



European Office

Stellungnahme

in der Konsultation zur Revision der Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen (GVO) Nr. 2790/1999

Registrierungsnummer im Register der Interessenvertreter: 976536291-45

September 2009

Verband Deutscher Maschinen-
und Anlagenbau e.V.
Präsident:
Dr.-Ing. E.h. Manfred Wittenstein
Hauptgeschäftsführer:
Dr. Hannes Hesse

European Office
Leiter European Office:
Holger Kunze

Diamant Building
Boulevard A. Reyers 80
B-1030 Brussels, Belgium
Telefon +32 2 7 06 82-05
Telefax +32 2 7 06 82-10
E-Mail european.office@vdma.org
Internet www.vdma.org

VDMA
Wir, die Investitionsgüterindustrie

1. Einleitung

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) ist der größte europäische Verband der Investitionsgüterindustrie. Seine rund 3.000 deutschen und internationalen Mitgliedsfirmen – überwiegend kleine und mittlere Unternehmen (KMU) – haben insgesamt rund 975.000 Beschäftigte im Inland und weisen einen Umsatz von 205 Mrd. Euro (2008) auf. Die Investitionsgüterindustrie ist stark mittelständisch geprägt. Etwa 86% aller VDMA-Mitglieder sind – gemäß EU-Definition – KMU, zwei Drittel von ihnen beschäftigen sogar weniger als 100 Personen.

Der VDMA begrüßt die Möglichkeit, zum Entwurf der Europäischen Kommission für eine neue Gruppenfreistellungsverordnung für vertikale Vereinbarungen (Vertikal-GVO) Stellung nehmen zu können. Die Vertikal-GVO ist für die Investitionsgüterindustrie von nicht unerheblicher Bedeutung: In zahlreichen Branchen (z.B. Landtechnik, Baumaschinen und Armaturen) ist der Vertrieb oftmals über Fachhändler organisiert. Auch vertritt der VDMA die Interessen von Unternehmen auf verschiedenen Ebenen der vertikalen Lieferkette: So sind Unternehmen nicht nur Lieferanten, sondern häufig auch Abnehmer, die z.B. Zulieferteile erwerben, sie weiterverarbeiten oder in andere Waren einbauen und so zusätzliche Wertschöpfung betreiben und Maschinen und Anlagen dann an gewerbliche Abnehmer weiterveräußern.

2. Grundsätzliche Bewertung

Der Ansatz, mit der für die unternehmerische Praxis besonders bedeutsamen Vertikal-GVO einen „sicheren Hafen“ für Unternehmen zu bieten, ist grundsätzlich weiterhin zu begrüßen. Die Erfahrungen des vergangenen Jahrzehnts zeigen jedoch, dass aufgrund der Aufnahme von Marktanteilsschwellen in die Vertikal-GVO 2790/1999 tatsächlich dieses Ziel nicht erreicht wurde. Dies liegt vor allem daran, dass die meisten Unternehmen erhebliche Schwierigkeiten haben, ihren Marktanteil überhaupt berechnen zu können.

Der zur Konsultation gestellte Entwurf für eine Nachfolgeregelung der Vertikal-GVO bringt nun überhaupt keine Erleichterung im Sinne einer verlässlichen Einschätzung des eigenen Verhaltens mit sich. Vielmehr werden den Unternehmen neue, zusätzliche Belastungen, insb. die Einführung der doppelten Marktanteilsschwelle, zugemutet. Dies macht zukünftig eine Selbsteinschätzung gerade für KMU häufig unmöglich und widerspricht dem mit einer GVO angestrebten Ziel, gerade für marktschwache Unternehmen eine sichere Anlaufstelle zu bieten.

Zudem sollte anlässlich des Auslaufens der Vertikal-GVO 2790/1999 die Gelegenheit genutzt werden, zu überprüfen, ob tatsächlich alle bestehenden Ausnahmen von der Freistellung und damit dem „sicheren Hafen“ erforderlich sind. Möglichkeiten zur Liberalisierung (Ersatzteilgeschäft, Wettbewerbsverbot) werden nicht genutzt.

3. Zum GVO-Entwurf im Einzelnen

a. Doppelte Marktanteilsschwelle (Artikel 3)

Bereits das derzeit geltende Marktanteilsschwellen-Konzept der Vertikal-GVO 2790/1999

bedeutet einen enormen Aufwand sowie eine große Unsicherheit für die an einem Vertriebsvertrag beteiligten Unternehmen. Umso mehr ist die Absicht der Kommission zu kritisieren, dass die Unternehmen künftig mehrere Marktanteilsschwellen zu überprüfen haben. Dabei ist im Entwurf der neuen Vertikal-GVO bereits unklar, welche Märkte bzgl. des Käufers gemeint sind: Der Marktanteil auf „einem von der Vereinbarung betroffenen relevanten Markt“ kann sowohl den Angebotsmarkt erfassen, auf dem der Käufer seine Waren vertreibt, als auch den Nachfragemarkt, auf dem der Käufer die Vertragswaren einkauft. Im Entwurf der Leitlinien spricht die Kommission zwar nur Angebotsmärkte an (vgl. Tz. 83 des Entwurfs für neue Leitlinien), die weite Formulierung des Entwurfs schließt allerdings Nachfragemärkte mit ein.

