

ZDH • Postfach 110472 • 10834 Berlin

Europäische Kommission  
GD Wettbewerb  
Kartellrecht  
Ref.: HT.1171  
1049 Brüssel  
Belgien

Haus des Deutschen Handwerks  
Mohrenstraße 20/21  
10117 Berlin

Abteilung: Recht  
Ansprechpartner: Dr. Stork  
Tel.: +49 30 20619-354  
Fax: +49 30 2061959-354  
E-Mail: dr.stork@zdh.de  
Internet: www.zdh.de

Berlin, 28. September 2009  
Reg.-Nr. 5189667783-94

## Revision der Gruppenfreistellungsverordnung über vertikale Vereinbarungen und der dazugehörigen Leitlinien

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für die Möglichkeit, an der Konsultation über den Entwurf einer geänderten Gruppenfreistellungsverordnung über vertikale Vereinbarungen und den dazu korrespondierenden Leitlinien teilnehmen zu können.

Die bis Mai 2010 geltende Gruppenfreistellungsvereinbarung (EG) Nr. 2790/1999 für vertikale Vereinbarungen (GVO) sowie die korrespondierenden Leitlinien für vertikale Beschränkungen haben sich insgesamt bewährt. Änderungen sollten daher behutsam erfolgen und mittelstandspolitische Aspekte sowie eine Verbesserung der Verständlichkeit für Unternehmer als Regelungsadressaten im Fokus haben. Dies vorausgeschickt erlauben wir uns folgende Anmerkungen:

### **a. Artikel 2 und korrespondierende Leitlinien (Rn. 29 ff.)**

Im Bereich der Verbundgruppen taucht das Problem auf, dass einzelne Mitglieder die Umsatzschwelle von 50 Mio. EUR erreichen oder überschreiten können. Dies darf nicht dazu führen, dass die Freistellung für alle Mitglieder der Verbundgruppe nicht mehr greift. Es könnte festgelegt werden, dass ein Überschreiten des Schwellenwertes durch einzelne Verbundgruppenmitglieder unschädlich ist, sofern sie nicht mehr als 15 % am Gesamtumsatz der Verbundgruppe repräsentieren. Alternativ könnte darauf abgestellt werden, ob der Durchschnittsumsatz aller Mitglieder der Verbundgruppe unter 50 Mio. EUR liegt.

**Bankkonten:**  
Landesbank Berlin Girozentrale  
13 327 810 (BLZ 100 500 00)  
Berliner Volksbank 830 183 2002  
(BLZ 100 900 00)  
**Steuernummer:**  
27/622/50987  
**Vereinsregisternummer:**  
VR 19916 Nz, Amtsgericht  
Berlin-Charlottenburg

**b. Artikel 3 und korrespondierende Leitlinien (Rn. 83 ff.)**

Die geplante Einführung einer zweiten Marktanteilsschwelle in Art. 3 des GVO-Entwurfs erscheint entbehrlich und den Anwendungsbereich der GVO unnötig weit einschränkend. Es besteht die Gefahr, dass durch diese Neuregelung Marktteilnehmer auf der Abnehmerseite nicht mehr unter die GVO fallen, auch wenn sie nur in einem eng umgrenzten regionalen Bereich als relevantem Markt die 30 %-Marktanteilsschwelle erreichen oder überschreiten. Dies gilt namentlich in strukturschwachen Regionen, in denen die Nachfragesituation nur eine geringe Anbieterdichte erlaubt. Soll die Regelung zur zweiten Marktanteilsschwelle tatsächlich eingeführt werden, müsste sie dahingehend präzisiert werden, dass für die Bestimmung des relevanten Marktes zumindest auf die Landesebene als Bezugsgröße abgestellt wird, so dass eine Marktanteilsschwellenüberschreitung im regionalen Bereich unerheblich wäre. Zudem ist jeweils auf einen konkret betroffenen Produktmarkt abzustellen.

**c. Artikel 4 a), Begründungserwägung 10 und korrespondierende Leitlinien**

Eine Freistellung sollte auch bei Festpreisbindungen im Rahmen gemeinsamer, auf einen bestimmten Aktionszeitraum beschränkter Werbeaktionen erfolgen, um es in Verbundgruppen kooperierenden KMU zu ermöglichen, nach außen gegenüber dem Verbraucher mit einheitlichen preisbezogenen Werbeaussagen ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis zu stellen. Ohne Preisbindungen könnte eine leistungsbezogene Werbung kontraproduktive Wirkung haben, wenn sich nicht alle Verbundgruppenteilnehmer an die Preise halten und hierdurch beim Verbraucher Irritationen auftreten.

**d. Artikel 4 b) und korrespondierende Leitlinien (Rn. 52)**

Handwerksunternehmen garantieren durch die hohe Qualifikation ihrer Betriebsinhaber und Mitarbeiter eine fachkundige Verbraucherberatung sowie einen umfassenden Service. Dies wird bei einem Vertrieb über das Internet nicht in gleicher Weise gewährleistet, da die Kundennähe gerade nicht Charakteristikum des Internet-Handels ist. Service und Beratung sind kostenintensiv, so dass zur Aufrechterhaltung dieser Leistungen im Interesse aller Marktteilnehmer eine zulässige Unterstützung nicht allein auf feste Prämien seitens des Anbieters an den jeweiligen Unternehmer beschränkt werden sollte.

Mit freundlichen Grüßen

gez. Dirk Palige

gez. Dr. Stefan Stork