OLG Nürnberg, Beschluss v. 22.07.2026 – 3 U 650/26 Kart

Titel:

Kartellverbot, Handelsvertretervertrag, Wettbewerbsbeschränkung, Preisfestlegung, Doppelrolle, Substituierbarkeit, Marktmacht, Kooperationsvereinbarung

Schlagworte:

Kartellverbot, Handelsvertretervertrag, Wettbewerbsbeschränkung, Preisfestlegung, Doppelrolle, Substituierbarkeit, Marktmacht, Kooperationsvereinbarung

Vorinstanzen:

OLG Nürnberg, Hinweisbeschluss vom 22.05.2026 – 3 U 650/26

LG Bamberg, Urteil vom 14.03.2025 – 1 HK O 19/24

Fundstellen:

LSK 2026, 28183

NZKart 2026, 679

Tenor

I. Die Berufung der Beklagten gegen das Urteil des Landgerichts Bamberg vom 14. März 2025, Aktenzeichen 1 HK O 19/24, wird zurückgewiesen.

II. Die Beklagte hat die Kosten des Berufungsverfahrens zu tragen.

III. Das in Ziffer I. genannte Urteil des Landgerichts Bamberg ist ohne Sicherheitsleistung vorläufig vollstreckbar.

Die Beklagte kann die Zwangsvollstreckung durch Sicherheitsleistung – die sich im Hinblick auf Ziffer 1. des landgerichtlichen Urteils auf 10.000,00 €, auf Ziffer 2. des landgerichtlichen Urteils auf 5.000,00 € und im Hinblick auf die Kostenentscheidungen auf 110% des vollstreckbaren Betrags beläuft – abwenden, wenn nicht die Klägerin Sicherheit leistet, welche sich im Hinblick auf Ziffer 1. des landgerichtlichen Urteils auf 20.000,00 €, auf Ziffer 2. des landgerichtlichen Urteils auf 10.000,00 € und im Hinblick auf die Kostenentscheidungen auf 110% des zu vollstreckenden Betrags beläuft.

IV. Der Streitwert für das Berufungsverfahren wird auf 50.000,00 € festgesetzt.

Gründe

I.

1
Zur Darstellung des Sachverhalts und des tatsächlichen und rechtlichen Vorbringens der Parteien wird zunächst auf den Sachbericht im Senatshinweis vom 22. Mai 2026 und den Tatbestand der angegriffenen Entscheidung Bezug genommen (§ 522 Abs. 2 S. 4 ZPO).

2
In ihrer Gegenerklärung vom 19. Juni 2026 hat die Beklagte geltend gemacht, dass die Kooperationsvereinbarung der Parteien im Horizontalverhältnis eine Beeinträchtigung des Wettbewerbs bezwecke oder jedenfalls bewirke. Die von der Klägerin für die Beklagten als Handelsvertreterin vertriebenen Produkte A. seien mit den von der Klägerin als Eigenhändlerin vertriebenen Produkten silcell und ceonspheres, jedenfalls den Produktgruppen silcells 50 BC und 50/34, funktionell substituierbar, so dass Abnehmer ausweichen könnten. Das Nebeneinander eines Handelns für die Beklagte (als Handelsvertreterin) und sie selbst (als Eigenhändlerin) in der Person der Klägerin führe dazu, dass die Produkte ausschließlich abgestimmt am Markt auftreten, was einen Wettbewerb ausschalte; dies gelte gerade dann, wenn die Preishoheit gegenüber den Kunden der Klägerin zustehe. Zumindest sei eine bewirkte horizontale Wettbewerbsbeschränkung gegeben, weil die Beklagte kein Interesse daran habe, A. zugunsten von Kunden attraktiv am Markt zu positionieren und sie einen intensiven Preiswettbewerb zwischen A. einerseits und slcell und cenopheres andererseits vermeide. Die Situation entspreche im

Ergebnis einer Absprache zwischen Wettbewerbern, ein Produkt nicht auf Kosten des anderen preislich am Markt zu positionieren. Dementsprechend sehe auch die Kommission eine grundsätzlich zulässige Handelsvertretervereinbarung mit Mehrfachvertretung als kartellrechtsrelevant an, wenn sie kollusive Verhaltensweisen fördert. Die erforderliche Spürbarkeit sei bei einer bezweckten Beschränkung stets gegeben und auch im Fall lediglich bewirkter Beschränkungen aufgrund der Preisbezogenheit nicht zweifelhaft. Eine Freistellung nach der Vertikal-GVO komme nicht in Betracht, weil die insoweit darlegungs- und beweisbelastete Klägerin nichts zu den Marktanteilsschwellen vorgetragen habe; die Einhaltung bestreitet die Beklagte vorsorglich.

3
Auf die Gegenerklärung hat die Klägerin unter dem 14. Juli 2026 erwidert und die Beklagte hierzu unter dem 16. Juli 2026 repliziert.

II.

4
Die Berufung gegen das Urteil des Landgerichts Bamberg vom 14. März 2025, Az. 1 HK O 19/24, ist gemäß § 522 Abs. 2 ZPO zurückzuweisen, weil nach einstimmiger Auffassung des Senats das Rechtsmittel offensichtlich keine Aussicht auf Erfolg hat, der Rechtssache auch keine grundsätzliche Bedeutung zukommt, weder die Fortbildung des Rechts noch die Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung eine Entscheidung des Berufungsgerichts erfordert und die Durchführung einer mündlichen Verhandlung über die Berufung nicht geboten ist.

