



Stellungnahme

zu den Hinweisen des Bundeskartellamtes zum
"Preisbindungsverbot im Bereich des stationären
Lebensmitteleinzelhandels"

I. Allgemeines

Beim Vertrieb von Markenprodukten fungiert der Handel als Absatzmittler zwischen den Produzenten und den Endverbrauchern. Die damit verbundene Arbeitsteilung erfordert eine Kommunikation zwischen den Partnern, um eine Verständigung über die relevanten geschäftlichen Rahmenbedingungen herbeizuführen.

Der sogenannte „Vertikal-Fall“, der im Januar 2010 zu Durchsuchungen bei Handelsunternehmen und Herstellern sowie der Verhängung von Bußgeldern in Höhe von rund 260,5 Mio. Euro führte, hat zu einer Verunsicherung der Branche über die Grenzen dessen geführt, was zwischen Produzenten und Händlern im Hinblick auf die Weiterveräußerung der Ware an die Konsumenten erörtert und vereinbart werden darf.

Vor diesem Hintergrund ist es zu begrüßen, dass das Bundeskartellamt den Abschluss dieses „Vertikal-Verfahrens“ zum Anlass genommen hat, um im Rahmen eines Leitfadens eine Grenzziehung zwischen erlaubtem und unerlaubtem Verhalten mit der Zielsetzung vorzunehmen, der Branche entsprechende Hinweise zu geben und

Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

eine Orientierung zu ermöglichen. Dies umso mehr, als dass sich diese Hinweise „ausdrücklich auch an nicht speziell kartellrechtlich beratene Unternehmen kleinerer und mittlerer Größe richten“.

II. Zu den Hinweisen zum Preisbindungsverbot

Abschnitt C des Leitfadens sieht eine Orientierungshilfe zur kartellrechtlichen Beurteilung von Verhaltensweisen vor, die einen Bezug zur vertikalen Preisbindung aufweisen können. Die dies betreffenden Ausführungen sind differenziert zu bewerten.

Hierzu im Einzelnen:

1. Vereinbarung von Fest- und Mindestpreisen

In dieser Fallgruppe wird die Preishoheit des Handels thematisiert. Diese darf weder durch Vereinbarungen noch durch das Gewähren von Vorteilen oder das Ankündigen von Nachteilen beschränkt werden. Die dies betreffenden Ausführungen und angeführten Fallbeispiele sind nachvollziehbar und ermöglichen eine Orientierung.

Missverständlich ist indes die im Beispielfall, unter Anmerkung 50, aufgeführte Höchstpreisbindung (1,89 Euro). Höchstpreise sind Obergrenzen für die Preisbildung im Weiterverkauf und kommen daher den Verbrauchern regelmäßig zugute; ihre Vereinbarung ist deshalb grundsätzlich erlaubt.



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

2. Unverbindliche Preisempfehlungen

Das in Anmerkung 57 der Hinweise aufgeführte Fallbeispiel verhält sich darüber, dass der dort genannte Händler X dem Hersteller nach interner Abstimmung mitteilt, dessen UVP zu folgen. Dies wird vom Bundeskartellamt unter dem Aspekt einer vertikalen Preisbindung problematisiert (Anmerkung 58).

Gegenüber diesen Ausführungen bestehen Bedenken.

Bei der Erklärung des Händlers handelt es sich um eine Information bzw. eine Absichtserklärung. Ein Bindungswille des Händlers ist ebenso wenig erkennbar wie eine Wettbewerbsbeeinträchtigung.

Der Hinweis, dass eine entsprechende Feststellung „auf einer Gesamtbetrachtung aller Umstände des Sachverhalts zu ermitteln ist“ konterkariert das Bemühen um Orientierung und nährt die Unsicherheit der Unternehmen bei der kartellrechtlichen Bewertung von operativen Sachverhalten.

Entsprechende Vorbehalte bestehen gegenüber den Ausführungen zum Fallbeispiel in Anmerkung 64. In dem zugrundeliegenden Sachverhalt beschwert sich der Händler X bei seinem Lieferanten darüber, dass der von diesem ebenfalls belieferte Händler Y den UVP unterschreitet und fordert ihn auf mitzuteilen, was er zu tun gedenke.



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

Es erscheint fraglich, ob die dort aufgeführte Beschwerde des Händlers X tatsächlich als Beleg für eine Verbindlichkeit der dort genannten unverbindlichen Preisempfehlung zu erachten ist oder ob es sich nicht eher um den Ausdruck von Marktmacht und der damit verbundenen Forderung gegenüber dem Hersteller handelt, für ein homogenes Preisgefüge Sorge zu tragen.

3. Mengenmanagement/Aktionsplanung

Das Bundeskartellamt konzidiert die Möglichkeit der Abstimmung und des Informationsaustausches zwischen Hersteller und Händler im Rahmen von Aktionsplanungen. Jedoch nimmt das Amt den Standpunkt ein (Anmerkung 74), dass die Vorabinformation des Händlers über den von ihm vorgesehenen Aktions-LVP im Zusammenhang mit der Warenorder den Verdacht nahelegen kann, es handele sich um eine kartellrechtswidrige Preisbindung.

