

Brüssel, den 30. September 2005

Neue EU-Wettbewerbsregeln verschaffen dem Kfz-Handel größere Freiräume

Am 1. Oktober 2005 entfällt der durch die EU-Gruppenfreistellungsverordnung für den Kfz-Vertrieb (Verordnung Nr. 1400/2002) gewährte Rechtsschutz für so genannte „Standortklauseln“ gegenüber Artikel 81 des EG-Vertrags, in dem wettbewerbswidrige Verhaltensweisen verboten werden. Bisher konnten die Kfz-Hersteller mit Hilfe dieser Klauseln ihren Vertriebshändlern die Eröffnung von Verkaufsstellen außerhalb des ihnen zugewiesenen Gebiets – z.B. in anderen EU-Ländern – untersagen. Nun haben viele Kfz-Hersteller und Händler diese Standortklauseln aus ihren Verträgen entfernt. Die neuen Regeln geben dem Kfz-Handel mehr Freiheit, wovon sich die Kommission stärkeren Preiswettbewerb und Innovationen im Vertrieb verspricht. Mit dem Wegfall der Standortklauseln wird die Reform der Wettbewerbsregeln für den Kfz-Vertrieb vollendet. Die übrigen neuen Bestimmungen waren bereits zum 1. Oktober 2002 in Kraft getreten ([IP/02/1073](#)). Mit der zusätzlichen dreijährigen Schutzfrist für Standortklauseln war Herstellern und Händlern eine Übergangszeit zur Anpassung an die neuen Rahmenbedingungen eingeräumt worden.

Wie das für die Wettbewerbspolitik zuständige Kommissionsmitglied Neelie Kroes ausführte, „dürfte der Wettbewerb im Kfz-Handel weiter zunehmen. Es ist zu begrüßen, dass viele Kfz-Hersteller diese Standortklauseln bereits aus ihren Händlerverträgen entfernt haben“.

Die neuen Vorschriften gelten für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge. Mit dem Wegfall der Standortklauseln können Händler auch außerhalb ihrer angestammten Gebiete tätig werden und überall dort – im In- wie im Ausland – neue Verkaufsstellen eröffnen, wo sie neue Geschäftsmöglichkeiten sehen, z.B. weil ihre Marke unterrepräsentiert ist oder die Verkaufspreise höher sind. Auch die Verbreitung innovativer Vertriebsformen wie der Mehrmarken-Vertrieb wird erleichtert. Verbraucher werden daher mehr Auswahl zwischen verschiedenen Händlern haben.

Die EU-Verordnung räumt den Herstellern das Recht ein, ihren Händlern festgelegte Qualitätsstandards vorzugeben, um Verbrauchern ein qualitativ hochstehendes Vertriebssystem zu bieten. Hersteller können auch für zusätzliche Verkaufsstellen die vollständige Einhaltung der qualitativen Standards verlangen und vorab kontrollieren, die für Händler in dem Gebiet gelten, in dem die Verkaufsstelle eröffnet wird. Auf diese Weise können die Hersteller normalerweise gewährleisten, dass Investitionen und Werbeaufwand bestehender Händler nicht durch Trittbrettfahrer unfair ausgenutzt werden. Die Effizienzvorteile selektiver Vertriebssysteme, die Investitionsanreize für Händler zur Vermarktung der Marke in ihrem Absatzgebiet setzen, werden in der Verordnung ausdrücklich anerkannt.

Die Transaktions- und Logistikkosten dürften sich für die Hersteller bei der Eröffnung von zusätzlichen Verkaufsstellen kaum erhöhen, da wie bisher der geltende Vertrag zwischen Hersteller und Händler festlegt, an welchem Ort die vom Händler bestellten Fahrzeuge auszuliefern sind. Bei Eröffnung einer Verkaufsstelle in einem anderen Mitgliedstaat ist also kein zusätzlicher Vertrag mit dem dort ansässigen Importeur erforderlich; diesem kann der Hersteller jedoch bestimmte Aufgaben wie die Überwachung der vorgegebenen Qualitätskriterien übertragen. Für den Händler gelten weiterhin die Bezugskonditionen und Absatzziele in Bezug auf seinen Hauptstandort.

Um in den Genuss der mit der Gruppenfreistellungsverordnung verbundenen Rechtssicherheit zu gelangen, müssen Hersteller und Händler die Standortklauseln bis zum 30. September 2005 aus ihren Verträgen entfernt haben. Der Großteil der Branche scheint sich für diese Möglichkeit entschieden zu haben.

Hersteller und Händler, die ihre Standortklauseln über den 30. September 2005 hinaus beibehalten, gehen das Risiko ein, dass ihre Praktiken wegen Verstoßes gegen das Verbot wettbewerbsbeschränkender Verhaltensweisen in Artikel 81 EGV von der Kommission oder nationalen Wettbewerbsbehörden geprüft oder vor Gericht angefochten werden. Standortklauseln werden in der Verordnung zwar nicht als – besonders schwerwiegende – „Kernbeschränkungen“ behandelt, jedoch müssen die betroffenen Unternehmen beweisen, dass ihre Standortklausel im Einzelfall die Voraussetzungen für eine Ausnahme nach Artikel 81 Absatz 3 erfüllt. Dazu müssten sie unter anderem erhebliche Vorteile nachweisen, die die wettbewerbsbeschränkende Wirkung der Standortklausel aufwiegen.