des Kraftfahrzeugherstellers hergestellt wurden, dann können diese Ersatzteile nicht als Originalersatzteile verkauft werden.

Frage 102: Wie wird die Qualität von qualitativ gleichwertigen Ersatzteilen nachgewiesen?

Damit ein Ersatzteil als qualitativ gleichwertig eingestuft werden kann, muss der Ersatzteilhersteller jederzeit bescheinigen können, dass es die Qualität des entsprechenden Bauteils des betreffenden Kraftfahrzeugs erreicht.²²⁶ Wie bei den Originalersatzteilen (siehe oben) obliegt es dem Ersatzteilhersteller, eine derartige Erklärung abzugeben und den Benutzer darüber zu informieren. Eine solche Bescheinigung ist jederzeit zur Verfügung zu stellen, d. h. nicht nur beim Verkauf des Ersatzteils, sondern auch später, wenn zum Beispiel behauptet wird, dass der Ersatzteil Mängel aufweist.

Frage 103: Darf der Fahrzeughersteller oder sein Importeur die zugelassenen Werkstätten daran hindern, Ersatzteile vom unabhängigen Ersatzteilmarkt zu beziehen und zu verwenden, wenn diese qualitativ seinen „Economy Line“-Ersatzteilen entsprechen?

Fahrzeughersteller verkaufen heute auch Ersatzteile über ihre eigenen Vertriebsnetze, die zu einer kostengünstigen Produktlinie gehören. Diese Ersatzteile werden nach neu festgelegten Standards (die sich von den Standards für Bauteile unterscheiden) für Fahrzeuge hergestellt, die bereits aus der Serienproduktion genommen wurden. Die Verordnung würde sich nicht auf eine derartige Beschränkung erstrecken, da dies ein Wettbewerbsverbot darstellen würde.²²⁷

Frage 104: Wenn ein Fahrzeughersteller eine Vereinbarung mit einem Ersatzteilproduzenten abschließt, in der festgelegt wird, dass alle Rechte an geistigem Eigentum oder Know-how, das der Ersatzteilproduzent entwickelt, an den Fahrzeughersteller übergehen, kann dann der Fahrzeughersteller diese Rechte dazu benutzen, die Möglichkeiten des Ersatzteilproduzenten zum Vertrieb der unter Nutzung dieser Rechte erzeugten Ersatzteile zu beschränken?

Nein. Die Verordnung schließt zwar eine derartige Übertragung von Rechten nicht aus, aber geistige Eigentumsrechte oder Know-how dürfen vom Lieferanten (Fahrzeughersteller oder dessen Importeur) nicht zur Beschränkung der Möglichkeiten des Ersatzteilherstellers, die fraglichen Ersatzteile an zugelassene und unabhängige Werkstätten zu verkaufen, verwendet werden.²²⁸ Wenn der Lieferant geistige Eigentumsrechte oder Know-how dazu benutzt, dann erstreckt sich die Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 nicht auf sein Vertriebssystem.

²²⁶ Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe u).

²²⁷ Siehe Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe a).

²²⁸ Artikel 4 Absatz 1 Buchstaben j) und k).

8. ANHANG I — DIE WICHTIGSTEN UNTERLAGEN ÜBER DIE WETTBEWERBSREGELN FÜR DEN VERTRIEB VON KRAFTFAHRZEUGEN IN DER EUROPÄISCHEN UNION

Einige dieser Texte können auch von der Website der Kommission unter http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector abgerufen werden.

Gruppenfreistellungsverordnung für den Kraftfahrzeugsektor

- Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor. *Veröffentlicht im Amtsblatt L 203 vom 1.8.2002, S. 30.*
- Beschluss des Gemeinsamen EWR-Ausschusses Nr. 136/2002 vom 27. September 2002 zur Änderung des Anhangs XIV (Wettbewerb) des EWR-Abkommens (noch nicht im Amtsblatt veröffentlicht).

