

**W**

**Deutscher Bundestag ■ Wissenschaftliche Dienste**

**Das rechtliche Verhältnis von  
Automobilherstellern und ihren Zulieferern**

- Ausarbeitung -



## **Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestages**

Verfasser/in: [REDACTED]

Das Verhältnis von Automobilherstellern und Zulieferern

Ausarbeitung WD 7 - 238/07

Abschluss der Arbeit: 19. September 2007

Fachbereich WD 7: Zivil-, Straf- und Verfahrensrecht,  
Umweltschutzrecht, Verkehr,  
Bau und Stadtentwicklung

Telefon: [REDACTED]

Ausarbeitungen und andere Informationsangebote der Wissenschaftlichen Dienste geben nicht die Auffassung des Deutschen Bundestages, eines seiner Organe oder der Bundestagsverwaltung wieder. Vielmehr liegen sie in der fachlichen Verantwortung der Verfasserinnen und Verfasser sowie der Fachbereichsleitung. Die Arbeiten der Wissenschaftlichen Dienste sind dazu bestimmt, Mitglieder des Deutschen Bundestages bei der Wahrnehmung des Mandats zu unterstützen. Der Deutsche Bundestag behält sich die Rechte der Veröffentlichung und Verbreitung vor. Diese bedürfen der Zustimmung des Direktors beim Deutschen Bundestag.

## **- Zusammenfassung -**

Das vertragliche Verhältnis von Herstellern und Zulieferern ist maßgeblich an den Vorschriften des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), den europarechtlichen Normen der Art. 81, 82 EG-Vertrag und an den Vorschriften des BGB zu messen.

Zulieferverträge sind zweigliedrig aufgebaut: sie bestehen aus einem Rahmenvertrag, der durch einzelne Lieferabrufe ausgefüllt wird. Beide Stufen müssen jeweils rechtlich von einander getrennt beurteilt werden.

Die bei der Vertragsgestaltung häufig auftretenden Schwierigkeiten ergeben sich aus den Bereichen der Preisbildung, Qualitätskontrolle, Schutz von Know-how, des Markenschutzes sowie der Vertragsauflösung. Die Beurteilung der Frage, ob Vertragsbestandteile gegen die genannten Rechtsvorschriften verstoßen, bedarf einer Gesamtbeurteilung des jeweiligen Vertrages und der dazugehörigen Geschäftsbeziehung.

Die Handlungsmöglichkeiten der Politik können an dieser Stelle nicht weitergehend eingeschätzt werden. Grundsätzlich ist jedoch mit Blick auf ein deregulierungsfreundliches und europarechtskonformes Vorgehen des Gesetzgebers davon auszugehen, dass gesetzgeberische Initiativen die bestehenden Verhältnisse in der Automobilbranche nur wenig verbessern können.

## **Inhalt**

<b>1.</b>	<b>Einleitung</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>Rechtliche Rahmenbedingungen für das Verhältnis von Automobilherstellern und Zulieferern</b>	<b>4</b>
2.1.	Rechtsvorschriften	4
2.1.1.	Wettbewerbsrecht	4
2.1.1.1.	nationales Recht	4
2.1.1.2.	Europarecht	4
2.1.2.	Zivilrecht	5
2.2.	Rechtsfragen der Vertragsgestaltung	5
2.2.1.	Vereinbarkeit mit dem GWB	5
2.2.2.	Vereinbarkeit mit europäischem Wettbewerbsrecht	6
2.2.3.	Vereinbarkeit mit dem Zivilrecht	7
<b>3.</b>	<b>Handlungsmöglichkeiten der Politik</b>	<b>8</b>

## 1. Einleitung

Die Situation der Automobilbranche wird maßgeblich von dem Verhältnis zwischen den Automobilherstellern und ihren Zulieferern bestimmt. Charakteristisch und von beeinflussendem Faktor bei der Ausgestaltung der Zulieferverträge ist die Machtverteilung zwischen den zahlenmäßig wenigen Herstellerfirmen gegenüber den vielen Zulieferern. Im Folgenden wird die Frage untersucht, welchen rechtlichen Vorgaben die Hersteller-Zulieferer-Beziehung unterliegt und ob es Einflussnahmemöglichkeiten der Politik auf dieses Verhältnis gibt.

