





Das Agentursystem in der neuen Vertikal-GVO

Die Vertikal-GVO Nr. 2022/720

- Gültig seit 1. Juni 2022.
- Bietet verlässlichen rechtlichen Rahmen zur Regelung der Geschäftsbeziehung zwischen Hersteller und Händler.
- Grundsätzlich sind Verträge zwischen Unternehmen, die den Wettbewerb beschränken, verboten (Kartellverbot).
- Vertriebsverträge enthalten regelmäßig Wettbewerbsbeschränkungen.
- Nachteil: Freiheit des Händlers wird eingeschränkt.
- Vorteil: Gut für den Wettbewerb, Schutz von Investitionen von Hersteller und Händler.

Freistellung vom Kartellverbot

- Vertriebsvertrag kartellrechtlich dann freigestellt, wenn er von der GVO erfasst ist und keine Kernbeschränkungen umfasst.
- Safe Harbour für Hersteller und Händler (Rechtssicherheit).
- Kartellverstöße werden mit 10% des weltweiten Gesamtumsatzes im vorangegangenen Geschäftsjahr der betroffenen Unternehmen geahndet.

Die „neue“ Vertikal-GVO

- Marktanteilsschwelle bleibt (weder Händler noch Hersteller 30% auf dem relevanten Markt) – „verbundene Unternehmen“ (Konzernmarken) sind zu addieren
- Keine Kernbeschränkungen und „graue Klauseln“
- Dualer Vertrieb (Hersteller-Direktvertrieb vs. Händlervertrieb)
- Informationsaustausch nur noch erlaubt, wenn direkter Bezug zur Umsetzung des Vertriebsvertrages und zur Verbesserung der Herstellung oder des Vertriebs der Vertragswaren –oder Dienstleistungen
- Onlinevertrieb
- Klarheit für Agenturverträge

Keine Risiken aus den vermittelten Verträgen

- Der Handelsvertreter erwirbt kein Eigentum an den im Rahmen des Handelsvertretervertrags ge- oder verkauften Waren und erbringt die im Rahmen des Handelsvertretervertrags ge- oder verkauften Dienstleistungen nicht selbst.
- Der Handelsvertreter beteiligt sich nicht an den Kosten, einschließlich Beförderungskosten, die mit der Lieferung/Erbringung oder dem Erwerb der Vertragswaren oder -dienstleistungen verbunden sind.
- Der Handelsvertreter hält nicht auf eigene Kosten oder eigenes Risiko Lagerbestände der Vertragswaren, was die Kosten für die Finanzierung der Lagerbestände und für den Verlust von Lagerbeständen einschließt.
- Der Handelsvertreter übernimmt keine Haftung dafür, dass die Kunden ihre Vertragspflichten nicht erfüllen, mit Ausnahme des Verlustes der Provision des Handelsvertreters, sofern dieser nicht für Verschulden haftet

Keine Risiken aus den vermittelten Verträgen

- Der Handelsvertreter übernimmt gegenüber Kunden oder anderen Dritten keine Haftung für Verluste oder Schäden, die durch die Lieferung bzw. die Erbringung der Vertragswaren oder -dienstleistungen verursacht wurden, es sei denn, es liegt ein Verschulden des Handelsvertreters vor.
- Der Handelsvertreter ist weder unmittelbar noch mittelbar verpflichtet, in verkaufsfördernde Maßnahmen zu investieren und sich z. B. an den Werbeaufwendungen des Auftraggebers oder an Werbe- oder Verkaufsförderungsmaßnahmen, die sich speziell auf die Vertragswaren oder -dienstleistungen beziehen, zu beteiligen, es sei denn, diese Kosten werden vom Auftraggeber vollständig erstattet.

Keine Investitionsrisiken

- Der Handelsvertreter tätigt keine marktspezifischen Investitionen in Ausrüstungen, Räumlichkeiten, Mitarbeiterschulungen oder Werbung, es sei denn, diese Kosten werden vom Auftraggeber vollständig erstattet.

Keine Kombinationsrisiken

- Der Handelsvertreter nimmt keine anderen Tätigkeiten auf Verlangen des Auftraggebers im Rahmen des Handelsvertretervertrags auf demselben sachlich relevanten Markt wahr (z. B. die Lieferung der Waren), es sei denn, diese Kosten werden vom Auftraggeber vollständig erstattet.

Der Teufel steckt im Detail!

- Gestaffelte Nachlässe nach Berufsgruppen
- Festlegung von Ankaufspreisen von Gebrauchtwagen
- Zeitwertermittlung durch den Hersteller
- Beeinflussung der Händlerprovision durch einseitige Zuweisung der Auslieferung
- Auswirkungen auf die Berechnungsgrundlage des Ausgleichsanspruches

Schwächt die Vertikal-GVO die Position des Händlers?

- Kraftfahrzeugsektor-Schutzgesetz
- Ausgleichsanspruch
- Investitionsersatz



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**