

## Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	45
Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen	53
<i>1. Teil: Einführung in die Höchstpreisproblematik</i>	55
I. Definition des Untersuchungsgegenstands, Begriffsklärung und Methodik der Untersuchung	57
II. Weitere Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes	60
III. Gang der Untersuchung	63
<i>2. Teil: Methodik der ökonomischen Kartellrechtsanalyse und Schutzziele von (Vertikal-) Kartellrecht</i>	65
1. Kapitel: Einführung	65
2. Kapitel: Ökonomische Analyse des Kartellrechts – Die Chicago School of Antitrust Analysis	66
§ 1 Chicago School Economics	66
§ 2 Definition des verwendeten Begriffs der ökonomischen Analyse	69
§ 3 Der Analyserahmen: Neoklassische Preistheorie	71
§ 4 Effizienzkriterium und -ziel	72
I. Allokative Effizienz	72
1. Pareto-Kriterium	73
2. Kaldor-Hicks-Kriterium	73
II. Produktive Effizienz	74
III. Verhältnis von allokativer zu produktiver Effizienz und normative Folgerungen	75
§ 5 Ökonomischer Begriff des Wettbewerbs und Verhältnis zum Effizienzkriterium	76
3. Kapitel: Preis-Mengen-Effekte und soziale Kosten bei drei wettbewerbstheoretischen Marktmodellen: Vollkommener Wettbewerb, Monopol und Monopson	78
§ 1 Vollkommener Wettbewerb	79
I. Deskriptiv-intuitive Erklärung	79
II. Graphische Darstellung der Preis-Mengen-Effekte	80

III.	Wohlfahrtseffekte	83
1.	Producer Surplus – Wettbewerbskonforme Anbietergewinne	83
2.	Consumer Surplus – Maximales Ausmaß an Konsumentenwohlfahrt	84
3.	Ergebnis	84
§ 2	Monopol	85
I.	Deskriptiv-intuitive Erklärung	85
1.	Existenz von Monopol-/Markt-/Preismacht	85
2.	Ökonomischer Begriff der Monopol-/Markt-/Preismacht	86
II.	Graphische Darstellung der Preis-Mengen-Effekte	89
III.	Wohlfahrtseffekte	91
1.	Producer Surplus – überkompetitive, „ökonomische“ Gewinne der Anbieterseite	92
2.	Geringerer Konsumentenwohlstand (consumer surplus) und Entstehung eines Wohlfahrtsverlusts (deadweight loss): Suboptimales Ausmaß der sozialen Wohlfahrt (social welfare)	93
3.	Vergleich und Ergebnis	94
§ 3	Monopson	95
I.	Deskriptiv-intuitive Erklärung	95
II.	Graphische Darstellung der Preis-Mengen-Effekte	96
III.	Wohlfahrtseffekte: Geringerer Konsumentenwohlstand (consumer surplus) und Entstehung eines Wohlfahrtsverlusts (deadweight loss): Suboptimales Ausmaß der sozialen Wohlfahrt (social welfare)	99
§ 4	Zusammenfassung und Ableitung wettbewerbspolitischer Handlungsempfehlungen, insbesondere für Vertikalbeschränkungen	100
I.	Allgemeine wettbewerbspolitische Leitlinie: Effizienzausrichtung des Kartellrechts	100
1.	Allokative Effizienz	101
2.	Produktive Effizienz	102
II.	Vertikalbeschränkungen: Betonung des hohen Effizienzpotentials von Intrabrand-Beschränkungen, insbesondere auch von Mindestpreisbindungen	103
III.	Relevanz der Modelle für die praktische Wettbewerbspolitik	113
IV.	Zusammenfassung	115
4. Kapitel:	Kritik am ökonomischen Ansatz: Verfehlte (Modell-) Annahmen und kartellrechtlicher Zielpluralismus?	115
§ 1	Andere Schutzzwecke als (nur) Effizienz	117
I.	Vermeidung ungerechter Wohlstandstransfers zu Lasten der Konsumenten	118

II.	Schutz der unternehmerischen Handlungsfreiheit sowie Schutz des Individuums vor wirtschaftlicher Macht und vor Manipulation des politischen Prozesses durch wirtschaftlich mächtige Unternehmen	120
III.	Möglichst breite Konsumentenauswahlmöglichkeiten	122
IV.	Marktstruktur mit einer Vielzahl kleiner Unternehmen	123
V.	Zusammenfassung	125
§ 2	Kritik an den Grundannahmen des ökonomischen Ansatzes	126
5.	Kapitel: Ergebnis	129
3. Teil:	<i>Ökonomische Analyse von Höchstpreisbindungen und rechtspolitische Folgerungen</i>	131
1.	Kapitel: Einführung	131
2.	Kapitel: Traditioneller Erklärungsansatz: Preisobergrenzen zur Kontrolle von Monopolmacht im ökonomischen Sinn auf der höchstpreisgebundenen Stufe (Joseph Spengler, Fritz Machlup, Martha Taber, Phillip Areeda, Richard Posner, Roger Blair u.a.)	133
§ 1	Wettbewerb auf Hersteller- und Vertriebsstufe	135
§ 2	Wettbewerb auf Herstellerstufe und Monopol auf der Vertriebsstufe	136
§ 3	Monopol auf Herstellerstufe und Wettbewerb auf Vertriebsstufe bzw. integriertes Monopol	138
I.	Ausgangswerte	138
II.	Preis-Mengen-Effekte	140
III.	Wohlfahrtseffekte	142
1.	Deutung für Situation mit unabhängiger kompetitiver Handelsunternehmung	142
2.	Deutung für Situation mit integriertem Monopol	143
§ 4	Sukzessive Monopole („Stacked Monopolies“): Effekt der doppelten Marginalisierung	145
I.	Deskriptiv-intuitive Erklärung der Preis-Mengen-Effekte, der Gewinnauswirkungen für Hersteller und Händler und der Wohlfahrtsauswirkungen	146
II.	Preistheoretische Darlegung der Preis-Mengen-Effekte und Wohlstandsauswirkungen	148
1.	Ausgangswerte	151
2.	Preis-Mengen-Auswirkungen	152
3.	Wohlfahrtsauswirkungen: Doppelte Marginalisierung	155

