



Übersicht Kartellrecht

NACH LEHRBUCH VON PROF. DR. JOCHEN GLÖCKNER, LL.M.
DAVID SOEHNER

Farbreihenfolge der Ebenen:



- 1.
- 2.
- 3.

Kartellrechtliche Grundtatbestände		
Kartellverbot		
Begriff des Kartells - Wie wird der Begriff des Kartells definiert?	<ul style="list-style-type: none"> - nicht einheitlicher Sprachgebrauch - eA: für alle Formen kollusiven Verhaltens angewendet, die zu einer Wettbewerbsbeschränkung führen (sollen), also auch für vertikale Abreden - hier: Der Begriff wird dem traditionellen deutschen Sprachgebrauch folgend, als Wettbewerbsbeschränkungen durch kollektives Verhalten im Horizontalverhältnis verstanden - Die Begriffe „Horizontal- und Vertikalverhältnis“ bzw. die jeweiligen Attribute beziehen sich auf die zugrundeliegenden Wettbewerbsverhältnisse 	
Horizontale Vereinbarungen im EU-Kartellrecht		
Reichweite des Verbotstatbestandes:		
Unternehmen als	- Die Wettbewerbsregeln des AEUV richten sich	

Normadressaten

- Definition des Unternehmens
- Feststellung des Vorliegens einer wirtschaftlichen Einheit
- Wer soll durch den Unternehmensbegriff ausgegrenzt werden?

gegen „Unternehmen“

- Das ergibt sich schon aus dem Titel des ersten Abschnitts sowie aus dem Wortlaut der Normen
- Unternehmensbegriff wird **denkbar weit ausgelegt**:
 - St. Rspr.: umfasst **jede eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübende Einrichtung unabhängig von ihrer Rechtsform und der Art ihrer Finanzierung**
 - Also fallen auch Einzelunternehmer, GbRs und öffentlich-rechtliche Einrichtungen unter den Begriff des Unternehmens
- Ob eine **wirtschaftliche Einheit** vorliegt, wird anhand eines „Bündels übereinstimmender Umstände“ ermittelt
- **Ausgegrenzt** werden durch den Unternehmensbegriff insbesondere **Endverbraucher, unselbstständige Arbeitnehmer und öffentlich-rechtliche Körperschaften**, soweit sie hoheitliche Gewalt ausüben
- Normadressaten sind neben Unternehmen auch **Unternehmensvereinigungen**
 - **Gesamtheit von Unternehmen**, die jedenfalls (auch) die Interessen ihrer Mitglieder wahrnimmt
 - **Bsp.:** Industrie-, Handels- und Wirtschaftsverbände
 - Organisation und Rechtsform der Vereinigung sind unbeachtlich
- **Konzerne:** keine Unternehmensvereinigungen iSd Art. 101 I AEUV
 - Ein Konzern ist **eine wirtschaftliche Zusammenfassung von rechtlich selbstständigen Unternehmen unter einheitlicher Leitung**
 - **Prüfungspunkt „Unternehmen“:** Daher sind sowohl der Konzern selbst als auch die in ihm zusammengefassten Unternehmen aufgrund ihrer **rechtlichen Selbstständigkeit** jeweils **eigene Kartellrechtssubjekte**
 - **Berücksichtigung auf Ebene der Wettbewerbsbeschränkung:** Verhaltensweisen **zwischen den**

	<p>Unternehmen eines Konzerns sind vom Kartellverbot ausgenommen, soweit die beteiligten Unternehmen trotz ihrer Selbstständigkeit derart verbunden sind, dass sie bei wirtschaftlicher Betrachtung eine Einheit darstellen → Konzernprivileg</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Wettbewerbsbeschränkungen können nur vorliegen, wo es Wettbewerb gibt, der den betreffenden Unternehmen aufgrund ihrer Konzernverbundenheit fehlt <p>➔ Dem Konzernprivileg unterfallen jedenfalls Unternehmen bei einer vollständigen Anteilseignerschaft oder einer Mehrheitsbeteiligung</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bei einer Minderheitsbeteiligung müssen zusätzliche Gesichtspunkte einen bestimmenden Einfluss begründen – etwa Mehrheitsstimmrechte 	
<p>Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen:</p>		
<p>Charakter der drei Tatbestandsvarianten</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Alle drei in Art. 101 I AEUV genannten Tatbestandsvarianten stimmen in ihrer Art überein und unterscheiden sich nur in ihrer Intensität und ihren Ausdrucksformen ➔ Als Oberbegriff kann der Begriff der „Abrede“ verwendet werden 	
<p>Vereinbarungen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Erfasst sind sowohl vertragliche als auch quasivertragliche Vereinbarungen - Es reicht aus, dass die Beteiligten den gemeinsamen Willen hinsichtlich eines bestimmten Marktverhaltens zum Ausdruck 	

	<p>bringen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fraglich ist, inwieweit eine gewisse Bindungswirkung erforderlich ist ➔ Wegen der in Art. 101 II AEUV geregelten Nichtigkeit kann von einer wettbewerbswidrigen Verhaltensweise ohnehin keine Bindungswirkung ausgehen ➔ Lit.: faktische Bindungswirkung erforderlich, wohingegen völlig unverbindliche Übereinkünfte unter Auffangtatbestand der abgestimmten Verhaltensweisen fallen soll <ul style="list-style-type: none"> ➤ Grund: die Vereinbarung wird schon an sich sanktioniert, während bei der abgestimmten Verhaltensweise erst die Durchführung maßgeblich ist - EuGH: <i>Gentleman agreements</i> fallen jedenfalls unter den Begriff der Vereinbarung, soweit sie den übereinstimmenden Willen der Parteien getreu zum Ausdruck bringen 	
<p>Aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definition - Abgrenzung zu Parallelverhalten - Herstellung von Reaktionsverbundenheit und Selbstständigkeitspostulat - Abstimmung und Durchführung - Beschlüsse und Unternehmensvereinigungen 	<ul style="list-style-type: none"> - „Aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen“ bilden den Auffangtatbestand ➔ Abgrenzung zu den „Vereinbarungen“: wenn die Koordinierung noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages gediehen ist oder nicht nachgewiesen werden kann - <u>Definition: Koordinierung zwischen Unternehmen, die bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt.</u> - Es muss zum Parallelverhalten abgegrenzt werden: <ul style="list-style-type: none"> ➔ Parallelverhalten ist in einigen Märkten gerade natürlich und soll deshalb nicht verboten werden ➔ Bsp.: vier unabhängige Tankstellen an einer belebten Kreuzung. Alle haben dieselben Preise. Ein Tankstellenbetreiber erhöht die Preise um 3 Cent. Alle anderen folgen. ➔ Nach naturalistischer Betrachtung scheint das Verhalten abgestimmt, weil es 	

gleichförmig ist

- Es sind jedoch die jeweiligen **Marktverhältnisse zu berücksichtigen**
- **Hier:**
 - **Vollständige Transparenz** (Wettbewerber und Abnehmer können sich auf einen Blick einen Überblick über die Preise verschaffen)
 - **Homogene Güter** (Qualität der Kraftstoffe sind gesetzlich normiert und somit weitgehend gleich)
 - **Homogene Kostenstrukturen** (Rohstoffpreise und Kosten der Weiterverarbeitung/Transport variieren kaum + hoher Steueranteil am Endpreis)
 - **Keine spürbaren Wechselkosten für die Abnehmer** (Abnehmer können problemlos zu Konkurrenten wechseln)
- Wettbewerber sind **gezwungen nachzuziehen** und sie werden aufgrund des transparenten Marktes rasch reagieren (so ist der Wettbewerbsvorsprung des Preisbrechers minimal)
- Es wirkt für alle Anbieter abschreckend, ihre Preise überhaupt zu senken
- Letztlich handelt es sich jedoch um **zulässiges Wettbewerbsverhalten**, da es den Wettbewerbern nicht untersagt werden kann, sich marktkonform zu verhalten

- **Herstellung von Reaktionsverbundenheit und Selbstständigkeitspostulat**

- Ein o.g. Oligopol, das eine hohe Wahrscheinlichkeit des Parallelverhaltens birgt, ist zwar von der Kartellrechtsordnung zu akzeptieren, soweit es besteht
- Allerdings soll zumindest das **künstliche Entstehen einer solchen Marktsituation verhindert** werden
- **Grundsatz: Unzulässig ist es, wenn die Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs tritt**
 - **Daher unzulässig:** Ausräumung

von Unsicherheit hinsichtlich gewissen Marktverhaltens durch Informationsaustausch

