

Dokument	SZK 2024 42
Autor	Johannes Stamm
Titel	Das Handelsvertreterprivileg in der EU und der Schweiz
Seiten	42-47
Publikation	Schweizerische Zeitschrift für Kartellrecht
Herausgeber	Nicolas Diebold, Mani Reinert, Richard Stäuber, Monique Sturny
ISSN	2813-0715
Verlag	Schulthess Juristische Medien AG

SZK 2024 42

Das Handelsvertreterprivileg in der EU und der Schweiz

Johannes Stamm, MLaw, LL.M., Rechtsanwalt, Zürich*

Der folgende Beitrag gibt einen Überblick darüber, wann eine Vertragsbeziehung nach den revidierten EU-Vertikalleitlinien als echtes Handelsvertreterverhältnis einzustufen ist. Dabei werden insbesondere die wichtigsten Regeln zur Risikotragung dargestellt. Diese werden gemäss Lehre und Rechtsprechung für die Schweiz grundsätzlich – aber wohl nicht vollständig – übernommen. Das Ausmass des Swiss Finish ist noch nicht abschliessend geklärt.

The following contribution provides an overview of when a contractual relationship is to be categorized as a genuine agency agreement under the revised EU Vertical Guidelines. In particular, the most important rules on risk assumption are presented. According to doctrine and case law, these are generally (but not entirely) adopted for Switzerland. The extent of the Swiss Finish has not yet been conclusively clarified.

I. Ausgangslage

Der Vertrieb über Agenten ist in der Praxis häufig anzutreffen. In jüngerer Zeit stellen Hersteller für den Vertrieb ihrer Produkte zunehmend auf Agentensysteme um (z.B. im Automobilvertrieb¹). Der Agent ist insbesondere für den An- und Verkauf sowie für die Marktpflege besorgt.² Für die kartellrechtliche Beurteilung ist dabei zentral, ob es sich um ein «echtes» Agenturverhältnis handelt. Von einem echten Agenturverhältnis geht man aus, wenn nicht der Agent, sondern der Auftraggeber die bedeutenden wirtschaftlichen und finanziellen Risiken des An- und Verkaufs der Waren und Dienstleistungen trägt.³ Dabei übt der Agent bei der echten Agentur eine blosser Hilfstätigkeit für den Auftraggeber aus und tritt nicht als unabhängiger Marktteilnehmer auf.⁴ Der Auftraggeber kann dem echten Agenten weitgehende Vorschriften zum Vertrieb, insbesondere zum Verkaufspreis und zum Vertriebsgebiet machen, ohne gegen das Kartellrecht zu verstossen. Da der Auftraggeber die wirtschaftlichen Risiken selber trägt, sind die

* Johannes Stamm, MLaw, LL.M., Rechtsanwalt, ist Associate bei Walder Wyss AG in Zürich.

1 Vgl. *Peter Ilg*, Autohändler werden zu Maklern: Die Automobilindustrie beendet das Feilschen um Neuwagenpreise, NZZ online vom 2. Mai 2023, <<https://www.nzz.ch/mobilitaet/agenturmodell-autohersteller-verkaufen-haendler-werden-agenten-ld.1735972>> (zuletzt besucht am 6. Januar 2024).

2 *Simon Bangerter/Beat Zirlick*, in: Roger Zäch et al. (Hrsg.), Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (KG), Kommentar, Zürich/St. Gallen 2018, [Art. 4 Abs. 1 KG](#) N 24.

3 *Mani Reinert*, in: Marc Amstutz/Mani Reinert (Hrsg.), Kartellgesetz, Basler Kommentar, 2. A., Basel 2021, [Art. 4 Abs. 1 KG](#) N 367.