§ 5	Vergleich der Ergebnisse bei (a) monopolistischer Hersteller- und wettbewerblicher Absatzstufe (bzw. vertikal integriertem Monopol) und (b) sukzessiven Monopolen	156
I.	Graphische Darstellung	156
II.	Numerisches Beispiel	158
1.	Zusammenfassung des Berechnungsergebnisses	158
2.	Durchführung der Berechnung	160
a)	Konstellation 1: Monopolistische Hersteller- und kompetitive Vertriebsstufe (bzw. integriertes Monopol)	161
b)	Konstellation 2: Sukzessive Monopole ohne Preiskoordination	163
3.	Ergebnis	165
§ 6	Abhilfe gegen die Auswirkungen doppelter Marginalisierung: Höchstpreisbindung und Alternativstrategien	166
I.	Höchstpreisbindungen	167
II.	Alternativstrategien zu Höchstpreisbindungen	169
1.	Strukturelle Lösungen	170
a)	Wettbewerblich organisierte Vertriebsebene unter Verzicht auf Gebietsexklusivität	170
b)	Vertikale Integration	172
c)	Einsatz vertraglicher Stellvertreter	176
2.	Vertragliche Ansätze – mittels alternativer Vertikalbeschränkungen und anderweitig	178
a)	Mindestmengenvorgaben	178
b)	Zweiteilige Händlerpreise („Two-Part Tariffs“)	181
c)	Kürzere Vertragslaufzeiten mit Verlängerungsoptionen	185
3.	Einseitige Alternativstrategien zu Höchstpreisbindungen	186
a)	Preisempfehlungen – verbindlich und unverbindlich	187
b)	Preiswerbung durch den Hersteller	188
c)	Dualdistribution – tatsächlich und hypothetisch	188
III.	Zusammenfassung und rechtspolitische Schlussfolgerungen	189
§ 7	Variante der traditionellen Analyse: Höchstpreisbindung zur Absicherung gezielter Preissenkungen	190
§ 8	Ergebnis zum traditionellen Erklärungsansatz	191
3. Kapitel:	Moderner Erklärungsansatz: Höchstpreisbindung als sich selbst vollziehender Vertragsdurchsetzungsmechanismus unter Setzung von Gewinnanreizen für die höchstpreisgebundene Stufe (Benjamin Klein und Kevin Murphy)	194
§ 1	Mangelhafter Realitätsgehalt der traditionellen Ansätze	194
I.	Allgemeines	194

II.	Schwächen des klassischen Trittbrettfahrerszenarios	197
§ 2	Die Grundidee: Starre „vollständige“ Verträge mit ausdrücklichen Performanceklauseln vs. flexible „unvollständige“ Verträge mit nicht (vollständig) explizit vertraglicher Performancesteuerung	198
§ 3	Erklärung der Verwendung von Höchstpreisbindungen anhand des modernen Ansatzes von Klein/Murphy	202
I.	Anreiz-Inkompatibilitäten in Inter-Händler-Verhältnissen sowie in Hersteller-Händler-Beziehungen	202
II.	Einwand: Heterogene Servicebedürfnisse und damit einhergehende soziale Ineffizienzen von Vertriebsbeschränkungen	207
III.	Verlässliche Händler-Einkommensströme als Problemlösung der Anreiz-Inkompatibilitäten	208
	1. Deskriptive und mathematische Darlegung	208
	2. Graphische Darstellung	210
	3. Preisobergrenzen außerhalb von Händler-Marktmacht geprägten Konstellationen	214
	4. Haben Preisobergrenzen unter bestimmten Modellbedingungen doch preiserhöhende Wirkung? Zwei neuere Einwände	216
	a) Analyse von O'Brien/Shaffer	217
	aa) Darstellung	217
	bb) Stellungnahme	219
	b) Analyse von Perry/Besanko	221
	aa) Darstellung	221
	bb) Stellungnahme	223
	c) Zusammenfassung	226
§ 4	Wettbewerbspolitische Implikationen und Zusammenfassung	226
4. Kapitel:	Gegen Höchstpreisbindungen vorgebrachte Einwände	229
§ 1	Schutzwürdigkeit der Handlungsfreiheit der Vertriebsmittler, unabhängig von deren Marktmacht: Monopolpreissetzung als solche nicht kartellrechtswidrig	229
I.	Argument	229
II.	Gegenstandpunkt	232
	1. Freiheitsparadox	232
	2. Höchstpreisbindungsverbot als falscher Anreiz für Freiheitsnutzung – Gefahr des völligen Handlungsfreiheitsverlusts	235
	3. Vertikale Integration – bloß ein Schreckgespenst?	237
	4. Ergebnis	239

§ 2	Monopolistisch überhöhte Preise als solche nicht kartellrechtswidrig und in den problematischen Fällen bereits ausreichend durch das objektive Kartellrecht sanktioniert	240
I.	Argument	240
II.	Gegenstandpunkt	242
§ 3	Kartellrecht sollte keine Präferenzaussage im Hinblick auf exzessive Hersteller- oder Händlergewinne treffen	243
I.	Argument	243
II.	Gegenstandpunkt	244
§ 4	Kartellrecht sollte nicht kleine gegenüber großen Händlern benachteiligen und eine Kanalisierung des Vertriebs in Richtung auf große oder besonders bevorteilte Händler gestatten	246
I.	Argument	246
II.	Gegenstandpunkt	246
§ 5	Festsetzung des Höchstpreises auf Kampfpreisniveau – Gefahr einer Verschleierung oder Verschlimmerung von Kampfpreisunterbietungen oder deren Erleichterung	249
I.	Argument	249
1.	1. Szenario (1): Kampf-Höchstpreis oberhalb bzw. auf Höhe der Händlerkosten	249
2.	2. Szenario (2): Kampf-Höchstpreis unterhalb der Händlerkosten	250
II.	Gegenstandpunkt	251
1.	1. Kampfpreisunterbietungen – Wahrscheinlichkeit und Gefahren, ökonomisch-empirische Nachweisbarkeit und rechtliche Sanktionierbarkeit	251
a)	a) Grundideen der Kampfpreis-Problematik	251
b)	b) Kampfpreisunterbietung – ökonomisch	253
aa)	aa) Kampfpreisphase: Verkäufe unterhalb Kosten (predation)	255
bb)	bb) Phase der finanziellen Erholung (recoupment)	257
c)	c) Kampfpreisunterbietung – rechtlich	258
2.	2. Relevanz der kartellrechtlichen Bekämpfung von Kampfpreisen für die Beurteilung von Maximalpreisbindungen: Kosten-Nutzen-Analyse	260
a)	a) Analytischer Ansatz	260
b)	b) Kosten-Nutzen-Analyse	263
aa)	aa) Nutzen	263
(1)	(1) Szenario (1): Kampf-Höchstpreis oberhalb bzw. auf Höhe der Händlerkosten	263
(2)	(2) Szenario (2): Kampf-Höchstpreis unterhalb der Händlerkosten	265
bb)	bb) Kosten	266
cc)	cc) Zusammenfassender Kosten-Nutzen-Vergleich	267

