

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	16
A. Einführung	17
B. Selektive Vertriebssysteme – ökonomischer Hintergrund und wettbewerbliche Bedeutung	19
I. Die selektiven Vertriebssystemen zugrunde liegenden wirtschaftlichen Interessen	19
1. Begriff und Eigenschaften von selektiven Vertriebssystemen	19
a) Begriff	19
b) Eigenschaften des selektiven Vertriebs	20
aa) Indirekter Vertrieb	20
bb) Selektion	21
cc) Vertriebswegebindungen	23
dd) Beeinflussung der Absatztätigkeit der Händler	24
ee) Exklusion von Absatzmittlern	25
2. Einsatzmöglichkeiten	27
a) Schnelle Markterschließung	27
b) Exklusive Güter	27
c) Serviceintensive Güter	28
d) Produkte mit hoher Markentreue	28
II. Auswirkungen auf den Wettbewerb	29
1. Eigenarten der Untersuchung vertikaler Wettbewerbsbeschränkungen	29
a) Vertikale Vereinbarungen	29
b) Erscheinungsformen des Wettbewerbs	32
2. Selektion und Warenflusskontrolle	34
a) Selektion	35
b) Warenflussbindungen – Grundsätzliches	35
aa) Vertriebsbindungen	35
bb) Absatzbindung	36
cc) Bezugsbindung	37
c) Warenflussbindungen in selektiven Vertriebssystemen	38
d) Weitergehende Beschränkungen	40
aa) Alleinvertriebsrecht	40
bb) Querlieferungsverbote und Gebietsschutz/Kundenschutz	41
cc) Sprunglieferungsverbote	43
3. Selektionskriterien, insbesondere Mengenvorgaben	43

4. Selektive Vertriebssysteme und Preiswettbewerb	46
a) Beschränkung des Preiswettbewerbs	46
b) Nebenleistungswettbewerb	48
5. Netzwerke und Marktstruktur	50
6. Horizontale und vertikale Wirkungen	52
7. Zusammenfassung	53
C. Die Europäische Wettbewerbspolitik und die Beurteilung selektiver Vertriebssysteme bis 1999	56
I. Ziele der Europäischen Wettbewerbspolitik	56
II. Selektive Vertriebssysteme im europäischen Kartellrecht bis 1999	58
1. Allgemeines	58
2. Abgrenzungen	60
a) Die einfache Fachhandelsbindung	60
b) Die qualifizierte Fachhandelsbindung	61
c) Die quantitative Selektion	61
d) Einzelfälle	62
3. Kritik	63
D. Selektive Vertriebssysteme im reformierten europäischen Kartellrecht	66
I. Die Reform der EG-Wettbewerbsregeln gegenüber vertikalen Beschränkungen	66
1. Ausgangssituation	66
a) Vertikale Vereinbarungen und Art. 81 EG	66
b) Gruppenfreistellungsverordnungen	67
c) Bekanntmachungen	69
d) Einzelfreistellungen	69
e) Fazit	70
2. Die Entstehung der Neuregelung	71
a) Chronologie	71
b) Gründe für die Neuregelung	72
c) Ziele der Neuregelung	74
3. Überblick über die Neuregelung	76
a) VO (EG) 2790/99 der Kommission	76
b) Leitlinien der Kommission	78
c) Änderung von Art. 4 Abs. 2 VO 17/62	79
4. Vorgehensweise	80
II. Wirkungsweise der Vertikal-GVO im Hinblick auf die Zulässigkeit selektiver Vertriebssysteme	81

