

Vertikale Beziehungen in der Lebensmittelversorgungskette: Grundsätze für vorbildliche Verfahren

Vorgeschlagen von den folgenden Kernmitgliedern der B2B-Plattform

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Zur Sicherstellung der Beachtung der einschlägigen Wettbewerbsregeln sollte das vorliegende Dokument nicht in Verbandsmitteilungen diskutiert oder anderweitig dazu verwendet werden, Geschäftsstrategien direkt oder indirekt zu koordinieren.

Einleitung¹

Die EU-Organe und mehrere Mitgliedstaaten haben die bestehenden Probleme im Zusammenhang mit der Lebensmittelversorgungskette thematisiert und sind übereingekommen, dass dafür Lösungen gefunden werden sollten.²

Aufgrund einer Forderung, die die Europäische Kommission am 10. März 2011 im Rahmen der Business-to-Business (B2B)-Plattform des Hochrangigen Forums für die Verbesserung der Funktionsweise der Lebensmittelversorgungskette erhoben hat, wurde ein Dialog der Interessenträger über faire/unfaire Praktiken in der Lebensmittelversorgungskette ins Leben gerufen. Ziel dieses Dialogs ist es, auf der Grundlage des Mandats der Plattform einen Beitrag zu dem vom Hochrangigen Forum angestoßenen Prozess zu leisten. Im Zuge der Diskussion sollte in erster Linie eine Lösung für die Asymmetrie und den möglichen Missbrauch der Verhandlungsposition durch die Akteure der Lebensmittelkette gefunden werden.

Die Ergebnisse des Dialogs der Interessenträger werden in Form einer Reihe von Grundsätzen für vorbildliche Verfahren und einer Liste von Beispielen für unfaire und faire Praktiken in den vertikalen Handelsbeziehungen beigefügt. Diese Ergebnisse zeigen, dass i) das etwaige Auftreten unfairer Handelspraktiken in der gesamten Lebensmittelversorgungskette anerkannt wird und ii) die Interessenträger bereit sind, diese Praktiken auf einvernehmliche und wirksame Weise in Angriff zu nehmen.

Die Mitglieder des Dialogs der Interessenträger sind der Ansicht, dass diese Grundsätze für vorbildliche Verfahren einen Rahmen für unternehmerische Tätigkeiten bieten, der die vertragliche Freiheit respektiert und Wettbewerb, Vertrauen und Kontinuität – allesamt Voraussetzungen für die Wirtschaftsentwicklung, die Innovation und die drei Säulen der Nachhaltigkeit (Ökonomie, Soziales und Ökologie) – sicherstellt. Letztendlich werden davon die Verbraucher und die Gesellschaft insgesamt profitieren.

Durch diesen Ansatz wird die Entwicklung der guten ECR-Praktiken (ECR = efficient consumer response) ergänzt, die zur Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette und zur besseren, schnelleren und kostengünstigeren Erfüllung der Verbraucherwünsche dienen sollen.

¹ Der Europäische Verbraucherverband (BEUC) hat die Arbeiten als Beobachter verfolgt. BEUC ist der Ansicht, dass die allgemeinen und die besonderen Grundsätze für vorbildliche Verfahren solide sind und insgesamt bewährte Praktiken in Zivil- und Handelssachen widerspiegeln. BEUC fragt jedoch, wie ihre Durchsetzung auf den EU-Märkten sichergestellt wird.

² Siehe insbesondere die Abschließenden Empfehlungen der Hochrangigen Gruppe (HLG.006), die Mitteilung „Die Funktionsweise der Lebensmittelversorgungskette in Europa verbessern“ (KOM(2009) 591), den Bericht über die Überwachung des Handels- und Vertriebsmarktes (KOM(2010) 355), die Binnenmarktakte (KOM(2011) 206/4), den Bové-Bericht (2010/2237(INI)), den Corazza-Bildt-Bericht (2010/2109(INI)) und die verschiedenen öffentlichen und privaten Initiativen unter anderem im Vereinigten Königreich, in Frankreich, Spanien, Rumänien, Ungarn und Irland.

