

Rechtssache C-306/20**Zusammenfassung des Vorabentscheidungsersuchens gemäß Art. 98 Abs. 1
der Verfahrensordnung des Gerichtshofs****Datum der Einreichung:**

9. Juli 2020

Vorlegendes Gericht:Administratīvā apgabaltiesa (Regionales Verwaltungsgericht,
Lettland)**Datum der Vorlageentscheidung:**

4. Juni 2020

Klägerin:

SIA „Visma Enterprise“

Beklagte:

Konkurences padome (Wettbewerbsrat)

Gegenstand des Ausgangsverfahrens

Von der SIA „Visma Enterprise“, einer lettischen Handelsgesellschaft, im Bereich des nationalen Wettbewerbsrechts bei der Administratīvā apgabaltiesa (Regionales Verwaltungsgericht) erhobene Klage auf Nichtigerklärung einer Entscheidung des Latvijas Republikas Konkurences padome (Wettbewerbsrat der Republik Lettland, im Folgenden: Rat), mit der dieser Gesellschaft eine Geldbuße auferlegt wurde, weil die von ihr mit den Vertriebshändlern ihrer Produkte (zwei Buchführungsprogramme) geschlossenen Verträge einen Vorbehalt oder eine Reservierung von Kunden für den fraglichen Vertriebshändler für einen bestimmten Zeitraum (von bis zu sechs Monaten) vor dem Abschluss des Kaufvertrags, d. h. während der Abwicklung des Verkaufsprozesses, vorsahen

Gegenstand und Rechtsgrundlage der Vorlage

In der vorliegenden Rechtssache, die einen innerstaatlichen Sachverhalt betrifft, in der aber nationale Bestimmungen anwendbar sind, die im Wesentlichen denen des Wettbewerbsrechts der Union entsprechen, ersucht das vorlegende Gericht auf der Grundlage von Art. 267 AEUV um eine Auslegung von Art. 101 Abs. 1 AEUV

sowie von Art. 2 und Art. 4 Buchst. b der Verordnung Nr. 330/2010, um zu klären,

- ob eine Vereinbarung zwischen einem Hersteller und einigen Vertriebshändlern, nach der der Vertriebshändler, der bei dem Hersteller ein potenzielles Geschäft mit einem Kunden registriert hat, für einen Zeitraum von sechs Monaten ab dieser Registrierung einen Vorrang für die Abwicklung des Verkaufsprozesses mit dem betreffenden Kunden genießt, sofern dieser nicht widerspricht, als wettbewerbswidrige Absprache angesehen werden muss,
- ob und unter welchen Voraussetzungen eine solche Vereinbarung in den Genuss der im Unionsrecht vorgesehenen Freistellungen u. a. in Bezug auf Alleinvertriebssysteme kommen kann,
- welche Bedeutung insoweit den Umständen, dass i) gegen die anderen Vertragsparteien (die Vertriebshändler) keine Geldbuße verhängt wurde, ii) der Marktanteil des Vertriebsnetzes 30 % nicht übersteigt und iii) der Kunde des Vertriebshändlers das Recht hat, diesem Vorteil zu widersprechen, und anderen Umständen des vorliegenden Falls zukommt.

Vorlagefragen

1. Kann die im vorliegenden Fall in Rede stehende Vereinbarung zwischen einem Hersteller und einigen Vertriebshändlern (nach der der Vertriebshändler, der ein potenzielles Geschäft zuerst registriert hat, während eines Zeitraums von 6 Monaten ab der Registrierung den Vorrang genießt, um den Verkaufsprozess mit dem betreffenden Endnutzer abzuwickeln, sofern dieser nicht widerspricht) bei zutreffender Auslegung des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union als Vereinbarung zwischen Unternehmen angesehen werden, die im Sinne von Art. 101 Abs. 1 AEUV eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezweckt?
2. Finden sich in der im vorliegenden Fall in Rede stehenden Vereinbarung zwischen einem Hersteller und einigen Vertriebshändlern bei einer Auslegung im Einklang mit den Bestimmungen des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union Anhaltspunkte dafür, dass sie nicht von dem allgemeinen Verbot wettbewerbswidriger Absprachen freigestellt ist?
3. Ist davon auszugehen, dass die im vorliegenden Fall in Rede stehende Vereinbarung zwischen einem Hersteller und einigen Vertriebshändlern bei einer Auslegung im Einklang mit den Bestimmungen des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union eine Ausnahme darstellt? Gilt die Ausnahme, die den Abschluss vertikaler Vereinbarungen zulässt, die eine Beschränkung des aktiven Verkaufs in Gebiete oder an Kundengruppen bewirken, die der Anbieter sich selbst vorbehalten oder ausschließlich einem anderen Abnehmer zugewiesen hat, sofern dadurch der Verkauf durch die Kunden des

