

HDE-Positionspapier

Vertikaler Informationsaustausch über Marktpreise

**Praktische Bedeutung der Fallberichte des Bundeskartellamts vom 18.06.2015
(Az. B 10 – 40/14 und B 10 – 50/14)**

Stand: 26. November 2015

In jüngster Zeit ist von Herstellerseite verschiedentlich mit Hinweis auf die Fallberichte des Bundeskartellamts vom 18.06.2015¹ die Auffassung vertreten worden, ein Händler verhalte sich kartellrechtswidrig, soweit er einen Hersteller darauf hinweise, dass das Herstellerprodukt am Markt unter Preisdruck geraten sei und der Hersteller daher aufgefordert werde, diese Situation im Rahmen der Verhandlungen über den Einkaufspreis zu berücksichtigen, in dem er die preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch Zugeständnisse bei der Höhe der Herstellerabgabepreise wieder herstelle. Nach Darstellung von Vertretern der Markenartikelindustrie können Hersteller starker Marken mit entsprechender Marktmacht zudem gegen das kartellrechtliche Diskriminierungsverbot verstoßen, wenn sie gegenüber einzelnen Händlern ohne sachliche Rechtfertigung durch individuelle Preisgestaltungen von ihrem Preis- und Konditionensystem abweichen. Hierzu ist aus Sicht des HDE das Folgende festzustellen:

- In den o.g. Fallberichten hat das Bundeskartellamt zwar klargestellt, dass vertikale Preisabsprachen unzulässig sind. Damit ist jedoch nicht gesagt, dass die allgemeine Ertragsituation des Händlers nicht in Gesprächen mit Herstellern thematisiert werden darf. Es begegnet in der oben beschriebenen Konstellation grundsätzlich keinen kartellrechtlichen Bedenken, wenn eine Reduzierung des Einkaufspreises in bilateralen und freien Verhandlungen zwischen Hersteller und Händler vereinbart wird, weder die eine noch die andere Partei dazu aufgefordert werden, Einfluss auf die Preissetzungshoheit Dritter zu nehmen und kein Fall vertikaler Preisbindung in Form der Vereinbarung von Mindest- oder Fixladenverkaufspreisen vorliegt.
- Es ist daher zulässig, wenn ein Händler einen Hersteller dazu auffordert, ihm einen günstigeren Beschaffungspreis zu gewähren und zur Begründung dieses Preisabsenkungsverlangens auf die Wettbewerbssituation mit anderen Händlern verweist.
- Auch Vertreter der Industrie räumen die Existenz einer marktbeherrschenden Stellung insbesondere der Markenartikelindustrie ein. Auch wurde von Industrievertretern festgestellt, dass der Handel von Herstellern starker Markenprodukte mit hohen Distributionsgraden abhängig sein kann, denn das Diskriminierungsverbot wird auch in der Praxis als auf Hersteller anwendbar bewertet.
- Von dieser Feststellung unabhängig bleibt es aber auch marktbeherrschenden oder marktstarken Herstellern unbenommen, bilaterale Preisverhandlungen mit Händlern zu führen und mit diesen individuell unterschiedliche Preise zu vereinbaren. Die Jahresgespräche werden im freien Wettbewerb zwischen erfahrenen Kaufleuten sowohl auf Handels- als auch auf Herstellerseite geführt. Sofern es im Rahmen dieser Verhandlungen zu Preisunterschieden kommt, zeigen sich darin die Auswirkungen der freien Wettbewerbskräfte in individuellen Verhandlungssituationen, die sich in ebenso individuellen Verhandlungsergebnissen niederschlagen. Die Vereinbarung unterschiedlicher Preise stellt daher keine sachlich ungerechtfertigte, andersartige Behandlung von gleichartigen Unternehmen dar.
- Richtig ist auch, dass Hersteller in aller Regel autonom entscheiden können, mit wem sie eine Geschäftsbeziehung aufnehmen. Eine von Vertretern der Hersteller behauptete Verpflichtung der Hersteller zur Belieferung eines Händlers besteht allenfalls in sehr engen Ausnahmefällen.

Kontakt:

Dr. Peter Schröder
Tel. 030 72625046
schroeder@hde.de

¹ http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/DE/Fallberichte/Kartellverbot/2015/B10-40-14.pdf?__blob=publicationFile&v=2;
http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Entscheidung/DE/Fallberichte/Kartellverbot/2015/B10-50-14.pdf?__blob=publicationFile&v=2.