- ➔ Bereits die **einseitige Information** („Signalling“) kann ohne weiteres eine kartellrechtliche Haftung begründen
- ➔ **Marktinformationssysteme** können allerdings auch schlicht einen **Effizienzgewinn** bedeuten, sie sind dabei allerdings immer in Gefahr, als Abstimmungsinstrumente iSd Art. 101 I AEUV betrachtet zu werden
- ➔ **Der Austausch strategischer Daten** kommt einer Abstimmung gleich, weil er die Unabhängigkeit des Verhaltens der Wettbewerber auf dem Markt verringert und Wettbewerbsanreize mindert
- ➔ **Maßgeblich im Einzelfall: konkrete Marktstruktur**

- **Abstimmung und Durchführung**

- ➔ Im Unterschied zu Vereinbarungen und Beschlüssen, muss hier zusätzlich ein **kausal bewirktes Marktverhalten** der beteiligten Unternehmen vorliegen
- ➔ Dies bedeutet jedoch nicht, dass das entsprechende Marktverhalten bereits zu einer wettbewerbswidrigen Auswirkung geführt hat – es müssen derartige Auswirkungen **bezweckt werden** (Bei Vereinbarungen und Beschlüssen genügt schon die rein objektive Koordinierung)
- ➔ Liegt die entsprechende Verhaltensweise vor, gilt eine **widerlegbare Vermutung** im Hinblick auf die Kausalität

- **Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen**

- ➔ Erfasst sind **sämtliche Akte der Willensbildung und Willensäußerung**, durch die das **Marktverhalten der Mitglieder der Unternehmensvereinigung koordiniert** werden sollen
- ➔ Es soll eine Umgehung des Kartellverbots durch Verbandshandeln verhindert werden
- ➔ Bereits rechtmäßige Verbände haben gegenüber Außenseitern häufig kartellistische Züge,
 - Darüber hinaus: häufig bedienen

	<p>sich Kartelle zur Tarnung gelegentlich nur zu diesem Zweck gegründeter Verbände</p> <p>➔ Fraglich ist, ob wegen des fehlenden Durchführungserfordernisses eine gewisse faktische Verbindlichkeit der Vereinbarung erforderlich ist (insb. wegen Verbandsempfehlungen fraglich)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Unionsorgane legen dies allerdings extensiv aus und zählen auch unverbindliche Verbandsempfehlungen zu den Beschlüssen, wenn sie geeignet sind, das wettbewerbliche Verhalten der Verbandsmitglieder zu koordinieren ➤ Bei einer Befolgung durch die Verbandsmitglieder liegt darüber hinaus eine abgestimmte Verhaltensweise vor ➤ Für die Mitgliedsunternehmen bedeutet dies: Ihre Vertreter müssen sich von den getroffenen Beschlüssen ausdrücklich distanzieren (etwa Sitzungsort umgehend verlassen) und sie dürfen sich nicht an dem beschlossenen oder empfohlenen Verhalten beteiligen 	
<p>Wettbewerbsbeschränkung</p> <ul style="list-style-type: none"> - Voraussetzung für Annahme einer Wettbewerbsbeschränkung 	<ul style="list-style-type: none"> - Die Anforderungen an die Wettbewerbsbeschränkung gelten unabhängig davon, ob es sich um eine Vereinbarung, einen Beschluss oder eine abgestimmte Verhaltensweise handelt - Im Sinne eines Hendiatriis verlangt Art. 101 I AEUV, dass die Abreden den Wettbewerb verhindern, einschränken oder verfälschen → drei Begriffe mit derselben Bedeutung - Der wettbewerbsbeschränkende Charakter einer Abrede besteht in der Einschränkung der wirtschaftlichen Freiheit der an der Abrede Beteiligten ➔ Nicht gemeint sind dagegen Bindungen an „normale“ Rechtsgeschäfte: Wer Kerosin verkauft, ist nun mal an diesen Vertrag 	

	<p>gebunden und kann dieselbe Partie wirtschaftlich nicht anderweitig benutzen</p> <p>➔ Art. 101 I verbietet alle Abreden, durch welche Unternehmen ihre Freiheit zur Aufnahme und Ausübung selbstständiger wirtschaftlicher Tätigkeiten im weitesten Sinne (Forschung, Entwicklung, Lizenzvergabe, Produktion, Vertrieb), zur Wahl ihrer Geschäftspartner, zum Abschluss von Verträgen und zur Gestaltung des Vertragsinhalts (Gegenstand, Mengen, Preise, Konditionen) für eine gewisse Dauer ganz oder teilweise einbüßen.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Es handelt sich bei der Wettbewerbsbeschränkung nicht um ein eigenhändiges Delikt, so dass auch Unternehmen belangt werden können, die den Wettbewerb nur mittelbar beeinflussen, aber zu diesem Zweck Vereinbarungen iSd Art. 101 AEUV geschlossen haben („Kartellwächter“ oder Kartellkoordinatoren als Mittäter) 	
<p>Bezwecken oder bewirken</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Die oben aufgeführten Verhaltensweisen müssen eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken - Es handelt sich dabei um zwei voneinander getrennte Tatbestandsalternativen - Bewirken: Subjektiv nicht vorhergesehene, aber objektiv eintretende Wirkung einer Wettbewerbsbeschränkung <p>➔ Eine wettbewerbsbeschränkende Auswirkung liegt vor, wenn die Vereinbarung eine tatsächliche oder wahrscheinliche spürbare negative Auswirkung auf mindestens einen Wettbewerbsparameter (Preis, Produktionsmenge, Produktqualität, Produktvielfalt, Innovation) hat.</p> <p>➔ Etwa wenn der Wettbewerb zwischen den Parteien der Vereinbarung oder zwischen einer der Parteien und Dritten spürbar verringert wird</p> <p>➔ Zur Bestimmung der marktbeschränkenden Auswirkung bedarf es einer</p>	

	<p>Marktabgrenzung sowie einer Prüfung der hypothetischen Entwicklung der Wettbewerbsverhältnisse</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bezwecken: Subjektiv beabsichtigte, aber tatsächlich nicht notwendigerweise eingetretene Wettbewerbsbeschränkung <ul style="list-style-type: none"> ➔ Hier reicht die abstrakte Eignung zur Wettbewerbsbeschränkung, die aus der Natur der Verhaltensweise folgt, unter Berücksichtigung des jeweiligen rechtlichen und wirtschaftlichen Zusammenhangs ➔ Es bedarf dagegen keiner Wettbewerbsbeschränkungsabsicht der Beteiligten (Es geht nicht um die Sanktionierung des „bösen Willens“) ➔ Von besonderer Relevanz für die Ermittlung des Zwecks einer Vereinbarung sind der Inhalt und die mit ihr verfolgten Ziele sowie der rechtliche und wirtschaftliche Zusammenhang ➔ Hintergrund des Kriteriums ist, dass bestimmte Vereinbarungen ihrer Natur nach bereits schädlich für den Wettbewerb sind und daher eine Prüfung der konkreten Wettbewerbsauswirkungen als nicht erforderlich erscheint ➔ Es muss eine hinreichend konkrete Gefahr begründet werden, um die Annahme einer bezweckten Wettbewerbsbeschränkung angemessen erscheinen zu lassen 	
<p>Eignung zur Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Erforderlich ist ein Unionsbezug <ul style="list-style-type: none"> ➔ Dieser ist in der Form verankert, dass die Wettbewerbsbeschränkung in der Lage sein muss, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen - Das Tatbestandsmerkmal hat kollisionsrechtliche Bedeutung und das Unionsrecht regelt mit der Zwischenstaatlichkeitsklausel seinen eigenen Anwendungsbereich - Die Voraussetzung wird von der Rechtsprechung weit ausgelegt <ul style="list-style-type: none"> ➔ Erfasst sind Waren-, Personen-, Dienstleistungs-, und Kapitalverkehr 	