5
Zur Begründung wird auf den vorausgegangenen Hinweis des Senats Bezug genommen. Auch die Ausführungen in der Gegenerklärung der Beklagten vom19. Juni 2026 geben keinen Anlass zu einer anderen Beurteilung:

6
1. Die Erwägungen, dass eine Auslegung der Kooperationsvereinbarung die klägerseits verfolgten und mit Ziffern 1. und 2. des landgerichtlichen Urteils zugesprochenen Auskunftsansprüche sowie das Preisfestlegungsrecht der Klägerin, welches in Ziffer 3. des landgerichtlichen Urteils festgestellt wurde, ergibt, greift die Beklagte nicht an.

7
2. Ebenso setzt die Berufungsführerin den Ausführungen des Senats, dass nach den Kriterien der Vertikalleitlinien (Bekanntmachung der Kommission vom 30. Juni 2022, ABl. C 248 S. 1) ein „echtes“ Handelsvertreterverhältnis vorliegt und daher eine Kartellrechtswidrigkeit im Vertikalverhaltnis nicht gegeben ist, nichts Entscheidendes entgegen. Der Senat hält insoweit an seinen Erwägungen in vollem Umfang fest.

8
3. Soweit die Beklagte auf ihre Argumentation, es liege eine Wettbewerbsbeschränkung im Horizontalverhältnis vor, zurückkommt, fehlt es insoweit an schlüssigem Vortrag zu den maßgeblichen Tatbestandsvoraussetzungen des Art. 101 AEUV, § 1 GWB.

9
a) Soweit sich die Ausführungen zur Kartellrechtswidrigkeit im Horizontalverhältnis in rechtlichen Erwägungen erschöpfen, sind diese von vornherein auch in der Berufungsinstanz beachtlich. Im Hinblick auf die hierzu angeführten Tatsachen gilt, dass Vorbringen neu ist, wenn es einen sehr allgemein gehaltenen erstinstanzlichen Vortrag konkretisiert oder erstmals substantiiert, nicht jedoch, wenn ein bereits schlüssiges erstinstanzliches Vorbringen durch weiteren Tatsachenvortrag zusätzlich konkretisiert, verdeutlicht oder erläutert wird (Musielak/Voit/Ball, 23. Aufl. 2026, ZPO § 531 Rn. 15). Nicht den Präklusionsbestimmungen unterfällt schließlich Vortrag, der unstreitig geblieben ist.

10
Zugrundezulegen ist damit, dass die von der Beklagten für die Klägerin vermarkteten Produkte der Reihe A. zumindest mit einzelnen Produkten aus den Reihen silcell und cenospheres vollständig substituierbar sind, weil die Klägerin dies nicht bestritten hat; diese Produkte sind allerdings erst nach Vertragsschluss von der Klägerin in ihr Vertriebsportfolio aufgenommen worden. Im Hinblick auf die Frage, ob bereits die

ursprünglich von der Beklagten vertriebenen Produkte den Produkten der Reihe A. so ähnlich sind, dass sie für den Verwender austauschbar sind, kann der Senat dies vorliegend mangels Entscheidungserheblichkeit zugunsten der Beklagten unterstellen.

11
b) Der Senat legt in rechtlicher Hinsicht zugrunde, dass auch Vereinbarungen, die sich als „echte“ Handelsvertreterverträge darstellen, grundsätzlich wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen i.S.v. Art. 101 Abs. 1 AEUV, § 1 GWB sein können. Insoweit bewirkt die Privilegierung von Handelsvertreterverträgen durch die Leitlinien für vertikale Beschränkungen (Mitteilung der Kommission vom 10. Mai 2022, ABl. C 248 S. 1) lediglich, dass die Vereinbarung für das Vertikalverhältnis unbedenklich sind, trifft aber keine Aussage über das Horizontalverhältnis.

12
Indem Angebots- oder Nachfragemacht sowie die Kompetenz zur Preisentscheidung in der Hand einer Person gebündelt wird, die zu mehreren Wettbewerbern im Verhältnis eines Handelsvertreters steht und/oder zugleich selbst Wettbewerber ist, können dieselben Wirkungen erzeugt werden wie bei Vereinbarungen anderer Form. Die Preisabstimmung zwischen der Klägerin (hinsichtlich der von ihr für sich vertriebenen Produkte) und der Beklagten (wegen der von ihr hergestellten und durch die Klägerin vermarkteten Produkte) fände insoweit in der Person der Klägerin „intern“ statt. Insoweit ist anerkannt, dass auch Vereinbarungen von Unternehmen auf verschiedenen Marktstufen wettbewerbsbeschränkender Art sein können (BGH, Urteil vom 17. Oktober 10.2017 − KZR 59/16, NZKart 2018, 52 Rn. 21 – Almased Vitalkost), und Vertriebs- und Vermarktungsvereinbarungen horizontale Wettbewerbsbeschränkungen darstellen können (vgl. Krauß, in: Langen/Bunte, 13. Aufl. 2018, § 1 Rn. 237 ff.; Horizontal-Leitlinien (Mitteilung der Kommission, Leitlinien zur Anwendbarkeit von Art. 101 AEUV auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit, ABl. 2011/C 11/01), Rn. 236)).

13
c) Jedoch kann vorliegend aufgrund der tatsächlichen Umstände nicht davon ausgegangen werden, dass durch die Vereinbarung eine Änderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezweckt oder bewirkt wird.