Abnehmers nicht beschränkt wird und der Marktanteil des Anbieters (der Klägerin) 30 % nicht übersteigt, nur für Alleinvertriebssysteme?

4. Kann das Tatbestandsmerkmal bei der im vorliegenden Fall in Rede stehenden Vereinbarung zwischen einem Hersteller und einigen Vertriebshändlern bei einer Auslegung im Einklang mit dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union ausschließlich im rechtswidrigen Verhalten eines einzigen Wirtschaftsteilnehmers bestehen? Gibt es unter den Umständen des vorliegenden Falls bei einer Auslegung im Einklang mit den Bestimmungen des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union Anhaltspunkte für die Beteiligung eines einzigen Wirtschaftsteilnehmers an einer wettbewerbswidrigen Absprache?

5. Gibt es unter den Umständen des vorliegenden Falls bei einer Auslegung im Einklang mit den Bestimmungen des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union Anhaltspunkte für eine Verminderung (Verzerrung) des Wettbewerbs im Rahmen des Vertriebssystems oder für einen Vorteil zugunsten der Klägerin oder für negative Auswirkungen auf den Wettbewerb?

6. Gibt es unter den Umständen des vorliegenden Falls bei einer Auslegung im Einklang mit den Bestimmungen des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union, wenn der Marktanteil des Vertriebsnetzes 30 % nicht übersteigt (die Klägerin ist ein Hersteller, so dass ihr Marktanteil auch die Verkäufe ihrer Vertriebshändler einschließt), Anhaltspunkte für negative Auswirkungen auf den Wettbewerb in dem Vertriebssystem und/oder außerhalb dieses Systems und fällt die betreffende Vereinbarung unter das Verbot wettbewerbswidriger Absprachen?

7. Ist gemäß Art. 101 Abs. 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union und Art. 2 der Verordnung Nr. 330/2010 der Kommission vom 20. April 2010 in Verbindung mit Art. 4 Buchst. b dieser Verordnung

- die Freistellung auf ein Vertriebssystem anzuwenden, in dem i) der Vertriebshändler selbst den potenziellen Kunden wählt, mit dem er zusammenarbeitet, ii) der Anbieter nicht im Voraus anhand objektiver, klar bekannter und nachprüfbarer Kriterien eine bestimmte Kundengruppe festlegt, an die jeder Vertriebshändler seine Dienstleistungen erbringt, iii) der Anbieter auf Ersuchen des Vertriebshändlers diesem potenzielle Kunden vorbehält, iv) den anderen Vertriebshändlern die Reservierung eines potenziellen Kunden nicht bekannt ist und sie davon nicht im Voraus informiert werden oder nach dem v) das einzige Kriterium für die Reservierung eines potenziellen Kunden und damit die Schaffung des daraus folgenden Alleinvertriebssystems zugunsten eines bestimmten Vertriebshändlers das Ersuchen dieses Händlers ist und nicht eine Bestimmung durch den Anbieter oder nach dem vi) die Reservierung für eine Dauer von 6 Monaten ab der Registrierung des potenziellen Geschäfts gilt (anschließend endet der ausschließliche Vertrieb)?

- davon auszugehen, dass passive Verkäufe nicht beschränkt werden, wenn die Vereinbarung zwischen dem Anbieter und dem Vertriebshändler vorsieht, dass der Abnehmer (Endnutzer) der genannten Reservierung widersprechen kann, ohne dass er jedoch hiervon informiert worden wäre? Kann das Verhalten des Abnehmers (Endnutzers) die Bedingungen der Vereinbarung zwischen dem Anbieter und dem Vertriebshändler beeinflussen (rechtfertigen)?