## 2. Rechtliche Rahmenbedingungen für das Verhältnis von Automobilherstellern und Zulieferern

### 2.1. Rechtsvorschriften

#### 2.1.1. Wettbewerbsrecht

##### 2.1.1.1. nationales Recht

Die grundsätzlich bestehende Handlungs- und Vertragsfreiheit der beteiligten Akteure kann durch kartellrechtliche Vorschriften eingeschränkt sein. Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)<sup>1</sup> soll Störungen des Marktgleichgewichts auflösen und bietet den Kontrollbehörden Handlungsmöglichkeiten, bestimmte Verhaltensweisen zu untersagen oder Verträge bzw. Vertragsteile für unwirksam zu erklären.

##### 2.1.1.2. Europarecht

Für die Beurteilung der Zulieferbeziehungen aus der Perspektive des europäischen Wettbewerbsrechts sind die Art. 81 und 82 EG-Vertrag relevant. Art. 81 EG-Vertrag verbietet Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die zu marktbeherrschenden Unternehmensvereinigungen führen oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die Wettbewerbsbeschränkungen auf dem gemeinsamen Markt nach sich ziehen. Solche Wettbewerbsbeschränkungen nach Art. 81 Abs. 1 EG-Vertrag können aufgrund von Gruppen- oder Einzelfreistellungen nach Art. 81 Abs. 3 EG-Vertrag gerechtfertigt sein, welche die Anwendbarkeit des Art. 82 EG-Vertrag jedoch nicht berühren. Art. 82 EG-Vertrag verbietet das Ausnutzen einer bereits bestehenden marktbeherrschenden Stellung.

---

1 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Juli 2005 (BGBl. I S. 2114), zuletzt geändert durch Artikel 7 Abs. 11 des Gesetzes vom 26. März 2007 (BGBl. I S. 358).

### 2.1.2. Zivilrecht

Das Verhältnis von Zulieferer und Hersteller wird maßgeblich von den Vorschriften des BGB beherrscht. Ein Zuliefervertrag kann sowohl individuelle Parteivereinbarungen als auch Allgemeine Geschäftsbedingungen enthalten. Sind die Vorschriften über die AGB (§§ 305 ff BGB) anwendbar, so begrenzen sie die Vertragsfreiheit des Verwenders. Bei individuellen Parteivereinbarungen ergeben sich Grenzen aus den Vorschriften § 135 BGB (Gesetzliches Verbot), § 138 BGB (Sittenwidrigkeit), § 242 BGB (Grundsatz von Treu und Glauben) und einzelner nicht dispositiver Normen, die durch Parteivereinbarung nicht abgedungen werden können.

### 2.2. Rechtsfragen der Vertragsgestaltung

#### 2.2.1. Vereinbarkeit mit dem GWB

Zulieferverträge können gegen das Verbot unbilliger Behinderung nach § 20 GWB verstoßen und daher unzulässig sein. Voraussetzung dafür ist das Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung i.S.v. § 19 GWB oder das Innehaben einer überlegenen Marktmacht i.S.v. § 20 Abs. 2 GWB. Ungeachtet der Frage, ob eine solche Marktposition bei den Automobilherstellern festzustellen ist, bedarf es zudem einer unbilligen Behinderung. Eine Behinderung ist jede Beeinträchtigung der Betätigungsmöglichkeit im Wettbewerb, bei der eine Auswirkung auf die Wettbewerbschancen spürbar ist.<sup>2</sup> Die bloße Nachteilszufügung durch „Ausbeutung“ von Geschäftspartnern ist für sich noch keine Behinderung, solange eine anderweitige Wettbewerbstätigkeit möglich bleibt.<sup>3</sup> Ob eine Behinderung unbillig ist, wird in ständiger Rechtsprechung des BGH nach dem einheitlichen Maßstab der Abwägung der Interessen der Beteiligten unter Berücksichtigung der auf die Freiheit des Wettbewerbs gerichteten Zielsetzung des GWB beurteilt.<sup>4</sup> Grundsätzlich verbietet sich an dieser Stelle eine pauschale Einschätzung, ob das Verhalten der Hersteller gegen § 20 GWB verstößt. Es muss vielmehr eine Abwägung der widerstreitenden Interessen stattfinden. In der Literatur wird vertreten, dass allein der Versuch der Automobilhersteller, durch Verlagerungen auf billigere und bessere Anbieter einen niedrigeren Preis zu erzielen oder qualitativ besser oder rationeller beliefert zu werden, für sich nicht als unbillige Behinderung gewertet werden kann.<sup>5</sup> Dies rührt aus der Auffassung her, dass jedes Unternehmen seinen Geschäftsbetrieb nach eigenen Vorstellungen zur Erreichung des selbstdefinierten Optimums einrichten darf. Im Ergebnis wäre eine unbillige Behinderung durch die Hersteller nur in dem seltenen Fall gegeben, wenn diese, ohne selbst nennenswerte Nachteile zu erleiden, ihre gesamte Zuliefer-