14
aa) Auszugehen ist von folgenden Grundsätzen und Maßstäben:

15
(1) Maßgeblich sind unabhängig davon, ob das Kartellverbot des Art.101 Abs. 1 AEUV oder das Verbot des § 1 GWB eingreift, die zu Art. 101 Abs. 1 AEUV entwickelten Kriterien. Maßgeblich ist daher eine empirisch fundierte Wirkungsanalyse (BeckOK KartellR/Füller, 20. Ed. 1.1.2025, GWB § 1 Rn. 27).

16
(2) Die Unterscheidung zwischen „bezweckten“ und „bewirkten“ Beeinträchtigungen in Art.101 Abs. 1 AEUV und § 1 GWB trägt dem Umstand Rechnung, dass bestimmte Formen der Kollision von ihrer Natur nach als schädlich für das gute Funktionieren des normalen Wettbewerbs angesehen werden können (EuGH, Urteil vom 11. September 2014 − C-67/13 P, NZKart 2014, 399 Rn. 50 – CB; BGH, Urteil vom 17. Oktober 10.2017 − KZR 59/16, NZKart 2018, 52 Rn. 20 – Almased Vitalkost; EuGH, Urteil vom 13. Dezember 2012 − C-226/11, NZKart 2013, 111 Rn. 36 – Expedia; Immenga/Mestmäcker/Zimmer, 7. Aufl. 2025, AEUV Art. 101 Abs. 1 Rn. 145). Ein Nachweis, dass die Vereinbarungen etc. konkrete Auswirkungen auf dem Markt haben, erscheint dann überflüssig, während dann, wenn die Prüfung eine Art von Koordinierung des Wettbewerbs nicht erkennen lassen, die Auswirkungen daraufhin untersucht werden müssen, ob sich insgesamt ergibt, dass es zu einer Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs gekommen ist (EuGH, Urteil vom 11. September 2014 − C-67/13 P, NZKart 2014, 399 Rn. 51 bzw. 52 – CB; EuGH, Urteil vom 26. November 2015 − C-345/14, NZKart 2016, 18 ff. – Mietvertragsklausel).

17
Das Merkmal „bezweckte Beschränkung“ ist daher tendenziell eng auszulegen, um nicht vorschnell eine Prüfung der Wirkungsanalyse, wie sie bei „bewirkten Beschränkungen“ vorzunehmen ist, entbehrlich werden zu lassen (EuGH, Urteil vom 25. März 2021 – C-591/16 P, EuZW 2021, 726 Rn. 112 – Lundbeck; BeckOK KartellR/Füller, 20. Ed. 1.1.2025, GWB § 1 Rn. 27).

18

(3) „Bezweckte“ Wettbewerbsbeschränkungen sind danach solche Vereinbarungen, die schon ihrer Natur nach als schädlich für das gute Funktionieren des normalen Wettbewerbs angesehen werden (EuGH, Urteil vom 19. März 2015, C-296/13 P, NZKart 2015, Rn. 114 – Dole; EuGH, Urteil vom 25. März 2021 – C-591/16 P, EuZW 2021, 726 Rn. 112 – Lundbeck; BeckOK KartellR/Füller, 20. Ed. 1.1.2025, GWB § 1 Rn. 27).

19
Zu einer „bezweckten“ Wettbewerbsbeschränkung kann dabei schon eine objektive wettbewerbsbeschränkende Tendenz der zu beurteilenden Maßnahme führen (Immenga/Mestmäcker/Zimmer, 7. Aufl. 2025, AEUV Art. 101 Abs. 1 Rn. 144). Abzustellen ist daher weniger auf die subjektive Vorstellung der Parteien der Vereinbarung, des Beschlusses oder der Abstimmung, welcher allenfalls eine Indizwirkung zukommen kann. Zentrale Bedeutung kommt dem Inhalt der Vereinbarung, den mit ihr verfolgten Zielen sowie dem wirtschaftlichen und rechtlichen Zusammenhang, in dem sie steht, zu. Die vorzunehmende typisierte Analyse hat sich mithin nach objektiven Kriterien auszurichten (EuGH, Urteil vom 11. September 2014 − C-67/13 P, NZKart 2014, 399 Rn. 53 f. – CB; EuGH, Urteil vom 25. März 2021 – C-591/16 P, EuZW 2021, 726 Rn. 112 – Lundbeck; EuGH, Urteil vom 19. März 2015, C-296/13 P, NZKart 2015, Rn. 117 – Dole; BGH, Beschluss vom 9. Oktober 2018 − KRB 51/16, NZKart 2019, 146 Rn. 29 – Flüssiggas I; Bechtold/Bosch, 11. Aufl. 2025, GWB § 1 Rn. 37; Immenga/Mestmäcker/Zimmer, 7. Aufl. 2025, AEUV Art. 101 Abs. 1 Rn. 146, 149; BeckOK KartellR/Füller, 20. Ed. 1.1.2025, GWB § 1 Rn. 27, 27.1).

