

## **Rückmeldung der CDH zur Bewertung der EU-Wettbewerbsregeln für vertikale Vereinbarungen**

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business Bereich. Darunter befinden sich rund 32.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen. Dazu gehören insbesondere die Handelsvertretungen als Marktpartner von Industrie und Handel. Sie sind selbständige Unternehmen, die Produkte zwischen Industriebetrieben, zwischen Industrie und Handel oder zwischen Groß- und Einzelhandel vermitteln. Die Handelsvermittlungen als Bindeglied zwischen den Marktstufen spielen in der deutschen Wirtschaft eine bedeutende Rolle. So vermitteln Handelsvertretungen jährlich Waren im Wert von ca. 167 Mrd. Euro einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 1 Mrd. Euro.

Die CDH bedankt sich für die Möglichkeit einer Vorabbewertung der Frage, ob die Vertikal-GVO nach wie vor wirksam, effizient und relevant ist, ob sie im Einklang mit anderen EU-Rechtsvorschriften steht und ob sie einen Mehrwert schafft.

Der klassische Handelsvertreter, welcher für Rechnung des Geschäftsherrn handelt, ist gemäß den Leitlinien der Europäischen Kommission für vertikale Beschränkungen (2010/C 130/02) vom 19.05.2010 (Rn. 12 – 21) von der Anwendung von Art. 101 AEUV ausgenommen. Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen in Handelsvertreterverträgen (z.B. Preisvorgaben, Gebietsabsprachen, Wettbewerbsverbote) sind regelmäßig von der kartellrechtlichen Prüfung ausgenommen, weil sie dem Handelsvertreterver-

hältnis immanent sind. Denn ohne solche Vereinbarungen ist ein Handelsvertretervertrag typischerweise gar nicht durchführbar.

Die CDH spricht sich daher ausdrücklich für die Beibehaltung des sogenannten Handelsvertreterprivilegs aus. Die Inhalte der Gruppenfreistellungsverordnung sind auch in Zukunft dringend erforderlich. Insbesondere auch vor dem Hintergrund der voranschreitenden Digitalisierung und dem Umstand, dass Hersteller alle möglichen Vertriebswege parallel nutzen, ist die Ausnahme von Handelsvertreterverträgen vom Kartellverbot besonders wichtig. Anderenfalls würde der Vertriebsweg Handelsvertretung in Frage gestellt. Dieses wäre insbesondere kontraproduktiv zu den Ergebnissen der Kommission zur Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie im Rahmen des REFIT-Programms. Aus den Ergebnissen geht eindeutig hervor, dass der Vertriebsweg über Handelsvertreter gerade für KMU's von besonderer Bedeutung ist, um mit Ihren Produkten in anderen EU-Staaten einen schnellen Marktzugang zu bekommen. Dieser Mehrwert für den Binnenmarkt wäre ohne die entsprechende Freistellung gefährdet.

Gerne werden wir uns im Rahmen der kommenden dreimonatigen Konsultationsfrist im Detail äußern.

Berlin, 06.12.2018

gez. Marta Zelewska