1. Grundsatz der Schirm-GVO: Was nicht ausdrücklich verboten ist, ist erlaubt	82
a) Umfassende Freistellung vertikaler Vereinbarungen	82
b) Einschränkung der umfassenden Freistellung erforderlich? ..	83
2. Der Begriff selektiver Vertriebssysteme iSd Vertikal-GVO	85
a) Vorbemerkungen: offene und geschlossene Systeme	85
b) Die Tatbestandsmerkmale	86
aa) Die Art der Kriterien	86
bb) Diskriminierende Anwendung der Kriterien	88
cc) Verpflichtung iSd Art. 1 lit. d Vertikal-GVO	90
c) Franchisingsysteme als selektive Vertriebssysteme	92
3. Marktanteilsschwelle als zentrales Bewertungskriterium	95
a) Funktion der Marktanteilsschwelle in Art. 3 Vertikal-GVO ..	95
b) Vorgehensweise nach dem Konzept der Kommission	96
aa) Bestimmung des relevanten Marktanteils	96
bb) Abgrenzung des relevanten Marktes	98
cc) Bestimmung des Gesamtmarktvolumens	99
dd) Bestimmung der Höhe des Marktanteils	100
ee) Sonderprobleme selektiver Vertriebssysteme	100
c) Dogmatische Begründung dieses Konzepts	101
aa) Marktmacht als tauglicher Maßstab	102
bb) Marktanteil als Indikator für Marktmacht	104
cc) Die Höhe der Marktanteilsschwelle	106
d) Anwendungsschwierigkeiten	108
e) Vorkehrungen der Kommission	110
aa) Schätzungen	110
bb) Übergangsfristen	110
cc) Rückwirkende Freistellung	111
f) Zusammenfassende Bewertung	113
4. Zulässigkeit von typischen Vertriebswegebindungen	115
a) Grundsatz	115
b) Ausschluss von Außenseitern	116
c) Querlieferungsverbote	117
d) Verbindung mit Gebietsschutz/Kundenschutz	118
aa) Grundsatz	118
bb) Abweichungen für selektive Vertriebssysteme	120
e) Sprunglieferungsverbote	121
f) Beschränkung von Ersatzteillieferungen	123
g) Zusammenfassung und Bewertung	124
5. Selektiver Vertrieb und mehrgleisiger Vertrieb	126
a) Problemstellung	126
b) Unterschiedliche Auswahlkriterien	127

c) Einsatz von Alleinvertriebshändlern	128
d) Paralleler Aufbau eines eigenen, direkten Vertriebs	130
aa) Vertikale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern	130
(1) Vorbemerkungen	130
(2) Die sog. atypische Dualdistribution	132
(3) Die sog. typische Dualdistribution	132
bb) Der Verkauf nur an zugelassene Händler	133
e) Das Verhältnis zum Vertrieb außerhalb des gemeinsamen Marktes	134
f) Ergebnisse	136
6. Die Beeinflussung der Absatztätigkeit der Händler	137
a) Wettbewerbsverbot und Mindestbezugsmengen	137
aa) Begriff und Wirkungen auf den Wettbewerb	137
bb) Die Definition in Art. 1 lit. d	138
cc) Wettbewerbsverbote für die Vertragslaufzeit	140
dd) Nachvertragliche Wettbewerbsverbote	142
ee) Zusammenfassung und Bewertung	144
b) Selektiver Markenzwang	145
c) Die Beeinflussung der Preissetzung der Händler	147
aa) Einleitung	147
bb) Preisbindung	148
cc) Höchstpreise und Preisempfehlungen, Mindestpreise ..	149
dd) Die Preisbeeinflussung in selektiven Vertriebssystemen	150
ee) Das Verhältnis zum deutschen Recht	151
d) Selektive Vertriebssysteme und der Vertrieb über das Internet	152
aa) Einleitung	152
bb) Totalverbot auf der Einzelhandelsstufe	153
cc) Sonstige Beschränkungen zu Lasten von Einzelhändlern	155
dd) Beschränkungen auf anderen Handelsstufen	157
7. Horizontale Wirkungen selektiver Vertriebssysteme	158
a) Die Regelung des Art. 2 Abs. 2 Vertikal-GVO	158
b) Auslegungsprobleme	159
aa) Unternehmensvereinigungen	159
bb) Abgrenzung vertikaler und horizontaler Beschränkungen	161
cc) Regelungsgehalt von Art. 2 Abs. 2, 2. Hs Vertikal-GVO	162
c) Konsequenzen für selektive Vertriebssysteme	165
8. Selektive Vertriebssysteme und die Übertragung geistiger Eigentumsrechte	166
a) Grundsätze	166
b) Das Verhältnis zur Technologietransfer-GVO	167
9. Anwendungskontrolle als Relativierung des „Schirms“?	168
a) Einführung	168