20
Das wesentliche Kriterium, ob eine bezweckte Wettbewerbsbeschränkung gegeben ist, liegt dabei darin, ob eine solche Koordinierung in sich selbst eine hinreichende Beeinträchtigung des Wettbewerbs erkennen lässt (EuGH, Urteil vom 11. September 2014 − C-67/13 P, NZKart 2014, 399 Rn. 57 – CB). Die Prüfung muss ergeben, dass sich die Regelungen allein durch das geschäftliche Interesse an der Vermeidung von Leistungswettbewerb erklären lassen (vgl. EuGH, Urteil vom 25. März 2021 – C-591/16 P, EuZW 2021, 726 Rn. 114 – Lundbeck; EuGH, Urteil vom 30. Januar 020 – C-307/18, NZKart 2020, 131 = BeckRS 2020, 490 Rn. 87 – Generics).

21
Entscheidend sind der Wortlaut und die objektive Zielrichtung der Vereinbarung. Diese müssen eine hohe Wahrscheinlichkeit von negativen Auswirkungen auf den Wettbewerbsprozess nahelegen. Sollte die wettbewerbsbeschränkende Natur nicht eindeutig sein und muss erst eine Betrachtung der Wirkungen erfolgen, liegt keine bezweckte Wettbewerbsbeschränkung vor (Immenga/Mestmäcker/Zimmer, 7. Aufl. 2025, AEUV Art. 101 Abs. 1 Rn. 146).

22
Beispiele für bezweckte Wettbewerbsbeschränkungen sind „Nichtangriffspakte“ im Hinblick auf Kunden (BGH, Beschluss vom 9. Oktober 2018 − KRB 51/16, NZKart 2019, 146 Rn. 29 – Flüssiggas I; EuGH, Urteil vom 26. November 2015 − C-345/14, NZKart 2016, 70 – Mietvertragsklausel) oder die Absprache von Preisen, auch in Form des Austauschs von Preislisten (vgl. BeckOK KartellR/Füller, 20. Ed. 1.1.2025, GWB § 1 Rn. 28; EuGH, Urteil vom 11. September 2014 − C-67/13 P, NZKart 2014, 399 Rn. 51 – CB; EuGH, Urteil vom 19. März 2015, C-296/13 P, NZKart 2015, Rn. 115 – Dole).

23
(4) „Bewirkt“ ist eine Wettbewerbsbeschränkung, wenn die Vereinbarung entsprechende objektive Auswirkungen nach sich zieht, wettbewerbsbeschränkende Folgen der Vereinbarung also entweder immanent oder äquivalent und bei kaufmännisch rationalem Verhalten zu erwarten sind (Bechtold/Bosch, 11. Aufl. 2025, GWB § 1 Rn. 37). Die Vereinbarung muss geeignet sein, den aktuellen oder potentiellen Wettbewerb derart zu beeinträchtigen, dass mit hinreichender Wahrscheinlichkeit negative Auswirkungen auf Preise, Produktionsmengen, Innovationen oder Vielfalt bzw. Qualität von Waren und Dienstleistungen zu erwarten sind (BeckOK KartellR/Füller, 20. Ed. 1.1.2025, GWB § 1 Rn. 30).

24
Dafür, ob eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung eintritt, kommt der Marktmacht der beteiligten Unternehmen und der Marktstruktur entscheidende Bedeutung zu (Bechtold/Bosch, 11. Aufl. 2025, GWB § 1 Rn. 37). Bei einer Beurteilung der Wirkungen einer Vereinbarung bedarf es daher – anders als bei der Feststellung ihres Zwecks – einer eingehenden Analyse der Marktbedingungen

(Immenga/Mestmäcker/Zimmer, 7. Aufl. 2025, AEUV Art. 101 Abs. 1 Rn. 147; EuGH, Urteil vom 26. November 2015 − C-345/14, NZKart 2016, 27 ff. – Mietvertragsklausel).

25
(5) Im Hinblick auf das Merkmal der Spürbarkeit gilt ebenfalls, dass dieses bei bezweckten Wettbewerbsbeschränkungen stets gegeben ist, während es bei bewirkten Beschränkungen einen Wertungsgesichtspunkt darstellt, ob eine solche gegeben ist (EuGH, Urteil vom 13. Dezember 2012 − C-226/11, NZKart 2013, 111 Rn. 35 – Expedia; BeckOK KartellR/Füller, 20. Ed. 1.1.2025, GWB § 1 Rn. 32).

26
bb) Von einer bezweckten Wettbewerbsbeschränkung kann danach nicht ausgegangen werden.

27
(1) Der als „Kooperationsvereinbarung“ bezeichnete Handelsvertretervertrag der Parteien vom 22. Juni/9. Juli 2015 hat zwar insoweit Relevanz für die Preise auf dem Markt, als er in II. 2 die Preishoheit bei der Preisbindung gegenüber den Endkunden der Klägerin überträgt, die zugleich die Produkte als Eigenhändlerin anbietet. Gleichwohl bestehen mehrere erhebliche Unterschiede zu typischen Preisabsprachen oder auch nur einem nicht anders zu erklärenden Informationsaustausch über Preise.

28
(2) Zunächst ist nicht – was jedenfalls Indizwirkung entfalten würde – festzustellen, dass mit der Kooperationsvereinbarung eine gemeinsame Absicht verbunden war, die Bündelung der Preissetzungsmacht in der Person der Klägerin in wettbewerbswidriger Weise auszunutzen.

29
Eine unmittelbare Festlegung von Preisen gegenüber dem Kunden oder auch nur von Mechanismen, mit denen im Verlaufe der Zeit die Preise koordiniert festgelegt werden sollen, ist in der Kooperationsvereinbarung nicht vorgesehen.