---

2 St. Rspr. des BGH, z.B. BGHZ 81, 322.

3 Immenga/ Mestmäcker, Beck - OK zum GWB, 2001, 3. Auflage, § 20 Rn 117.

4 Zuerst BGHZ 38, 90, 102.

5 Uwer/ Uwer, „Rechtsfragen der Regulierung von Hersteller-Zulieferer-Beziehungen in der Automobilindustrie“ in DZWir 1997, S. 48 ff. - **Anlage 1** -

Infrastruktur auswechseln könnten und insofern die Wettbewerbschancen einzelner Zulieferer bestimmten.<sup>6</sup> Dem Nachfrager (Hersteller) müsse grundsätzlich ein größerer Ermessensspielraum eingeräumt werden als dem Anbieter (Zulieferer). Dazu gehöre auch das Recht, der aktiven Einwirkung auf den Lieferanten, um ein günstiges Angebot zu erhalten.<sup>7</sup>

### 2.2.2. Vereinbarkeit mit europäischem Wettbewerbsrecht

Lieferverträge sind zudem mit Europarecht in Einklang zu bringen. Dabei können die Probleme bei der Vertragsgestaltung aus den Bereichen der Preisbildung, Qualitätskontrolle, Schutz von Know-how sowie des Markenschutzes resultieren.<sup>8</sup>

Im Bereich der Preisbildung können Mechanismen vertraglich vereinbart sein, die überwiegend in der Hand der Hersteller liegen. Hierzu gehören beispielsweise die Veränderung der Wettbewerbspreise nach Wertanalyse beim Hersteller, die automatische Anpassung vereinbarter Preise an niedrigere Wettbewerbspreise sowie der Vorbehalt, technische und organisatorische Neuerungen, die der Lieferbeziehung entspringen, unentgeltlich nutzen zu dürfen. Unter Umständen kann in diesem Verhalten ein Verstoß gegen Art. 82 Abs. 2 a EG-Vertrag liegen, sofern der Hersteller eine marktbeherrschende Stellung hat und das Preisniveau unangemessen ist. Nicht nur zu niedrige Einkaufspreise, sondern auch die Preisbildungsklauseln und –praktiken an sich - vor allem die automatische Anpassung vereinbarter Preise an niedrigere Wettbewerbspreise durch den Hersteller<sup>9</sup> - können einen Ausbeutungsmissbrauch darstellen. Preisvereinbarungen können zudem mit dem Recht des Herstellers verknüpft werden, sich bei einer Nichteinigung kurzfristig vom Vertrag zu lösen oder es wird ihm sogar ein Kündigungsrecht ohne Angabe von Gründen eingeräumt. Soweit der Zulieferer dann in seinen Handlungsmöglichkeiten bei oder nach Vertragsbeendigung eingeschränkt wird, kann dies im Einzelfall europarechtliche Bedenken nach sich ziehen.

Das Verbot gegenüber dem Zulieferer, an andere als den Hersteller zu liefern oder sonstige Entwicklungserfolge zu nutzen, könnte ebenfalls als ein unerlaubtes Ausnutzen dieser Machtstellung nach Art. 82 EG-Vertrag gewertet werden. Teilweise wird die Weitergabe von Know-how an Dritte ausgeschlossen oder beschränkt, obwohl der Zulieferer dies selbst erarbeitet hat. Auf diesem Gebiet besteht jedoch eine Gruppenfrei-

---

6 So Uwer/ Uwer, aaO m.w.N.

7 Loewenheim/ Ablasser-Neuhuber, Kartellrecht – Kommentar, 2005, § 20 Rn 103.

8 Dazu eingehend Nagel, „EG-Wettbewerbsrecht und Zulieferbeziehungen der Automobilindustrie“, Gutachten im Auftrag der EG-Kommission, 1991 [Die erläuterten Problemfälle sind diesem Gutachten und dessen rechtlicher Bewertung entnommen].

