



Bestpreisklausel des Hotelportals HRS ist kartellrechtswidrig

Branche: Hotelzimmervermittlung über Internetportale

Aktenzeichen: B9 - 66/10

Datum der Entscheidung: 20. Dezember 2013

HRS betreibt das elektronische Hotelportal¹ HRS.de, das neben den Hotelportalen von Booking und Expedia zu den führenden Hotelportalen in Deutschland gehört. Die bislang in den allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der HRS enthaltenen Bestpreisklauseln verpflichten die Hotelunternehmen, jedenfalls auch über HRS den jeweils niedrigsten Hotelzimmerpreis, die höchstmögliche Zimmerverfügbarkeit und die jeweils günstigsten Buchungs- und Stornierungskonditionen im Internet anzubieten. Vergleichbare Bestpreisklauseln befinden sich in Individualverträgen der HRS mit einzelnen Hotelunternehmen.

Das Bundeskartellamt hat am 20. Dezember 2013 die weitere Durchführung der Bestpreisklausel von HRS untersagt und dem Unternehmen aufgegeben, die Klausel bis zum 1. März 2014 aus ihren Verträgen und allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zu entfernen, soweit sie Hotels in Deutschland betreffen. Der Beschluss ist sofort vollziehbar. Gegen den Beschluss hat HRS am 20. Januar 2014 Beschwerde eingelegt. Das Bundeskartellamt hat zeitgleich mit dem Untersagungsbeschluss Verfahren gegen Booking und Expedia eingeleitet, die vergleichbare Bestpreisklauseln praktizieren.

Nach Auffassung des Bundeskartellamtes verstößt HRS durch die mit ihren Hotelpartnern vereinbarten Bestpreisklauseln gegen § 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und Art. 101 Abs. 1 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV). Betroffen ist der deutsche Markt für die Vermittlungsdienstleistungen der Hotelportale (Hotelportalmarkt). Auf diesem Markt bewirken die in den AGB der HRS und in entsprechenden Individualverträgen enthaltenen Bestpreisklauseln eine spürbare Wettbewerbsbeschränkung

¹ Die hier verwendete Definition „Hotelportal“ umfasst Internetplattformen, die auf der Grundlage von direkten Verträgen mit Hotels sowohl einzelne Hotelübernachtungen als ggf. auch weitere Reisedienstleistungen vermitteln.

zwischen den Hotelportalen und zwischen den Hotelunternehmen. Angesichts eines Marktanteils der HRS von über 30% sind die Bestpreisklauseln nicht nach der Vertikal-GVO freigestellt.² Die Bestpreisklauseln erfüllen auch nicht die Voraussetzungen für eine Einzelfreistellung nach § 2 Abs. 1 GWB / Art. 101 Abs. 3 AEUV. Durch die Anwendung der Bestpreisklauseln hat HRS die von ihr abhängigen kleinen und mittleren Hotelunternehmen nach Auffassung des Bundeskartellamtes unbillig behindert und damit auch gegen § 20 Abs. 1 i.V.m. § 19 Abs. 1, 2 Nr. 1 GWB verstoßen.

Im Einzelnen:

Sachlich betroffener Markt ist der Markt für die Vermittlungsdienstleistungen von Hotelportalen. Auf diesem Hotelportalmarkt werden online-Dienstleistungen zur Vermittlung von Hotelzimmern angeboten, die nicht mit dem offline-Vertrieb – beispielsweise über Reisebüros oder an der Hotelrezeption – austauschbar sind. Weil Hotelportale dem Hotelkunden die Funktionen „Suchen, Vergleichen und Buchen“ in einem für ihn komfortablen Dienstleistungspaket anbieten, gehören hoteleigene Webseiten und andere spezialisierte Portale nicht zum Hotelportalmarkt. Online-Reisebüros und Reiseveranstalterportale haben i.d.R. keine direkten vertraglichen Bindungen mit den Hotelunternehmen und sind daher auf einer anderen Marktstufe als Hotelportale tätig; dies gilt auch für Metasuchmaschinen, die im Gegensatz zu Hotelportalen nur einen Preisvergleich anbieten und die angeschlossenen Hotelportale (und z.T. große Hotels bzw. Hotelketten) mit den Endkunden verbinden.