Bereits heute ist die Feststellung des relevanten Marktes in vielen Bereichen nur unter erheblichen Schwierigkeiten möglich. Nach dem Vorschlag der Kommission müsste der Anbieter aber künftig nicht mehr nur den eigenen, sondern auch den Marktanteil des Abnehmers (auf dessen Absatzmarkt) einschätzen. Wie die Erfahrungen aus der KMU-Praxis zeigen, sind die Unternehmen häufig bereits mit der Berechnung ihrer kartellrechtlich relevanten Märkte überfordert. Noch mehr würde dies aber zukünftig der Fall sein, wenn ein solches Unternehmen zusätzlich die sachlich und räumlich relevanten Märkte einschätzen muss, auf denen nicht es selbst, sondern ein anderes Unternehmen auf einer anderen Ebene der Lieferkette tätig ist. Insbesondere für kleine und mittelgroße Unternehmen als Hersteller wird deshalb eine Beurteilung dieser Märkte nicht zu bewerkstelligen sein. Die Unsicherheit über die Anwendbarkeit der Vertikal-GVO wird erheblich ausgeweitet.

Die Einführung einer doppelten Marktanteilsschwelle ist auch im Hinblick auf die sonstigen Vorgaben der Kommission zum Informationsaustausch fragwürdig und widersprüchlich. Denn der Hersteller würde künftig in vielen Fällen nur durch einen Kontakt mit dem (potentiellen) Vertragspartner - der nicht selten auch ein (potentieller) Wettbewerber sein kann - überhaupt die Möglichkeit haben, verlässliche Informationen über dessen Marktanteile einzuholen: eine Verhaltensweise, bei der das Risiko besteht, dass die Kartellbehörden sie als einen kartellrechtswidrigen Informationsaustausch bewerten könnten.

Der Anwendungsbereich der Vertikal-GVO wird durch die neue Marktanteilsschwelle für Käufer auch materiell erheblich verengt. Die Freistellung soll nicht mehr für Käufer mit hohen Marktanteilen beim Vertrieb der eigenen Produkte gelten. Dies stellt aus Sicht des VDMA aber gerade kein wirksames Mittel gegen die von der Kommission aufgeführte Zunahme der Marktmacht großer Vertriebsunternehmen dar: Derartige hohe Marktanteile des Abnehmers auf seinem Angebotsmarkt sprechen nicht für ein Übergewicht gegenüber dem Lieferanten: So sind zahlreiche Maschinenbauer auf Nischenmärkten tätig und haben deswegen auf eng definierten Verkaufsmärkten für spezialisierte Maschinen einen Anteil oberhalb der 30%-Schwelle. Als KMU haben sie aber auf den Nachfragemärkten für Zulieferprodukte (z.B. für gewöhnliche Massen-Bauteile) nur einen verschwindend geringen Anteil. Trotzdem könnten sie zukünftig nicht mehr von den Vorteilen der Vertikal-GVO profitieren.

Insgesamt schränkt die neue Marktanteilsschwelle für Käufer die Anwendbarkeit der Vertikal-GVO erheblich ein, löst erhebliche Unsicherheiten aus, dient aber keinem klaren Zweck. Denn diese Reform ist zu undifferenziert und schießt deshalb über das von der EU-Kommission genannte Ziel hinaus, eine möglicherweise bestehende Nachfragemacht von Vertriebsunternehmen zu begrenzen: Die Überlegungen der Kommission zielen augenscheinlich ab auf die Einkaufsmacht von großen Handelsunternehmen, die

Produkte einkaufen und ohne wesentliche Wertschöpfung an den Endverbraucher weiterveräußern. Dies kann nicht übertragen werden auf die Beschaffungs- und Vertriebsvorgänge der mittelständisch geprägten Unternehmen der Investitionsgüterindustrie, die die zugekauften Waren im Wege sich anschließender Wertschöpfung weiterverarbeiten oder in andere Produkte einbauen und sie dann nach zusätzlicher Wertschöpfung an gewerbliche Kunden veräußern.

Will man tatsächlich künftig Lieferanten vor starken Nachfragern schützen, wäre eine mögliche Abhilfe, die neue 30%-Schwelle für Käufer auf den Anteil an der Nachfrage zu beschränken (wie bisher bei Alleinbelieferungsverpflichtungen, Art. 3 Abs. 2 Vertikal-GVO), anstatt (auch) auf den Verkaufsmarkt des Abnehmers abzustellen.

