Vertriebsbeschränkungen im Online-Handel: OLG Düsseldorf straft Hersteller ab

Schadenersatz in Millionenhöhe. Dazu verurteilte das OLG Düsseldorf den Hersteller von Badarmaturen Dornbracht. Geklagt hatte der Online-Händler Reuter, der sich durch Vertriebsbeschränkungen von Dornbracht-Produkten im Netz benachteiligt fühlte.

Anstoß erregte eine Fachhandelsvereinbarung die Dornbracht mit Großhändlern zwischen 2008 und 2011 geschlossen hatte. So gewährte der Hersteller spezielle Rabatte, wenn der Zwischenhandel sich verpflichtete, Dornbracht-Produkte nicht an Onlinehändler zu liefern. Diese Vereinbarung behindere gezielt den Wettbewerb, urteilten die Richter am OLG Düsseldorf (Urt. v. 13.11.2013, VI U (Kart) 11/13).

Dornbracht muss nun inklusive Zinsen Schadenersatz in Höhe von rund einer Million Euro an den Mönchengladbacher Onlinehändler Reuter zahlen. Die Revision hat das OLG nicht zugelassen.

Geschäftsführer Bernd Reuter zeigt sich sichtlich zufrieden:

> *"Jetzt ist durch das OLG bestätigt, dass Dornbracht uns geschädigt hat. Auch unsere Kunden hatten unter den Lieferblockaden zu leiden.Wer den Fachhandel im Internet blockiert, missachtet Kundenwünsche."*

Das Bundeskartellamt hatte im Dezember 2011 die Fachhandelsvereinbarung als wettbewerbswidrig bemängelt.

"Weit verbreitetes Unrechtsbewusstsein" bei Lieferanten

Bleibt also die Frage, ob von dem Urteil eine Signalwirkung für die Branche und ihre Lieferanten ausgeht. Jost Vielhaber, Director Public Affairs bei reuter europe, sieht die Zukunft positiv:

> *"Das erhoffte Signal könnte darin bestehen, dass sich blockierte und geschädigte Onlinehändler ermutigt fühlen, sich auch gerichtlich gegen Kartellrechtsverstöße zur Wehr zu setzen. Das Urteil hat zudem den Herstellern Grenzen aufgezeigt, die immer noch Online-Kunden als Kunden zweiter Klasse betrachten. Außerdem haftet nach dem OLG-Urteil nicht nur das Unternehmen, sondern auch derjenige persönlich, der vorsätzlich als Anstifter den Rechtsverstoß veranlasst oder dazu Beihilfe geleistet hat. Bei dem konkreten Urteil traf es den für Vertrieb verantwortlichen Geschäftsführer."*

Einen Bruch mit seinem Lieferanten Dornbracht kann und will sich Reuter im Interesse seiner Kunden allerdings nicht leisten, stell Vielhaber klar.

> *"Viele Kunden von Reuter fragen Produkte solch namhafter Hersteller nach. Zur Philosophie Reuters gehört, den Kunden 1A-Markenware zu fairen und transparenten Preisen zu verkaufen – anders als über den althergebrachten Vertriebsweg über Großhandel und Handwerker. Daher will Reuter seinen Kunden selbstverständlich auch Produkte eines Herstellers wie Dornbracht anbieten."*

Aber der Kampf gegen Vertriebsbeschränkungen im Netz ist auch für Reuter noch nicht zu Ende. Im

Sanitär- und Einrichtungsbereich gebe es “kartellrechtswidrige Praktiken zur Eindämmung des von den Verbrauchern gewollten Onlinehandels”, skizziert Vielhaber. Dies seinen unter anderem “abgestimmte Verhaltensweisen von Herstellern und stationären Händlern, Boykottvereinbarungen, Liefersperren, Androhung wirtschaftlicher Nachteile etc.”

Aus diesem Grund werde sich Reuter auch nach dem Urteil weiter gegen Vertriebsbeschränkungen im Netz engagieren, verspricht Vielhaber und dazu die gesamte zur Verfügung stehende Palette nutzen, wie beispielsweise die “Aufklärung von Verbrauchern und Öffentlichkeit, aber notfalls auch mit juristischen Mitteln.”

> *“Leider müssen wir feststellen, dass es ein weitverbreitetes Unrechtsbewusstsein unter den Beteiligten gibt. Viele Verbraucher stellen derzeit mit Überraschung fest, dass sie über Jahrzehnte von den Vertretern des althergebrachten Vertriebswegs uninformiert und unmündig gehalten wurden. Das Bohren dicker Bretter lohnt sich.”*