Die folgenden Grundsätze und Beispiele tragen der Tatsache Rechnung, dass die KMU in der Lebensmittelversorgungskette eine wichtige Rolle spielen.

Durch die Beachtung der nachfolgenden Grundsätze für vorbildliche Verfahren würden Beispiele für faire Praktiken gefördert und unfaire Praktiken, von denen einige in dem Dokument aufgeführt werden, hintangehalten.

Grundsätze für vorbildliche Verfahren

Die Vertragsparteien handeln in strikter Übereinstimmung mit dem anzuwendenden Recht, einschließlich des Wettbewerbsrechts.

Allgemeine Grundsätze:

- A. VERBRAUCHER: Die Vertragsparteien sollten in ihren B2B-Beziehungen stets die Verbraucherinteressen und die allgemeine Nachhaltigkeit der Versorgungskette berücksichtigen. Die Vertragsparteien sollten für die maximale Wirksamkeit und die Optimierung der Ressourcen bei der Warenverteilung in der gesamten Versorgungskette sorgen.
- B. VERTRAGSFREIHEIT: Die Vertragsparteien sind unabhängige Wirtschaftseinheiten, die das Recht des Anderen achten, eine eigene Strategie und Managementpolitik zu entwickeln sowie frei und unabhängig über die Teilnahme an Vereinbarungen zu entscheiden.
- C. FAIRNESS: Die Vertragsparteien sollten verantwortungsbewusst, redlich und mit beruflicher Sorgfalt miteinander umgehen.

Besondere Grundsätze:

- 1. SCHRIFTLICHE VEREINBARUNGEN: Vereinbarungen sollten schriftlich getroffen werden, außer wenn dies aus praktischen Gründen nicht möglich ist oder wenn mündliche Vereinbarungen für beide Seiten akzeptabel und geeignet sind. Sie sollten klar und transparent sein und so viele relevante und vorhersehbare Elemente wie möglich umfassen, einschließlich der Rechte und Verfahren zu deren Beendigung.
- 2. VORHERSEHBARKEIT: Einseitige Vertragsänderungen finden nicht statt, es sei denn, diese Möglichkeit und die dafür geltenden Umstände und Bedingungen wurden vorab vereinbart. In den Vereinbarungen sollte dargelegt werden, dass die Parteien alle Änderungen miteinander absprechen, die für die Umsetzung der Vereinbarung erforderlich sind oder die auf unvorhersehbare Umstände zurückzuführen sind, so wie dies in der Vereinbarung niedergelegt ist.
- 3. EINHALTUNG: Abkommen müssen eingehalten werden.
- 4. INFORMATIONEN: Werden Informationen ausgetauscht, so geschieht dies unter strikter Einhaltung des Wettbewerbsrechts und anderer geltender Gesetze. Die Parteien sollten in angemessener Weise sicherstellen, dass die bereitgestellten Informationen korrekt und nicht irreführend sind.
- 5. VERTRAULICHKEIT: Die Vertraulichkeit der Informationen muss eingehalten werden, sofern diese nicht bereits öffentlich sind oder die empfangende Partei sie unabhängig davon rechtmäßig und in gutem Glauben erhalten hat.

Vertrauliche Informationen werden von der empfangenden Partei ausschließlich für die Zwecke genutzt, für die sie ihr mitgeteilt wurden.

6. **RISIKOVERANTWORTUNG:** Alle Vertragsparteien in der Versorgungskette sollten ihr eigenes angemessenes unternehmerisches Risiko selbst tragen.
7. **GERECHTFERTIGTE FORDERUNG:** Eine Vertragspartei darf nicht durch Drohungen einen ungerechtfertigten Vorteil erlangen oder Kosten abwälzen.