Bei dieser Bewertung bleibt unberücksichtigt, dass Markenprodukte häufig Gegenstand von Aktionen sind, die von verschiedenen Händlern unabhängig voneinander durchgeführt werden. Die in solchen Fällen unter den üblichen „LVP“ liegenden Aktionspreise sollen bestimmungsgemäß den Absatz dieser Produkte forcieren. Damit ist für den Hersteller das Erfordernis einer belastbaren Mengen- und Produktionsplanung verbunden, der er nur dann Rechnung tragen kann, wenn es ihm möglich ist, die zu erwartende Nachfragemenge



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

verlässlich zu quantifizieren. Die vorgesehenen Aktionspreise der Händler stellen dafür einen wichtigen Anhaltspunkt dar.

4. Spannengarantien/Nachverhandlungen

Im Rahmen von Produktlistungen ist die angestrebte Marge bzw. Spanne für den Händler von grundlegender Bedeutung. Sie beeinflusst ihn deshalb maßgebend bei der Verständigung auf den Einstandspreis und die Festsetzung des Wiederverkaufspreises. Die Margenerwartungen des Händlers können bei den Listungsverhandlungen grundsätzlich in die Vereinbarungen einbezogen und mit Rechtsfolgen verbunden werden, falls diese Erwartungen nicht eintreten. Diese Rechtsfolgen können aber auch auf der Grundlage von Nachverhandlungen festgelegt werden. Das Bundeskartellamt weist darauf hin, dass entsprechende Spannengarantien und Nachverhandlungen unter dem Aspekt des „Preisbindungsverbots“ im Einzelfall zu einem kartellrechtlichen Problem führen können.

Danach kann die Zusage eines Herstellers, im Fall der Nichterreichung der Spanne einen Ausgleich an den Händler zu leisten, indizieren, dass dieser mit anderen Händlern, die den zugrundeliegenden Artikel ebenfalls beziehen, Absprachen getroffen hat, die sicherstellen sollen, dass ein bestimmtes Preisniveau nicht unterschritten wird. Sofern dies



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

im Rahmen von Nachverhandlungen erfolgt, müssen weitere Anhaltspunkte hinzukommen (vgl. Anmerkung 81).

Es bleibt festzustellen, dass es bei dieser Fallgruppe einzel-fallabhängig zu Konstellationen kommen kann, wonach ein Sachverhalt auf der Grundlage einer Gesamtabwägung unter dem Aspekt des Preisbindungsverbots einen kartellrechtlichen Verstoß begründen kann. Die damit verbundene Grenz-ziehung bleibt vage und erschwert – gerade im Hinblick auf die im Fokus dieses Leitfadens stehenden KMU – deren Prak-tikabilität.

III. Fazit

Die Hinweise des Bundeskartellamtes zum „Preisbindungsverbot im Bereich des stationären Lebensmitteleinzelhandels“ sind grundsätz-lich zu begrüßen. Neben der Darstellung des rechtlichen und ökonomischen Hintergrunds werden konkrete Beispiele aufgegrif-fen, anhand derer das vertikale Preisbindungsverbot und die ihm zugrundeliegenden Fallgruppen erläutert werden. Die zugrundelie-genden Ausführungen sind dazu geeignet, einen grundlegenden Überblick über diese kartellrechtliche Thematik und die damit ver-bundene Sichtweise des Bundeskartellamtes zu vermitteln und so-mit eine Sensibilisierung in den betroffenen Wirtschaftskreisen herbeizuführen.

Allerdings, dies zeigt die vorliegende Stellungnahme, kann den Ausführungen des Bundeskartellamtes nicht in allen Punkten zugestimmt werden.

Im Hinblick auf die zugrundeliegenden abstrakten kartellrechtlichen Rechtsnormen sind den Hinweisen Grenzen gesetzt. Neben den sogenannten „Hard-core-Tatbeständen“ gibt es vielfältige Fallgestaltungen, die dem rechtlichen „Graubereich“ zuzuordnen sind. Bei der Beurteilung entsprechender Sachverhalte kommt es regelmäßig auf die Umstände des Einzelfalls an, dessen abschließende Beurteilung auf der Grundlage einer umfassenden Abwägung zu erfolgen hat.

Dies führt vielfach zu einer Überforderung der im Fokus stehenden KMU, die im Rahmen ihres operativen Geschäfts in der Regel nicht auf flankierende kartellrechtliche Ressourcen zurückgreifen können. Dementsprechend wird kartellrechtlichen „Graubereichen“ in der Praxis häufig durch ein defensives Verhalten Rechnung getragen. Die Folge davon ist, dass in einem schwierigen Marktumfeld vorhandene Gestaltungsspielräume und Wertschöpfungspotentiale nicht erschlossen werden.

Berlin, 10. März 2017



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de

Die BVE ist der wirtschaftspolitische Spitzenverband der deutschen Ernährungsindustrie. Seit ihrer Gründung 1949 vertritt sie erfolgreich die branchenübergreifenden Interessen der Branche gegenüber Politik, Verwaltung, Medien, Öffentlichkeit und Marktpartnern.

In der BVE haben sich über Fachverbände und Unternehmen alle wichtigen Branchen der Ernährungsindustrie – von den alkoholfreien Getränken über Fleisch und Süßwaren bis hin zum Zucker – zusammengeschlossen.



Bundesvereinigung
der Deutschen
Ernährungsindustrie e.V.

Claire-Waldoff-Straße 7
D-10117 Berlin

Tel. +49 30 200 786-0
Fax +49 30 200 786-299

bve@bve-online.de
www.bve-online.de