Räumlich ist von einem deutschlandweiten Markt für Hotelportale auszugehen. Zwar handelt es sich bei den hier betroffenen Hotelportalen um Internetplattformen, die für beide Marktgegensenden technisch weltweit zugänglich sind. Gleichwohl ist der Hotelportalmarkt weder ein weltweiter Markt noch ein europäischer Markt, weil die auf ihm tätigen Unternehmen unterschiedlich stark ausgeprägte wirtschaftliche Schwerpunkte und unterschiedliche Gebietspräsenz haben sowie inhaltlich und im Hinblick auf ihre Werbung auf nationale Märkte ausgerichtet sind. Die Ausrichtung einzelner Hotelportale auf den deutschen Markt zeigt sich u.a. an den im europaweiten Vergleich deutlich höheren Einnahmen, die durch Provisionszahlungen von in Deutschland gelegenen Hotels erzielt wurden, der deutlich höheren Anzahl der Buchungen aus Deutschland und der für deutsche Hotels gebuchten Betten. Bedeutsam ist auch die im europäischen Vergleich z.T. hohe Anzahl von Mitarbeitern in Deutschland, die sich um die Hotelakquise bemühen und vor Ort ihre Geschäftsbeziehungen zu den Hotelunternehmen pflegen. Über einschlägige IP-Adressen und Spracheinstellungen

² Siehe § 2 Abs. 1 GWB / Art. 101 Abs. 3 AEUV i. V. m. Art. 2 Vertikal-GVO (VO (EU) Nr. 330/2010 der Kommission vom 20.04.2010 über die Anwendung von Art. 101 Abs. 3 AEUV auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen, ABl. L 102/1).

machen Hotelportale „lokale Webseiten“ zugänglich, die für den deutschen Markt in deutscher Sprache solche Reiseziele prominent auf ihrer Startseite zeigen, die für potentielle Hotelkunden aus Deutschland von besonderem Interesse sind.

Die Bestpreisklauseln der HRS beschränken zunächst den Wettbewerb zwischen den Hotelportalen, indem sie den Hotelportalen den wirtschaftlichen Anreiz nehmen, den HRS-Partnern niedrigere Vermittlungsprovisionen anzubieten, um im Gegenzug Zimmer zu entsprechend günstigeren Preisen oder Konditionen zur Verfügung gestellt zu bekommen. HRS kann ihrerseits ihre Provisionen erhöhen, ohne befürchten zu müssen, dass ihre Partner die Provisionserhöhung durch neue Hotelzimmerpreise an Endkunden weitergeben, welche höher sind als die Preise auf den Portalen ihrer Wettbewerber. Bestpreisklauseln behindern auch den vorstoßenden Wettbewerb anderer Buchungsportale und erschweren den Markteintritt neuer Wettbewerber, die sich z.B. durch niedrigere Provisionen oder durch neue Absatzstrategien auf dem Markt etablieren wollen.

Im Verhältnis zwischen den Hotelunternehmen beschränken die Bestpreisklauseln den Wettbewerb um den besten Preis und um das jeweils beste Zimmerangebot. Hotelunternehmen können weder Preisvorteile in Form niedrigerer Provisionen an die Endkunden weitergeben noch flexibel auf bestimmte Wettbewerbssituationen reagieren, ohne dass zugleich ihre Gesamtstrategie betroffen ist. Spezielle – im Vergleich zum HRS-Portal preismäßig niedrigere – Angebote auf anderen Portalen sind nicht möglich. Die Verpflichtungen aus Bestpreisklauseln der HRS betreffen überdies alle Vertriebskanäle und damit die gesamte Vertriebsstrategie der Hotelunternehmen.

Die durch die HRS-Bestpreisklausel bewirkten Wettbewerbsbeschränkungen werden durch die Bestpreisklauseln der beiden anderen großen in Deutschland tätigen Portalunternehmen, Booking und Expedia, verstärkt. Da die drei größten Portalunternehmen auf dem deutschen Hotelportalmarkt einen gemeinsamen Marktanteil von etwa 90% erreichen und die deutschen Hotelunternehmen oftmals Partner aller drei großen Hotelportale sind, ist die übergroße Mehrheit der deutschen Hotelunternehmen verpflichtet, sich den Bedingungen einer Bestpreisklausel zu unterwerfen.

Die Bestpreisklauseln der HRS sind nicht durch die Vertikal-GVO freigestellt.³ Zwar handelt es sich bei den Bestpreisklauseln um vertikale Beschränkungen, die grundsätzlich unter die Privilegierung der Vertikal-GVO fallen könnten.⁴ Allerdings ist der wertmäßige Marktanteil von

³ §Art. 2 Abs. 1 der VO (EU) Nr. 330/2010 der Kommission vom 20. April 2010 über die Anwendung von Art. 101 Abs. 3 AEUV auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen (Vertikal-GVO).

⁴ Art. 2 Abs. 1 Vertikal-GVO

HRS zu keinem in der jüngeren Vergangenheit liegenden Zeitpunkt unter 30% gefallen⁵ und lag auch noch im Jahr 2012 über 30%, sodass bereits die Freistellungsvoraussetzung des Art. 3 Abs. 1 Vertikal-GVO nicht erfüllt ist.

Eine Einzelfreistellung der Bestpreisklauseln nach § 2 Abs. 1 GWB/Art. 101 Abs. 3 AEUV kommt vorliegend nicht in Betracht, weil nicht alle Einzelfreistellungsvoraussetzungen erfüllt sind.