3. Ergebnis	268
§ 6 Gefahr einer Festsetzung des Höchstpreises auf einem Niveau, das wünschenswerten Service anzubieten wirtschaftlich unmöglich macht	269
I. Argument	269
II. Gegenstandpunkt	269
§ 7 Empirisches Problem der fehlenden Kompetenz des Herstellers zur Festsetzung einer für den Händler kostendeckenden und der Konsumentennachfrage entsprechenden Preisobergrenze	273
I. Argument	273
II. Gegenstandpunkt	274
§ 8 Gefahr von marktzutrittsverhindernden Preisen	276
I. Argument	276
II. Gegenstandpunkt	276
§ 9 Gefahr monopsonistisch niedriger Preise	277
I. Argument	277
II. Gegenstandpunkt	279
1. Ein Abwägungsansatz: Bewahrung der Vorteile von Höchstpreisbindungen bei gleichzeitigem Schutz vor Nachfragermachtmissbrauch zur Ausbeutung von Händlern	279
2. Miteinbeziehung vertragsrechtlicher Schutzmechanismen in die Betrachtung erforderlich	283
a) Verhandlungsmodell als Schutzmechanismus	283
b) Allgemeine (nichtkartellrechtliche) Regelungen zur Abschluss- und Inhaltskontrolle von Vertragsbeziehungen regelmäßig ausreichend	285
c) Verbleibende Fälle	287
3. Drei Einwände gegen eine automatische Annahme einer Ausbeutungsstrategie bei erheblichen Investitionen oder Systemgebundenheit der höchstpreisgebundenen Stufe	288
a) Nicht alle Investitionen stellen versunkene Kosten dar	288
b) Verhandlungsmodell gilt auch für Inkaufnahme von Intrabrand-Beschränkungen durch den Händler	290
c) Langfristiges Renommeeinteresse der höchstpreisbindenden Stufe als Schutz vor opportunistischem Verhalten	291
d) Zwischenergebnis	291
4. Echte Monopsonsituationen sind selten	292
5. Ergebnis	293

§ 10 Gefahr einer Umgehung von arbeitsrechtlichen Mindestlohnbestimmungen durch rechtliche Anerkennung von Höchstpreisbindungen in Franchise-systemen?	294
I. Argument	294
II. Gegenstandpunkt	296
§ 11 Begrenztheit der Fallgruppe der doppelten Marginalisierung	298
I. Argument	298
II. Gegenstandpunkt	299
§ 12 Maximalpreis kann als Festpreis oder als Mindestpreis wirken bzw. solche verschleiern oder gar wie ein Preiskartell wirken	300
I. Argument	300
II. Gegenstandpunkt	301
1. Preiskonformität kann sogar steigen, je weiter der Höchstpreis von den Händlerkosten entfernt wird	302
2. Preiskonformität für sich genommen nicht wohlfahrtsschädlich	302
3. Verschleierungsszenario unplausibel, weil es den Beteiligten keine Durchsetzbarkeitsvorteile im Binnenverhältnis bietet	304
4. Verschleierungsszenario auch im Außenverhältnis mangels erkennbarer Vorteile unplausibel	305
a) Verschleierungsszenario im Verhältnis zu Konkurrenten	305
b) Verschleierungsszenario im Verhältnis zu Kartellbehörden	306
5. Eignung vertikaler Verhaltensweisen zur Substitution oder Verschleierung horizontaler Koordination allgemein zweifelhaft	308
6. Unterscheidung von vertikalen Höchst- und Mindestpreisen für Gerichte, Konkurrenten und Kartellbehörden unschwer möglich	308
a) Privatrechtliche Klagen gegen die „Höchstpreisbindung“	309
aa) Preisgebundenes Unternehmen (Händler) als Kläger	309
bb) Preisbindendes Unternehmen (Hersteller) als Kläger	311
cc) Konkurrenten als Kläger	311
dd) Ergebnis	312
b) Hoheitliches Vorgehen gegen die „Höchstpreisbindung“	313
aa) Reaktionen der Marktteilnehmer auf die angegriffene Preisbindung	313
bb) Marktdatenbetrachtung: Preise und Mengen	313
cc) Kein geeignetes Kriterium: „Machtverteilung“ zwischen gebundenen und bindender Partei	314
7. Ergebnis	315
§ 13 Gefahr der Korruption – insbesondere des wettbewerblichen Prozesses	316
I. Argument	316
II. Gegenstandpunkt	317

§ 14 Zusammenfassung und Ergebnis	318
5. Kapitel: Exkurs: Ökonomische Analyse horizontaler Höchstpreiskoordination	319
§ 1 Einführung	319
I. Sinn und Zweck einer ökonomischen Betrachtung von im Horizontalverhältnis verabredeten Preisobergrenzen	319
II. Vorgehensweise	321
§ 2 Skizze der rechtlichen Behandlung von horizontalen Preisabsprachen	321
I. Fest- und Mindestpreisvereinbarungen	321
II. Höchstpreise	322
§ 3 Horizontale Höchstpreisvereinbarungen in (relativ) perfekt informierten und transaktionskostenarmen wettbewerblichen Märkten: Anreize, Motive und Wirkungen von horizontalen Preisdecken	323
§ 4 Wohlfahrtsökonomische Vorteile von Höchstpreisvereinbarungen bei Informationsdefiziten und/oder hohen Transaktionskosten	325
I. Unterscheidung von Hauptabreden und Nebenabreden	325
II. Motive zur Höchstpreisabstimmung in Form von Hauptabreden	326
1. Motive zur Preissenkung	326
2. Motive für gemeinsames statt einseitigem Vorgehen	327
III. Motive zur Höchstpreisabstimmung in Form von Nebenabreden bei integrierten Leistungen	328
1. Suchkosten bei informationsdefizitären Märkten	328
a) Ökonomische Analyse	328
b) Praktische Möglichkeiten einer insgesamt gewinnerhöhenden Verringerung der Suchkosten	329
aa) Preiswerbung	330
bb) Intensiv suchende Abnehmer schützen die weniger intensiv suchenden Abnehmer mit	330
cc) Höchstpreisvereinbarungen	331
c) Praktisches Beispiel: Ärztliche Leistungen und Krankenversicherungen	331
d) Rechtliche Kriterien	334
aa) Unsicherheit der Abnehmer über den Preis des Anbieters – Motive dafür, einen Preis vor Vertragsschluss mitzuteilen	334
bb) Unsicherheit der Abnehmer über die Person des Anbieters – Motive für ein koordiniertes (statt einseitigem) Vorgehen bei der Preissenkung	336