30
(3) Nach Würdigung des Akteninhalts musste der Senat ferner davon ausgehen, dass die möglicherweise gegebene kartellrechtliche Relevanz der Vereinbarung im Moment des Vertragsschlusses jedenfalls nicht beiden Parteien gleichermaßen bewusst war. Unter IV. ist zwar beschrieben, dass die Klägerin die Leichtfüllstoffe silcell und ceonspheres vertreibt und diese nicht unter das anderweitig vorgesehene Wettbewerbsverbot fallen. Die Klägerin vertritt aber insoweit den Standpunkt, dass diese Bestimmung lediglich vorsorglich aufgenommen wurde, weil die Produkte aufgrund unterschiedlicher Eigenschaften nicht durch die anderen ersetzt werden können; die Beklagte bringt ausdrücklich vor, die Klägerin habe ihr im Zuge des Vertragsschlusses mehrfach mitgeteilt, silcell und ceonspheres seien aufgrund abweichender Eigenschaften nicht geeignet, A. zu substituieren. Die Produkte Sil Cell 50 BC und 50/34 BC, von deren Substituierbarkeit auszugehen ist, sind unstreitig erst ab einem späteren Zeitpunkt von der Klägerin vertrieben worden.

31
Diese Situation bedeutet für den Senat, dass (ungeachtet der Frage, ob auch die bereits damals von der Klägerin vertriebenen Produkte silcell und ceonspheres die A.-Materielien objektiv ersetzen hätten können) es einen anfänglichen Konsens darüber, dass die Klägerin Produkte unterschiedlicher Hersteller, die an sich miteinander im Wettbewerb stehen, koordiniert vertreiben soll, zwischen den Parteien nicht gegeben hat. Eine bezweckende „Vereinbarung“ scheidet damit aus, weil eine solche eine übereinstimmende Willenserklärung voraussetzt, sich auf dem Markt im Sinne einer vertikalen oder horizontalen Wettbewerbsbeschränkung zu verhalten (vgl. BeckOK KartellR/Fussenegger, 20. Ed. 1.1.2026, AEUV Art. 101 Rn. 50; Krauß, in: Langen/Bunte, 13. Aufl. 2018, § 1 Rn. 67). Auch der Auffangtatbestand einer „abgestimmten Verhaltensweise“ würde aus diesem Grund entfallen, weil eine bewusste praktische Zusammenarbeit ausscheidet, wenn einer von zwei potentiellen Beteiligten nicht von den maßgeblichen Umständen Kenntnis hat.

32
(4) Ein entsprechender Zweck ergibt sich auch nicht aus dem Inhalt der Kooperationsvereinbarung.

33

Aus der Präambel der Kooperationsvereinbarung wird als Ziel der Vereinbarung beschrieben, das Produkt der Klägerin auf den Markt zu bringen und eine vorrangige Vermarktung von A. (gegenüber den Materialien, die die Klägerin als Eigenhändlerin betreibt) zu erreichen, wozu das Anwendungswissen und Vertriebs-Know-How der Klägerin genutzt werden sollte. Dies spiegelt sich in den nachfolgenden Bestimmungen stimmig wider. Demgegenüber lässt sich aus Inhalt und Zielrichtung der Vereinbarung nichts dafür entnehmen, dass die Parteien damit eine Situation schaffen wollten, bei der die Klägerin ihre Position zu Gunsten der Parteien und zum Nachteil der Marktgegenseite ausnutzen sollte. Zwischen den Parteien besteht (wie die Ausführungen in Klageerwiderung und Replik zeigen) insoweit Einigkeit, als die Klägerin nach dem Inhalt der Vereinbarung weder befugt ist, Dumpingpreise anzubieten, noch, durch eine Hochpreispolitik Kunden vom Kauf der Produkte der Beklagten abzuhalten, um deren Absatzmengen zu reduzieren. Dies bedeutet, dass die Klägerin zuvörderst die Absatzinteressen der Beklagten verwirklichen und hierzu durch das Provisionsinteresse einen Anreiz haben sollte, aber nicht der Klägerin gesteigerte Marktmacht durch koordinierten Vertrieb beider Produktgruppen eingeräumt werden und so Vorteile generiert werden sollten.

34
Die Prüfung des Vereinbarungsinhalts ergibt somit gerade nicht, dass sich die Regelungen allein durch das geschäftliche Interesse an der Vermeidung von Leistungswettbewerb erklären lassen, sondern, dass deren Motiv in der Verbesserung der Markteintrittchancen für die Beklagte durch Nutzung der Erfahrungen und Kontakte der Klägerin liegt.

35
(5) Zu berücksichtigen ist insoweit auch der vom Landgericht im Tatbestand unangegriffen festgestellte Umstand, dass A. zu Beginn der Kooperation zwischen den Parteien kaum Abnehmer besaß und eine Steigerung der Absatzzahlen erst im Jahr 2020 als Ergebnis des Tätigwerdens der Klägerin erzielt werden konnte. Wenn der Marktanteil der Beklagten bei Abschluss der Kooperationsvereinbarung nur gering war, bot die Vertriebszusammenarbeit objektiv keine Gelegenheit, durch eine abgestimmte bzw. von der Klägerin beherrschte Preispolitik im Hinblick auf alle von ihr angebotenen Produkte den Wettbewerb zu Gunsten der Parteien zu beeinflussen, weil sie eine entsprechende Angebotsmacht in sich vereinigte. Die Stellung der Klägerin am Markt hatte sich durch das Hinzutreten des Angebots für die Beklagten nicht signifikant verbessert, wenn die Beklagte keine nennenswerte Rolle auf dem Markt spielte. Umgekehrt musste den Parteien, insbesondere der Klägerin, tendenziell an günstigen Preisen gelegen sein, um einen Markteintritt bzw. die erstrebte Vergrößerung der Marktanteile zu erreichen. Diese Aspekte stellen solche dar, die den wirtschaftlichen und rechtlichen Zusammenhang, in dem die Vereinbarung steht, betreffen und sind daher für die Beurteilung, ob eine bezweckte Wettbewerbsbeeinträchtigung gegeben ist, von Relevanz.