	<p>zwischen den Mitgliedstaaten</p> <p>→ Es muss sich nach der Gesamtheit objektiver Umstände mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen lassen, dass die wettbewerbsbeschränkende Absprache oder missbräuchliche Verhaltensweise unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder der Möglichkeit nach den Wirtschaftsverkehr zwischen den Mitgliedstaaten in einer Weise beeinflussen kann, welche die Erreichung der Vertragsziele erschwert</p> <p>→ Es genügen schon Absprachen zwischen Unternehmen aus nur einem Mitgliedstaat, wenn Einfuhren oder Ausfuhren aus anderen Mitgliedstaaten betroffen sind, weil es zur Abschottung nationaler Märkte innerhalb der Union beiträgt</p>	
<p>Spürbarkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> - Charakter der Voraussetzung - Definition + doppelte Relevanz - Unterscheidung bei Bezwecken und Bewirken 	<ul style="list-style-type: none"> - Das Erfordernis der Spürbarkeit ist ein ungeschriebenes Tatbestandsmerkmal - Konkret wird vorausgesetzt, dass das Wettbewerbsverhalten den Wettbewerb spürbar beschränkt, und zum anderen geeignet ist den Handel zwischen den Mitgliedstaaten spürbar zu beeinträchtigen → Doppelte Relevanz: Das Merkmal der Spürbarkeit muss sowohl auf der kollisionsrechtlichen als auch auf der sachrechtlichen Ebene geprüft werden - Abreden, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken, stellen unabhängig von ihren konkreten Auswirkungen eine spürbare Beschränkung des Wettbewerbs dar - Bei Abreden, die eine Wettbewerbsbeschränkung bewirken, muss die Spürbarkeit hingegen diskutiert werden → Wenn die Wettbewerbsverhältnisse wegen der schwachen Marktstellung der Beteiligten nur geringfügig beeinträchtigt wird, findet Art. 101 AEUV keine Anwendung (etwa bei einem Marktanteil von 1% der Fall) → Bei 5 % Marktanteil jedenfalls Spürbarkeit (+) 	

	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Zur Konkretisierung hat Kommission die Bagatellbekanntmachung erlassen, nach der Absprachen zwischen Wettbewerbern, bei einem gemeinsamen Marktanteil von 10 % und bei Nichtwettbewerbern eine Schwelle von 15 % überschreiten muss, um verfolgt zu werden - Abgrenzung des Spürbarkeitserfordernis im materiellen Recht und der Bagatellbekanntmachung durch die Kommission <ul style="list-style-type: none"> ➔ Die Bagatellbekanntmachung der Kommission hat eine Doppelfunktion: Einerseits sollen die Ressourcen geschützt werden, indem geschaut wird, ob sich ein Eingreifen der Kommission „lohnt“, andererseits soll das materiell-rechtliche Spürbarkeitserfordernis konkretisiert werden ➔ Die Rechtsprechung dagegen soll lediglich einen materiell-rechtlichen Maßstab anlegen und kann das Spürbarkeitserfordernis daher selbst auslegen 	
<p>Einkaufskooperationen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bedeutung - Einschätzung der Kommission - Kriterien, anhand derer sich die Wettbewerbswidrigkeit bemisst 	<ul style="list-style-type: none"> - Im Rahmen von Art. 101 AEUV stellt sich die Frage, inwieweit von sog. Einkaufskooperationen wettbewerbsbeschränkende Wirkung ausgeht <ul style="list-style-type: none"> ➔ Einkaufskooperationen meinen den gemeinsamen Einkauf von Waren einschließlich der Bestimmung von Konditionen und der Verteilung ➔ Durch den gemeinsamen Einkauf erhöht sich das Bezugsvolumen, wodurch bessere Bedingungen und Leistungen erwirkt werden können ➔ Gleichzeitig wird die Anzahl der Abnehmer verringert und die Ausweichmöglichkeiten der Anbieter werden kleiner ➔ Der Natur nach handelt es sich hier um wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen und es besteht auch keine Gruppenfreistellungsverordnung von der Kommission 	

	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Allerdings hat sich die Kommission dieser Problematik in den Horizontalleitlinien gewidmet und steht Einkaufskooperationen tendenziell positiv gegenüber, da sie gerade für kleinere und mittlere Unternehmen wettbewerbsfördernd sein können ➔ Im Hinblick auf die Freistellungsmöglichkeit nach Art. 101 III AEUV ist dem uneingeschränkt zuzustimmen - Ob eine Einkaufsgemeinschaft wettbewerbswidrig ist, wird nach den folgenden Kriterien bewertet ➔ Ausschlaggebend ist die Nachfragemacht der Kooperationspartner (liegt vor, wenn Einkaufsgemeinschaft einen großen Anteil am Gesamtvolumen eines Einkaufsmarktes deckt (mind. 15 %), sodass Konkurrenten der Marktzugang verwehrt wird oder die Einkaufspreise, unter die an einem freien Markt gebildeten Preise gedrückt werden) 	
<p>Freistellung:</p>		
<p>Allgemeines</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anknüpfungspunkt im AEUV 	<ul style="list-style-type: none"> - Aufgrund der Weite des Verbotstatbestandes in Art. 101 I AEUV, muss dieser immer in Zusammenhang mit Abs. 3 gelesen werden ➔ wird entweder unmittelbar angewendet oder durch eine Gruppenfreistellungsverordnung konkretisiert - Bevor Art. 101 III AEUV geprüft wird, muss immer zunächst das Eingreifen einer Gruppenfreistellungsverordnung geprüft werden 	
<p>Gruppenfreistellungsverordnung für Spezialisierungsvereinbarungen („Spezialisierungs-GVO“)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Was wird hierdurch 	<ul style="list-style-type: none"> - Erfasst Fall, bei dem zwei oder mehr Unternehmen Bedingungen schaffen, unter denen sie sich auf die Produktion von Produkten spezialisieren - Art. 1 I a, b, c Spezialisierungs-GVO: ➔ Einseitige Spezialisierung: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Eine Vertragspartei verpflichtet sich dazu die Produktion 	

<p>freigestellt?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einseitige und gegenseitige Spezialisierungen nach Art. 1 I Spezialisierungs-GVO - Höchstmöglicher gemeinsamer Marktanteil 	<p>bestimmter Produkte einzustellen oder von deren Produktion abzusehen und die betreffenden Produkte von einem konkurrierenden Unternehmen zu beziehen, welches sich seinerseits verpflichtet, die entsprechenden Produkte zu liefern</p> <p>➔ Gegenseitige Spezialisierung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Zwei oder mehr Vertragsparteien verpflichten sich, die Produktion bestimmter Produkte einzustellen oder von deren Produktion abzusehen und die betreffenden Produkte von den übrigen Vertragsparteien zu beziehen, die sich ihrerseits verpflichten, die fraglichen Produkte zu liefern, sowie schließlich Vereinbarungen über eine gemeinsame Produktion, in denen sich zwei oder mehrere Vertragsparteien dazu verpflichten, bestimmte Produkte zu liefern <ul style="list-style-type: none"> - Die Freistellung setzt jedoch voraus, dass der gemeinsame Marktanteil höchstens 20 % beträgt, Art. 3 Spezialisierungs-GVO 	
<p>Gruppenfreistellungsverordnung für Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Was wird erfasst und wo geregelt? - Höchstmögliche Summe der Anteile, die die beteiligten Unternehmen am Markt haben 	<ul style="list-style-type: none"> - Art. 1 Ia F&E-GVO: Erfasst sind Vereinbarungen zwischen zwei oder mehr Unternehmen, welche die Bedingungen betreffen, unter denen die Vertragsparteien das Ziel der gemeinsamen Forschung und Entwicklung von Produkten oder Verfahren verfolgen ➔ Die Freistellung unterliegt verschiedenen Anforderungen um Hinblick auf die Verfügbarkeit der Ergebnisse der gemeinsamen F&E-Tätigkeit - Art. 4 II, III F&E-GVO: Stehen die Parteien im Wettbewerb, so gilt die Freistellung nur, wenn zum Zeitpunkt des Abschlusses der Forschungs- und Entwicklungsvereinbarungen die Summe der Anteile der beteiligten 	