4 Vgl. zur wirtschaftlichen Selbständigkeit auch EuGH, Urteil [C-217/05 vom 14. Dezember 2006](#), CEES, Rz. 32 f.



Vereinbarungen zwischen ihm und einem echten Agenten in Bezug auf den Vertrieb der Vertragsware nicht als Wettbewerbsabreden zwischen Unternehmen im Sinne von [Art. 4 Abs. 1 KG](#)⁵ zu qualifizieren.⁶ Man spricht diesfalls vom sogenannten *Handelsvertreterprivileg* – eine Terminologie aus dem europäischen Kartellrecht.⁷ Demgegenüber handelt es sich nicht um eine echte Agentur, wenn der Auftraggeber wesentliche Risiken des Vertriebs auf den Agenten überwälzt. In diesem Fall gelten die üblichen kartellrechtlichen Bestimmungen zu den Vertriebsverträgen. Insbesondere ist eine Preisbindung zweiter Hand unzulässig und sanktionsbedroht (Art. 5 Abs. 4 i.V.m. [Art. 49a KG](#)). Auch Zuweisungen von Vertriebsgebieten sind nicht beliebig möglich (insb. kein absoluter Gebietsschutz).

Die Anwendung des Konzepts des Handelsvertreterprivilegs in der Schweiz ist noch nicht höchstrichterlich geklärt. Das Bundesgericht hat in einem jüngeren Urteil offengelassen, ob das Handelsvertreterprivileg in der Schweiz überhaupt gelten soll.⁸ Jedoch sprechen sich so-

SZK 2024 42, 43

wohl die Lehre⁹ als auch die WEKO bzw. das Sekretariat der WEKO¹⁰ und das Bundesverwaltungsgericht¹¹ grundsätzlich für die Geltung des Handelsvertreterprivilegs aus. Auch wenn sich das Sekretariat der WEKO teilweise ausführlicher mit dem Konzept des Handelsvertreterprivilegs auseinandergesetzt hat,¹² fehlt es in der Schweizer Praxis aber noch an einem Anwendungsbeispiel, anhand dessen dem Handelsvertreterprivileg umfassende inhaltliche Konturen verliehen werden könnten.

Es bietet sich an, zur Beurteilung des Handelsvertreterprivilegs das EU-Kartellrecht heranzuziehen. Die Orientierung am Recht der EU schafft zum einen Rechtssicherheit. Zum anderen besteht auch ein wirtschaftliches Interesse an der Angleichung an das europäische Recht.

Ansonsten müssten gerade internationale Unternehmen Vertriebssysteme in der Schweiz und in der EU unterschiedlich strukturieren. Auch die WEKO, das Sekretariat der WEKO und die Gerichte verweisen in ihren Ausführungen wiederholt auf die Praxis der EU.¹³ Das Sekretariat der WEKO will zwar die rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen der Schweiz berücksichtigen.¹⁴ Noch fehlt es aber einem allfälligen Swiss Finish des Handelsvertreterprivilegs an Konturen. In der EU hat sich hingegen bereits eine differenzierte Praxis zum Handelsvertreterprivileg etabliert, wobei die Leitlinien für vertikale Beschränkungen¹⁵ die aus der Gerichtspraxis abgeleiteten Prüfungsgrundsätze darlegen. Diese Grundsätze sind die folgenden:

II. Das Handelsvertreterprivileg in der EU

A: Person des Handelsvertreters

Juristische oder natürliche Person; ist damit beauftragt, im eigenen Namen oder im Namen des Auftraggebers Kauf- oder Dienstleistungsverträge auszuhandeln oder abzuschliessen.¹⁶