36
(6) Hinzu kommt, dass die Kooperationsvereinbarung der Klägerin zwar die Preissetzungshoheit im Außenverhältnis gegenüber den Kunden übertrug, die Beklagte aber durch die Festlegung des Ab-Werk-Netto-Einstandspreises nicht unerheblichen Einfluss auf diesen hat. Insbesondere fehlt es an einer zu missbilligenden Selbstbindung der Beklagten im Hinblick auf ein bestimmtes (Mindest-) Preisniveau.

37
Die Beklagte darf zwar A. nicht an Kunden, die außerhalb ihrer Unternehmensgruppe stehen und nicht explizit ausgenommen sind, verkaufen (vgl. I. 4. a) der Kooperationsvereinbarung). Die Beklagte kann aber auch insoweit, als der Vertrieb der Klägerin obliegt, mittelbar auf die Preisgestaltung der Klägerin Einfluss nehmen, indem sie den Ab-Werk-Netto-Einstandspreis vorgibt. Dieser bildet zum einen die Untergrenze für den mit dem Kunden ausgehandelten Preis, und sichert der Beklagten zum anderen faktisch die Möglichkeit, Preissenkungen für den Endkunden zu erreichen. Für den Profit der Klägerin ist lediglich die Differenz zwischen dem Netto-Ab-Werk-Verkaufspreis und dem Ab-Werk-Netto-Einstandspreis maßgeblich, nicht aber deren absolute Höhe. Die Klägerin wird daher, um das Umsatzvolumen zu erhöhen und so ihr Provisionsaufkommen zu steigern, Senkungen des Ab-Werk-Netto-Einstandspreises tendenziell an die Kunden weitergeben.

38
(7) Damit steht insgesamt eine Preiskoordinierung nicht deutlich im Vordergrund. Bei Berücksichtigung der damaligen Marktsituation, insbesondere des Umstands, dass die Beklagte ihre Produkte noch nicht in nennenswerter Weise absetzen hatte können, lässt sich die Vereinbarung ohne weiteres anders erklären

als mit dem Ziel, den Wettbewerb zu beeinflussen. Dies gilt umso mehr, wenn man berücksichtigt, dass eine klare Wettbewerbssituation zwischen den Produkten damals nicht auf der Hand lag. Es liegt daher kein Fall vor, in dem sich die Vereinbarung bereits aus sich heraus als schädlich für den Wettbewerb darstellt, weil sie in sich selbst eine hinreichende Beeinträchtigung des Wettbewerbs erkennen lässt.

39
cc) Ebenso wenig ist ausreichender Vortrag dazu vorhanden, dass der Kooperationsvertrag eine wettbewerbsbeeinträchtigende Wirkung entfaltet.

40
(1) Dafür, dass die Klägerin – wie in der Gegenerklärung von der Beklagten behauptet – die Preise für die von ihr vertriebenen Produkte so anpasse, dass sie den maximalen Ertrag erzielt, und so zum Nachteil der Abnehmerseite agiert, findet sich kein substantiierter Vortrag. Auch sonst hat die Beklagte nicht vorgetragen, dass die Klägerin eine einheitliche Vermarktungsstrategie für sämtliche von ihr vertriebenen Produkte, seien sie solche der Beklagten oder solche ihrer Lieferanten, unternehme. Der Vorwurf, die Klägerin bemühe sich nicht ausreichend um den Absatz von A., indem sie Preise aufrufe oder aushandle, die über den Preisforderungen von Drittwettbewerbern liegen, genügt dazu nicht.

41
(2) Dem Prozessstoff lassen sich auch keine Indizien dafür entnehmen, dass auf dem sachlich relevanten Markt für Leichtzuschlagstoffe kein Wettbewerb herrscht oder die Klägerin durch den gemeinsamen Vertrieb der A.-Produkte und der von ihr als Eigenhändlerin angebotenen Produkte den Wettbewerb zu Gunsten der Parteien in der Art beeinträchtigen kann, dass sie infolge der kombinierten Anbieterposition höhere Preise durchsetzen kann.