	<p>Unternehmen am relevanten Markt derjenigen Produkte, die durch die Vertragsprodukte verbessert oder ersetzt werden könnten, 25 % nicht überschreitet</p>	
<p>Unmittelbare Anwendung des Art. 101 III AEUV</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wahrscheinlichkeit der Rechtfertigung einer horizontalen Abrede, insb. <i>hardcore</i>-Kartelle 	<ul style="list-style-type: none"> - Bei horizontalen Abreden ist der Bereich möglicher Rechtfertigungsgründe schmal → Im Kernbereich der sog. <i>Hardcore</i>-Kartelle ist eine Rechtfertigung praktisch ausgeschlossen - Neben den dargestellten Freistellungsverordnungen ergeben sich nur punktuell relevante Einschränkungen des Kartellverbots → In der Grauzone bewegen sich Produktionsvereinbarungen, Zuliefervereinbarungen, Einkaufsvereinbarungen, Vermarktungsvereinbarungen, Normenvereinbarungen einschließlich Standardbedingungen und Informationsaustausch 	
<p>Rule of Reason in Art. 101 AEUV?</p>		
<p>Bedeutung der rule of reason</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Der Begriff des <i>rule of reason</i> stammt aus der US-amerikanischen Kartellrechtsdoktrin und bezeichnet dort das Erfordernis einer einzelfallabhängigen Abwägung zur Ermittlung der Rechtsfolgen → Ein <i>rule of reason approach</i> entspricht etwa dem kontinentaleuropäischen Verständnis einer Generalklausel → Das Gegenteil ist die <i>per se rule</i>, bei der sich die Verletzung automatisch aus dem Erfüllen des Tatbestands ergibt 	
<p>Anwendung auf Art. 101 I AEUV möglich?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ansicht der Rechtsprechung 	<ul style="list-style-type: none"> - Fraglich ist insofern, ob die Voraussetzungen der Wettbewerbsbeschränkung iSd Art. 101 I AEUV einer solchen <i>rule of reason</i>, dh einer Abwägung von wettbewerbsbeschränkenden 	

<ul style="list-style-type: none"> - Ausnahme durch die Rechtsprechung - Allgemeines Ergebnis 	<p>und wettbewerbsfördernden Gesichtspunkten im Einzelfall, zugänglich ist</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rspr.: Nicht möglich, da der Europäische Gesetzgeber eine solche Abwägung in Art. 101 III AEUV verankert hat <ul style="list-style-type: none"> ➔ Die Struktur des Art. 101 I AEUV unterscheidet sich in seiner Struktur wesentlich von sec. 1 Sherman Act - Ausnahme der von der Rspr.: Die Rechtsprechung macht dann eine Ausnahme von dem Grundsatz, dass in Art. 101 I AEUV keine Abwägung stattfindet, wenn beachtliche Argumente in der Abwägung des Art. 101 III AEUV nicht oder nur schlecht berücksichtigt werden können <ul style="list-style-type: none"> ➔ Bsp.: In einem Fall, in dem ein von einer (privatrechtlich organisierten) Anwaltskammer erlassenes Werbeverbot zu prüfen war, hat der EuGH den Gesamtzusammenhang der Maßnahme innerhalb des Art. 101 I AEUV berücksichtigt ➔ Die mit der Entscheidung verbundene wettbewerbsbeschränkende Wirkung muss mit der Verfolgung des genannten Ziels zusammenhängen ➔ Es ist hierbei konkret zu untersuchen, ob die auferlegte Beschränkung des Wettbewerbs notwendig ist, um die Umsetzung legitimer Zwecke sicherzustellen - Im Ergebnis ist es sinnvoll, die wettbewerbliche Interessenabwägung, dh die Abwägung ökonomischer Vor- und Nachteile aus der Wettbewerbsbeschränkung, als Einzelfallentscheidung in Art. 101 III AEUV vorzunehmen und dagegen nicht-wettbewerbliche Folgen schon in Art. 101 I AEUV zu berücksichtigen - Wichtig: Solche außerwettbewerblichen Allgemeininteressen sind grundsätzlich staatliche Aufgabe und nur unter besonderen Umständen durch eine Absprache gerechtfertigt <ul style="list-style-type: none"> ➔ Bsp.: BMW, Daimler und Audi haben funktionierenden Wettbewerb und 	
---	--	--

	<p>überbieten sich mit Spitzengeschwindigkeiten der Autos, was zu zahlreichen Unfällen führt. Um staatliche Regulierungen vorzubeugen, einigen sie sich, die Autos bei 250 km/h abzuriegeln</p>	
<p>„Immanente Schranken“ des Kartellverbots</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Im deutschen Kartellrecht wurden die sog. „immanenten Schranken“ des Kartellverbots entwickelt, um Wettbewerbsverbote insb. In Unternehmensveräußerungsverträgen oder Gesellschaftsverträgen aufrechtzuerhalten - Unternehmensveräußerungen sind aber ohne Wettbewerbsverbote kaum denkbar, und das Kartellverbot will solchen Verträgen auch nicht im Wege stehen - Im Rahmen des Art. 101 I AEUV ist daher anerkannt, dass wettbewerbsbeschränkende Nebenabreden (<i>ancillary restraints</i>) dann nicht vom Verbot des Art. 101 AEUV erfasst werden, wenn sie mit der Durchführung einer nicht den Wettbewerb beschränkenden Hauptvereinbarung unmittelbar verbunden und für diese notwendig sind <ul style="list-style-type: none"> ➔ Dies ist bei Wettbewerbsbeschränkungen im Rahmen eines Unternehmensveräußerungsvertrages regelmäßig der Fall (kein Tätigwerden im gleichen Gebiet durch den Arzt, der seine Praxis veräußert) ➔ Die Beschränkung muss sich aber gegenständlich, räumlich und zeitlich auf das zur Erreichung des Ziels unbedingt Erforderliche beschränken 	
<p>Horizontale Vereinbarungen nach deutschem Kartellrecht</p>		
<p>Verbotshnorm, § 1 GWB ➔ Verbot horizontaler</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Im Rahmen der 7. GWB-Novelle wurde die Vorschrift sprachlich an Art 101 AEUV angepasst - Bei der Anwendung der §§ 1-4 sind die 	

<p>Vereinbarungen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sprachliche Anpassung - Synchronisierung des deutschen Rechts mit dem Europäischen Recht 	<p>europäischen Grundsätze zugrunde zu legen</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Der Grund dafür ergibt sich daraus, dass im Anwendungsbereich des EU-Kartellrechts die EU-Vorschriften gem. Art. 3 II 1 VO 1/2003 ohnehin Vorrang haben ➔ Unterhalb der Schwelle der Anwendbarkeit des EU-Kartellrechts sind dessen Inhalte zu berücksichtigen, um nach dem autonomen Willen des deutschen Gesetzgebers eine Rechtsspaltung zu verhindern ➔ Synchronisierung des deutschen Rechts mit dem Europäischen Recht 	
<p>Freistellung, § 2 GWB:</p>		
<p>Legalausnahme</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Inhaltlich entspricht § 2 I GWB der Freistellung nach Art. 101 III AEUV - Das System der Legalausnahme, das seit Inkrafttreten der VO 2003/1 im EU-Kartellrecht gilt, wurde für das GWB übernommen 	
<p>Gruppenfreistellungsverordnungen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - § 2 II GWB überträgt den Regelungsgehalt der von der Kommission erlassenen Gruppenfreistellungsverordnungen im Wege einer dynamischen Verweisung ins deutsche Recht - Nach § 32d können Vorteile aus einer Gruppenfreistellungsverordnung wieder entzogen werden 	
<p>Mittelstandskartelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Der Privilegierung der Mittelstandskartelle in § 3 GWB liegt die Annahme zugrunde, dass diese strukturell wettbewerbsfördernd sein können - Die Wettbewerbschancen der kleinen Unternehmen werden so verbessert und die positiven Wirkungen auf den Wettbewerb überwiegen - Annahme des deutschen Gesetzgebers: Vereinbarungen zwischen mittelständischen Unternehmen sind nur selten geeignet, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten spürbar 	

zu beeinträchtigen, weshalb der **Vorrang des Europäischen Rechts nicht gilt** und der deutsche Gesetzgeber einen weiten Spielraum hat

➔ **Problem:** Das Spürbarkeitserfordernis im Hinblick auf den zwischenstaatlichen Handel ist lediglich durch die Bagatellbekanntmachung der Kommission konkretisiert und unterliegt damit nur ihrer Selbstbindung. Tatsächlich fallen unter das konkrete EU-Recht auch vermeintliche Bagatellvereinbarungen, sodass § 3 GWB einige Fälle „erlaubt“, die vom EU-Recht erfasst werden, sodass der Vorrang des EU-Rechts eingreift