-
- ⁵ Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen vom 6. Oktober 1995 (Kartellgesetz, KG; SR 251).
- ⁶ BSK KG-*Reinert* (Fn. 3), [Art. 4 Abs. 1 KG](#) N 391.
- ⁷ [RPW 2017/4, 701 Rz. 48](#), *Vertrieb ausländischer Zeitschriften*; [RPW 2020/2, 633 Rz. 65](#), *AdBlue*.
- ⁸ [BGE 148 II 321 E. 6.5 ff.](#), *Les Editions Flammarion SA*.
- ⁹ BSK KG-*Reinert* (Fn. 3), [Art. 4 Abs. 1 KG](#) N 364 ff.; *Bangerter/Zirlick* (Fn. 2), [Art. 4 Abs. 1 KG](#) N 24; *Hadi Mirzai/Marquard Christen*, Handelsvertreterverhältnisse im Kartellrecht – Darstellung und Würdigung der Schweizer Praxis im Kontext der Rechtslage der EU, Jusletter vom 15. Oktober 2018, Rz. 41 ff.; wohl auch *Rolf Weber/Stephanie Volz*, Fachhandbuch Wettbewerbsrecht, 2. A., Zürich 2023, S. 15.
- ¹⁰ [RPW 2013/4, 481 Rz. 32 ff.](#), *Costa Kreuzfahrten*; [RPW 2016/1, 79 Rz. 95 ff.](#), *Online-Buchungsplattformen*; [RPW 2017/4, 702 Rz. 50](#), *Vertrieb ausländischer Zeitschriften*; [RPW 2020/2, 633 Rz. 65](#), *AdBlue*.
- ¹¹ BVGer, Urteil [B-3975/2013](#) vom 30. Oktober 2019, *Les Editions Flammarion SA*, E. 6.3.
- ¹² Vgl. *Mirzai/Christen* (Fn. 9), welche die bisherigen Behördenpraxis (insbesondere auch in Beratungen nach [Art. 23 KG](#)) zusammenfassen und dann anschaulich zusammensetzen.
- ¹³ Vgl. etwa [RPW 2017/4, 702 Rz. 50](#), *Vertrieb ausländischer Zeitschriften*; [RPW 2020/2, 633 Rz. 65](#), *AdBlue*.
- ¹⁴ [RPW 2013/4, 481 Rz. 34](#), *Costa Kreuzfahrten*; für die Schweiz dürfte sich insbesondere die Frage stellen, ob Parallelimporte beschränkt werden dürfen.
- ¹⁵ Leitlinien für vertikale Beschränkungen vom 30. Juni 2022 (EU-Vertikalleitlinien; ABI. 2022 C 248, S. 1 ff.); BVGer, Urteil [B-3975/2013](#) vom 30. Oktober 2019 *Les Editions Flammarion SA* E. 6.3.
- ¹⁶ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 29.

**B: Vom Auftraggeber zu tragende Risiken**

1. Der Auftraggeber muss die bedeutenden finanziellen und wirtschaftlichen Risiken des Vertriebs tragen, um vom Handelsvertreterprivileg zu profitieren (vgl. aber Einschränkung in B.2).¹⁷ Dies sind insbesondere:

a) *Vertragsspezifische Risiken*: Diese hängen unmittelbar mit den Verträgen zusammen, die der Handelsvertreter für den Auftraggeber geschlossen oder ausgehandelt hat.¹⁸

SZK 2024 42, 44*Beispiele:*

Lagerung der Vertragswaren (insb. Finanzierung von Lagerbeständen)¹⁹/²⁰

eigenständige Rückkaufspflicht gegenüber dem Kunden²¹

Vorfinanzierung der Vertragsware²²

Gefahr des zufälligen Untergangs der Waren²³

Kosten im Zusammenhang mit der Lieferung von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen²⁴

Haftung für Nichterfüllung des Vertrags durch vermittelte Dritte²⁵

Haftung für Verluste oder Schäden bei Lieferung der Ware bzw. Erbringung der Dienstleistung²⁶

b) *Marktspezifischen Investitionsrisiken*: Darunter fallen Investitionen, um eine bestimmte Art von Vertrag abzuschließen oder auszuhandeln; solche Investitionen können nicht für andere Geschäfte genutzt oder nur mit erheblichem Verlust veräußert werden.²⁷

Beispiele:

Investition eines Tankstellenbetreibers in einen Kraftstofftank²⁸

Finanzierung von Werbeaktionen,²⁹ wie etwa Werbung für Strecken oder Zielorte bei Reisebüros³⁰