Praktik	Beispiele <u>unfairer Praktiken</u>	Beispiele <u>fairer Praktiken</u>
Vereinbarungen - schriftlich / nicht schriftlich	<ul style="list-style-type: none"> • Verweigerung oder Vermeidung des schriftlichen Festhaltens wesentlicher Bedingungen. Das macht es schwieriger, die Absicht der Parteien sowie ihre Rechte und Pflichten aus dem Vertrag festzustellen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Vertragsparteien stellen sicher, dass die Vereinbarung schriftlich niedergelegt wird, außer wenn dies aus praktischen Gründen nicht möglich ist oder wenn mündliche Vereinbarungen für beide Seiten akzeptabel und geeignet sind. In der Vereinbarung sind die Voraussetzungen, unter denen die Parteien die Vertragsbedingungen zeitnah und in Kenntnis der Sachlage gemeinsam ändern können, sowie die dafür geltenden Regeln genau festgelegt. Dazu gehört auch die Vorgehensweise für das Festlegen des notwendigen Ausgleichs von etwaigen den Parteien entstehenden Kosten. • Die Bestimmungen des schriftlichen Vertrags sind klar und transparent. • Wenn Verträge nicht schriftlich geschlossen werden, sendet eine der Parteien danach eine schriftliche Bestätigung.
Allgemeine Geschäftsbedingungen	<ul style="list-style-type: none"> • Auferlegung allgemeiner Geschäftsbedingungen, die unfaire Klauseln enthalten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Anwendung allgemeiner Geschäftsbedingungen, die die Geschäftstätigkeit vereinfachen und faire Klauseln enthalten.
Beendigung	<ul style="list-style-type: none"> • Einseitige Beendigung einer Geschäftsbeziehung ohne vorherige Kündigung oder nach einer unvertretbar kurzen Kündigungsfrist und ohne einen objektiv gerechtfertigten Grund, beispielsweise mit der Rechtfertigung, einseitige Verkaufsziele seien nicht erreicht worden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei der einseitigen Beendigung der Vereinbarung werden die Vereinbarung sowie die gebotene Vorgehensweise entsprechend dem anzuwendenden Recht eingehalten.
Vertragsstrafen	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragsstrafen werden nicht transparent angewendet und stehen in keinem Verhältnis zu dem erlittenen Schaden. • Die Strafen werden ohne Rechtfertigung in der Vereinbarung oder dem anzuwendenden Recht verhängt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kommt eine Partei ihren Verpflichtungen nicht nach, werden Vertragsstrafen auf transparente Weise, unter Einhaltung der Vereinbarung und in einem angemessenen Verhältnis zum Schaden erhoben. • Vertragsstrafen werden vorab vereinbart, sind für beide Seiten verhältnismäßig und werden angewendet, um Schäden auszugleichen.
Einseitige Aktionen	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht vertraglich und rückwirkend festgelegte einseitige Änderungen bei den Kosten oder Preisen für Produkte oder Dienstleistungen. 	<ul style="list-style-type: none"> • In dem Vertrag werden berechnigte Voraussetzungen und Bedingungen festgelegt, unter denen ein späteres einseitiges Vorgehen möglicherweise zulässig ist.
Informationen	<ul style="list-style-type: none"> • Zurückhalten wesentlicher Informationen, die bei Vertragsverhandlungen für die andere Partei von Bedeutung sind und von denen diese rechtmäßigerweise erwarten könnte, sie zu erhalten. • Eine Vertragspartei verwendet sensible Informationen, die ihr von der anderen Vertragspartei mitgeteilt wurden oder leitet diese einer dritten Partei ohne die Genehmigung der anderen Vertragspartei weiter und 	<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellen der relevanten Informationen für die andere Partei bei Vertragsverhandlungen, wobei sicherzustellen ist, dass diese Informationen nicht missbraucht werden.