Wettbewerbsbeschränkungen durch vertikale Abreden		
Vertikale Abreden und Wettbewerbsbeschränkungen		
Vereinbarungen im Vertikalverhältnis	<ul style="list-style-type: none"> - Als „Vertikalverhältnis“ wird das Verhältnis zwischen Wettbewerbsteilnehmern beschrieben, die auf verschiedenen Produktions- bzw. Vertriebsstufen stehen, vgl. Art. 1 I lit. a Vertikal-GVO 	
Wettbewerbliche Relevanz von Bindungen im Vertikalverhältnis		
Wettbewerblich unbedenkliches Verhalten	<ul style="list-style-type: none"> - Bindung von Wirtschaftsteilnehmern auf verschiedenen Stufen: findet insbesondere durch Austauschverträge (Kaufverträge, Mietverträge, Werkverträge etc.) statt → Solche Austauschverträge mit rechtlicher Verbindlichkeit sind jedoch Grundlage des Wettbewerbs und deshalb grundsätzlich nicht vom Kartellrecht erfasst - Allerdings enthalten Abreden im Vertikalverhältnis häufig über die Erbringung der vertraglichen Leistung hinausgehende Bindungen zumindest eines Partners 	
Beeinträchtigung des Wettbewerbs im Horizontalverhältnis	<ul style="list-style-type: none"> - Die Wettbewerbsbeschränkungen, die aus den Abreden im Vertikalverhältnis getroffen werden, können jedoch nur Einfluss auf das Horizontalverhältnis haben und niemals im Vertikalverhältnis eintreten → „<i>all competitive effects are, by definition, horizontal effects</i>“ - Damit ein Wettbewerbsverhalten im Vertikalverhältnis von Relevanz ist, gilt es also 	

- die Wettbewerbsbeschränkungen im Horizontalverhältnis zu identifizieren
- ➔ **Bsp. 1:** Pachtvertrag, den eine Brauerei abschließt, nachdem der Pächter seinen Bedarf an Bier nur bei der Brauerei abdecken darf
 - Durch **Alleinbezugsvertrag** wird der Abnehmer gebunden und damit als **Abnehmer vom Markt ausgeschlossen**
 - ➔ **Bsp. 2:** Ein Franchisevertrag enthält die Verpflichtung des Franchisegebers, innerhalb des Gebiets der Postleitzahl 78xxx keine weiteren Franchise zu vergeben
 - **Exklusivvertriebsvertrag**, sodass zumindest in Bezug auf das **Vertragsprodukt ein Monopol** entsteht
 - ➔ **Bsp. 3:** Distributionsvertrag enthält Regelung, wonach der Händler nur um Rahmen von fünf Sonderverkaufsaktionen im Monat berechtigt ist, von einem „Ziel-Endverkaufspreis“ nach unten abzuweichen
 - **Vertikale Preisbindung**, wodurch der **Preiswettbewerb auf der Vertriebsstufe ausgeschlossen** wird
 - ➔ **Bsp. 4:** Distributionsvertrag enthält die Bestimmung, dass Abnehmer des bestimmten Produkts die Pflicht haben, sämtlich Produkte auf einer Verkaufsisel von mind. 60 m² zu präsentieren
 - **Qualitativ selektives Vertriebssystem**, weil der Händler **bestimmte objektive Kriterien** erfüllen muss
 - ➔ **Bsp. 5:** Kaufvertrag enthält Klausel, wonach dem Käufer die Weiterverarbeitung des bestimmten Produkts untersagt ist
 - **Verwendungsbeschränkung** in Gestalt eines Weiterverarbeitungsverbots, bei der der Käufer auf dem Markt des weiterverarbeiteten Produkts nicht als Anbieter zur Verfügung steht
 - ➔ **Bsp. 6:** Die führende Gaslieferantin für Stadtwerke und industrielle Abnehmer vertreibt ihr Gas ausschließlich durch langfristige Verträge
 - Bei der langfristigen Bindung von

	<p>Abnehmern, werden diese fortan als potentielle Abnehmer vom Produktmarkt ausgeschlossen</p>	
<p>Beschränkung von Intra- oder Interbrand-Wettbewerb</p> <ul style="list-style-type: none"> - Auffassung im US-amerikanischen Recht - Ansicht EuGH 	<ul style="list-style-type: none"> - Im US-amerikanischen Recht: Abreden im Vertikalverhältnis, mit denen lediglich der Intra- oder Interbrand-Wettbewerb ausgeschaltet wird, sind im Regelfall unschädlich <ul style="list-style-type: none"> ➔ Lediglich Untersuchung des Einzelfalls - maßgeblich, ob genügend Wettbewerb auf dem Produktmarkt zwischen den angebotenen Marken, also dem sog. Intra- oder Interbrand-Wettbewerb, besteht <ul style="list-style-type: none"> ➔ Argument: Solange ein Hersteller auf dem Endverbrauchermarkt ausreichendem Wettbewerb ausgesetzt ist, kann er es sich nicht leisten, einem Exklusivvertriebshändler Monopolrente zukommen zu lassen <ul style="list-style-type: none"> ➤ Der für den Händler auf der Vertriebsstufe wegfallende Wettbewerbsdruck wird kompensiert durch den über den Hersteller vermittelten Druck des Marktes für austauschbare Produkte - EU-Kartellrecht: Beschränkung des Intra- oder Interbrand-Wettbewerb genügt <ul style="list-style-type: none"> ➤ Förderliche Wirkung des Wettbewerbs auf allen Marktstufen ➤ Marktintegration (Unternehmen sollen nicht durch Vertriebssysteme nationale Grenzen wiedererrichten, die durch Binnenmarkt beseitigt wurden) - Vertikale Preisbindung („Preisbindung zweiter Hand“) <ul style="list-style-type: none"> ➔ Das Argument, dass verschiedene Vertriebshändler konkurrieren können, lässt sich weiterführen ➔ Die Kartellrechtsordnungen gehen mit vertikalen Preisbindungen allerdings strenger um als etwa mit Exklusivvertriebsverträgen <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dies darf allerdings nicht damit begründet werden, die vertikale Preisbindung wirke gegenüber den 	

	<p>Endverbrauchern wie ein Preiskartell</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dieses Argument ist insofern hinfällig, als der Interbrand-Wettbewerb noch immer für genug Wettbewerbsdruck sorgt ➤ Richtiges Argument: Die vertikale Preisbindung eignet sich hervorragend dazu, ein Kartell auf der Herstellerebene zugleich zu verdecken und zu kontrollieren <p>➔ In der Struktur des Art. 101 I AEUV wird eine vertikale Preisbindung der Vertriebshändler durch einen Hersteller folgendermaßen behandelt:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Eine Wettbewerbsbeschränkung iSd Art. 101 I AEUV ist gegeben ➤ Die Gruppenfreistellung aus der Vertikal-GVO kommt dem Hersteller gem. Art. 4 lit. a jedoch nicht zugute ➤ Daher kommt es zu einer unmittelbaren Anwendung des Art. 101 III AEUV, wobei das Unternehmen substantiiert darlegen muss, dass die vertikale Preisbindung Effizienzgewinne bringt, die sich zum Vorteil der Verbraucher auswirken ➤ schwer möglich wegen notwendiger Unerlässlichkeit: in aller Regel ist qualitativ selektives Vertriebssystem ebenso geeignet, schützenswerte Ziele zu erreichen und schränkt Wettbewerb weniger ein 	
Wettbewerbsbeschränkungen durch vertikale Abreden nach dem EU-Kartellrecht		
Vertikale Abreden und Kartellverbot	<ul style="list-style-type: none"> - Art 101 I AEUV erfasst alle Abreden, die eine Wettbewerbsbeschränkung bewirken oder – ohne Rücksicht auf die Marktauswirkungen – auch nur bezwecken <p>➔ Der Tatbestand kommt insoweit ohne das Erfordernis einer marktbeherrschenden Stellung des Kartells aus, weil</p>	