- (1) Eine effizienzsteigernde und im Ergebnis wettbewerbsfördernde Wirkung der Bestpreisklauseln, etwa durch Beseitigung eines Trittbrettfahrerproblems, ist – wenn überhaupt vorhanden – allenfalls sehr gering. Kern eines möglichen Trittbrettfahrerproblems ist die Gefahr, dass einem Hotelportal aufgrund von unterschiedlichen Preisen eines Hotels auf den verschiedenen Hotelportalen Provisionseinnahmen entgehen, weil Hotelkunden sich für das über ein anderes Hotelportal angebotene preisgünstigere Hotelzimmer entscheiden. Dies könnte die Anreize für Hotelportale reduzieren, Investitionen vorzunehmen, die sich positiv auf deren Angebotsqualität auswirken und den Qualitätswettbewerb zwischen den Portalen intensivieren.

Die Investitionen der HRS betreffen jedoch nur zu einem sehr geringen Anteil Investitionen, die nur auf Grund der Vertragsverhältnisse mit bestimmten Hotelunternehmen entstehen und nicht für den Vertrieb von Übernachtungsleistungen anderer Hotelunternehmen eingesetzt werden können. Negative Investitionsanreize mit Blick auf die Qualität der Portaldienstleistung sind auch deshalb nicht zu erwarten, weil die Qualität und die davon abhängige Reichweite des Angebots für den wirtschaftlichen Erfolg eines Hotelportals ohnehin von entscheidender Bedeutung sind und ein entsprechender Wettbewerb auch ohne die Verwendung von Bestpreisklauseln zu erwarten ist.

- (2) Die Bestpreisklauseln sind nicht unerlässlich, um etwaige Effizienzgewinne zu erzielen, da alternative Geschäftsmodelle, z.B. Servicegebühren der Hotelkunden oder Bezahlung durch die Hotelpartner („cost-per-click“ oder Listungsgebühr) oder differenzierte Provisionsmodelle möglich sind, die HRS eine Amortisierung ihrer Investitionen ermöglichen.

⁵ 2011 jedenfalls zusammen mit Hotel.de

- (3) Eine angemessene Beteiligung der Verbraucher an etwaigen Effizienzgewinnen ist ebenfalls nicht zu erkennen. Da die Hotelunternehmen, die Bestpreisklauseln einhalten, ihre Preise nur auf allen Portalen gleichzeitig senken können, führen Bestpreisklauseln nicht zu niedrigeren Hotelpreisen. Auch ein höheres Maß an Transparenz ist nicht zu erwarten, da Transparenz im Internet bereits durch Preisvergleichsportale hergestellt ist.
- (4) Die Bestpreisklauseln schränken den Preiswettbewerb zwischen den Hotelportalen und zwischen den Hotelunternehmen weitgehend ein. Die marktabstottende Wirkung der HRS-Bestpreisklauseln wird durch die weitreichende Abdeckung des deutschen Hotelportalmarktes mit Bestpreisklauseln verstärkt. Ob die Marktanteilsschwankungen im stark wachsenden deutschen Hotelportalmarkt ein Indiz für einen hinreichenden Qualitätswettbewerb darstellen, kann offen bleiben.

Die Durchführung der Bestpreisklauseln stellt zudem eine unbillige Behinderung der von HRS abhängigen kleinen und mittleren Hotelpartner dar und verstößt daher auch gegen § 20 Abs. 1 i.V.m. § 19 Abs. 1, 2 Nr.1 GWB.

Gegenstand der Abstellungsverfügung in diesem Verfahren ist nicht das „Top Quality“ Siegel der HRS. Mit diesem Siegel erscheint das teilnehmende Hotel auf dem HRS-Portal, wenn es mit HRS eine entsprechende Vereinbarung getroffen hat und die Bedingungen für die Gewährung des Siegels, wie u.a. „objektiv günstige Preise“, einhält. Gleichwohl wird das Bundeskartellamt genau beobachten, ob sich die Verwendung des Siegels durch HRS im Ergebnis ähnlich wie die in den AGB und in Individualverträgen der HRS enthaltenen Bestpreisklauseln auf den Markt auswirkt. Hierbei ist aus wettbewerblicher Sicht insbesondere von Bedeutung, ob HRS das „Top Quality“ Siegel mit weiteren Gegenleistungen für Hotelunternehmen, z.B. in Form eines besseren Rankings oder niedrigerer Provisionen, verbindet und in welchem Umfang Hotelunternehmen von dem Siegel Gebrauch machen.

Innerhalb der Europäischen Union war insbesondere das britische Office of Fair Trading (OFT) mit Verfahren zur Überprüfung von Klauseln in Vertragswerken von Hotelportalen befasst. Derzeit werden weitere Verfahren von den Kartellbehörden in verschiedenen europäischen Staaten geführt. Das Bundeskartellamt hat im laufenden Verfahren gegen HRS eng mit dem OFT sowie mit der Europäischen Kommission und den anderen europäischen Staaten im Rahmen des European Cooperation Network (ECN) kooperiert.