2.	Verringerung anderer Transaktionskosten als Suchkosten, exemplifiziert an zwei informationskostenaufwendigen Märkten	337
a)	Verwertungsgesellschaften für geistiges Eigentum an künstlerischen Werken	337
b)	Markt für Heilbehandlungen	338
c)	Einwand: Gilt das Argument der Transaktionskostensenkung mittels Höchstpreisabrede für jede Preisliste?	339
aa)	Warum verwenden nicht alle Versicherungen Preislisten?	340
bb)	Warum keine Höchstpreislisten in weniger komplexen Märkten?	342
cc)	Zulässigkeit von Kosteneinsparungen auch bei (Mindest-) Preiskartellen?	342
3.	Schaffung eines neuen Produkts	342
4.	Zusammenfassung	344
<b>§ 5</b>	<b>Wohlfahrtsökonomische Nachteile der Verwendung horizontaler Höchstpreiskoordination</b>	<b>344</b>
I.	Absprache einer Kampfpreisunterbietung in Vernichtungsabsicht (conspiracy to predare)	344
II.	Verschleierung von Preiskartellen	346
1.	Allgemeines	346
2.	Abgrenzung von Preiskartellen und Höchstpreisabreden: Ökonomische und rechtliche Kriterien	349
a)	Die wichtigsten ökonomischen Kriterien	350
aa)	Konzentrationsgrad auf dem relevanten Markt	350
bb)	Marktanteil der Absprachebeteiligten	351
cc)	Verhalten der Marktgegenseite	351
dd)	Direkter Preisvergleich	352
b)	Drei rechtliche Kriterien	352
aa)	Nichtexklusivität der Mitgliedschaft	353
bb)	Nichtexklusivität der Verwendung des Höchstpreisschemas	353
cc)	Anzahl der Absprachebeteiligten	355
c)	Irrelevante Faktoren	355
aa)	Initiatoren der Abrede	355
bb)	Auswirkung auf die Anzahl der Marktteilnehmer	356
3.	Sonderfall der horizontalen Absprache über vertikale Preisobergrenzen	356
4.	Zusammenfassung	357
III.	Limitpreisstrategien zur Marktzutrittsverhinderung oder -verlangsamung	357
1.	Allgemeines	357
2.	Wohlfahrtsökonomischer Schaden von Limitpreisstrategien	358
a)	Soziale Kosten von Monopolpreisen	359
b)	Soziale Kosten von Limitpreisen	359
c)	Nettokostenvergleich	359
3.	Realisierbarkeit von Limitpreisstrategien	361
a)	Preismacht der Abredebeteiligten	361
b)	Markteintrittsverhindernde oder -verzögernde Wirkung	361
c)	Unumgehbarkeit des Limitpreises für die Marktgegenseite	362

d)	Ergebnis	363
4.	Feststellbarkeit von Limitpreisverhalten	363
5.	Zusammenfassung	364
IV.	Monopsonistischer Effizienzverlust	364
§ 6	Zusammenfassung und rechtspolitische Folgerungen	366
6.	Kapitel: Ökonomisch gebotene rechtliche Behandlung vertikaler Preisobergrenzen: Per-se-Verbot, Rule of Reason oder Per-se-Legalität?	368
§ 1	Zur Auswahl stehende Sanktionen	368
I.	Drei Sanktionsvarianten	368
II.	Sanktionswahl nach Kosten-Nutzen-Prinzipien	370
§ 2	Angemessene Sanktionen für Maximalpreisbindungen – Kosten-Nutzen-Zusammenfassung der bisherigen ökonomischen Untersuchung	370
§ 3	Ausgestaltung der Einzelfallbetrachtung (rule of reason oder Missbrauchs-prinzip) für Höchstpreisbindungen	372
I.	Vorschlag von Sullivan/Grimes: Strukturierte rule of reason	376
1.	Darstellung	376
a)	Sicherer Hafen	377
b)	Vermutung der Wettbewerbswidrigkeit bei Nachweis relationaler Marktmacht, insbesondere versunkener Kosten	378
aa)	Drei Ansatzpunkte zur Feststellung relationaler Marktmacht	378
bb)	Relevanter Zeitpunkt zur Feststellung relationaler Marktmacht und der Vereinbarung der Preisobergrenze	379
c)	Widerlegung der Vermutung	381
2.	Kritik	382
a)	Allgemeines	382
b)	Kriterien für die Feststellung, ob die Preisobergrenze sich innerhalb oder außerhalb des sicheren Hafens befindet (1. und 2. Prüfungsstufe von Sullivan/Grimes)	382
c)	Kriterien für die Widerlegung der Illegalitätsvermutung (3. Prüfungsstufe von Sullivan/Grimes)	387
3.	Zusammenfassung	388
II.	Eigener Vorschlag: Zulässigkeitsvermutung mit Widerlegungsmöglichkeit, insbesondere bei Konzentration des Nachfragemarkts für Leistungen des höchstpreisgebundenen Unternehmens und damit einhergehendem Missbrauch der Nachfragemacht des höchstpreisbindenden Unternehmens	388
1.	Allgemeine Zulässigkeitsvermutung für vertikale Höchstpreisvereinbarungen mit Widerlegungsmöglichkeit	389
2.	Ansätze zur Widerlegung der Zulässigkeitsvermutung	390
a)	Höchstpreisbindungen, die andere sanktionierte Verhaltensweisen begleiten oder verschleiern	390

b) Monopsonistische Höchstpreisbindungen	391
aa) Marktdefinition	391
bb) Monopsonmacht auf dem relevanten Markt	391
(1) Hoher absoluter (> 40-50 Prozent) und relativer Marktanteil	392
(2) Herfindahl Index > 3500	393
(3) Relevanz der Marktdeckungsrate?	393
3. Zusammenfassung	394
<i>4. Teil: Methodik der Übertragung preistheoretischer Erkenntnisse über Höchstpreisbindungen in das Kartellrecht und Grenzen der Übertragbarkeit</i>	397
<i>5. Teil: Kartellrechtliche Behandlung von Höchstpreisbindungen</i>	403
1. Kapitel: Einführung in das Vertikalkartellrecht für Preisobergrenzen in den USA, der EU und Deutschland	403
§ 1 Vorgehensweise	403
§ 2 Gang der rechtlichen Untersuchung	405
§ 3 Übersicht über das Vertikalkartellrecht der drei Rechtsordnungen	406
I. Traditionelle Behandlung	406
1. Preisbezogene Vertikalbeschränkungen	406
2. Nicht-preisbezogene Vertikalbeschränkungen	407
II. Behandlung in jüngerer Zeit	407
1. USA	407
2. Europa	408
3. Deutschland	409
4. Zusammenfassung	410
2. Kapitel: Höchstpreisbindungen im US-amerikanischen Antitrustrecht	411
§ 1 Einführung	411
§ 2 Gesetzliche Grundlagen zur Beurteilung von Höchstpreisbindungen	413
I. Sec. 1 Sherman Act, Sec. 4 Clayton Act und Sec. 5 Federal Trade Commission Act	413
1. Verbotsnormen und Rechtsfolgen	413
a) Sec. 1 Sherman Act in Verbindung mit Sec. 4 Clayton Act	413
b) Sec. 5 Federal Trade Commission Act	414
2. Gesetzliche Modifikationen bzw. Ergänzungen von Sec. 1 Sherman Act und Sec. 5 Federal Trade Commission Act	414
a) Fair-trade-Gesetzgebung (1937-1975)	415
aa) Darstellung	415
bb) Beurteilung	417

