

UPDATE: VERTRAGLICHE VORGABEN EINES KFZ-IM- PORTEURS AUF DEM PRÜFSTAND

von Andreas Zellhofer / Florian Sagmeister

Wir hatten bereits im April 2019 berichtet, dass aktuell ein Verfahren zwischen einem Peugeot-Händler und dem Generalimporteur Peugeot Austria vor dem Kartellgericht anhängig ist (siehe [hier](#)). Medienberichten zufolge hat das Kartellgericht nun in seiner Entscheidung vom 12.05.2020 Peugeot Austria die Abstellung des Missbrauchs seiner marktbeherrschenden Stellung im Neuwagenvertrieb in Österreich aufgetragen. Das Verfahren betraf die Vorgabe von für den Händler nachteiligen Vertragsbedingungen. Konkret habe das Kartellgericht folgende Praktiken als unzulässig eingestuft:

- Einschränkung der Preissetzungsfreiheit des Händlers gegenüber Endkunden durch wirtschaftlichen Zwang zur Teilnahme an Preisaktionen des Herstellers;
- Koppelung von Prämienzahlungen an Umfragen zur Kundenzufriedenheit;
- Abwälzung der Kosten für "Mystery Shopping" und aufwändige Kontrollsysteme (Audits) für Neuwagen- und Werkstättengeschäft auf den Händler;
- Reduzierung der Handelsspanne durch bewusst überhöhte Verkaufsziele;
- Konkurrenz am Endkundenmarkt durch Peugeot-Eigenbetriebe mit subventionierten Fahrzeugpreisen;
- Gewährung nichtkostendeckender Stundensätze, die Garantie und Gewährleistungsarbeiten für die Händler wirtschaftlich unrentabel machen.

Hingegen wurde die Vorschreibung von Investitionen (etwa in die Ausstattung der Schauräume) unter Kostenbeteiligung von Peugeot Austria sowie die Verrechnung von als für den Händler zumutbar angesehen und daher nicht beanstandet.

Die Entscheidung kann nun von Peugeot Austria noch vor dem Obersten Gerichtshof als Kartellobergericht bekämpft werden. Der Entscheidungstext wurde noch nicht veröffentlicht. **Auch ohne diesen im Detail zu kennen ist aber bereits jetzt davon auszugehen, dass die Entscheidung über den konkreten Einzelfall hinaus Signalwirkung für die gesamte Kfz-Branche und die künftige Ausgestaltung von Kfz-Vertriebssystemen haben wird.**

Auf Seiten der Kfz-Vertragshändler einerseits und der österreichischen Importeure andererseits bestehen seit mehreren Jahren unterschiedliche Auffassungen dazu, welche vertraglichen Vorgaben in Vertriebsverträgen zulässig sind. Bereits im April 2016 veröffentlichte die österreichische Bundeswettbewerbsbehörde (**BWB**) einen **Standpunkt** zu "Beispielsachverhalten des Kfz-Vertriebes", nachdem sie von Vertretern des Bundesgremiums des Fahrzeughandels über die betriebswirtschaftlich und finanziell angespannte Situation zahlreicher Kfz-Vertragshändler informiert wurde. In diesem Dokument kam die BWB zusammengefasst zu dem Ergebnis, dass jeweils ein Missbrauch der marktbeherrschenden Stel-

lung durch den Importeur vorliegen könne, wenn die in jedem Einzelfall vorzunehmende Interessensabwägung eine ungerechtfertigte Belastung des Händlers ergibt. Zu den nun vom Kartellgericht aufgegriffenen Themen der Vergütung von Leistungen (insb. im Rahmen von Gewährleistung und Herstellergarantie), der an die Kundenzufriedenheit gekoppelten Bonifikationen sowie des Eigengeschäfts des Importeurs mit Endverbrauchern hatte sich bereits die BWB kritisch geäußert.

Neben dem Verbot des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung nach dem Kartellgesetz bzw. Art 102 AEUV sind in Österreich zudem die Bestimmungen des Nahversorgungsgesetzes (*NVG*) zu beachten. Hierbei handelt es sich um ein österreichisches Spezifikum: Das NVG enthält nämlich Missbrauchsverbote, die dem Kartellrecht sehr ähnlich sind, aber auch ohne marktbeherrschende Stellung Anwendung finden.

Die Entscheidung des Kartellgerichtes zeigt deutlich auf, dass im Kfz-Sektor bei der Vertragsgestaltung wie auch in der laufenden Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern zunehmend Vorsicht geboten ist.