9 Nagel, „Zulieferbeziehungen der Automobilindustrie und Wettbewerbsrecht der EG“ in WuW 1992, 818, 823 – **Anlage 2** –

stellungsverordnung EG/772/2004<sup>10</sup>, die die Zulässigkeit etwaiger Vertragsbestandteile regelt.

Ein großer Komplex von unerlaubten Verhaltensweisen könnte sich dann ergeben, wenn den Zulieferern der Zugang zum Ersatzteilmarkt abgeschnitten wird und damit zugleich den potentiellen Abnehmern – den Kfz-Werkstätten – der Zugang zum Zulieferermarkt versperrt wäre. Bedenken könnte ein Verhalten ausgesetzt sein, dass den Zulieferern untersagt, die eigene Markenbezeichnung oder das Symbol auf der Ware zu verwenden. Dadurch würde dem Zulieferer die Chance genommen, den Markt über seine Produkte zu informieren und wäre so in seiner Wettbewerbstätigkeit eingeschränkt. Dieses Verhalten kann gegen das europäische Wettbewerbsrecht verstoßen, solange keine Freistellungsverordnung existiert, die dieses Verhalten rechtfertigt. Als Verstoß gegen europäisches Wettbewerbsrecht kann beispielsweise auch eine Klausel zu werten sein, durch die der Hersteller zusätzliche Qualitätskontrollen der Ware bestimmt und dem Zulieferer verbietet, diejenige Ware zu vertreiben, die diese zusätzliche Qualitätskontrolle nicht passiert hat.

### 2.2.3. Vereinbarkeit mit dem Zivilrecht

Ein Zuliefervertrag wird in der Regel nicht als Einzelvertrag sondern als Rahmenvertrag mit begrenzter Laufzeit geschlossen.<sup>11</sup> Dies zieht eine Zweiteilung der Vertragsbeziehung nach sich: in einem Rahmenvertrag werden die Grundregeln der Lieferbeziehung festgelegt. Ausgefüllt wird der Rahmenvertrag durch einzelne Lieferabrufe, die als Kauf-, Werklieferungs- oder Werkvertrag ausgestaltet sein können.<sup>12</sup> Sowohl der Rahmenvertrag als auch die Lieferabrufe sind rechtlich unterschiedlich zu behandeln.

Den Schwerpunkt eines Rahmenvertrags bilden nicht wie üblich, die Allgemeinen Lieferbedingungen des Lieferanten, sondern die Einkaufsbedingungen des Abnehmers. Dies ist dem Umstand geschuldet, dass das Zuliefer-Verhältnis von der sog. Just-in-time-Produktion des Zulieferers bestimmt wird. Dabei wird das Vorprodukt zeitlich abgestimmt mit dem Hersteller produziert und sequenzgenau in dessen Produktionsprozess eingespeist, um die Lagerhaltungskosten des Herstellers zu verringern. Es muss die richtige Menge zum richtigen Zeitpunkt geleistet werden, was im Wesentlichen vom Bedarf und dem Fertigungsprozess des Herstellers abhängt. Gelingt dies nicht, haftet der Zulieferer unter bestimmten Bedingungen auf Schadensersatz wegen Verzug oder Unmöglichkeit. Die Qualitätssicherung muss auf den Zulieferer vorverlegt werden, weil die zeitliche Abstimmung nur möglich ist, wenn die angelieferten Teile fehlerfrei sind

---

10 Amtsblatt Nr. L 123 vom 27.04.2004 S. 11 – 17.

11 Zu den Bestandteilen eines Zuliefervertrages eingehend Zirkel in NJW 1990, 345 ff. – **Anlage 3** –

12 Nagel, „Schuldrechtliche Probleme bei Just-in-Time-Lieferbeziehungen – Dargestellt am Beispiel der Automobilindustrie –“ in Der Betrieb 1991, S. 319 ff.