Frühere Verordnungen und Bekanntmachungen

- Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Kommission vom 28. Juni 1995 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge. *Veröffentlicht im Amtsblatt L 145 vom 29.6.1995, S. 25.*
- Leitfaden zur Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Kommission vom 28. Juni 1995 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge. *Veröffentlicht von der Generaldirektion IV — Wettbewerb, IV/9509/95.*
- Verordnung (EWG) Nr. 123/85 der Kommission vom 12. Dezember 1984 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge. *Veröffentlicht im Amtsblatt L 15 vom 18.1.1985, S. 16.*
- Bekanntmachung der Kommission zu ihrer Verordnung (EWG) Nr. 123/85 vom 12. Dezember 1984 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge. *Veröffentlicht im Amtsblatt C 17 vom 18.1.1985, S. 4.*
- Bekanntmachung der Kommission — Klarstellung der Tätigkeit von Kraftfahrzeugvermittlern. *Veröffentlicht im Amtsblatt C 329 vom 18.12.1991, S. 20.*

Allgemeine Verordnung und Bekanntmachungen über vertikale Beschränkungen

- Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission vom 22. Dezember 1999 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von vertikalen

Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen. *Veröffentlicht im Amtsblatt L 336 vom 29.12.1999, S. 21.*

- Mitteilung der Kommission — Leitlinien für vertikale Beschränkungen. *Veröffentlicht im Amtsblatt C 291 vom 13.10.2000, S. 1.*
- Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die den Wettbewerb gemäß Artikel 82 Absatz 1 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft nicht spürbar beschränken (de minimis). *Veröffentlicht im Amtsblatt C 368 vom 22.12.2001, S. 13.*

Studien

- Quantitative Study on the demand for new cars to define the relevant market in the passenger car sector von Frank Verboven, K.U. Leuven und C.E.P.R., *September 2002.*
- Customer preferences for existing and potential sales and servicing alternatives in automotive distribution von Dr. Lademann & Partner, *Dezember 2001.*
- Study on the impact of possible future legislative scenarios for motor vehicle distribution on all parties concerned von Andersen, *Dezember 2001.*
- Car price differentials in the European Union: An economic analysis von Hans Degryse und Frank Verboven, K.U. Leuven und C.E.P.R., *November 2000.*
- The Natural Link between Sales and Service von Autopolis, *November 2000.*

Neuere Entscheidungen (Artikel 81)

- Entscheidung der Kommission vom 10. Oktober 2001 gegen DaimlerChrysler AG. *Pressemitteilung IP/01/1394 vom 10.10.2001. Veröffentlicht im Amtsblatt L 257 vom 25.9.2002, S. 1.*
- Entscheidung der Kommission vom 29. Juni 2001 gegen Volkswagen AG. *Pressemitteilung IP/01/760 vom 30.5.2001. Veröffentlicht im Amtsblatt L 262 vom 2.10.2001, S. 14.*
- Entscheidung der Kommission vom 20. September 2000 gegen Opel Nederland BV / General Motors Nederland BV. *Pressemitteilung IP/00/1028 vom 20.9.2000. Veröffentlicht im Amtsblatt L 59 vom 28.2.2001, S. 1.*
- Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 gegen Volkswagen AG. *Pressemitteilung IP/98/94 vom 28.1.1998. Veröffentlicht im Amtsblatt L 124 vom 25.4.1998, S. 60.*

Die Entscheidung der Kommission vom 28. Januar 1998 gegen Volkswagen AG wurde vom Europäischen Gericht erster Instanz in seinem Urteil vom 6. Juli 2000 in der Rechtssache T-62/98, Volkswagen/Kommission, weitgehend bestätigt. *Pressemitteilung IP/00/725 der Kommission vom 6.7.2000. Pressemitteilung des Gerichts erster Instanz 50/00 vom 6.7.2000. Veröffentlicht in der Slg. 2000, S. II-02707.*

Weitere Unterlagen

- Bericht der Kommission über die Funktionsweise der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 [nun Artikel 81 Absatz 3] des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge, 15.11.2000, KOM(2000) 743 endgültig.
- Öffentliche Anhörung vom 13. und 14. Februar 2001 über den Kraftfahrzeugvertrieb — Beiträge und Präsentationsunterlagen.
- Bericht über Pkw-Preise, zwei Mal jährlich von der Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission veröffentlicht.

9. ANHANG II — WORTLAUT DER VERORDNUNG 1400/2002

Amtsblatt L 203 vom 1.8.2002, S. 30.

In allen Amtssprachen der Gemeinschaft auch im Internet verfügbar unter:

http://europa.eu.int/comm/competition/car_sector/

10. STICHWORTVERZEICHNIS

A

Allgemeines Konzept der Verordnung *Kapitel 3*

D

„De minimis“-Bekanntmachung *Frage 7*

E

Entzug des Vorteils der Verordnung *Abschnitt 4.6 und Frage 18*

Ersatzteil

Bezug direkt vom Ersatzteilhersteller *Fragen 76 und 79*
Definition in der Verordnung *Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe s)*
geistige Eigentumsrechte von Ersatzteilherstellern *Frage 104*
Gewährleistung und Verwendung bestimmter Ersatzteile *Frage 99*
Gewährleistung, unentgeltlicher Kundendienst und Rückrufaktionen *Frage 78*
Information der Verbraucher *Frage 77*
kostengünstige Produktlinien bei Ersatzteilen *Frage 103*
Originalersatzteil *Frage 97*
Originalersatzteil — Definition in der Verordnung *Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe t)*
Qualität von Originalersatzteilen *Frage 101*
Qualität von qualitativ gleichwertigen Ersatzteilen *Frage 102*
qualitativ gleichwertiger Ersatzteil — Definition in der Verordnung *Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe u)*
Supermarkt *Frage 2*
Verkauf an unabhängige Werkstätten *Frage 100*
Vertrieb *Kapitel 7*
Verwendung von Originalersatzteilen des Lieferanten *Frage 98*
Europäischer Wirtschaftsraum — Anwendung der Verordnung *Kapitel 1*

F

Freistellung

Einzelfreistellung *Fragen 6, 8 und 17*
Gruppenfreistellung *Frage 6*

G

Geistige Eigentumsrechte

Definition in der Verordnung *Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe i)*

Geltungsbereich

Anwendung auf Schmieröle und andere Ersatzteile *Frage 2*
Geltungsbereich der Verordnung *Abschnitt 4.2*
Handelsvertreterverträge *Frage 5*
nicht unter die Verordnung fallende vertikale Vereinbarungen *Frage 2*
unter die Verordnung fallende Arten von vertikalen Vereinbarungen *Frage 3*
unter die Verordnung fallende Erzeugnisse und Dienstleistungen *Abschnitt 4.2.1*
Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern *Frage 4*
Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 *Frage 1*

H

Handelsvertreter

Anwendung der Verordnung auf Handelsvertreterverträge	Frage 5
Handelsvertreter als Käufer — Definition in der Verordnung	Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe k)
Handelsvertreter in mehrstufigen Vertriebssystemen	Frage 3
Händler	Abschnitt 5.3
Absatzziele.....	Frage 43
Lieferfristen für den Verkauf über zusätzliche Verkaufsstellen	Frage 59
Lieferung neuer Fahrzeuge an einen Händler	Abschnitt 5.3.4, Fragen 41 und 42
Meinungsverschiedenheiten mit dem Lieferanten	Abschnitt 5.3.5
Querlieferungen im Vertriebssystem.....	Frage 58
Recht auf Weitervergabe von Instandsetzung und Wartung	Abschnitt 5.3.6
Recht von Werkstätten auf Unabhängigkeit	Frage 62
Recht zur Anrufung eines Sachverständigen oder Schiedsrichters in Streitfällen	Fragen 60 und 61
Übertragung/Verkauf eines Händlers	Abschnitt 5.3.7 und Fragen 63-66
Verkauf an ausländische Verbraucher	Frage 41
Vermarktung mittels E-Mail und Post	Frage 45
Vermarktung über das Internet	Frage 44
Vertriebsvereinbarung — Beendigung	Abschnitt 5.3.8 und Frage 20
Vertriebsvereinbarung — Beendigung mit sofortiger Wirkung	Frage 69
Vertriebsvereinbarung — in einer Kündigung anzuführende Begründung	Fragen 70 und 71
Vertriebsvereinbarung — Kündigungsfristen.....	Abschnitt 5.3.8, Fragen 67 und 68
zusätzliche Verkaufs- und Auslieferungsstellen	Abschnitte 4.5.2 und 5.3.3

I

Inkrafttreten der Verordnung	Abschnitt 4.8
Instandsetzung und Wartung	Abschnitt 5.1.2

K

Kernbeschränkungen	
allgemeine Erläuterung	Abschnitt 4.4
Know-how	
Definition in der Verordnung	Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe j)
Kraftfahrzeug	
Definition in der Verordnung	Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe n)
Vertragsprogramm — Definition in der Verordnung	Artikel 1 Absatz 1 Buchstaben q) und r)
Kundendienst	Abschnitt 5.1.2

L

Leasing	
Anfordern einer Kopie des Leasingvertrags	Frage 48
Kauf von Fahrzeugen auf Vorrat	Frage 49
Leasing durch den Händler	Abschnitt 5.3.1.2
Leasingunternehmen als Endverbraucher im Sinne der Verordnung .	Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe w)
Verkauf an Leasingunternehmen	Abschnitt 5.3.1.2 und Fragen 46-49
Weiterverkauf neuer Kraftfahrzeuge.....	Frage 47
Leichte Nutzfahrzeuge	Frage 16
Definition in der Verordnung	Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe p)
Standortklausel.....	Frage 16
Leitlinien für vertikale Beschränkungen	Abschnitt 4.3.1