Praktik	Beispiele <u>unfairer Praktiken</u>	Beispiele <u>fairer Praktiken</u>
	verschafft sich dadurch einen Wettbewerbsvorteil.	

Unternehmerische Risikozuteilung	<ul style="list-style-type: none"> • Übertragung ungerechtfertigter oder unverhältnismäßiger Risiken auf eine Vertragspartei, beispielsweise Auferlegen einer Gewinnspanngarantie durch eine Zahlung im Falle der Nichterfüllung. • Auferlegung einer Verpflichtung zur Finanzierung der firmeneigenen Geschäftstätigkeit der Vertragspartei. • Auferlegung Verpflichtung zur Finanzierung der Werbung. • Verhindern von berechtigten Marketing- und Werbeangaben für ihre Produkte durch eine Vertragspartei. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die unterschiedlichen Beteiligten sind in jeder Stufe der Versorgungskette speziellen Risiken ausgesetzt, die mit den möglichen Gegenleistungen für die Wirtschaftstätigkeit auf diesem Gebiet verbunden sind. Alle Beteiligten übernehmen die Verantwortung für ihre eigenen Risiken und versuchen nicht, ihre Risiken ungebührlich auf andere Parteien zu übertragen. • Die Vertragsparteien verhandeln über die Übertragung von Risiken und treffen diesbezügliche Vereinbarungen auf eine für alle Parteien gewinnbringende Weise. • Die Vertragsparteien einigen sich über die Bedingungen in Bezug auf ihren Beitrag zu den firmeneigenen Tätigkeiten bzw. Werbemaßnahmen der anderen Partei.
Listing-Gebühren (Vorauszahlungen für den Zugang)	<ul style="list-style-type: none"> • Erheben von Listing-Gebühren, die nicht im Verhältnis zu dem Risiko bei der Listung eines neuen Produktes stehen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Wenn Listing-Gebühren zwischen den beiden Parteien vereinbart werden, um Risiken bei der Listung eines neuen Produktes zu verringern, stehen sie im Verhältnis zu dem eingegangenen Risiko.
Androhen der Unterbrechung der Geschäftstätigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Androhen der Unterbrechung oder Beendigung der Geschäftsbeziehung ohne objektive Rechtfertigung, um einen Vorteil zu erhalten, beispielsweise, indem eine Vertragspartei für die Ausübung ihrer Rechte bestraft wird. • Fordern einer Zahlung für nicht erbrachte Leistungen oder für nicht gelieferte Waren, Fordern einer Zahlung, die nicht dem Wert der erbrachten Leistung bzw. den damit verbundenen Kosten entspricht. 	
Kopplung	<ul style="list-style-type: none"> • Einer Vertragspartei den Kauf oder die Lieferung von Produkten oder Dienstleistungen auferlegen, die an andere Produkte oder Dienstleistungen – entweder von einer der Vertragsparteien oder einem benannten Dritten – gekoppelt ist. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Vertragsparteien vereinbaren, Produkte oder Dienstleistungen zu koppeln, die die allgemeine Effizienz bzw. Nachhaltigkeit der Versorgungskette erhöhen und für die Verbraucher und beide Vertragsparteien vorteilhaft sind.
Lieferung und Annahme der Waren	<ul style="list-style-type: none"> • Absichtliche Unterbrechung des Liefer- oder Annahmezeitplans, um einen ungerechtfertigten Vorteil zu erlangen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lieferungen, die zur vereinbarten Zeit eintreffen, ermöglichen es den Lieferanten, weit im voraus ihre Produktions- und Herstellungsprozesse und Lieferzeitpläne zu erstellen und ermöglichen es den Käufern, die Annahme, Lagerung und Ausstellung der gelieferten Waren zu planen. • Muss eine Partei vorzeitig / später / teilweise liefern oder annehmen, teilt sie dies der anderen Partei so früh wie möglich und entsprechend der schriftlichen Vereinbarung mit.