und sofort verarbeitet werden können. Die Einhaltung von Lieferzeiten kann zudem durch Vertragsstrafen abgesichert werden. Solch exakte Belieferungsklauseln im Rahmenvertrag stehen im Einklang mit dem Zivilrecht, insbesondere mit den Vorschriften über die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Es ist keine überraschende Klausel und keine unangemessene Benachteiligung, da der Zweck eines Just-in-Time-Liefervertrages gerade darin liegt,<sup>13</sup> dass die erheblichen Rationalisierungsvorteile ausgeschöpft werden sollen. Eine unangemessene Benachteiligung i.S.v. § 307 Abs. 1 BGB liegt nur dann vor, wenn die Lieferbedingung hinsichtlich ihrer Zeitgenauigkeit einen Grad an Exaktheit erheblich überschreitet, so dass sie vom Zulieferer nicht erbracht werden kann.

Um beim Verarbeitungsprozess keine Zeit mit aufwendigen Qualitätskontrollen zu verbringen, stellt sich die Frage, ob § 377 HGB, der zur Wahrung der Mängelrechte eine Untersuchungs- und Rügepflicht des Herstellers aufstellt, in sog. Qualitätssicherungsvereinbarungen abdingbar ist. Diese Frage der Abdingbarkeit wird unterschiedlich bewertet.<sup>14</sup> Lässt man sie zu, so müssen zugleich korrespondierende Interessenwahrungs- und Rücksichtspflichten des Herstellers aufgenommen werden, damit der Zulieferer nicht mit finanziellen Risiken überzogen wird. Zumeist werden die erforderlichen Qualitätskontrollen ohnehin auf den Zulieferer vorverlegt.

Das bereits angesprochene jederzeitige Kündigungsrecht ist auch auf zivilrechtlicher Ebene kritisch zu betrachten. Da die Investitionen des Zulieferers für die gesamte Vertragsdauer kalkuliert sind, müsste der Zulieferer bei vorzeitiger Kündigung durch den Hersteller erhebliche finanzielle Nachteile in Kauf nehmen. Gegenüber dem Hersteller könnte dies als eine unangemessene Benachteiligung ausgelegt werden und unzulässig sein.

### **3. Handlungsmöglichkeiten der Politik**

Auch wenn es in Anbetracht der vorstehenden Ausführungen keine einheitliche rechtliche Grundlage gibt, nach der sich die Zuliefer-Hersteller-Beziehung beurteilt, so steht diese Beziehung doch nicht im rechtsleeren Raum. Gravierenden Ungerechtigkeiten in der Vertragsgestaltung können mit den vorhandenen Instrumentarien und mit Hilfe von Kontrollbehörden und Gerichten abgeholfen werden. Sie bieten den Zulieferern ein gewisses Maß an Schutz, sofern es sich um vertragliche Unzulänglichkeiten handelt. Dass die gängige Geschäftspraxis, die nicht vertraglich festgehalten wird, und das bestehende wirtschaftliche Machtverhältnis einer gesetzlichen Regulierung schwer zugänglich sind, ergibt sich von selbst.

---

13 Nagel in DB, aaO S. 322.

14 Zu diesem Streit m.w.N. Nagel in DB, aaO S. 323; ablehnend Zirkel aaO S. 348.

Eine bereichsspezifische Lösung bieten möglicherweise die von den Interessenvertretungsverbänden ausgehandelten Rahmenvertragsgestaltungen, die einen gerechten Interessenausgleich ermöglichen sollen.<sup>15</sup> Dennoch haben diese keinen verpflichtenden Charakter. Fraglich erscheint jedoch, ob im Lichte einer deregulierungsfreundlichen Rechtsentwicklung ein verpflichtendes Gesetz die spezifischen und einem ständigen Wandel unterliegenden Vertragsbeziehungen treffend erfassen kann. Zudem laufen staatliche Initiativen zur Regulierung einer wirtschaftlichen Rechtsbeziehung Gefahr, die durch das Europarecht gewährten Wettbewerbs- und Grundfreiheiten in unzulässiger Weise zu beschränken.



---

15 VDA-Leitfaden für die Zusammenarbeit zwischen den Automobilherstellern und ihren Zulieferern  
– Anlage 4 –