M

Markt	
Abgrenzung des Marktes	Kapitel 6 und Abschnitt 6.1
Beispiele für die Abgrenzung des Marktes	Abschnitt 6.2
Berechnung von Marktanteilen	Abschnitt 6.2

Marktanteilsschwellen	<i>Abschnitt 4.3.1</i>
Mehrmarkenvertrieb.....	<i>Abschnitt 4.5.1</i>
Ausstellungsraum	<i>Fragen 51 und 52</i>
besondere Voraussetzungen	<i>Frage 14</i>
Prämie für Einmarkenhändler	<i>Frage 50</i>

N

Nichtanwendung der Verordnung	<i>Abschnitt 4.7 und Frage 19</i>
-------------------------------------	-----------------------------------

P

Personenkraftwagen

Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe o)</i>
------------------------------------	--

S

Schmieröle

als Ersatzteile zu betrachten — Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe s)</i>
Anwendung der Verordnung	<i>Frage 2</i>
Darlehen von Lieferanten	<i>Frage 15</i>
Übergangszeitraum	<i>Frage 24</i>

Selektiver Vertrieb

qualitativer selektiver Vertrieb	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe h)</i>
quantitativer selektiver Vertrieb	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe g)</i>

Standortklausel

Belieferung zusätzlicher Geschäftsstellen mit Fahrzeugen	<i>Frage 57</i>
Lieferfristen für den Verkauf über zusätzliche Verkaufsstellen	<i>Frage 59</i>
Geschäftsstelle — Auslieferungsstelle	<i>Frage 53</i>
Geschäftsstelle — Verkaufsstelle	<i>Frage 53</i>
Standards für zusätzliche Geschäftsstellen	<i>Frage 54</i>
ursprüngliche Geschäftsstelle	<i>Frage 55</i>
Verbot	<i>Abschnitt 4.5.2 und Frage 53</i>
Vertrieb leichter Nutzfahrzeuge	<i>Frage 16</i>
zugelassene Werkstatt	<i>Abschnitt 5.4.2</i>
Zustimmung des Lieferanten	<i>Frage 56</i>

T

Technische Informationen	<i>Abschnitt 5.5.1</i>
--------------------------------	------------------------

Arten der zugänglich zu machenden technischen Informationen	<i>Frage 86</i>
Ausnahmen für den Zugang zu technischen Informationen	<i>Frage 94</i>
Kosten für den Zugang	<i>Frage 90</i>
Weiterverbreitung durch Ersatzteilhändler	<i>Frage 93</i>
Weiterverbreitung durch Herausgeber	<i>Frage 92</i>
Wer muss den Zugang gewähren?	<i>Frage 85</i>
Zugang — Wie rasch muss er gewährt werden?	<i>Frage 91</i>

U

Übergangszeitraum	<i>Abschnitt 4.8</i>
-------------------------	----------------------

Anwendung auf bestehende Vereinbarungen	<i>Frage 21</i>
Kündigung von Verträgen während des Übergangszeitraums	<i>Frage 20</i>
Mehrmarkenvertrieb.....	<i>Frage 23</i>
Vereinbarungen über den Vertrieb von Schmierölen	<i>Frage 24</i>
Zulassung von Werkstätten.....	<i>Frage 22</i>

Umgehung

allgemeine und besondere Voraussetzungen für die Anwendung der Verordnung	<i>Frage 6</i>
---	----------------

Kernbeschränkung	<i>Fragen 6 und 11</i>
Unabhängiger Marktbeteiligter	<i>Abschnitt 5.5 und Frage 84</i>
Beziehung zu zugelassenen Werkstätten	<i>Abschnitt 5.5.2</i>
Definition in der Verordnung	<i>Artikel 4 Absatz 2 Unterabsatz 4</i>
Instandsetzung während des Garantiezeitraums	<i>Frage 37</i>
Kosten für den Zugang zu technischen Informationen, fachlicher Unterweisung usw.	<i>Frage 89</i>
Pannendienst	<i>Frage 84</i>
unabhängige Werkstatt — Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe m)</i>
unabhängiger Ersatzteihändler	<i>Fragen 84 und 93</i>
Zugang zu fachlicher Unterweisung	<i>Frage 88</i>
Zugang zu Geräten und Ausrüstung	<i>Fragen 87 und 89-91</i>
Zugang zu technischen Informationen	<i>Abschnitt 5.5.1</i>
Unternehmen	
Unternehmen des Vertriebssystems — Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe v)</i>
verbundene Unternehmen — Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 2</i>
Wettbewerber — Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe a)</i>