	<p>Preisabsprachen ohne gemeinsame Marktbeherrschung wirtschaftlich unsinnig wären</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Prämisse des Gesetzgebers: Absprachen im Horizontalverhältnis, welche den Zweck verfolgen, den Wettbewerb zu beschränken, werden nur dann getroffen, wenn sie diese Wirkung auch tatsächlich haben werden, weil es an hinreichendem Außenwettbewerb fehlt (Vertrauen auf die ökonomische Vernunft der Marktteilnehmer) - Fraglich ist, ob auch bei vertikalen Preisabsprachen die Annahme einer generellen Wettbewerbsbeschränkung gerechtfertigt ist <ul style="list-style-type: none"> ➔ Nein, da auch marktschwache Hersteller ein Interesse daran haben können, dass ihr Produkt zu einem einheitlichen Preis vermarktet wird <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dadurch kommt keine Wettbewerbsbeschränkung zustande ➔ Die Vermutung eines künstlichen Monopols, wie bei Horizontalabreden, kann auf vertikaler Ebene also falsifiziert werden ➔ Diese Problematik wird im deutschen und Europäischen Recht aber nicht auf Tatbestandsebene gelöst, sondern in der Rechtfertigung im Rahmen des Art. 101 III AEUV - Beachte: auch bei vertikalen Abreden kann die Wettbewerbsbeschränkung nur im Horizontalverhältnis auftreten 	
<p>Prüfungsmaßstab</p>	<ul style="list-style-type: none"> - In den Art. 101 ff. AEUV wird nicht zwischen horizontalen und vertikalen Abreden unterschieden <ul style="list-style-type: none"> ➔ Zunächst wurde daraus geschlossen, dass Art. 101 AEUV alle horizontalen Abreden erfasst und Art. 102 AEUV alle vertikalen - EuGH: Art. 101 AEUV erfasst nach seinem Wortlaut alle Vereinbarungen - <ul style="list-style-type: none"> ➔ Dabei wird nicht zwischen den 	

	<p>verschiedenen wirtschaftlichen Stufen unterschieden, auf denen ein Unternehmen stehen kann</p> <p>➔ „Es geht nicht an, da Unterscheidungen zu treffen, wo es der Vertrag nicht tut.“</p>	
<p>Reichweite des Begriffs der Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen bei Druckausübung innerhalb vertikaler Vertragsbeziehungen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen iSd Art. 101 AEUV werden von der Europäischen Kommission weit ausgelegt ➔ Selbst die einseitige Verweigerung der Zulassung zu einem selektiven Vertriebssystem, in der Absicht ein hohes Preisniveau aufrechtzuerhalten oder bestimmte moderne Vertriebsarten auszuschließen, stellt keine einseitige Handlung des Unternehmens dar, die sich dem Verbot des Art. 101 I AEUV entzieht ➔ Diese Verhaltensweise wird vielmehr in die vertraglichen Beziehungen eingefügt, die das Unternehmen mit seinen Wiederverkäufern unterhält <ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Unterhändler akzeptieren diese Politik durch den Hersteller bei der Aufnahme ausdrücklich oder stillschweigend ➤ Es ist jedoch weitere Voraussetzung, dass die scheinbar einseitige Verhaltensweise eines Herstellers durch das spätere Verhalten der Großhändler oder Kunden als de facto-Zustimmung ausgelegt werden kann ➤ Problematisch ist zwar, dass das wettbewerbswidrige Verhalten des Herstellers vom Verhalten des Abnehmers abhängig ist ➤ Allerdings nichts anderes, als Abstimmungsmaßnahmen, die erst nach ihrer Befolgung als abgestimmten Verhaltensweise qualifiziert werden 	

Wettbewerbsbeschränkung		
<p>Wettbewerbsbeschränkung trotz funktionsfähigem <i>Interbrand</i>-Wettbewerb</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Generalanwalt Roemer (-): Ausreichender <i>Interbrand</i>-Wettbewerb ist geeignet, selbst den vollständigen Ausschluss des <i>Intrabrand</i>-Wettbewerbs auszugleichen - EuGH (+): <ul style="list-style-type: none"> ➔ Argument 1: Wegen des erheblichen Anteils der Vertriebskosten am Gesamtgestehungspreis, ist es wichtig, dass der Wettbewerb zwischen den Händlern gefördert wird <ul style="list-style-type: none"> ➤ Wenig überzeugend, weil es genau das ist, was durch einen funktionierenden <i>Interbrand</i>-Wettbewerb erzielt werden kann ➔ Argument 2: Solche Vereinbarungen können dazu führen, den nationalen Markt für die Erzeugnisse abzuriegeln und innerhalb der Gemeinschaft getrennte nationale Märkte künstlich aufrechtzuerhalten <ul style="list-style-type: none"> ➤ Hintergrund ist, dass Wettbewerbsrecht allgemein als Mittel zur Marktintegration instrumentalisiert wurde ➤ Die Errichtung und Sicherstellung des ordnungsgemäßen Funktionierens des Binnenmarkts galt lange Zeit als Nahziel der Wettbewerbsregeln ➤ Wenn mit dem fehlenden <i>Intrabrand</i>-Wettbewerb mittelbar eine Wiederherstellung der Einzelmärkte stattfindet, wird der Wettbewerb verfälscht 	
<p>Wettbewerbsbeschränkung durch Marktverschließung</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Die Problematik des <i>Intrabrand</i>-Wettbewerbs betrifft ohnehin nur Fälle, in denen der Wettbewerb auf der nachgelagerten Vertriebsstufe beeinträchtigt ist - Ohne weiteres zu bejahen ist die wettbewerbsbeschränkende Wirkung bei Alleinbezugsverpflichtungen, da der 	

	<p>Verpflichtete als potentieller Nachfrager der Leistungen der Mitbewerber genommen wird</p> <p>➔ Dasselbe gilt für die langfristige Bindung von Nachfragern, die aus technischen Gründen ihr wirtschaftliches Bedürfnis nur bei je einem Anbieter decken können</p> <p>- Ob Verträge mit Alleinbezugsverpflichtungen oder langfristige Bezugsverpflichtungen vom Verbot des Art. 101 AEUV erfasst werden, hängt davon ab, ob sich aus der Gesamtheit aller auf dem relevanten Markt bestehenden gleichartigen Vereinbarungen und aus den übrigen wirtschaftlichen und rechtlichen Begleitumständen der fraglichen Verträge ergibt, dass diese in ihrer Gesamtheit geeignet sind, neuen Wettbewerbern den Zugang zu diesem Markt zu verschließen</p> <p>➔ Bündeltheorie</p>	
<p>Wettbewerbsbeschränkungen und Nebenabreden bei vertikalen Vertragsbeziehungen:</p>		
<p>Qualitativ selektive Vertriebssysteme</p>	<p>- Qualitativ selektive Vertriebssysteme stellen ebenfalls dann bereits keine relevante Wettbewerbsbeschränkung dar, wenn die qualitativen Anforderungen an die Händler erforderlich sind, um die Qualität des Produkts zu wahren oder den sachgerechten Gebrauch des Produkts sicherzustellen</p> <p>➔ Hiervon sind auch Luxusartikel erfasst</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Es ist im Interesse der Verbraucher von Luxusartikeln, dass diese in einer gewissen Weise präsentiert werden, um ihr Luxusimage zu bewahren ➤ Erforderlich ist jedoch, dass die vom Hersteller festgelegten Kriterien objektiv sind, einheitlich für alle in Betracht kommenden Wiederverkäufer festgelegt und ohne Diskriminierung angewendet werden <p>➔ Später entschied der EuGH – Pierre Fabre zunächst anders:</p>	