b)	Gesetzliche Gegenmaßnahmen zu behördlichen Änderungsbestrebungen: Bekräftigung des allgemeinen Preisbindungsverbots Anfang der achtziger Jahre	418
aa)	Darstellung	418
bb)	Beurteilung	419
c)	Legislatorische Änderungsbestrebungen Anfang der neunziger Jahre: Erwägungen einer wohlwollenden Regelung für Maximalpreisbindungen	420
aa)	Darstellung	420
bb)	Beurteilung	422
II.	Weitere Vorschriften	424
1.	Sec. 2 Sherman Act	424
2.	Sec. 2 Clayton Act bzw. Robinson-Patman Antidiscrimination Act	424
III.	Gesetzgebungsgeschichte, Schutzzwecke und Auslegung der US-Kartellgesetze	425
1.	Methode der Auslegung der Antitrustgesetze und Schutzzweck des Sherman Act	425
2.	Gesetzgebungsgeschichte hinsichtlich vertikaler Preisbindung	430
IV.	Zusammenfassung	431
§ 3	Allgemeine Behandlung horizontaler und vertikaler Preiskoordination in der US-Rechtsprechung	432
I.	Die Leitentscheidung zur vertikalen Preisbindung: Dr. Miles (Supreme Court 1911)	432
1.	Sachverhalt	432
2.	Entscheidung des Supreme Court	434
3.	Dissenting Opinion Justice Holmes	436
4.	Bedeutung der Entscheidung	436
a)	Aussprache eines Per-se-Verbots?	436
b)	Argument des Supreme Court für das Verbot	438
c)	Zusammenfassung	440
II.	Begrenzung der Dr. Miles-Grundregel für den Fall einseitiger Maßnahmen: Die Colgate-Doktrin	441
III.	Ausnahme vom Preisbindungsverbot bei Stellvertretung und Kommissionsgeschäften: Die Consignment-Ausnahme	444
IV.	Horizontale Preiskoordination: Die klassische Formulierung des Per-se-Verbots in United States v. Socony-Vacuum Oil Co. (Supreme Court 1940)	446
1.	Sachverhalt	446
2.	Instanzenzug und Entscheidung des Supreme Court	449
3.	Bedeutung der Entscheidung	450
4.	Zusammenfassung	452
V.	Monopsonistische Preiskoordination im Horizontalverhältnis: Mandeville (Supreme Court 1948)	453
1.	Sachverhalt	453
2.	Entscheidungen der Gerichte	453
3.	Stellungnahme	454

VI.	Zusammenfassung	455
§ 4	Höchstpreisbindungen in der traditionellen Rechtsprechung der Bundesgerichte und Verhältnis zur Entscheidungspraxis bei nicht-preisbezogenen Vertikalbeschränkungen	456
I.	Höchstpreisbindungen in der Entscheidungspraxis bis 1968: Die Jahre vor der Albrecht-Entscheidung des Supreme Court	456
1.	Ansatz des Supreme Court: Kiefer-Stewart (1951)	456
a)	Sachverhalt	456
b)	Instanzenzug und Entscheidungen	458
aa)	District Court	458
bb)	Court of Appeals for the Seventh Circuit	458
cc)	Supreme Court	461
c)	Stellungnahme	464
aa)	Abgrenzung einseitiges/konzertiertes Vorgehen	464
bb)	Per-se-Verbot von Höchstpreisbindungen	465
d)	Zusammenfassung	471
2.	Ansatz der Courts of Appeals	471
a)	Broussard (Fifth Circuit 1965)	472
b)	Quinn (First Circuit 1967)	473
II.	Nicht-preisbezogene Vertikalbeschränkungen in der Entscheidungspraxis bis 1967: Die Jahre bis zur Schwinn-Entscheidung des Supreme Court	475
1.	White Motor (Supreme Court 1963)	475
2.	Schwinn (Supreme Court 1967)	477
3.	Zusammenfassung und Ausblick	479
III.	Ausdrückliches Per-se-Verbot für vertikale Maximalpreisbindungen: Albrecht v. Herald Co. (Supreme Court 1968)	480
1.	Sachverhalt	480
2.	District Court	483
3.	Court of Appeals for the Eighth Circuit	484
a)	Combination	485
b)	Restraint of trade	485
4.	Supreme Court	486
a)	Amicus curiae-Schriftsatz	486
b)	Mündliche Verhandlung	490
c)	Mehrheitsentscheidung des Supreme Court	492
aa)	Combination	493
bb)	Restraint of trade	493
d)	Zustimmendes Votum Justice Douglas	496
e)	Sondervotum Justice Harlan	496
aa)	Combination	497
bb)	Restraint of trade	500
	(1) Zweck des Verbots der Handlungsfreiheits-Beschränkung	500
	(2) Prokompetitive Gründe der Verwendung von Preisobergrenzen	500

(3) Keine Nachteile für den Wettbewerb	502
(a) Keine Beschränkung von Horizontalwettbewerb	502
(b) Keine Gefahr der Wiederverkaufspreis-Festsetzung unterhalb des wettbewerbskonformen Niveaus	503
cc) Ergebnis des Sondervotums Justice Harlan	504
f) Sondervotum Justice Stewart	504
g) Zusammenfassende Würdigung der Mehrheitsentscheidung	505
aa) Zusammenfassung der Argumente für das Höchstpreisbindungsverbot	505
bb) Bewertung	507
cc) Rechtstatsächliche Auswirkungen der Entscheidung	510
(1) Welle vertikaler Integration auf dem Zeitungsmarkt nach 1968	510
(2) Einwand von Roszkowski: Für die vertikalen Integrationen sind andere Gründe als das Albrecht-Verbot verantwortlich	511
IV. Höchstpreisbindungen in der Entscheidungspraxis von 1968 bis 1976: Anwendung der Albrecht-Regel durch die District Courts und Courts of Appeals	516
1. Sahm v. V-1 Oil Co. (Tenth Circuit 1968)	517
2. Milsen Co. v. Southland Corp. (Seventh Circuit 1971)	518
3. Bowen v. New York News, Inc. (Second Circuit 1975)	519
4. Blankenship v. Hearst Corp. (Ninth Circuit 1975)	520
5. Greene v. General Foods Corp. (Fifth Circuit 1976)	520
6. Knutson v. Daily Review, Inc. (Ninth Circuit 1976)	521
7. Zusammenfassung	521
V. Eine Antitrust-Revolution? Rechtsprechungskehrtwende bei nicht-preisbezogenen Vertikalbeschränkungen durch die Sylvania-Entscheidung (Supreme Court 1977)	521
1. Sachverhalt	522
2. Entscheidungen der Gerichte	523
3. Schutzzweckaussagen der Sylvania-Entscheidung und Bewertung	526
VI. Auswirkungspotential der Sylvania-Entscheidung im Hinblick auf preisbezogene Beschränkungen	529
1. Aussagen des Supreme Court in der Sylvania-Entscheidung selbst	529
a) Mindestpreisbindungen	529
b) Aussagen zu Höchstpreisbindungen im zustimmenden Votum von Justice White	530
2. Schrifttum	531
a) Mindestpreisbindungen	531
b) Höchstpreisbindungen	531
3. Post-Sylvania-Entscheidungspraxis des Supreme Court zu Mindestpreisbindungen: Monsanto (1984) und Sharp (1988)	533
a) Monsanto (Supreme Court 1984)	533
aa) Sachverhalt	533
bb) Entscheidungen der Gerichte und Bewertung	534
b) Sharp (Supreme Court 1988)	537
aa) Sachverhalt	537