Angeführte Vorschriften des Unionsrechts

Art. 101 Abs. 1 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union

Art. 2 und Art. 4 Buchst. b der Verordnung (EU) Nr. 330/2010 der Kommission vom 20. April 2010 über die Anwendung von Artikel 101 Absatz 3 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen (ABl. 2010, L 102, S. 1)

Rechtsprechung des Gerichtshofs

Urteil des Gerichtshofs vom 14. März 2013, Allianz Hungária Biztosító u. a. (C-32/11, EU:C:2013:160, Rn. 20)

Nationales Recht

Konkurences likums (Wettbewerbsgesetz) (*Latvijas Vēstnesis*, Nr. 151, 23.10.2001, in geänderter Fassung, im Folgenden: Wettbewerbsgesetz), Art. 1, 2 und 11 (der Wortlaut von Art. 11 Abs. 1 dieses Gesetzes entspricht im Wesentlichen dem von Art. 101 Abs. 1 AEUV)

Ministru kabineta 2008.gada 29.septembra noteikumi Nr. 797 „Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11. panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam“ (Dekret Nr. 797 des Ministerrats vom 29. September 2008 über „Bestimmungen über die Ausnahme von dem in Art. 11 Abs. 1 des Wettbewerbsgesetzes vorgesehenen Verbot von Vereinbarungen für bestimmte vertikale Vereinbarungen“) (*Latvijas Vēstnesis*, Nr. 153, 2.10.2008, im Folgenden: Dekret Nr. 797), Nr. 8.2.1 (der der Ausnahme nach Art. 4 Buchst. b Ziff. i der Verordnung Nr. 330/2010 ähnelt)

Kurze Darstellung des Sachverhalts und des Verfahrens

- 1 Die Klägerin, die SIA „Visma Enterprise“ (sie ist durch die Verschmelzung zweier mit der angefochtenen Entscheidung mit einer Geldbuße belegter Gesellschaften, nämlich der SIA „FMS Software“ und der SIA „FMS“, entstanden), ist Inhaberin der Urheberrechte an zwei Buchführungsprogrammen: *Horizon* und *Horizon Start* (im Folgenden: fragliche Produkte).

- 2 Die Klägerin vertrieb die fraglichen Produkte sowohl selbst als auch über Vertriebshändler, und zwar durch den Abschluss von Standard-Kooperationsvereinbarungen mit den Vertriebshändlern (im Folgenden: streitige Vereinbarung oder streitige Vereinbarungen).
- 3 Die Klausel 4.1 der streitigen Vereinbarung (im Folgenden: streitige Klausel) (in der die Klägerin als „Anbieter“ bezeichnet wird und der Vertriebshändler als „Partner“) sah vor:

„Bei der Einleitung des Verkaufsprozesses mit einem bestimmten Endnutzer hat der Partner das potenzielle Geschäft in einer vom Anbieter erstellten Datenbank zu registrieren, indem er das elektronische Antragsformular gemäß Anhang 1 des Vertrags mit allen verfügbaren Informationen gemäß Anhang 1 sendet. Bei registrierten potenziellen Geschäften hat der Partner, der es zuerst registriert hat, den Vorrang im Hinblick auf die Abwicklung des Verkaufsvorgangs mit dem betreffenden Endnutzer, sofern der Endnutzer dem nicht widerspricht. Dieser Vorteil besteht ab dem Zeitpunkt der Registrierung des potenziellen Geschäfts für 6 (sechs) Monate.“