Werkzeuge, welche nur für Produkte der Auftraggebermarke eingesetzt werden können³¹

Mitarbeiterschulungen³² im Hinblick auf spezifische Produktspezifikationen;

Ausrüstung der Mitarbeiter mit Kleidern mit Logo des Auftraggebers³³

c) *Risiken in Verbindung mit anderen Tätigkeiten* für den Auftraggeber auf demselben sachlich relevanten Markt, die der Handelsvertreter auf Verlangen des Auftraggebers auf eigenes Risiko durchführt.³⁴

Beispiel: Ein Kleiderhersteller verlangt, dass der Vertriebspartner nebst dem Vertrieb als Handelsvertreter gewisse Kleider auch als unabhängiger Händler und damit auf eigene Kosten und Risiken vertreibt.

SZK 2024 42, 45

2. Der Handelsvertreter darf die finanziellen und wirtschaftlichen Risiken (B.1.a bis c) des Vertriebs jedoch in *unerheblichem* Umfang mittragen.³⁵

Beispiele:

Übernahme von Übersetzungs- oder Reisekosten³⁶

17 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 30.

18 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 31 lit. a.

19 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 31 lit. a; EuGH, Urteil [C-217/05 vom 14. Dezember 2006](#), *CEES*, Rz. 54.

20 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. c.

21 *Jochen Hoffmann*, in: Manfred A. Dausen (Begründer)/Markus Ludwigs (Hrsg.), *Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts*, 59. A., München 2023, Band 1, Kartellrecht Rn. 199.

22 *Hoffmann* (Fn. 21), Kartellrecht Rn. 199.

23 EuGH, Urteil [C-279/06 vom 11. September 2008](#), *Cepsa*, Rz. 38.

24 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. b.

25 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. d.

26 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. e.

27 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 31 lit. b.

28 EuGH, Urteile [C-279/06 vom 11. September 2008](#), *Cepsa*, Rz. 39; [C-217/05 vom 14. Dezember 2006](#), *CEES*, Rz. 59; EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. g.

29 EuGH, Urteile [C-279/06 vom 11. September 2008](#), *Cepsa*, Rz. 39; [C-217/05 vom 14. Dezember 2006](#), *CEES*, Rz. 59.

30 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. g.

31 BSK *KG-Reinert* (Fn. 3), [Art. 4 Abs. 1 KG](#) N 382.

32 Vgl. EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. g.

33 *Bastian Müller*, in: Christoph Liebscher et al., *Handbuch EU-Gruppenfreistellungsverordnungen*, 3. A., München 2023, Der Handelsvertreterbetrieb Rz. 94.

34 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 31 lit. c.