bb) Entscheidungen der Gerichte	537
cc) Bewertung	538
c) Zusammenfassung zu Mindestpreisbindungen post-Sylvania	539
VII. Zusammenfassung	539
 § 5 Schizophrenie in der gerichtlichen Behandlung von Höchstpreisbindungen in den Jahren zwischen 1977 und 1997? Fortführung der Albrecht-Regel ei- nerseits sowie Kritik und Eindämmungen der Albrecht-Auswirkungen ande- rerseits in der Post-Sylvania-Rechtsprechung	541
I. Entscheidungen der Courts of Appeals seit 1977, die die Albrecht-Regel weitgehend kritiklos anwenden	542
1. Bloße Anwendung von Albrecht	542
2. Verwendung der Albrecht-Regel oder in ihr enthaltener Begründungsge- sichtspunkte im Rahmen nicht direkt höchstpreisbezogener Entschei- dungssachverhalte	543
3. Anerkennung von Albrecht als zweifelsfrei weiterhin gültig und verbind- lich, aber unter Anwendung einer Rule-of-reason-Betrachtung auf ander- weitere, nicht bindende preissenkende Maßnahmen	544
4. Zusammenfassung	545
II. Instanzgerichtliche Entscheidungen seit 1977, die die Albrecht-Regel kriti- sieren und sich um eine Begrenzung ihrer praktischen Wirksamkeit bemü- hen	545
1. Newberry (District Court D.C. 1977)	545
2. Kestenbaum (Fifth Circuit 1978)	548
3. Knutson (District Court N.D. Cal. 1979)	549
4. Auburn News (First Circuit 1981)	552
5. Jack Walters (Seventh Circuit 1984)	554
a) Sachverhalt	554
b) Entscheidungen der Gerichte	556
aa) District Court	556
bb) Seventh Circuit	558
(1) Verstoß gegen Sec. 1 Sherman Act	558
(2) Antitrust injury	560
c) Reaktionen im Schrifttum und Stellungnahme	561
aa) Zur Frage des kartellrechtlichen Schadens (antitrust injury)	562
bb) Zur Kritik des Gerichts an Albrecht	564
cc) Geringe Händlermargen	564
6. Indiana Grocery (Seventh Circuit 1989)	565
7. Zusammenfassung	566
III. Erste Kritik an der Albrecht-Regel durch den Supreme Court und Eindäm- mung der praktischen Wirksamkeit des Per-se-Verbots: Atlantic Richfield Co. v. USA Petroleum Co. („ARCO“, Supreme Court 1990)	567
1. ARCO-Verfahren und Entscheidungen	567
a) Sachverhalt	568
b) District Court	569
c) Court of Appeals for the Ninth Circuit	570

d) Supreme Court	573
aa) Amicus curiae-Schriftsätze	573
(1) Amici für USA Petroleum	574
(a) Berufsvereinigungen	574
(b) Elf Bundesstaaten	576
(2) Amici für ARCO	577
(a) US-Regierung und Federal Trade Commission	577
(b) American Newspaper Publishers Association (ANPA)	580
bb) Mündliche Verhandlung	581
(1) ARCO	581
(2) DoJ und FTC als amici curiae	583
(3) USA Petroleum	584
cc) Entscheidung des Supreme Court	586
(1) „Antitrust injury“ von Wettbewerbern nur bei Maximalpreisen auf Kampfpreisniveau	586
(2) Kein automatisches Vorliegen von „antitrust injury“ bei Per-se-Verstößen	589
dd) Sondervotum Justices Stevens und White	591
2. Reaktionen im Schrifttum und Stellungnahme	593
IV. Höchstpreisentscheidungen post-ARCO bis zur Khan-Entscheidung	594
1. Caribe BMW (First Circuit 1994)	595
a) Sachverhalt	595
b) Entscheidungen der Gerichte	596
aa) District Court	596
bb) First Circuit	596
c) Reaktionen im Schrifttum und Stellungnahme	598
2. Acquaire (Second Circuit 1994)	602
a) Sachverhalt	602
b) Entscheidungen der Gerichte	603
c) Reaktionen im Schrifttum und Stellungnahme	604
3. Rebel Oil Co. v. Atlantic Richfield Co. (Ninth Circuit 1995)	606
a) Entscheidung des Ninth Circuit	606
b) Stellungnahme: Geringe Klägerchancen auch für auf Kampfpreisniveau liegende Höchstpreise	607
§ 6 Eine Höchstpreis(r)evolution? Die Khan-Entscheidung (Supreme Court 1997) – Aufhebung der Albrecht-Regel	608
I. Überblick über das Khan-Verfahren	609
II. Sachverhalt	610
III. Das Khan-Verfahren vor dem District Court	614
1. Rechtsfragen vor dem District Court	614
a) Verstoß gegen den Petroleum Marketing Practices Act (PMPA)	614
b) Schadensersatzanspruch nach einzelstaatlichem Vertragsrecht (Illinois contract law)	617
c) Schadensersatzanspruch wegen Kartellrechtsverstoß (Sec. 1 Sherman Act)	618

2.	Entscheidung des District Court	619
a)	Entscheidungsergebnis	619
b)	Entscheidungsgründe	619
aa)	Aktivlegitimation bzw. Klagebefugnis („standing“)	619
bb)	Petroleum Marketing Practices Act (PMPA)	620
cc)	Einzelstaatliches Vertragsrecht	621
dd)	Antitrustrecht	622
IV.	Court of Appeals for the Seventh Circuit	624
1.	Rechtsfragen vor dem Seventh Circuit	624
2.	Entscheidungsergebnis	624
3.	Urteilsbegründung	624
a)	Ökonomische Kritik an Albrecht: Effizienzförderung durch Preisobergrenzen für mit Gebietsexklusivität ausgestattete Absatzmittler	626
b)	Rechtliche Kritik: Vereinbarkeit mit dem Erfordernis des antitrust injury bzw. des standing	630
c)	Vertragsrecht	631
d)	Zustimmendes Votum von Judge Ripple	631
V.	Das Khan-Verfahren vor dem Supreme Court	632
1.	Zu entscheidende Rechtsfragen	632
2.	Schriftsätze der Parteien	633
a)	Vortrag von State Oil	633
b)	Vortrag von Khan	639
3.	Amicus curiae-Schriftsätze	641
4.	Mündliche Verhandlung	643
a)	State Oil	643
b)	Department of Justice	643
c)	Khan	646
d)	Staaten	647
5.	Entscheidung des Supreme Court	648
a)	Zur ersten Rechtsfrage: Aufhebung der Albrecht-Regel	648
b)	Zur zweiten Rechtsfrage: Kartellrechtlicher Schaden (antitrust injury)	654
VI.	Reaktionen auf die Khan-Entscheidung	654
VII.	Ökonomische Analyse des Khan-Sachverhalts und Ansätze einer rechtlichen Bewertung	662
1.	Traditioneller Ansatz	662
2.	Ökonomisch-empirische Analyse von Benjamin Klein	663
a)	Ausscheidende Erklärungen	664
aa)	Sukzessive Monopole im Sinn des traditionellen Erklärungsmodells	664
bb)	Geringes Potential für Abweichungen Khans von den Performance-Vorgaben State Oils	664
cc)	Vermeidung negativer Externalitäten für die Systemreputation	665
b)	Die Erklärung Kleins: Anreiz-Inkompatibilitäten zwischen Khan und State Oil hinsichtlich des gemeinsam gewinnmaximierenden Mengenverhältnisses beim Absatz von Normal- und Superbenzin	665
c)	Ergebnis der ökonomischen Analyse	669
3.	Rechtliche Bewertung	669