- 4 Mit Entscheidung vom 9. Dezember 2013 (im Folgenden: angefochtene Entscheidung) stellte der Rat fest, dass die streitige Klausel gegen das in Art. 11 Abs. 1 des Wettbewerbsgesetzes aufgestellte Verbot verstoße und dass die streitigen Vereinbarungen daher als wettbewerbswidrige Absprachen einzustufen seien, die den Wettbewerb zwischen den Vertriebshändlern beschränkten. Mit derselben Entscheidung wurde gegen die Klägerin eine Geldbuße in Höhe von 64 029,23 EUR (45 000 LVL) verhängt. Der Rat hielt es nicht für angebracht oder erforderlich, die Vertriebshändler als an der wettbewerbswidrigen Absprache Mitbeteiligte haftbar zu machen. Der Rat stellte ferner fest, dass die Zuwiderhandlung mehr als fünf Jahre gedauert habe und auf Initiative der Klägerin beendet worden sei.
- 5 Die Klägerin erhob gegen die angefochtene Entscheidung Klage bei dem vorlegenden Gericht. Mit Urteil vom 8. Mai 2015 gab das vorlegende Gericht der Klage teilweise statt, soweit sie die Verhängung einer Geldbuße gegen die beiden Einheiten (die beiden Gesellschaften, durch deren Verschmelzung die Klägerin entstanden ist) als Gesamtschuldner betraf, wies sie jedoch im Übrigen ab.
- 6 Mit Urteil vom 16. Juni 2017 hob der von beiden Parteien mit Kassationsbeschwerden befasste Senāta Administratīvo lietu departaments (Oberstes Gericht, Verwaltungssenat, im Folgenden: Senāts) das Urteil des vorlegenden Gerichts vom 8. Mai 2015 auf und verwies die Rechtssache zur erneuten Prüfung an dieses zurück. Mit Urteil vom 13. September 2018 wies das vorlegende Gericht die Klage erneut ab und erklärte die angefochtene Entscheidung für rechtmäßig und begründet. Auf eine weitere Kassationsbeschwerde der Klägerin hin hob der Senāts mit Urteil vom 26. November 2019 das Urteil des vorlegenden Gerichts vom 13. September 2018 auf und wies darauf hin, dass in diesem Urteil das Vorbringen der Klägerin zur Natur

der Vereinbarung sowie zu ihrem rechtlichen und wirtschaftlichen Kontext nicht angemessen und unter Berücksichtigung der Beweise für ihre tatsächliche Durchführung geprüft worden sei.

- 7 Der Senäts legte u. a. dar, das vorliegende Gericht habe zu Unrecht den Schluss gezogen, dass der in der streitigen Klausel enthaltene Vorbehalt „sofern der Endnutzer dem nicht widerspricht“ nicht relevant sei. Für die Bestimmung der Natur, des Umfangs und der Grenzen der Vereinbarung sei es nämlich wichtig, zu ermitteln, wie die Beteiligten sie hätten umsetzen wollen, darunter insbesondere, wie etwaige Widersprüche von Kunden zu behandeln seien und inwieweit das Handeln des Verkäufers aufgrund des Widerspruchs eines Kunden begrenzt werde. Außerdem komme es nicht darauf an, ob der Kunde den Vorbehalt und allgemein den Inhalt der Vereinbarung kenne. Entscheidend sei, welche Reaktion der Verkäufer im Rahmen eines Verkaufsvorgangs vorgesehen worden sei, wenn ihnen gegenüber ein solcher Widerspruch erhoben werde. Der Inhalt der Vereinbarung sei sowohl anhand ihres Wortlauts als auch anhand der von den beiden Parteien des Verfahrens vorgelegten Beweise zu beurteilen, die die wahre Natur der Vereinbarung belegen könnten.

Wesentliche Argumente der Parteien des Ausgangsverfahrens

Zum Vorliegen einer Zuwiderhandlung

- 8 **Der Rat** meint, die in der streitigen Klausel vorgesehene Regelung, wonach ein Vertriebshändler durch die Registrierung eines potenziellen Geschäfts in einer Kundendatenbank der Klägerin den „Vorrang im Hinblick auf die Abwicklung des Verkaufsvorgangs“ erlange und dieser Vorteil für einen bestimmten Zeitraum, nämlich sechs Monate, bestehe, vermindere den Wettbewerb zwischen den Vertriebshändlern und den Wettbewerbsdruck zwischen ihnen. Da es sich nur um potenzielle Kunden handle, könnten die Vertriebshändler untereinander nicht in Wettbewerb treten, um die fraglichen Produkte zu günstigeren Bedingungen anzubieten. Die Gewährung dieses Vorteils komme einer abgestimmten Kundenaufteilung unter den Vertriebshändlern durch die Klägerin gleich, die den Wettbewerb zwischen ihnen einschränke. Da die streitige Klausel eine Einschränkung des Wettbewerbs bezwecke, stelle die streitige Vereinbarung eine bezweckte Beschränkung dar, so dass die tatsächliche Anwendung oder die Wirkungen der streitigen Klausel nicht zu prüfen seien. Die in der streitigen Klausel enthaltene Angabe „sofern der Endnutzer dem nicht widerspricht“ sei im Rahmen der Beurteilung der Beweisanforderungen für eine Wettbewerbsbeschränkung nicht relevant. Wäre diese Bedingung bei der Bestimmung des im vorliegenden Fall erforderlichen Beweismaßes zu berücksichtigen, so hinge die Wettbewerbsbeschränkung von der tatsächlichen Durchführung der Vereinbarung im Fall jedes einzelnen Vertriebshändlers ab. Unabhängig vom Verhalten des Kunden liege indessen eine besonders schwere Wettbewerbsbeschränkung vor.

