

Unbedenklichkeit von Bezugsverpflichtung und Nichtweitergabe von Einkaufsvorteilen



→ Dr. Helmut
Liesegang,
Liesegang &
Collegen

BGH, Beschluss vom 11.11.2008 – KVR 17/08 (Bau und Hobby)

I. Problemaufriss

Kartellrechtlich darf ein marktbeherrschendes Unternehmen kein anderes aus demselben Sektor unbillig behindern.

Aufgrund dieser Regelung verpflichtete das Bundeskartellamt den Franchise-Geber (Praktiker Baumärkte GmbH), von den 20 Franchise-Nehmern keine höheren Bezugspreise zu fordern als er den 275 Eigenfilialen kalkulatorisch abverlangte. Es stellte zudem eine unbillige Behinderung durch die 100% -ige Bezugspflichtverpflichtung im Franchise-Vertrag fest.

II. Beschluss des BGH

Diese Verfügung des Bundeskartellamtes ist – so der BGH – rechtswidrig.

1. Behinderung

Die Bezugsverpflichtung hindere den Franchise-Nehmer, seine Großhändler und Lieferanten frei zu wählen und zwingt ihn, nur Waren aus dem Franchise-Geber-Sortiment zu beziehen und zu vertreiben.

Durch die nicht vollständige Weitergabe von Einkaufsvorteilen (Boni, WKZ etc.) seien die Einstandspreise der Eigenfilialen niedriger als diejenigen der Franchise-Filialen.

2. Keine Unbilligkeit

Unbillig seien die Behinderungen aber wegen des berechtigten Interesses des Franchise-Gebers nur dann, wenn die Handlungsfreiheit des Franchise-Nehmers unangemessen eingeschränkt werde und dadurch eigene Interessen in rechtlich zu missbilligender Weise verwirklicht werden sollen.

Der Franchise-Geber habe hier ein berechtigtes Interesse, durch die Bezugsverpflichtung die Identität und das Ansehen der Vertriebsorganisation zu bewahren. Die Kontrolle in einzelnen Geschäftslokalen könne dies nicht ebenso effizient sicherstellen. Als Großhändler werde der Franchise-Geber mit einem zusätzlichen Koordinierungsaufwand und der Abwicklung des Zahlungsverkehrs belastet. Zudem trage er das Insolvenzrisiko der Franchise-Nehmer und das Risiko gewährleistungsrechtlicher Inanspruchnahme aus den Warenlieferungen. Hierfür solle er als Ausgleich einen Teil der Einkaufsvorteile behalten dürfen.

Auch die Kombination aus beiden Rege-

lungen behindere den Franchise-Nehmer nicht unbillig. Die einzelfallabhängige Missbrauchsgefahr (Erhöhung der Einkaufspreise bei gleichzeitiger Erhöhung der Einkaufsvorteile) und die denkbare Verschiebung der Gewichte zu eigenen Gunsten und zu Lasten des Franchise-Nehmers lasse an sich zulässige Regelungen nicht unzulässig werden. Im konkreten Fall wurden keine Tatsachen festgestellt, die für eine Manipulation der Preise durch Praktiker sprachen. Der Bundesgerichtshof hat allerdings darauf hingewiesen, dass eine Benachteiligung nur einzelner Franchise-Nehmer etwa um in der Folge einen besonders lukrativen Standort selbst übernehmen zu können, gegen das Diskriminierungsverbot des § 20 Abs. 1, 2 GWB verstoßen würde.

III. Fazit

Der BGH trägt mit guter Begründung den berechtigten Interessen des Franchise-Gebers Rechnung. Damit können auch künftig Regelungen im Franchise-Vertrag vorgesehen werden, die eine nicht vollständige Weitergabe der Einkaufsvorteile und eine weitestgehende Bezugsverpflichtung normieren.

L139/557/09/01/T37

IMPRESSUM

Herausgeber: Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH

Anschrift: Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH
Erlenstegenstraße 7 | D-90491 Nürnberg | ++49.911.32003-0 | Fax ++49.911.32003-20
E-Mail: info@franchise-institut.de
Internet: www.franchise-institut.de
Handelsregister Nürnberg HRB 19216

Geschäftsführer: Peter Karg

Gestaltung, Inhalt, Layout: Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH

Disclaimer: „Für die technische und konzeptionelle Erstellung des PDF-Newsletter sowie die redaktionellen Inhalte ist das Deutsche Franchise Institut verantwortlich. Wir weisen darauf hin, dass es sich bei Links, die auf fremde Internet-Angebote hinweisen, um unverbindliche Empfehlungen handelt. Das Deutsche Franchise Institut vermittelt über die Links lediglich den Zugang zu diesen Angeboten; sie hat keinen Einfluss auf deren Inhalte und macht sich diese Inhalte auch nicht zu Eigen.“

Copyright © 2008 Deutsches Franchise Institut (DFI) GmbH
Alle Rechte vorbehalten. All rights reserved.