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Der Verlust der „Aura von Luxus“ kann ein Verbot des Verkaufs über das Internet nicht vor dem Verbot des Art. 101 AEUV bewahren ➔ Seit EuGH – Coty Germany Rückkehr zu älterer Praxis, sofern qualitatives selektives Vertriebssystem Onlinehandel nicht völlig ausschließt 	
<p>Franchising</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vertriebsfranchising: ➔ Es handelt sich beim Vertriebsfranchising weniger um eine Vertriebsform als um eine Art wirtschaftlicher Verwertung eines Wissensschatzes ohne den Einsatz von eigenem Kapital ➔ Damit dieses System aus Sicht des Franchisegebers funktioniert, müssen jedoch zwei Bedingungen erfüllt sein <ul style="list-style-type: none"> 1. Der Franchisegeber muss in der Lage sein Know-How zu vermitteln, ohne Gefahr zu laufen, dass dieses Know-How Konkurrenten zugutekommt 2. Die Identität und der Name („good will“) der durch die Geschäftsbezeichnung symbolisierten Vertriebsorganisation muss geschützt werden können ➔ Daraus folgt: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Alle Bestimmungen, die zum Geheimnis- und Wettbewerbsschutz unerlässlich sind, stellen bereits keine Wettbewerbsbeschränkungen dar ➤ Dies gilt insbesondere für die vertraglich festgelegten Wettbewerbsverbote zulasten des Franchisenehmers ➤ Auch Maßnahmen, bei denen der <i>good will</i> der Franchise geschützt werden soll, stellen auch keine Wettbewerbsbeschränkung dar: zB Ein einheitliches Erscheinungsbild bei Werbemaßnahmen ➤ Ergibt sich aus Konzept der immanenten Schranken bzw. der Nebenabreden des EU-Kartellrechts ➔ Hierbei ist abzugrenzen zu denjenigen 	

	<p>Bestimmungen, die nicht nötig sind, um den Schutz des vermittelten Know-How zu gewährleisten, oder zur Wahrung der Identität der Vertriebsform erforderlich sind</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Insbesondere solche Bestimmungen, die den <i>Intrabrand</i>-Wettbewerb beschränken ➤ Also insb. Gebietsschutz oder Preisfestsetzungen ➤ Solche Absprachen können lediglich über Art. 101 III AEUV gerechtfertigt werden 	
<p>Wettbewerbsbeschränkungen bei Handelsvertreterverträgen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Bsp.: <ul style="list-style-type: none"> ➔ Mercedes-Benz vertreibt seine Personenwagen im Wesentlichen zwar über wirtschaftlich selbstständige Kfz-Händler, schließt die Verträge aber unter Einsatz der Händler als Vertreter direkt mit den Käufern ab (Handelsvertreter nach HGB) ➔ Der Vertreter hat eigene Mittel zur Verkaufsförderung einzusetzen (insb. Marketing und Vorführwagen) - Hier ist zunächst fraglich, ob es sich überhaupt um zwei verschiedenen Unternehmen handelt, die sich absprechen <ul style="list-style-type: none"> ➔ Dies ist der Fall, da der Umstand, dass die Vertriebspartner vertragsrechtlich als Vertreter agieren, die wirtschaftliche Selbstständigkeit nicht hindert - Weiterhin stellt sich die Frage, ob auch eine Wettbewerbsbeschränkung vorliegt <ul style="list-style-type: none"> ➔ Pro Wettbewerbsbeschränkung: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Es entspricht zwar allgemeinen zivilrechtlichen Grundsätzen der Rechtsmacht des Prinzipals, die Geschäftsführungsbefugnis und die Vertretungsmacht des Vertreters im Hinblick auf die Preisvereinbarung zu beschränken ➤ Allerdings darf durch die vertraglich Ausgestaltung des Vertriebssystems das Verbot der vertikalen Preisbindung nicht umgangen werden 	

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Absatzmittler verlieren ihre Eigenschaft als selbstständige Wirtschaftsteilnehmer nur, wenn sie keines bzw. nur wenige der wirtschaftlichen und finanziellen Risiken aus den für den Geschäftsherrn vermittelten Geschäften tragen und nur als Hilfsorgan in sein Unternehmen eingegliedert sind 	
Freistellung		
Gruppenfreistellungsverordnungen:		
Grund für Vorliegen der Freistellungsverordnungen für Absprachen im Vertikalverhältnis	<ul style="list-style-type: none"> - Mitte der 1960er-Jahre wurden zahlreiche Gruppenfreistellungsverordnungen für verschiedene Formen der Vertikalvereinbarungen erlassen <ul style="list-style-type: none"> ➔ Ihnen allen liegt der Gedanke zugrunde, dass Wettbewerbsbeschränkungen um Vertikalverhältnis selten wettbewerbsschädlich sind - Bedeutung für vertikale Abreden haben heute nur noch: <ul style="list-style-type: none"> ➔ Die Vertikal-GVO ➔ Die Gruppenfreistellungsverordnung für Technologietransfer-Vereinbarungen (TT-GVO) ➔ GVO über Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung ➔ GVO über Vertikale Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Kraftfahrzeugsektor (KfZ-GVO) 	
Vertikal-GVO:		
Funktionsweise	<ul style="list-style-type: none"> - Im Gegensatz zu den Vorgängerregelungen stellt die Vertikal-GVO seit 1999 nur noch sehr generelle Anwendungsvoraussetzungen <ul style="list-style-type: none"> ➔ Früher waren diese zu konkret, sodass Unternehmen uU wenig geeignete Regelungen vereinbarten, um von der 	

	<p>Freistellung durch die GVOen zu profitieren (Zwangsjackeneffekt)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kerngedanke der Vertikal-GVO: wirtschaftliche Effizienz innerhalb eine Produktions- oder Vertriebskette kann durch vertikale Vereinbarungen steigen, weil so eine bessere Koordinierung zwischen den Unternehmen ermöglicht wird ➔ Sie können Transaktions- und Distributionskosten der Beteiligten verringern und deren Umsätze und Investitionen optimieren ➔ Ob derartige effizienzsteigernde Wirkungen stärker ins Gewicht fallen als wettbewerbsschädliche Wirkungen, die von solchen Abreden ausgehen, hängt vom <i>Interbrand</i>-Wettbewerb ab (EGr. 7 Vertikal-GVO) <ul style="list-style-type: none"> ➤ Es wird vermutet, dass der wettbewerbliche Nutzen den Schaden überwiegt, wenn der Marktanteil des bindenden Vertragspartners 30 % nicht übersteigt ➤ Ausgenommen sind lediglich die sog. schwarzen Klauseln in Art. 4 lit. a, b Vertikal-GVO 	
<p>Nachfragemacht</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Die Freistellung der Vereinbarung gilt nur, wenn der Anteil des Anbieters auf dem relevanten Markt, auf dem er die Vertragswaren oder -dienstleistungen anbietet, und der Anteil des Abnehmers an dem relevanten Markt, auf dem er die Vertragswaren und -dienstleistungen bezieht, nicht mehr als 30 % beträgt ➔ Art. 3 II Vertikal-GVO ➔ Es konnte sich politisch nicht durchsetzen, dass auch der nachgelagerte Markt berücksichtigt wird, sodass diese Vorgehensweisen gewählt wurden, die wiederum nicht dem <i>more economic approach</i> entsprechen 	
<p>Preisbindung</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Die Kernbeschränkung in Bezug auf Preisbindungen aus Art. 4 lit. a Vertikal-GVO 	

	<p>bezieht sich nicht auf Höchstpreisbindungen und unverbindliche Preisempfehlungen, sofern sich diese nicht infolge der Ausübung von Druck oder Gewährung von Anreizen durch eines der beteiligten Unternehmen tatsächlich wie Fest- oder Mindestpreise auswirkt → Art. 4 lit. a Vertikal-GVO</p> <ul style="list-style-type: none"> - In Bezug auf Mindestpreisbindungen ist die Vorschrift umstritten <ul style="list-style-type: none"> ➤ Es kommt lediglich eine Lösung des Problems der Trittbrettfahrer über Art. 101 III AEUV in Betracht 	
<p>Gebietsschutz/ Beschränkung des Kundenkreises</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vereinbarungen, die eine Beschränkung des Gebiets oder der Kundengruppe in das oder an welche der Abnehmer die jeweiligen Waren oder Dienstleistungen verkaufen darf, zum Gegenstand haben, stuft Vertikal-GVO grds. als schwarze Klausel ein → Art. 4 lit. b Vertikal-GVO ➔ Dieser Grundsatz wird jedoch in Art. 4 lit. b i-iv Vertikal-GVO eingeschränkt <ul style="list-style-type: none"> ➤ i): Aktiver Verkauf meint die aktive Ansprache von Kunden durch Werbung. Passiver Verkauf ist demgegenüber die bloße Bedienung von Kunden, die unaufgeforderte Bestellungen tätigen ➤ Grund dafür, dass der passive Verkauf weder unmittelbar noch mittelbar eingeschränkt werden darf ist, dass bei einer passiven Beschränkung eine wettbewerbsschädliche Marktaufteilung ermöglicht würde 	
<p>Internetvertrieb</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Der Internetverkauf wird in der Vertikal-GVO nicht ausdrücklich genannt - Das Ziel ist es trotzdem, mit der Vertikal-GVO einen Ausgleich zwischen den Interessen der Hersteller, die möglichst weitgehend bestimmen wollen, in welcher Form und in welchem Umfang ihre Waren vertrieben werden dürfen und den Interessen der Händler, die möglichst flexibel die Waren vertreiben wollen, herzustellen ➔ Spannungsverhältnis wird in der Vertikal-GVO insbesondere im Rahmen der 	