- 9 **Die Klägerin** bestreitet, dass ihre Handlungen eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezweckten. Die streitige Vereinbarung schaffe nämlich kein System, in dem die Registrierung eines potenziellen Geschäfts den Wettbewerb ausschalte oder beschränke, da keine gegenseitige Vereinbarung dahin gehend geschlossen worden sei, dass die Vertriebshändler ihre Angebote nicht gegenüber einem Kunden abgäben, der von einem anderen Vertriebshändler registriert (reserviert) worden sei, und die Klägerin habe nicht zugesagt, dass sie keinen anderen Vertriebshändler in Bezug auf den betreffenden Kunden konsultieren werde. Die Registrierung hindere nämlich andere Vertriebshändler keineswegs daran, aktiv mit Kunden zu handeln, um die sich bereits einer der Vertriebshändler oder die Klägerin selbst gekümmert habe, und zwar auch im Hinblick auf spätere Zeiträume. Der Kunde habe daher das Recht, jeden Vertriebshändler zu wählen, so dass die Möglichkeit einer Marktaufteilung ausgeschlossen sei. Es gebe auch keine anderen Umstände (außer der streitigen Vereinbarung), die einen gemeinsamen Zweck der Beteiligten belegten, den Markt hinsichtlich der Kunden aufzuteilen. Wenn ein Vertriebshändler nicht über eine konkrete Reservierung durch einen anderen Vertriebshändler informiert worden sei, so sei er weder tatsächlich daran gehindert, dem Kunden ein Angebot zu machen, noch werde er dazu aufgefordert, dies zu unterlassen. Der Wettbewerb zwischen den Vertriebshändlern werde daher in keiner Weise gemindert. Die streitige Vereinbarung sehe auch keinen Zwangsmechanismus und keine Sanktionen vor. Der Gerichtshof der Europäischen Union habe Bedingungen einer Marktaufteilung zwar im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems auf der Grundlage des Vertriebs von Luxusprodukten geprüft, seine Schlussfolgerungen in Bezug auf die Zulässigkeit der Bedingungen einer Marktaufteilung seien aber auf alle rechtlich zulässigen (selektiven und ausschließlichen) Vertriebssysteme übertragbar.

Zur Rechtfertigung der streitigen Klausel (berechtigtes Ziel)

- 10 **Die Klägerin** meint, wenn eine Vereinbarung, die die Verkaufsmöglichkeiten eines Wiederverkäufers u. a. hinsichtlich bestimmter Kunden beschränke, ein legitimes Ziel verfolge und in verhältnismäßiger Weise umgesetzt werde, könne eine solche Vereinbarung nicht als nach Art. 11 Abs. 1 des Wettbewerbsgesetzes verboten angesehen werden. Der durch die streitige Klausel gewährte Vorteil habe die Händler dazu veranlasst, die fraglichen Produkte aktiv zu vertreiben, d. h., die Vertriebshändler handelten aktiv und stünden dabei untereinander im Wettbewerb. Die Klägerin trägt vor, sie habe alle Vertriebshändler gleichbehandelt, indem sie allen ihren zugelassenen Vertriebshändlern dieselben Verkaufsbedingungen vorgegeben habe, wobei der jeweils erste zum Zuge gekommen sei. Die streitige Klausel sei aufgrund der Besonderheiten des Sektors und des fraglichen Produkts erforderlich. Bei den fraglichen Produkten handele es sich nämlich um komplexe Buchführungsprogramme, die regelmäßig aktualisiert und unter bestimmten Umständen den besonderen Bedürfnissen des betreffenden Kunden angepasst werden müssten. Um sicherzustellen, dass der Kunde ein qualitativ hochwertiges und effizientes Produkt erhalte (eine Frage, die den Ruf des Produkts betreffe),