b) Entzug der Freistellung im Einzelfall durch die Kommission	169
aa) Voraussetzungen und Verfahren	170
bb) Besonderheiten selektiver Vertriebssysteme	171
c) Entzug der Freistellung im Einzelfall durch die nationalen Wettbewerbsbehörden	173
aa) Voraussetzungen und Verfahren	173
bb) Dezentralisierung	174
cc) Zusammenfassung	176
d) Suspensionsverordnungen der Kommission	177
aa) Allgemeines	177
bb) Voraussetzungen und Verfahren	177
cc) Gestaltungsmöglichkeiten der Suspensionsverordnung bei selektiven Vertriebssystemen	179
e) Zusammenfassende Bewertung	181
10. Das Verhältnis des freigestellten Bereichs der Vertikal-GVO zu strengerem nationalen Recht	182
a) Einordnung des Problems	182
b) Das Problem der sog. deklaratorischen Freistellung und die neuen Schirm-Gruppenfreistellungsverordnungen	184
aa) Vorliegen einer Konfliktlage	185
bb) Art. 2 Abs. 1, 2. UAbs. Vertikal-GVO	186
cc) Äußerungen von Kommission und Rat im Gesetzgebungsverfahren	187
dd) Vergleich mit Negativattest, Verwaltungsschreiben und Bekanntmachungen	188
ee) Ergebnis	189
c) Einschränkungen	189
d) Die Reform des Kartellverfahrensrechts	192
III. Beurteilung selektiver Vertriebssysteme im Einzelfall nach dem Konzept der Leitlinien	192
1. Verstoß gegen Art. 81 Abs. 1 EG	193
a) Grundsätzliches	193
b) Selektive Vertriebssysteme, insbesondere die einfache Fachhandelsbindung	194
2. Freistellung selektiver Vertriebssysteme	196
3. Die Beurteilung einzelner Absprachen	198
a) Quantitativer selektiver Vertrieb	198
b) Alleinvertrieb mit und ohne Gebietsschutz/Kundenschutz ..	199
c) Mehrgleisiger Vertrieb	201
d) Wettbewerbsverbote	202
aa) Ausdrücklich vereinbarte Wettbewerbsverbote	202
bb) Vereinbarungen, die wie Wettbewerbsverbote wirken ..	204

cc) Selektiver Markenzwang	205
e) Preisbeeinflussung	205
4. Vergleich mit der bisherigen Praxis und Bewertung	206
IV. Zusammenfassende Bewertung der Neuregelung	209
1. Kartellrechtspolitische Sichtweise	210
a) Die Ambivalenz vertikaler Vereinbarungen in der Vertikal-GVO	210
b) Ökonomische Herangehensweise und Rechtssicherheit	211
c) Vertriebsgestaltungsfreiheit und Zwangsjackeneffekt	211
d) Entlastung der Kommission und Aufrechterhaltung des Wettbewerbsschutzes, Dezentralisierung und Kohärenz	212
e) Verbotsprinzip und Missbrauchsaufsicht	213
2. Wettbewerbstheoretische Grundgedanken der Neuregelung	215
a) Wettbewerbstheorie und wettbewerbstheoretische Leitbilder	215
b) Die Wettbewerbstheoretischen Einflüsse auf die Neuregelung	217
3. Anerkennung des selektiven Vertriebs?	219
E. Ausblick: Weitere Reformen des EG-Kartellrechts und deren Auswirkungen auf selektive Vertriebssysteme	221
I. Die Reform des Kfz-Vertriebskartellrechts	221
1. Die wesentlichen Ziele der neuen, eigenständigen Regelung	222
2. Selektive Vertriebssysteme in der Kfz-GVO im Vergleich zur Vertikal-GVO	224
3. Fazit	226
II. Die Reform des EG-Kartellverfahrensrechts	233
1. Grundzüge der Neuregelung	233
2. Wirkungsweise von Gruppenfreistellungsverordnungen im System der Legalausnahme	235
3. Materiellrechtliche Auswirkungen der Reform	237
a) Die Auslegung von Gruppenfreistellungsverordnungen	237
b) Beurteilungsspielraum für alle Rechtsanwender?	238
4. Rechtssicherheit	241
5. Verhältnis zum nationalen Recht	242
a) Zwischenstaatlichkeit	243
b) Einseitige Handlungen	245
c) Zusammenfassung	248
F. Zusammenfassung der Ergebnisse der Untersuchung	249
I. Anforderungen an die Neuregelung	249
II. Selektive Vertriebssysteme im europäischen Kartellrecht	250

1. Grenzen der Zulässigkeit selektiver Vertriebssysteme	250
a) Selektive Vertriebssysteme im Rahmen der Vertikal-GVO ..	250
b) Selektive Vertriebssysteme im Einzelfreistellungsverfahren	253
c) Zusammenfassung	253
2. Kartellrechtspolitische Bedeutung der Neuregelung	253
III. Ausblick	254
1. Reform des Kfz-Vertriebskartellrechts	254
2. Reform des Kartellverfahrensrechts	255
Literaturverzeichnis	256
Sachregister	267