42
Vielmehr geht aus einer vorgelegten Äußerung der Klägerin das Gegenteil hervor. So bittet die Klägerin in ihrer E-Mail vom 2. November 2023 die Beklagte, bei der Anhebung von Preisen vorsichtig vorzugehen, weil sich der Markt für Leichtzuschläge zu einem Käufermarkt gedreht habe und die Käuferseite signalisiere, dass die Preise von Wettbewerbsprodukten entweder nur geringfügig erhöht wurden oder sogar mit „Kampfpreisen“ gearbeitet werde. Die Beklagte wollte deshalb nur hinnehmen, dass die Klägerin die Preise für die Kunden um maximal 4% bzw. 2% erhöht. Ebenso hat die Beklagte in ihrer Klageerwiderung ausgeführt, dass aufgrund des aktuellen Einbruchs in der Bauwirtschaft eine Senkung der Preise durch die Klägerin gegenüber den Endkunden geboten wäre, um ein Abwandern der Kunden zu Wettbewerbern zu verhindern und die Marktanteile der Beklagten zu sichern. Dies kann nicht anders verstanden werden, als dass dritte Wettbewerber in relevantem Umfang am Markt vertreten sind und dort ihre Waren zu niedrigeren Preisen anbieten, was Kunden veranlasst, ihren Bedarf dort zu decken. Ein Preis-/Leistungswettbewerb muss daher ungeachtet der Zusammenarbeit der Parteien und der objektiven Möglichkeit der Klägerin, bei der Vermarktung der A.-Produkte und der weiteren von ihr vertriebenen Produkte einheitlich vorzugehen, weiter gegeben gewesen sein, und zwar in einer Weise, die es den Parteien gerade nicht erlaubte, aufgrund ihrer möglicherweise gemeinsamen Angebotsmacht höhere Preise durchzusetzen.

43
(3) Zudem spricht der Auslöser des Streits zwischen Parteien und der Gegenstand des vorliegenden Rechtsstreits gegen eine solche Position der Klägerin am Markt. Die Beklagte hat ihre Ab-Werk-Netto-Einstandspreise seit November 2023 wiederholt signifikant (zunächst ca. 10%, dann weitere ca. 25%) erhöht, was sie mit gestiegenen Gestehungskosten erklärt hat, während die Klägerin die Preise nur um 4% bzw. 2% erhöhen sollte. Anhebungen oder ein Hoch-Halten der Preise für die Produkte der Beklagten beruhten damit offenbar nicht vorrangig auf einer entsprechenden Preispolitik der Klägerin.

44
(4) Auf Grundlage des Sachverhalts kann der Senat daher nicht davon ausgehen, dass die Kooperationsvereinbarung kartellrechtlich missbilligte Wirkungen nach sich zieht. Da die Beklagte ihr günstige Wirkungen aus einer Kartellrechtswidrigkeit ableitet (Nichtigkeit der Vereinbarung zur Preishoheit der Beklagten und weitergehend der Kooperationsvereinbarung insgesamt), trägt sie die Darlegungs- und Beweislast für Umstände, aus denen sich ein solcher Zweck oder eine solche Wirkung ergeben könnte. Da solche Umstände fehlen, wirkt sich dies zu ihrem Nachteil aus. Dies gilt nicht nur, aber insbesondere im Hinblick auf eine „bewirkte“ Wettbewerbsbeeinträchtigung, weil es an substantiierten Anhaltspunkten dafür

fehlt, dass und in welchem Umfang es gerade durch die mit der Kooperationsvereinbarung geschaffenen Möglichkeiten zu missbilligen Auswirkungen auf den Wettbewerb gekommen ist.

45
(5) Darauf, dass die Parteien nichts Konkretes zu den Marktanteilen vorgetragen haben, kommt es damit nicht entscheidend an. Eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung ist bereits unabhängig davon nicht dargetan.

46
d) Ebenso wenig ist die Doppelrolle, die der Klägerin zukommt, von vornherein in kartellrechtlicher Hinsicht unzulässig.

47
aa) Den Handelsvertreter trifft zwar grundsätzlich ein Verbot, zusätzliche Eigengeschäfte auf dem gleichen Markt zu tätigen, doch hat dies seinen Grund im Wesen des Handelsvertretervertrags, das verbietet, dem Auftraggeber gegen dessen Willen Konkurrenz zu machen (so auch die von der Beklagten angeführte Fundstelle bei Kersting/Meyer-Lindemann/ Podszun/Baron, 5. Aufl. 2025, Vert-GVO Art. 1 Rn. 24). Aus dem Ursprung des entsprechenden Verbots in der rechtsgeschäftlichen Vereinbarung der Parteien folgt, dass dem Prinzipal gestattet ist, über dieses Verbot zu disponieren, indem er dem Handelsvertreter den Vertrieb bestimmter Waren trotz deren (tatsächlichen oder möglichen) Charakters als Konkurrenzprodukte gestattet. Gerade dies ist vorliegend in der Kooperationsvereinbarung geschehen.

48
bb) Soweit in der Literatur schließlich die Zulässigkeit einer „Doppelrolle“ oder „Doppelprägung“ thematisiert wird, hat dies eine vom vorliegenden Sachverhalt abweichende Situation vor Augen. Unter den genannten Bezeichnungen werden Fälle verstanden, in denen der Auftraggeber den Absatzmittler für bestimmte Produkte, Kunden oder Gebiete als Handelsvertreter einsetzt, für andere aber als Vertriebshändler (vgl, Bauer/Rahlmeyer/Schöner VertriebsKartellR-HdB/Lehr/Schlimpert, 2. Aufl. 2024, § 15 Rn. 36; Nolte, in: Langen/Bunte, Kartellrecht, 13. Aufl., Nach Art. 101 AEUV Rn. 727). Sie bergen die Gefahr, dass die Preisvorgaben des Auftraggebers im Rahmen des Handelsvertreterverhältnisses die unabhängige Preissetzung des Absatzmittlers für die als unabhängiger Händler verkauften Produkte beeinflussen und das Vertretungsverhältnis letztlich missbraucht wird, um die Anwendung des Art. 101 Abs. 1 AEUV zu umgehen. Daher können sie im Hinblick auf Nr. 16 lit. g) der Leitlinien für vertikale Beschränkungen (Mitteilung der Kommission vom 10. Mai 2022, ABl. C 248 S. 1) problematisch sein und bedürfen eine entsprechend sorgfältigen Prüfung.