	Inhaltsverzeichnis	35
VIII. Zusammenfassung		670
IX. Fortgang des Khan-Verfahrens nach der Zurückverweisung durch den Supreme Court		674
 § 7 Zusammenfassung zur Rechtsprechungsentwicklung auf der Ebene des Supreme Court und Erklärungsversuch für den Rechtsprechungswechsel		675
I. Abstimmungsverhalten der Supreme Court Justices		675
1. Kiefer-Stewart (1951)		675
2. Albrecht (1968)		676
3. ARCO (1990)		677
4. Khan (1997)		678
5. Zusammenfassung		678
II. Erklärungsversuch		680
1. Verschiebung der Regelpräferenz mit den wechselnden Mehrheitsverhältnissen der Supreme Court Justices		680
2. Ökonomischer Erklärungsversuch von Blair/Schafer (und Lopatka)		683
3. Ergebnis		684
 § 8 Preisobergrenzen in der bundesgerichtlichen Post-Khan-Entscheidungspraxis		685
I. All Care Nursing (Eleventh Circuit 1998)		685
II. Ramey (District Court S.D. Cal. 1998)		689
III. Mularkey v. Holsum Bakery, Inc. (Ninth Circuit 1998)		690
IV. Mathias (District Court S.D. New York 2001)		693
V. Zusammenfassung und Bewertung der Post-Khan-Entscheidungspraxis		694
 § 9 Vertikale Preisobergrenzen und andere Vertikalbeschränkungen in der Sichtweise der Kartellbehörden: Department of Justice – Division of Antitrust (DoJ), Federal Trade Commission (FTC) und National Association of Attorneys General (NAAG)		696
I. Behandlung von Höchstpreisbindungen und anderen vertikalen Preisabreden durch die Bundeskartellbehörden		696
1. Behandlung von vertikalen Preisbindungen in der Jimmy Carter-Administration (1977-1981)		697
2. Vertikale Preisbindung unter der Reagan-Administration (1981-1989)		698
a) Monsanto-Verfahren		698
b) Vertical Restraints Guidelines 1985		699
3. George Bush senior-Administration (1989-1993)		702
4. Clinton-Administration (1993-2001)		703
a) Erste Clinton-Administration: Aufhebung der Vertical Restraints Guidelines durch das Justizministerium im Jahr 1993		703
b) Zweite Clinton-Administration		704
5. George W. Bush-Administration (seit 2001)		706
a) Justizministerium (Department of Justice – DoJ)		706

b)	Federal Trade Commission (FTC)	708
6.	Zusammenfassung	709
II.	Anwendung des Bundes-Antitrustrechts auf Höchstpreisbindungen und andere vertikale Preisabreden durch die Kartellbehörden der Bundesstaaten	710
1.	Vertical Restraints Guidelines der National Association of Attorneys General (NAAG)	710
2.	Rolle der NAAG als amicus curiae vor dem U.S. Supreme Court	712
III.	Zusammenfassung	714
§ 10	The world according to Khan: Zusammenfassung und Ergebnis zum US-Recht	715
3.	Kapitel: Höchstpreisbindungen nach den europäischen Wettbewerbsregeln	717
§ 1	Einführung	717
§ 2	Primärrechtliche Vorgaben für die Behandlung vertikaler Preisobergrenzen und sekundärrechtliche Verfahrensregeln: Artt. 81, 82 EG, VO 17 und VO 1/2003	719
I.	Regelungsstruktur des Art. 81 EG und erste Wortlautanwendung auf Höchstpreisbindungen	719
1.	Art. 81 Abs. 1 EG	719
a)	Regelbeispiel Art. 81 Abs. 1 lit. a EG	720
b)	Regelbeispiel Art. 81 Abs. 1 lit. b EG	721
c)	Regelbeispiel Art. 81 Abs. 1 lit. c EG	722
2.	Art. 81 Abs. 2 EG	722
3.	Art. 81 Abs. 3 EG	723
4.	Verhältnis der Absätze 1 und 3 des Art. 81 EG zueinander	724
II.	Artikel 82 EG	726
III.	Einordnung der Wettbewerbsregeln in die allgemeinen Vertragsziele: Artt. 2, 3 lit. g, 4 EG	727
IV.	Sekundärrechtliche Ausgestaltung des Kartellverfahrensrechts – alt (VO 17) und neu (VO 1/2003)	729
1.	Traditionelles Kartellverfahrensrecht nach der VO 17 (bis Ende April 2004)	729
a)	Grundsätzliches	729
b)	Freistellungsmethoden	731
aa)	Einzelfreistellung	732
bb)	Gruppenfreistellung	732
2.	Reform des europäischen Kartellverfahrensrechts durch die VO 1/2003: Ausgestaltung des Art. 81 Abs. 3 EG als Legalaußnahme und weitere Eckpunkte der Verfahrensmodernisierung (seit 1.5.2004)	735
a)	Überblick	735
aa)	Weißbuch der Kommission von 1999 über die Modernisierung der Anwendung von Artt. 81, 82 EG	735
bb)	Kritik am Weißbuch	736

