

Enge Bestpreisklauseln von Booking.com rechtswidrig

Das Hotelbuchungsportal booking.com verwendete in der Vergangenheit gegenüber teilnehmenden Hotels sog. enge Bestpreisklauseln. Der Bundesgerichtshof entschied nun, dass diese nicht mit dem Kartellrecht vereinbar waren.

Auf dem Hotelbuchungsportal Booking.com werden Direktbuchungen von Hotelzimmern vermittelt. Bei Vertragsschluss eines Kunden mit dem jeweiligen Hotel erhielt der Portal-Betreiber eine erfolgsabhängige Provision. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen von Booking.com sahen in der Vergangenheit sog. enge Bestpreisklauseln vor. Danach war es Hotels verboten, ihre Zimmer auf der eigenen Internetseite zu niedrigeren Preisen bzw. besseren Konditionen anzubieten als auf booking.com.

Was jedoch erlaubt war, war das Anbieten auf anderen Online-Buchungsportalen oder offline, sofern dafür online keine Werbung erfolgte. Das Bundeskartellamt stellte diesbezüglich fest, dass eine solche Klausel kartellrechtswidrig sei. Damit wurde booking.com die weitere Verwendung ab 01.02.2016 untersagt, woran sich das Hotelbuchungsportal auch hielt.

Im Rahmen einer Beschwerde seitens des Hotelbuchungsportals hatte das OLG Düsseldorf die Verfügung des Bundeskartellamts jedoch zwischenzeitlich aufgehoben. Es hatte angenommen, dass die engen Bestpreisklauseln zwar den Wettbewerb beeinträchtigten. Sie seien jedoch als notwendige Nebenabreden der Vermittlungsverträge mit den Hotelunternehmen nicht von einem Kartellverbot erfasst.

Gegen diese Entscheidung des OLG Düsseldorf klagte das Bundeskartellamt im Rahmen einer Rechtsbeschwerde beim BGH auf Wiederherstellung der ursprünglichen Verfügung.

BGH: Enge Bestpreisklauseln rechtswidrig

Der Kartellsenat des BGH (Beschluss vom 18.05.2021, Az. KVR 54/20 - [Pressemitteilung](#)) hat die Entscheidung des OLG Düsseldorf aufgehoben und die Beschwerde von Booking.com zurückgewiesen.

Zunächst stellten die Richter fest, dass die engen Bestpreisklauseln den Wettbewerb beim Anbieten von Hotelzimmern beschränkten. Die gebundenen Hotels dürften im eigenen Onlinevertrieb keine günstigeren Zimmerpreise und Vertragsbedingungen anbieten als auf Booking.com. Ihnen werde dadurch insbesondere die naheliegende Möglichkeit genommen, die eingesparte Vermittlungsprovision vollständig oder teilweise in Form von Preissenkungen weiterzugeben und dadurch Kunden zu werben.

Die enge Bestpreisklausel könne als Nebenabrede zum Plattformvertrag nur dann vom kartellrechtlichen Verbot ausgenommen sein, wenn sie für dessen Durchführung objektiv



notwendig wäre. Das sei jedoch nicht der Fall. Denn der Zweck des Vertrags zwischen Booking.com und den Hotelunternehmen sei die Online-Vermittlung von Hotelzimmern. Für diesen Vertragszweck sei die enge Bestpreisklausel jedoch keine unerlässliche Nebenabrede.

Fazit

Die Entscheidung des BGH über die von Booking.com in der Vergangenheit verwendeten engen Bestpreisklauseln dürften die Hotelbetreiber mit Erleichterung aufnehmen. Der BGH hat klargestellt, dass Hotelbetreiber auf der eigenen Internetseite günstiger anbieten können.