seien eine Kontrolle der Tätigkeit der Vertriebshändler durch die Klägerin und regelmäßige Konsultationen zwischen der Klägerin und den Vertriebshändlern über die Installation des fraglichen Produkts und im Hinblick auf den Vorschlag besonderer Lösungen erforderlich. Außerdem habe es die streitige Klausel der Klägerin als Hersteller erlaubt, ihre Einnahmen zu planen, potenzielle Kunden zu identifizieren, über Investitionen in die Entwicklung ihres Produkts zu entscheiden, die Ressourcen effizient zu nutzen, gleichwertige Bedingungen für die Zusammenarbeit mit den Vertriebshändlern zu schaffen und dem Kunden einen vom Vertriebshändler beantragten Rabatt zu gewähren.

- 11 **Der Rat** macht geltend, die streitige Vereinbarung sei als bezweckte Wettbewerbsbeschränkung anzusehen, da die Klägerin insbesondere keine vernünftige und wirtschaftlich gerechtfertigte Erklärung dafür gegeben habe, dass es notwendig sei, das Recht eines Vertriebshändlers zu beschränken, seine Dienstleistungen einem Kunden anzubieten, der der Klägerin zuvor von einem anderen Vertriebshändler angezeigt worden sei, der diesen Kunden damit für sich reserviert habe. Um potenzielle Kunden zu identifizieren und Entscheidungen über Investitionen in die Entwicklung ihres Produkts zu treffen, sei es nicht unerlässlich, Kunden zu reservieren, da beispielsweise Informationen aus der Vergangenheit verwendet werden könnten.

Zur etwaigen Freistellung von dem Verbot

- 12 Nach Ansicht **der Klägerin** ist die streitige Vereinbarung nach Nr. 8.2.1 des Dekrets Nr. 797 freigestellt (Ausnahme von dem Verbot).
- 13 **Der Rat** wendet sich dagegen mit der Begründung, dass die streitige Vereinbarung die Kundschaft beschränke, an die die Vertriebshändler die fraglichen Produkte vertreiben dürften. Außerdem lasse Nr. 8.2.1 des Dekrets Nr. 797 in Ausnahmefällen eine Beschränkung der aktiven Verkäufe zu (also des Verhaltens der Vertriebshändler, das in aktiver Kundensuche innerhalb eines unbeschränkten Gebiets oder in Bezug auf eine unbegrenzte Zahl von Kunden bestehe), verbiete es aber, passive Verkäufe zu beschränken (also Fälle, in denen sich der Kunde an einen Vertriebshändler wende und der Kunde nicht aus einem Gebiet stamme oder zu einer Kundschaft gehöre, das oder die dem Vertriebshändler ausschließlich zugewiesen sei). Die Ausnahme gelte nur für Situationen, in denen es ein Alleinvertriebssystem gebe. Diese Bestimmung könne nicht weit dahin ausgelegt werden, dass jeder Fall erfasst werde, in dem eine „ausschließliche Vereinbarung“ bei einem einmaligen Verkauf eines Produkts an einen bestimmten Kunden erzielt worden sei. Mit der streitigen Klausel werde daher kein Alleinvertriebssystem geschaffen. Das streitige System könne nicht als Alleinvertriebssystem angesehen werden, da es nicht im Voraus festgelegt sei und die entsprechende Alleinstellung selektiv durch die Vertriebshändler selbst bestimmt werde. Daher seien auch die eventuellen Beschränkungen passiver Verkäufe nicht zu beurteilen. Ein Vertriebshändler könne nicht daran gehindert werden, um einen konkreten Kunden zu konkurrieren, wenn er in der Lage sei, einen besseren Preis oder eine höherwertige Dienstleistung anzubieten. Die in der

vorliegenden Rechtssache in Rede stehende Reservierung beschränke die Möglichkeit, dass die übrigen Vertriebshändler niedrigere Preise und eine höhere Qualität anböten, und bewirke dadurch eine bezweckte Wettbewerbsbeschränkung.