	<p>Beschränkung des aktiven und passiven Verkaufs behandelt</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Kommission stuft den Internetvertrieb grds. als passive Verkaufsform ein ➤ Es sei denn, es handelt sich um E-Mail-Werbung oder durch im Internet geschaltete Banner oder Suchmaschinenwerbung ➔ Grundsatz „Was offline gilt, gilt auch online“ ➤ Daher kann der Hersteller von seinen Vertriebshändlern, <i>online</i> wie auch im stationären Vertrieb, die Erfüllung besonderer Qualitätsanforderungen an die Internetvertriebsform verlangen ➤ Fraglich ist jedoch, ob die Hersteller von denjenigen, welche in ihr Vertriebssystem aufgenommen werden wollen, verlangen können, ein stationäres Ladengeschäft oder Ausstellungsräume zu betreiben ➤ Laut Kommission Fall des Art. 4 lit. c Vertikal-GVO; Rechtfertigung nur durch Art. 101 III AEUV möglich 	
<p>Franchiseverträge</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Neben einer Rechtfertigung nach Art. 101 III AEUV kommt eine Rechtfertigung nach der Vertikal-GVO in Betracht; deren Grundsätze werden in der Verordnung ausdrücklich beschrieben 	
<p>Konkurrenzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Die Vertikal-GVO ist im Verhältnis zu anderen Gruppenfreistellungsverordnungen subsidiär gem. Art. 2 V Vertikal-GVO 	
<p>Kfz-GVO:</p>		
<p>Wesen des Kraftfahrzeugsektors</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Im Neuwagensektor herrscht ein starker Wettbewerb mit großer Auswahl und fallenden Preisen - Dies ist auf dem Markt für Reparaturen, Wartungsdienstleistungen und Ersatzteile nicht der Fall ➔ Schon allein deshalb problematisch, weil 	

	<p>die Kosten für Wartung und Reparaturen über die Lebensdauer eines Autos gerechnet etwa 40 % der Gesamtkosten ausmacht</p>	
<p>Regelungscharakter der Kfz-GVO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Kfz-GVO sieht nur Sonderregelungen für sog. Anschlussmärkte, dh Wartungs- und Reparaturdienstleistungen vor ➔ Vereinbarungen in diesem Sektor müssen somit die Voraussetzungen der Vertikal-GVO erfüllen und dürfen keine der in Art. 5 Kfz-GVO genannten Kernbeschränkungen enthalten 	
<p>Unmittelbare Anwendung von Art. 101 III AEUV:</p>		
<p>Stellung des Art. 101 III AEUV in der Prüfung</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Eine nach Art. 101 I AEUV vom Kartellverbot erfasste Vereinbarung ist – sofern sie nicht von einer Gruppenfreistellungsverordnung gedeckt ist – unter den Voraussetzungen des Art. 101 III AEUV der Rechtfertigung zugänglich und damit ebenfalls freigestellt ➔ Nach dem zugrundeliegenden System der Legalausnahme bedarf es keiner Freistellungsentscheidung der Kommission mehr <ul style="list-style-type: none"> ➤ Früher konnte ein Unternehmen beantragen, dass die Kommission die Freistellung prüft ➤ Seit das System der Legalausnahme eingeführt wurde, hat sich zwar der Schutz der Unternehmen erhöht, gleichzeitig haben sie jedoch selbst die Verantwortung ihr Verhalten anhand der Vertikal-VO und anderen Standards zu prüfen - Art. 101 III AEUV ist die Stelle, an der eine Abwägung zwischen wettbewerbsschädlichen und wettbewerbsfördernden Folgen stattfindet ➔ Dabei geht Vorschrift davon aus, dass ein schutzwürdiges Ziel die Wettbewerbsbeschränkung rechtfertigen kann 	

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Vertikal-GVO macht in ihren Erwägungen deutlich, dass gerade Regelungen in Verträgen in Verträgen im Vertikalverhältnis wettbewerbsfördernde Regelungen inwohnen können ➔ Insbesondere stellt sich Abwägungsproblem, wenn der Bereich des „sicheren Hafens“ (ü. 30 %) verlassen wird 	
<p>Schutzwürdiges Ziel</p> <ul style="list-style-type: none"> - Was kann als schutzwürdiges Ziel in Betracht kommen? - Angemessene Beteiligung der Verbraucher am Gewinn - Außerwettbewerblich Vorteile im Rahmen von Art. 101 III AEUV 	<ul style="list-style-type: none"> - Als schutzwürdige Ziele kommen in Betracht: <ul style="list-style-type: none"> ➔ Beiträge zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung ➔ Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts - Es ist dabei jedoch erforderlich, dass Verbraucher angemessen an dem Gewinn beteiligt werden <ul style="list-style-type: none"> ➔ Die durch die Wettbewerbsbeschränkungen herbeigeführten Effizienzgewinne müssen also in gewissem Umfang an die Marktgegenseite weitergereicht werden ➔ Verbraucher ist hier nicht nur der Endabnehmer, sondern die gesamte Marktgegenseite ➔ Gewinn umfasst sowohl Preissenkungen als auch Qualitätsverbesserungen <ul style="list-style-type: none"> ➤ oder eine sichere Versorgung oder besserer Service können einen Vorteil iSd Art. 101 III AEUV darstellen ➔ Angemessen ist der Vorteil jedoch nur, wenn er für die Verbraucher die Nachteile der Beschränkung überwiegt - Fraglich ist, ob außerwettbewerbliche Vorteile einer Abwägung nach Art. 101 III AEUV zugänglich sind <ul style="list-style-type: none"> ➔ Solche Vorteile wurden früher im Rahmen der Freistellungsentscheidung der Kommission berücksichtigt ➔ Seit eine solche nicht mehr existiert, bleibt für eine solche Berücksichtigung in der Verwaltungspraxis jedoch kein Raum mehr ➔ Vorteile im Hinblick auf die Verfolgung wettbewerbsfremder Allgemeininteressen können systemgerecht nur im Rahmen 	

	von Art. 101 I AEUV verfolgt werden	
Verhältnismäßigkeit	<ul style="list-style-type: none"> - Art. 101 III AEUV führt selbst zwei weitere Ausprägungen des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes auf: <ol style="list-style-type: none"> 1. Art. 101 III a): Es dürfen keine Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerlässlich sind <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mit anderen Worten: Es ist die Frage zu stellen, ob keine den Wettbewerb minder beschränkende Verhalten zur Erreichung desselben Vorteils zur Verfügung steht 2. Art. 101 III b): Wettbewerb darf nicht völlig ausgeschaltet werden <ul style="list-style-type: none"> ➤ Absolute Schranke, die deutlich macht, dass das völlige Ausschalten von Wettbewerb nie angemessen ist - Diese Voraussetzungen müssen kumulativ vorliegen 	
Vertikale Abreden nach deutschem Kartellrecht		
Frühere Rechtslage	<ul style="list-style-type: none"> - Vertikale Vereinbarungen wurden im Grundsatz als unschädlich betrachtet und unterlagen lediglich der Missbrauchsaufsicht - Eine erhebliche Beeinträchtigung wurde angenommen, wenn Bindungssysteme von marktbeherrschenden Unternehmen oder marktstarken Unternehmen ausgingen oder von der Mehrzahl der Unternehmen auf dem betroffenen Markt praktiziert wurden <ul style="list-style-type: none"> ➔ Allein vertikale Preisbindungen waren verboten 	
Geltendes Recht	<ul style="list-style-type: none"> - Die Trennung hinsichtlich der Regelung horizontaler und vertikaler Abreden wurde aufgehoben, sodass jetzt auch vertikale 	

	<p>Vereinbarungen § 1 GWB unterfallen → Für die Freistellung gilt ebenfalls § 2 GWB bzw. nach § 2 II GWB auch die Vertikal- GVO</p>	
--	---	--