Alternativ könnte man allerdings auch statt der pauschalen zweiten 30%-Schwelle - wie bisher - die wettbewerbsschädigenden Beschränkungen, die ein starker Nachfrager seinem Lieferanten auferlegen kann, konkret benennen und als Kernbeschränkung untersagen.

b. Selektiver Vertrieb (Artikel 4b 3. Spiegelstrich)

Nach der neuen Fassung der Kernbeschränkung dürfen Lieferungen an nicht-autorisierte Händler nur noch beschränkt werden, wenn der Händler auf einem Markt tätig ist, auf dem ein selektives Vertriebssystem besteht. Die Änderung macht für zahlreiche KMU das Betreiben eines selektiven Vertriebssystems unmöglich und benachteiligt sie gegenüber Großunternehmen, die für den Bereich der gesamten EU ein einheitliches Vertriebssystem installieren können: Denn die Kriterien eines selektiven Vertriebssystems können künftig durch Reimporte einfach unterlaufen werden, wenn ein Hersteller nicht in allen geographischen Märkten ein einheitliches Vertriebssystem betreibt.

c. Ersatzteilvertrieb (Artikel 4e)

Die (unverändert belassene) Kernbeschränkung für bestimmte Vereinbarungen zwischen Ersatzteilherstellern und Erstausrüstern, die insb. unabhängigen Reparaturbetrieben die Teilnahme am Wettbewerb ermöglichen soll, sorgt für Schwierigkeiten und Unklarheiten bei Vertragsverhandlungen und auf Märkten und in Branchen, in denen es derartige Reparaturbetriebe überhaupt nicht gibt. Es würde sich daher anbieten, zumindest den bisherigen Begriff des „Endverbrauchers“ durch den im Gemeinschaftsrecht üblichen Begriff „Verbraucher“ zu ersetzen.

d. Wettbewerbsverbot (Artikel 5)

Gerade für kleinere Firmen und deren Vertragspartner ist es ein enormer Aufwand, nach relativ kurzer Zeit erneut in Vertragsverhandlungen bzgl. des Wettbewerbsverbots zu treten. Der VDMA spricht sich deshalb dafür aus, dass eine Freistellung von Wettbewerbsverboten für alle Firmen erfolgen soll, die unterhalb der Marktanteilsschwellen liegen.

4. Zum Entwurf der Leitlinien

a. Handelsvertretervereinbarungen (Tz. 12 ff.)

Die Ausführungen im Entwurf lassen vermuten, dass die Kommission Handelsvertreterverhältnisse in größerem Umfang als bisher in den Anwendungsbereich von Art. 81 EG-Vertrag einbeziehen will. Dies würde über die bisherige Rechtsprechung hinausgehen; zudem sind für diese Einengung der echten Handelsvertreterverhältnisse keine sachlichen Gründe ersichtlich. Diese Pläne der Kommission sind kritisch zu betrachten: missachten sie doch das weitverbreitete Bedürfnis der unternehmerischen Praxis, ein Vertriebsmodell zu nutzen, das einerseits eine enge Anbindung an die Firmenorganisation ermöglicht, andererseits die Vertriebsperson vom kaufmännischen Risiko freistellt und absichert.

b. Zulieferervereinbarungen (Tz. 22)

Zulieferervereinbarungen sind eine wichtige Form der Zusammenarbeit im innovativen Maschinenbau. Insofern begrüßt der VDMA ausdrücklich, dass die Zulieferbekanntmachung weiterhin gelten wird und in den neuen Leitlinien Erwähnung findet. Es könnte sich anbieten, die Zulieferbekanntmachung zu überarbeiten und zu aktualisieren, bspw. auch in die Leitlinien direkt zu übernehmen.

c. Onlinehandel (Tz. 52 ff.)

Neu aufgenommen wurden auch detailliertere Regelungen für den Onlinehandel. Die Sichtweise, dass eine Website „in der Regel“ passiven Verkauf darstellt und allein die „gezielt an bestimmte Kunden gerichtete“ Online-Werbung als eine Form des aktiven Verkaufs zu beurteilen ist, scheint allerdings den wirtschaftlichen Realitäten und den Möglichkeiten von moderner Marketing-Software nicht zu entsprechen.

d. Beschränkungen für den Weiterverkaufspreis (Tz. 219 ff)

Der VDMA begrüßt die Liberalisierung bzgl. der Preisbildung der zweiten Hand, die sich aus den Ausführungen der Kommission in den Leitlinien ergibt und insb. bei der Einführung eines neuen Produkts eine Preisbindung ermöglicht. Es wäre allerdings zu überlegen, ob die Kehrtwende in den USA nach dem „Leegin“-Urteil auch für das EU-Vertriebsrecht Anlass geben könnte, weitere Öffnungsmöglichkeiten vorzusehen.

Kontakt:

Holger Kunze
Geschäftsführer

VDMA European Office
Boulevard Reyers 80
B-1030 Brüssel
Tel: +32 2 7068213
e-mail: holger.kunze@mcm.be