

An  
die Parlamentsdirektion,  
alle Bundesministerien,  
alle Sektionen des BKA,  
die Ämter der Landesregierungen und  
die Verbindungsstelle der Bundesländer

Antwort bitte unter Anführung der GZ an die Abteilungsmail

Betrifft: Rechtssache C-273/06, Petschenig: Beschluss des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften vom 26. Januar 2007;  
KFZ-Gruppenfreistellungsverordnung, Kündigung durch den Lieferanten,  
Notwendigkeit der Umstrukturierung des Vertriebsnetzes;  
Rundschreiben

## 1. Urteilstenor

Gemäß Art. 104 § 3 Abs. 1 der Verfahrensordnung des Gerichtshofes kann dieser nach Anhörung des Generalanwalts jederzeit durch Beschluss entscheiden, der mit Gründen zu versehen ist und auf das frühere Urteil oder die betreffende Rechtsprechung verweist, wenn eine zur Vorabentscheidung vorgelegte Frage mit einer Frage übereinstimmt, über die er bereits entschieden hat, oder wenn die Antwort auf eine solche Frage klar aus der Rechtsprechung abgeleitet werden kann. Unter Berufung auf die Urteile vom 7. September 2006, Vulcan Silkeborg (C-125/05), und vom 30. November 2006, Brünsteiner und Hilgert (C-376/05 und C-377/05), hat der EuGH in Anwendung der genannten Bestimmung in der Rechtssache C-273/06 zu Recht erkannt:<sup>1</sup>

1. Das Inkrafttreten der Verordnung (EG) Nr. 1400/2002 der Kommission vom 31. Juli 2002 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor hat als solches keine

---

<sup>1</sup> Abrufbar unter: <http://curia.europa.eu/de/content/juris/index.htm> (Hervorhebungen in den Zitaten hinzugefügt).

Umstrukturierung des Vertriebssystems eines Lieferanten im Sinne von Art. 5 Abs. 3 Unterabs. 1 erster Gedankenstrich der Verordnung (EG) Nr. 1475/95 der Kommission vom 28. Juni 1995 über die Anwendung von Artikel [81] Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Vertriebs- und Kundendienstvereinbarungen über Kraftfahrzeuge notwendig gemacht. Jedoch konnte dieses Inkrafttreten nach Maßgabe des spezifischen Aufbaus des Vertriebsnetzes des einzelnen Lieferanten Änderungen von solcher Bedeutung notwendig machen, dass sie eine echte Umstrukturierung dieses Netzes im Sinne dieser Bestimmung darstellen.

2. Führt ein Lieferant nach dem Inkrafttreten der Verordnung Nr. 1400/2002 ein selektives Vertriebssystem ein, bei dem zum einen die Vertragshändler keiner Beschränkung in Bezug auf das Gebiet mehr unterliegen, in dem sie die Vertragswaren vertreiben dürfen, und bei dem zum anderen die Vertragswerkstätten ihre Tätigkeiten auf die Erbringung von Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen beschränken dürfen, so kann dies eine Umstrukturierung des Vertriebsnetzes im Sinne von Art. 5 Abs. 3 Unterabs. 1 erster Gedankenstrich der Verordnung Nr. 1475/95 darstellen. Es ist Sache der nationalen Gerichte und der Schiedsgerichte, zu beurteilen, ob dies unter Berücksichtigung aller konkreten Gegebenheiten der Streitigkeit, mit der sie befasst sind, und insbesondere der zu diesem Zweck von dem Lieferanten vorgelegten Beweise der Fall ist.

## **2. Ausgangsverfahren**

1996 schloss Toyota Frey mit der Klägerin im Ausgangsverfahren, die Auto Peter Petschenig GmbH (im Folgenden: Petschenig), die seit 24 Jahren Vertragshändlerin für Kraftfahrzeuge der Marke Toyota in Österreich war, einen neuen Händlervertrag für den Vertrieb dieser Fahrzeuge in diesem Mitgliedstaat („Händlervertrag“). Der Händlervertrag bestimmt unter anderem, dass er bei Einhaltung einer Kündigungsfrist von 24 Monaten jeweils zum Monatsende ohne Angabe von Gründen gekündigt werden kann. Falls sich die Notwendigkeit ergibt, das Vertriebsnetz insgesamt oder zu einem wesentlichen Teil umzustrukturieren, kann der Generalimporteur den Vertrag mit einer Kündigungsfrist von 12 Monaten jeweils zum Monatsende kündigen. Mit Schreiben vom 16. September 2002 kündigte Toyota Frey den Händlervertrag zum 30. September 2003. In diesem Schreiben führte Toyota Frey aus, dass sich die Notwendigkeit einer Kündigungsfrist von 12 Monaten aus Anlass des Ablaufs der Verordnung Nr. 1475/95 und des Inkrafttretens der neuen Verordnung Nr. 1400/2002 ergebe.

Petschenig klagte vor dem vorliegenden Handelsgericht Wien auf Ersatz des durch diese Kündigung mit einer um ein Jahr verkürzten Kündigungsfrist entstandenen Schadens. Zur Begründung ihrer Klage macht Petschenig geltend, Toyota Frey habe ihr Vertriebsnetz beim Inkrafttreten der Verordnung Nr. 1400/2002 weder insgesamt noch

zu einem wesentlichen Teil umstrukturiert. Toyota Frey macht dagegen geltend, da ihr Vertriebssystem so ausgerichtet gewesen sei, dass es voll und ganz den Prinzipien der Verordnung Nr. 1475/95 entsprochen habe, sei es notwendig gewesen, es beim Inkrafttreten der Verordnung Nr. 1400/2002 insgesamt umzustrukturieren und insbesondere ein kombiniert exklusiv-selektives System in ein rein selektives Vertriebssystem umzuwandeln.

### **3. Zusammenfassung der Urteilsbegründung**

Mit der ersten Frage möchte das vorliegende Gericht wissen, ob das Inkrafttreten der Verordnung Nr. 1400/2002 als solches die Umstrukturierung des Vertriebsnetzes eines Lieferanten im Sinne von Art. 5 Abs. 3 Unterabs. 1 erster Gedankenstrich der Verordnung Nr. 1475/95 erforderlich gemacht hat. Der Gerichtshof hat diese Frage bereits in seinen Urteilen Vulcan Silkeborg sowie Brünsteiner und Hilgert dahin beantwortet, dass das Inkrafttreten der Verordnung Nr. 1400/2002 als solches keine Umstrukturierung des Vertriebssystems eines Lieferanten im Sinne der genannten Bestimmung erforderlich gemacht hat.

In dieser Hinsicht hat der Gerichtshof jedoch insbesondere darauf hingewiesen, dass die Verordnung Nr. 1400/2002 zwar zu wesentlichen Änderungen der mit der Verordnung Nr. 1475/95 eingeführten Gruppenfreistellungsregelung geführt hat, dass sich aber die Änderungen, die die Lieferanten möglicherweise an ihren Vertriebsnetzen vornahmen, um sicherzustellen, dass diese weiterhin unter die Gruppenfreistellung fallen, aus einer einfachen Anpassung der Verträge, die am Ende der Geltungsdauer der Verordnung Nr. 1475/95 in Kraft waren, während der dafür in Art. 10 der Verordnung Nr. 1400/2002 vorgesehenen Übergangsfrist von einem Jahr ergeben konnten. Eine solche Anpassung brachte also nicht automatisch die Notwendigkeit mit sich, diese Verträge im Hinblick auf das geltende nationale Recht zu kündigen oder das Vertriebsnetz insgesamt oder zu einem wesentlichen Teil umzustrukturieren (Vulcan Silkeborg, Rn 59 bis 61; Brünsteiner und Hilgert, Rn 32).

Der Gerichtshof hat in diesen Urteilen jedoch auch entschieden, dass das Inkrafttreten der Verordnung Nr. 1400/2002 dennoch in bestimmten Fällen nach Maßgabe der Besonderheiten des spezifischen Aufbaus des Vertriebsnetzes jedes einzelnen Lieferanten Änderungen von solcher Bedeutung notwendig machen konnte, dass diese

als eine echte Umstrukturierung des Netzes im Sinne des Art. 5 Abs. 3 Unterabs. 1 erster Gedankenstrich der Verordnung Nr. 1475/95 betrachtet werden müssen (vgl. Vulcan Silkeborg, Rn 62 und 65; Brünsteiner und Hilgert, Rn 31 und 38).

Mit der zweiten Frage möchte das vorliegende Gericht wissen, ob es eine Umstrukturierung des Vertriebsnetzes im Sinne von Art. 5 Abs. 3 Unterabs. 1 erster Gedankenstrich der Verordnung Nr. 1475/95 darstellt, wenn ein Lieferant nach dem Inkrafttreten der Verordnung Nr. 1400/2002 ein selektives Vertriebssystem einführt.

In Brünsteiner und Hilgert (Rn 35) hat der Gerichtshof bereits entschieden, dass es, auch wenn nichts zu einer solchen Umstrukturierung zwingt, doch nicht ausgeschlossen ist, dass sich diese aus der Änderung der Bestimmungen einer Vertriebsvereinbarung infolge des Inkrafttretens einer neuen Freistellungsverordnung ergeben kann. Die Verordnung Nr. 1400/2002 hat zu wesentlichen Änderungen der mit der Verordnung Nr. 1475/95 eingeführten Gruppenfreistellungsregelung geführt, indem sie strengere Regeln für die Freistellung bestimmter Wettbewerbsbeschränkungen, die unter das Verbot des Art. 81 Abs. 1 EG fallen, vorsieht (Vulcan Silkeborg, Rn 54). Insbesondere wird durch die Verordnung Nr. 1400/2002 keine Gruppenfreistellung für Beschränkungen des aktiven und passiven Verkaufs durch die Mitglieder eines selektiven Vertriebssystems bewilligt, so dass danach im Rahmen der Gruppenfreistellung die Kombination des Alleinvertriebs und des selektiven Vertriebs, die durch die Verordnung Nr. 1475/95 freigestellt war, verboten ist (vgl. Vulcan Silkeborg, Rn 55).

Es ist jedoch Sache der nationalen Gerichte oder der Schiedsgerichte, unter Berücksichtigung aller konkreten Gegebenheiten der Streitigkeit, mit der sie befasst sind, und insbesondere der zu diesem Zweck von dem Lieferanten vorgelegten Beweise zu beurteilen, ob die von dem Lieferanten vorgenommenen Änderungen eine Umstrukturierung seines Vertriebsnetzes darstellen und ob diese durch das Inkrafttreten der Verordnung Nr. 1400/2002 notwendig gemacht wurde (Vulcan Silkeborg, Rn 64; Brünsteiner und Hilgert, Rn 33).

21. März 2007  
Für den Bundeskanzler:  
Georg LIENBACHER

**Elektronisch gefertigt**