Zur Zahl der Zuwiderhandelnden

- 14 **Die Klägerin** macht geltend, in der angefochtenen Entscheidung hätte für den Nachweis der Zuwiderhandlung die Zahl der an der Zuwiderhandlung Beteiligten angegeben werden müssen. Da die Vertriebshändler in der angefochtenen Entscheidung nicht als Zuwiderhandelnde angesehen worden seien, sei nur ein einziger Zuwiderhandelnder festgestellt worden. Um eine wettbewerbswidrige Absprache festzustellen, hätte der Rat aber zwei oder mehr Zuwiderhandelnde ermitteln müssen. Der Rat verfüge bei der Feststellung der Haftung für rechtswidrige Handlungen über keinen Ermessensspielraum. Außerdem sei die streitige Klausel den Vertriebshändlern nicht auferlegt worden, insbesondere angesichts dessen, dass sie daran ein größeres Interesse gehabt hätten als die Klägerin.
- 15 **Der Rat** ist der Ansicht, er sei berechtigt gewesen, die Vertriebshändler nicht für die wettbewerbswidrige Absprache haftbar zu machen, da sie am Abschluss der streitigen Vereinbarung nicht aktiv beteiligt gewesen seien und ihre Verhandlungsmacht gegenüber der Klägerin vernachlässigbar gewesen sei. Für die Feststellung einer Zuwiderhandlung gegen Art. 11 Abs. 1 des Wettbewerbsgesetzes im Fall einer wettbewerbswidrigen Absprache sei es nicht erforderlich, alle daran Beteiligten haftbar zu machen. Er habe das Verfahren gegen die Vertriebshändler nicht deshalb eingestellt, weil er in deren Verhalten keine Zuwiderhandlung gegen die genannte Vorschrift gesehen habe, sondern vielmehr aus Opportunitätsgründen.

Zur Definition des relevanten Marktes und des Marktanteils

- 16 **Die Klägerin** macht geltend, dass der Rat entgegen den gesetzlichen Vorschriften, der Logik und seinen eigenen Schlussfolgerungen zu vertikalen Vereinbarungen einen einheitlichen Markt definiert habe, auf dem sowohl die Klägerin (Großhandelsebene) als auch ihre Vertriebshändler (Einzelhandelsebene) tätig seien. Es handele sich um einen grundlegenden Fehler bei der Definition des relevanten Produktmarkts. Dem relevanten Markt komme eine wesentliche Bedeutung zu, da der Rat die Anwendbarkeit der in dem Dekret Nr. 797 vorgesehenen Ausnahmen hätte prüfen müssen.
- 17 **Der Rat** macht geltend, die Definition des relevanten Marktes sei für die Rechtmäßigkeit der angefochtenen Entscheidung unerheblich, da die fragliche wettbewerbswidrige Absprache nach dem Dekret Nr. 797 nicht freigestellt gewesen sei, und zwar nicht wegen Überschreitung der in dessen Bestimmungen festgelegten Marktanteilsschwellen, sondern deshalb, weil es um eine bezweckte Wettbewerbsbeschränkung gegangen sei.

Kurze Darstellung der Begründung der Vorlage

- 18 Das vorlegende Gericht weist darauf hin, dass die im Ausgangsverfahren in Rede stehende Vereinbarung nicht geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Da die anwendbare nationale Bestimmung, d. h. Art. 11 Abs. 1 des Wettbewerbsgesetzes, den gleichen rechtlichen Rahmen wie Art. 101 Abs. 1 AEUV festlegt, ist es jedoch wesentlich, zu verhindern, dass in Lettland bei der Feststellung vertikaler wettbewerbswidriger Absprachen ein anderes Kriterium angenommen wird.
- 19 Das vorlegende Gericht leitet somit aus der Rechtsprechung des Gerichtshofs, insbesondere aus dem Urteil *Allianz Hungária Biztosító u. a.* (C-32/11, EU:C:2013:160, Rn. 20), ab, dass es eine Rechtsgrundlage dafür gibt, Fragen zur Vorabentscheidung vorzulegen, um zu klären, ob die Natur einer Vereinbarung wie der im Ausgangsverfahren streitigen (die vorsieht, dass im Fall von registrierten potenziellen Geschäften der Vertriebshändler, der das Geschäft zuerst registriert hat, den Vorrang genießt, um den Verkaufsprozess mit dem fraglichen Endnutzer abzuwickeln, sofern dieser dem nicht widerspricht, und dass dieser Vorteil für einen Zeitraum von sechs Monaten ab der Registrierung des potenziellen Geschäfts besteht) den Schluss zulässt, dass diese Vereinbarung objektiv bezweckt, den Wettbewerb auf diesem Markt zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen.