



Bundeskartellamt verhängt Bußgeld gegen TTS Tooltechnic wegen vertikaler Preisbindung – Mündlichkeit schützt vor Strafe nicht

Branche: handgeführte Werkzeuge mit Motorantrieb

Aktenzeichen: B5-20/10

Datum: 20. August 2012

Falldarstellung

Das Bundeskartellamt hat am 20. August 2012 eine Geldbuße in Höhe von 8,2 Millionen Euro gegen die TTS Tooltechnic Systems Deutschland GmbH, Wendlingen, („TTS D“) wegen eines kartellrechtlich nicht zulässigen vertikalen Preisbindungssystems mit Druckausübung verhängt. TTS D vertreibt unter der Marke "Festool" Elektrowerkzeuge über ein selektives Vertriebssystem ausschließlich über den Fachhandel; es findet keine Zusammenarbeit mit Baumarktketten und ähnlichen Vertriebsformen statt.

Bereits im Jahr 2008 erhielt das Bundeskartellamt Beschwerden von Händlern, die TTS D vorwarfen, sie unter der Androhung von Repressalien zur Einhaltung von Festpreisen zu zwingen. Das Bundeskartellamt kontaktierte das Unternehmen in dieser Frage und wartete im Folgenden ab, ob TTS D nach der Übermittlung des Vorwurfs sein wettbewerbswidriges Verhalten einstellen würde. Es gingen jedoch weitere Beschwerden ein, die vermuten ließen, dass TTS D die beanstandeten Praktiken nicht aufgegeben hatte.

Im Frühjahr 2011 entschied das Bundeskartellamt daher, im Bußgeldverfahren gegen das Unternehmen vorzugehen. Gleichwohl wurde von einer Durchsuchung zunächst abgesehen. Stattdessen startete das Bundeskartellamt eine Vernehmungsserie, in der Händler als Zeugen geladen und zum vorgeworfenen Preisbindungssystem befragt wurden.

Die Händler waren nun verpflichtet, wahrheitsgemäß und vollständig zur Sache auszusagen. Bei der Auswahl der Zeugen wurde darauf geachtet, alle Bundesländer und alle Fachkundengruppen abzudecken, die Festool-Elektrowerkzeuge verwenden. Dabei handelt es sich in erster Linie um Handwerker wie Schreiner, Maler und Autolackierer.

Die eingehende Würdigung und Überprüfung der Zeugenaussagen ergab den folgenden Sachverhalt:

Das Vertriebssystem der Preisbindung mit Druckausübung durch TTS D wurde zumindest seit dem Jahr 2000 angewendet. Von den Händlern wurde die strikte Einhaltung der „unverbindlichen Preisempfehlung“ (im Folgenden UVP) gefordert. Nötigenfalls wurde mit Drohungen gearbeitet – die Händler mussten mit Konditionenverschlechterungen (Herabsetzung bis auf 0 % Einkaufsrabatt) bzw. der Kündigung ihres Vertrags rechnen. Dies wurde von den Außendienstmitarbeitern sowie von deren Vorgesetzten wie Gebietsvertriebsleitern oder dem jeweiligen Gesamtvertriebsleiter für Deutschland stets mündlich kommuniziert, um den Nachweis zu erschweren. Teilweise wurden die Drohungen tatsächlich umgesetzt, wenn Händler die UVP nicht einhielten.

Die Kontrolle der Wiederverkaufspreise erfolgte auf mehreren Wegen: Zum einen führte die Nebenbetroffene Testkäufe bei ihren Händlern durch, in deren Rahmen auch die „Preistreue“ überprüft wurde, zum anderen beschwerten sich „preistreue“ Händler bei der Nebenbetroffenen über niedrigere Preise anderer Händler. Die Außendienstmitarbeiter gingen solchen Beschwerden nach und forschten bei den Händlern nach, indem sie sich z.B. Rechnungsunterlagen ansahen. Auch die vorherige Abstimmung von Werbemaßnahmen mit dem jeweiligen Gebietsverkaufsleiter diente sozusagen a priori der Verhinderung eines Unterschreitens der UVP.

Im Juli 2012 erklärte sich TTS zu einem umfassenden Geständnis gegenüber dem Bundeskartellamt bereit und mit einer einvernehmlichen Verfahrensbeendigung einverstanden (sog. Settlement). Der Bußgeldbescheid ist inzwischen rechtskräftig. TTS D war bewusst, dass die Preisbindung gegen Wettbewerbsrecht verstößt. Deshalb wirkte das Unternehmen darauf hin, dass die entsprechenden Kontakte mit den Händlern nicht schriftlich fixiert wurden. Das Bundeskartellamt hat mit seinem Vorgehen in diesem Verfahren jedoch gezeigt, dass ein kartellrechtswidriges System der vertikalen Preisbindung mit Druckausübung – auch ohne das Vorliegen schriftlicher Beweise – allein durch Vernehmungen von Zeugen bewiesen und bebußt werden kann. Aufgrund der vielen Mitwisser bei einer vertikalen Preisbindung, ist das Aufdeckungsrisiko für den Preisbinder auch dann ernst zu nehmen, wenn er schriftliche Kommunikation bewusst vermeidet.