35 EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 32.

36 EuG, Urteil T-418/10 vom 15. Juli 2015, *Voestalpine*, Rz. 147.



	<p>beim Autovertrieb die Pflicht des Handelsvertreters, einen Vorführwagen zu erwerben und einen Kundendienst zu betreiben³⁷</p> <p>3. Nicht im Wortlaut geregelt und gleichzeitig umstritten sind die Folgen der Übernahme des <i>Delkredererisikos</i>. Wird dieses Risiko dem Handelsvertreter überbunden, sollte das Handelsvertreterprivileg aber mindestens dann Bestand haben, wenn das Risiko unbedeutend ist oder vom Auftraggeber angemessen entschädigt wird.³⁸</p>
C: Frei zu allozierende Risiken	<p>Risiken, die mit der <i>Erbringung der Handelsvertreterleistung im Allgemeinen</i> zusammenhängen, dürfen dem Handelsvertreter demgegenüber <i>gänzlich</i> überbunden werden, ohne dass das Handelsvertreterprivileg entfällt.</p> <p><i>Beispiele:</i></p> <p>Das Risiko für Investitionen in Geschäftsräume oder Angestellte, welche für Tätigkeiten jeder Art eingesetzt werden können.³⁹ Dies dürften insbesondere EDV-Anlagen, Büromöbel oder das Aufsetzen einer eigenen Website sein.⁴⁰ Ebenso erfasst sind wertbeständige Anlagen, wie Werkbänke und Hebebühnen.⁴¹ Werbeaktionen sind als allgemeine Investition anzusehen, wenn sie den Handelsvertreter und nicht die vertriebenen Produkte zum Gegenstand haben.⁴²</p> <p>Die Abhängigkeit der Vergütung des Handelsvertreters von seinem Erfolg.⁴³ Das Risiko, dass die Kunden ausbleiben, kann genauso dem Handelsvertreter auferlegt werden wie das Risiko des Erwerbsausfalls bei Krankheit.</p>
D: Bedeutung des Eigentums an der Vertragsware	<p>Der Handelsvertreter sollte grundsätzlich kein Eigentum an den Handelswaren erwerben (Ausnahme: für eine kurze Zeit und ohne Kosten und Risiken).⁴⁴ Es ist zwar wahrscheinlich, dass mit dem Eigentum auch die Risiken übergehen.⁴⁵ Dennoch wird dem Eigentum nur Indizwirkung zugesprochen.⁴⁶</p> <p>SZK 2024 42, 46</p>
E: Methodik der Risiko- bzw. Kostenallokation	<p>Es werden keine bestimmten Vorgaben zur Risiko- bzw. Kostenallokation gemacht. Entscheidend ist, dass der Auftraggeber die Risiken bzw. die damit einhergehenden Kosten gemäss tatsächlichen wirtschaftlichen Gegebenheiten trägt.⁴⁷ Als zulässig erachtet werden insbesondere folgende Methoden:⁴⁸</p> <ul style="list-style-type: none">Die Erstattung der tatsächlichen und belegbaren Kosten durch den AuftraggeberDie Ausrichtung eines Pauschalbetrags durch den AuftraggeberDie Ausrichtung eines Beitrags in Abhängigkeit von einem festen Prozentsatz des Erlöses <p>Die Kosten- und Risikobeiträge sind strikt von der Entschädigung und anderen Zahlungen an den Handelsvertreter zu unterscheiden.⁴⁹</p> <p><i>Beispiele:</i></p> <p>Es ist zulässig, dass der Handelsvertreter Transportdienstleistungen oder die Lagerung übernimmt, wenn der Auftraggeber Kosten und Risiken hierfür übernimmt.⁵⁰</p> <p>Ebenso kann der Handelsvertreter Gewährleistungshandlungen an den vermittelten Fahrzeugen vornehmen, sofern er dafür vom Auftraggeber separat entschädigt wird.⁵¹</p>
F: Prüfung der Risiko- und Kostenallokation	<p>Die Einzelfallprüfung der Risikoallokation erfolgt grundsätzlich anhand der Vergütung des Handelsvertreters.⁵² Die Vergütung des Handelsvertreters darf daher nicht erheblich vom Eintreten oder Ausbleiben der vom Auftraggeber zu tragenden Risiken abhängen. Das Handelsvertreterprivileg entfällt, wenn auch nur eine der aufgeführten Arten von Risiken bzw. Kosten (vgl. oben B) in erheblichem Umfang vom Handelsvertreter getragen wird.⁵³</p>
G: Umfang des Privilegs	<p>Ein allfälliges Handelsvertreterprivileg erfasst nur Absprachen in Bezug auf den Vertrieb der Vertragsware bzw. -dienstleistung.⁵⁴</p>

- ³⁷ EuG, Urteil T-325/01 vom 15. September 2005, *DaimlerChrysler*, Rz. 108 f. u. 110. Vor dem Hintergrund von Art. 5 lit. a–c der Verordnung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeugsektor vom 29. November 2023 (KFZ-Verordnung, [KFZV](#); SR 251.6) stellt sich die Frage, ob in der Schweiz ein Agent zum Kundenservice verpflichtet werden dürfte.
- ³⁸ Vgl. Müller (Fn. 33), *Der Handelsvertreterbetrieb* Rz. 69; für die Schweiz vgl. *Mirzai/Christen* (Fn. 9), Rz. 31 (mit Zusammenfassung zur Beratung 54-0419 vom 31. August 2012, *Logistikdienstleistungen*) und Rz. 45.
- ³⁹ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 32.
- ⁴⁰ Müller (Fn. 33), *Der Handelsvertreterbetrieb* Rz. 58.
- ⁴¹ Müller (Fn. 33), *Der Handelsvertreterbetrieb* Rz. 95.
- ⁴² Müller (Fn. 33), *Der Handelsvertreterbetrieb* Rz. 97.
- ⁴³ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 32.
- ⁴⁴ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. a.
- ⁴⁵ EuGH, Urteil [C-217/05 vom 14. Dezember 2006](#), *CEES*, Rz. 52.
- ⁴⁶ Müller (Fn. 33), *Der Handelsvertreterbetrieb* Rz. 105 f.
- ⁴⁷ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 34.
- ⁴⁸ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 35.
- ⁴⁹ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 35.
- ⁵⁰ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 33 lit. c und f; Müller (Fn. 33), *Der Handelsvertreterbetrieb* Rz. 61 f.
- ⁵¹ EuG, Urteil T-325/01 vom 15. September 2005, *DaimlerChrysler*, Rz. 110 f.
- ⁵² EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 32.
- ⁵³ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 32 und 34.
- ⁵⁴ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 43.



Beispiele für vom Privileg erfasste Klauseln:

Preisbindung zweiter Hand⁵⁵
Gebietszuweisungen⁵⁶
Kundenzuweisungen⁵⁷
Vereinbarungen, welche die Beziehung zwischen Handelsvertreter und Auftraggeber regeln, bleiben dem Kartellrecht unterworfen.⁵⁸

SZK 2024 42, 47

Beispiele für nicht vom Privileg erfasste Klauseln:

Exklusivklauseln oder Wettbewerbsverbote⁵⁹

H: Kombination mit unabhängiger Händlertätigkeit für gleichen Auftraggeber

Der Beauftragte kann für den gleichen Auftraggeber sowohl als Handelsvertreter als auch als unabhängiger Händler tätig sein und profitiert vom Handelsvertreterprivileg, wenn:

a) die jeweiligen Tätigkeiten, Risiken und Kosten klar voneinander abgrenzt werden können;

b) die Aufnahme der Handelsvertreterstätigkeit freiwillig erfolgt.⁶⁰

Zu beachten ist jedoch, dass Vereinbarungen in der Rolle als Handelsvertreter die Tätigkeit als unabhängiger Händler beeinflussen können.⁶¹ Eine solche indirekte Einflussnahme auf die Tätigkeit als unabhängiger Händler muss einer kartellrechtlichen Prüfung standhalten.⁶² Wechselwirkungen sind jedoch unwahrscheinlich, wenn die in der Doppelrolle vertriebenen Produkte verschiedene Märkte betreffen.⁶³

⁵⁵ EuGH, Urteil [C-217/05 vom 14. Dezember 2006](#), *CEES*, Rz. 63; EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 41.

⁵⁶ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 41.

⁵⁷ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 41.

⁵⁸ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 43.

⁵⁹ EuGH, Urteil [C-279/06 vom 11. September 2008](#), *Cepsa*, Rz. 38; vgl. in diesem Zusammenhang auch [BGE 148 II 321 E. 6.5 ff.](#), *Les Editions Flammarion SA*, in welchem eine den Auftraggeber einschränkende Klausel zu Recht nicht als Gegenstand des Handelsvertreterprivilegs eingestuft wurde.

⁶⁰ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 36.

⁶¹ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 37 f.

⁶² EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 38 und 45.

⁶³ EU-Vertikalleitlinien (Fn. 15), Rz. 38.