49
Vorliegend wird die Klägerin nicht jedoch nicht für die Beklagte sowohl als Handelsvertreterin als auch als in anderer Weise, insbesondere als Vertriebshändlerin, tätig. Sämtliche für die Beklagten unternommenen Geschäfte werden von ihr als Handelsvertreterin abgewickelt; als Eigenhändlerin ist die Klägerin nur für andere Personen bzw. mit Produkten anderer Personen befasst.

50
cc) Auch aus der zitierten Passage in Rn. 20 der Leitlinien für vertikale Beschränkungen Leitlinien für vertikale Beschränkungen (Mitteilung der Kommission vom 10. Mai 2022, ABl. C 248 S. 1) ergibt sich ebenfalls nichts zugunsten der Beklagten. Dort heißt es zwar – zutreffend – dass ein Handelsvertretervertrag auch in Fällen, in denen der Auftraggeber alle damit verbundenen finanziellen und geschäftlichen Risiken übernimmt, unter Artikel 101 Abs. 11 AEUV fallen kann, wenn er kollusive Verhaltensweisen fördert, und werden als mögliche Beispiele hierfür die Situationen angeführt, dass mehrere Auftraggeber die Dienste derselben Handelsvertreter in Anspruch nehmen und gemeinsam andere davon abhalten, diese ebenfalls in Anspruch zu nehmen, oder dass sie die Handelsvertreter zur Kollusion bei der Marketingstrategie oder zum Austausch vertraulicher Marktdaten untereinander benutzen.

51
Umstände, die einen Sachverhalt dieser Art begründen würden, beklagtenseits nicht vortragen:

52
Ein Fall, dass mehrere Personen die Dienste der Klägerin und anderer Handelsvertreter in Anspruch nehmen und Dritte hiervon in einer Weise, die spezifisch wettbewerbsrechtlichen Geboten widerspricht, ausschließen (zurückgehend wohl auf EuGH, Urteil vom 16. Dezember 1974, ver, Rs. 40/73 u.a., Suiker

Unie, Rn. 544/547 und 550/553), ist nicht aufgezeigt. Die Klägerin darf zwar Konkurrenzprodukte grundsätzlich nicht als Eigengeschäfte vertreiben und wegen IV. der Kooperationsvereinbarung auch sonst nicht in ihr Portfolio aufnehmen. Schädliche Auswirkungen auf den Wettbewerb könne sich hierdurch aber nur geben, wenn dadurch anderen Herstellern substituierbarer Produkte der Zugang zum Markt erschwert würde. Hierfür ist nicht ersichtlich, insbesondere ist nicht ersichtlich, dass der Klägerin eine Schlüsselfunktion auf dem Markt zukommt; aufgrund der zuvor zitierten Schilderung der Beklagten über die Marktverhältnisse erscheint es eher ausgeschlossen.

53
Dafür, dass die Beklagte die Klägerin als Handelsvertreter zur Kollusion (mit ihr selbst in ihrer Rolle als Eigenhändlerin) einsetzt, liegen ebenfalls keine Anhaltspunkte vor. Auf die obigen Ausführungen wird verwiesen.

54
e) Dazu, dass eine Benachteiligung der Produkte der Beklagten gegenüber solchen Produkten, die Klägerin als Eigenhändlerin vertreibt, keine Relevanz für die Kartellverbote der § 1 GWB, Art. 101 Abs. 1 AEUV besäße (sondern allenfalls eine Vertragspflichtverletzung oder eine Diskriminierung nach §§ 18 ff. GWB darstellen würde), hat der Senat bereits im vorangegangenen Hinweis ausgeführt.

55
Die angegriffene landgerichtliche Entscheidung stellt sich daher auch unter Berücksichtigung der Ausführungen in der Gegenerklärung als zutreffend dar.

56
Die Kostenentscheidung beruht auf § 97 Abs. 1 ZPO.

57
Die Feststellung zur vorläufigen Vollstreckbarkeit des angefochtenen Urteils erfolgte gemäß § 708 Nr. 10, § 711 ZPO. Da die Leistung, zu der die Beklagte verurteilt wurde, nicht in einer Geldzahlung besteht, war die Sicherheitsleistung betragsmäßig festzusetzen. Der Senat setzt dabei unterschiedliche Beträge für die von der Beklagten als Vollstreckungsschuldnerin zur Abwendung der Zwangsvollstreckung zu leistenden Sicherheit und die von der Klägerin als Gläubigerin zur Ermöglichung der Zwangsvollstreckung zu leistende Sicherheit fest. Die denkbaren Nachteile für die Beklagte für den Fall, dass sie die Auskunft aufgrund der vorläufigen Vollstreckbarkeit erbringen muss, diese sich aber als nicht geschuldet darstellt, sind größer die Nachteile für die Klägerin, die lediglich in der Verzögerung der Durchsetzung bestehen.

58
Der Streitwert für das Berufungsverfahren wurde in Anwendung der §§ 47, 48 GKG bestimmt.