V

Verbraucher

Erklärung über den Nicht-Weiterverkauf eines Fahrzeugs	<i>Frage 29</i>
freie Wahl des Ort des Kaufes im Binnenmarkt	<i>Frage 25</i>
Gewährleistung	<i>Fragen 34-36</i>
Gewährleistung und Instandsetzung durch unabhängige Werkstätten	<i>Frage 37</i>
Hotlines der Fahrzeughersteller	<i>Frage 38</i>
Instandsetzung und Wartung in zugelassenen Werkstätten	<i>Frage 34</i>
Kauf im Ausland — Aufschlag für Rechtslenker	<i>Frage 31</i>
Kauf im Ausland — Fahrzeuge mit Rechtslenkung	<i>Frage 30</i>
Kauf im Ausland — Fahrzeugspezifikationen für andere Mitgliedstaaten	<i>Frage 30</i>
Kauf im Ausland — Kann ein Händler sich weigern, an einen Verbraucher zu verkaufen? ..	<i>Frage 26</i>
Kauf im Ausland — Konformitätsbescheinigung	<i>Frage 28</i>
Kauf im Ausland — Lieferfrist für ein neues Fahrzeug	<i>Fragen 27 und 41</i>
Kauf im Ausland — Preisnachlässe und Exportverkäufe	<i>Frage 33</i>
Kauf im Ausland oder von einem Händler in einem anderen Gebiet desselben	
Mitgliedstaats	<i>Frage 41</i>
Preisbindung beim Weiterverkauf	<i>Frage 32</i>
Preisnachlässe/Rabatte	<i>Frage 32</i>
Vorteile des neuen Systems für Verbraucher	<i>Abschnitt 5.1</i>
Vereinigung von Händlern oder Werkstätten — gemeinsamer Einkauf	<i>Frage 3</i>

Verkauf

aktiver Verkauf	<i>Fragen 12 und 40</i>
Mehrmarkenvertrieb	<i>Abschnitte 4.5.1 und 5.3.2</i>
passiver Verkauf	<i>Fragen 12 und 40</i>
Verkauf an Leasingunternehmen	<i>Frage 46</i>
Vermittler	<i>Abschnitt 5.2</i>
zusätzliche Unterlagen über die Identität des Kunden	<i>Frage 39</i>

Vertikal

vertikale Beschränkung — Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe d)</i>
vertikale Vereinbarung — Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe c)</i>

Voraussetzungen

allgemeine Voraussetzungen für die Anwendung der Verordnung	<i>Abschnitt 4.3</i>
allgemeine Voraussetzungen für in vertikale Vereinbarungen aufzunehmende	
Bestimmungen	<i>Abschnitt 4.3.2 und Frage 9</i>
besondere Voraussetzungen für die Anwendung der Verordnung	<i>Abschnitt 4.5 und Frage 6</i>

W

Wettbewerbsverbot	<i>Abschnitt 4.5.1</i>
Bezug von Waren von anderen Lieferanten	<i>Frage 13</i>

Darlehen von Lieferanten	<i>Frage 15</i>
Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b)</i>

Z

Zubehör	<i>Frage 95</i>
Zugelassene Werkstatt	<i>Abschnitt 5.4</i>
Definition in der Verordnung	<i>Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe l)</i>
Ersatzteile — Bezug direkt vom Ersatzteilhersteller	<i>Frage 76</i>
Ersatzteile — Information der Verbraucher	<i>Frage 77</i>
Ersatzteile — Verkauf an unabhängige Werkstätten	<i>Frage 81</i>
Ersatzteile — Verwendung für Arbeiten im Rahmen der Gewährleistung, des unentgeltlichen Kundendienstes und von Rückrufaktionen	<i>Frage 78</i>
Ersatzteile — Verwendung von Ersatzteilen des Fahrzeuglieferanten	<i>Frage 79</i>
Ersatzteile — von verschiedenen Lieferanten und Lagerhaltung	<i>Frage 80</i>
Meinungsverschiedenheiten über vertragsrechtliche Angelegenheiten	<i>Abschnitt 5.3.5</i>
Standortklausel.....	<i>Abschnitt 5.4.2</i>
Übertragung/Verkauf des Unternehmens	<i>Abschnitt 5.4.5</i>
Wettbewerbsverbot	<i>Abschnitt 5.4.4 und Frage 82</i>
Zulassung von Werkstätten	<i>Abschnitt 5.4.1 und Fragen 72-74</i>