	Inhaltsverzeichnis	37
cc) Verordnungs-Vorschlag der Kommission von 2000	738	
dd) VO 1/2003 vom 16.12.2002: Überblick über die Regelungen der neuen Kartellverordnung	739	
b) Bewertung der Auswirkungen der VO 1/2003 auf die Praxis der Anwendung von Art. 81 EG	743	
aa) Die Kernregelung des neuen Kartellverfahrensrechts: Legalausnahme	744	
bb) Konsequenzen der VO 1/2003 für die Bedeutung der GFVOen	745	
cc) Implikationen für den Prüfungsmaßstab: Künftig „integrierte“ Betrachtung des Art. 81 EG unter verstärkter Effizienzorientierung?	747	
c) Zusammenfassung	758	
 § 3 (Höchst-) Preisbindungen und andere Vertikalbeschränkungen nach der Beurteilungspraxis von Kommission, EuGH und EuG, sowie Reaktionen im Schrifttum	759	
I. Art. 81 Abs. 1 EG und (Höchst-) Preisbindungen sowie andere Vertikalbeschränkungen	759	
1. Anwendbarkeit der Wettbewerbsregeln auf vertikale Preisabreden	759	
2. Traditioneller gemeinschaftskartellrechtlicher Begriff der Wettbewerbsbeschränkung: EuGH und EuG, Kommission und herrschende Auffassung im Schrifttum	760	
3. Anwendung des traditionellen Wettbewerbsbegriffs auf vertikale Preisbindung, Preisempfehlungen und Richtpreise, sowie Höchstpreisbindungen	762	
a) (Mindest-) Preisbindung und Preisempfehlungen	762	
aa) Auffassung der Kommission	762	
(1) Preisbindung	762	
(2) Preisempfehlungen/Richtpreise	763	
bb) Auffassung des Gerichtshofs	764	
(1) Preisbindung	764	
(2) Preisempfehlungen/Richtpreise	764	
cc) Auffassung im Schrifttum	765	
b) Höchstpreisbindung	765	
aa) Fehlende Entscheidungspraxis zu reinen Höchstpreisbindungen	765	
bb) Anwendung des traditionellen Wettbewerbsbeschränkungsbe- griffs und indizielle Aussagen zweier Kommissionsentscheidun- gen zu preissenkenden Empfehlungen und Höchstpreisbindungen	766	
(1) „D’Ieteren Motorenöl“-Entscheidung der Kommission (1990)	766	
(2) Anwendung der allgemeinen Grundsätze der traditionellen Entscheidungspraxis auf Höchstpreisbindungen und Umkehr- schluss aus der „Nathan-Bricolux“-Entscheidung der Kom- mission (2000)	768	
cc) Traditionelle Auffassung zu Höchstpreisbindungen im Schrifttum	770	
c) Zusammenfassung	771	

4.	Rule of reason im EG-Wettbewerbsrecht? Traditionelle Auffassungen und moderne Ansätze	772
a)	Tatbestandsrestriktion für Handelsvertreter und Behandlung von Handelsvertretern in den Kommissions-Leitlinien für vertikale Beschränkungen (2000)	773
aa)	Grundsätze	773
bb)	Relevanz für Höchstpreisbindungen	774
b)	Spürbarkeit der Wettbewerbsbeschränkung: Allgemeine De-minimis-Regel und aktuelle Bagatellbekanntmachung von 2001	774
aa)	Grundsätze	774
bb)	Relevanz für Höchstpreisbindungen	776
cc)	Ergebnis	781
c)	Integrierter Ansatz der Anwendung von Art. 81 Abs. 1 und 3 EG nach der VO 1/2003	782
5.	Wettbewerbsregeln und Binnenmarktprojekt	783
a)	Historischer Hintergrund der relevanten Vertragsbestimmungen	783
b)	Vertikalkartellrecht und Integrationsziel: Traditioneller Ansatz von EuGH, EuG und Kommission	784
aa)	Darstellung	784
bb)	Wettbewerbspolitische Beurteilung	786
c)	Zeitliche Relativität des Integrationsziels – Anpassung der Wettbewerbspolitik an Integrationsfortschritte	787
d)	Relevanz des Integrationsziels für Höchstpreisbindungen	790
aa)	Um das Integrationsziel angereicherter Begriff der Wettbewerbsbeschränkung	790
bb)	Neuausrichtung der Kommissionspraxis im Vertikalkartellrecht nach Mitte der neunziger Jahre: Aussagekraft der Vorarbeiten zur GFVO 2790/1999 für die tatbestandliche Einordnung von Höchstpreisbindungen nach Art. 81 Abs. 1 EG	793
(1)	Ökonomische Studie von Rey/Caballero-Sanz (1996)	794
(2)	Grünbuch der Kommission (1997)	796
(3)	Follow-up Papier der Kommission (1998)	798
cc)	Kommission „Nathan-Bricolux“ (2000)	800
(1)	Sachverhalt	800
(2)	Entscheidung der Kommission	801
(3)	Bewertung	803
dd)	Auswirkung der abnehmenden Bedeutung des Integrationsziels auf die Beurteilung von Höchstpreisbindungen	804
6.	Ergebnisse zu Art. 81 Abs. 1 EG	805
II.	Höchstpreisbindung und Art. 81 Abs. 3 EG	807
1.	Einzelfallbezogene Anwendung von Art. 81 Abs. 3 EG	808
a)	Anwendungsgrundsätze	808
aa)	Traditionell nach der VO 17	808
bb)	Handhabung nach der VO 1/2003	810
b)	Anwendung der Kriterien des Art. 81 Abs. 3 EG auf Höchstpreisbindungen	811

aa) Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts	811
bb) Angemessene Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn	812
cc) Unerlässlichkeit der Wettbewerbsbeschränkung für die Zielverwirklichung	813
dd) Kein Ausschalten von Wettbewerb für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren	814
c) Ergebnis	814
2. Anwendung von Art. 81 Abs. 3 EG im Wege der gruppenweisen Ausnahme durch GFVOen	815
a) Behandlung von Preisbindungen und Preisempfehlungen in den traditionell strukturierten vertikalen GFVOen seit 1983	815
aa) Alleinvertriebs-GFVO (1983)	815
bb) Patentlizenz-GFVO von 1984, Know-how-GFVO von 1989 und Technologietransfer-GFVO von 1996	816
cc) Franchise-GFVO von 1988	817
dd) Kraftfahrzeug-GFVOen von 1985 und von 1995	818
ee) Zusammenfassung	819
b) Behandlung von Höchstpreisbindungen in den modernen Schirm-GFVOen seit 1999	820
aa) Vertikal-GFVO 2790/1999	820
(1) Überblick über die GFVO 2790/1999	820
(2) Aussagen der Vertikal-GFVO zu Höchstpreisbindungen: Art. 4 lit. a GFVO 2790/1999	823
(3) Leitlinien der Kommission für vertikale Beschränkungen (2000)	825
(a) Grundsätzliches zu den Leitlinien	825
(b) Aussagen der Leitlinien zu Höchstpreisbindungen	828
bb) Kfz-GFVO 1400/2002	830
cc) Technologietransfer-GFVO 772/2004	834
dd) Zusammenfassung zu den modernen Schirm-GFVOen	837
3. Zusammenfassung zu Art. 81 Abs. 3 EG	838
III. Höchstpreisbindung und Art. 82 EG	838
§ 4 Zusammenfassung und Ergebnis zum EG-Wettbewerbsrecht	839
4. Kapitel: Höchstpreisbindungen im deutschen Recht gegen Wettbewerbsbeschränkungen	841
§ 1 Einführung	841
§ 2 Gesetzliche Vorgaben für die Beurteilung von Höchstpreisbindungen	843
I. § 14 GWB	843
1. Tatbestand, jüngste Änderungen und Wortlautanwendung auf Höchstpreisbindungen	843

II.	2. Rechtsfolgen des § 14 GWB	844
II.	Weitere relevante Vorschriften	846
	1. Preisempfehlungen: §§ 22, 23 GWB	846
	2. Preismissbrauch: §§ 19, 20 GWB	847
§ 3	Schutzzweck des Preisbindungsverbots nach § 14 GWB	848
§ 4	Ausnahmen von § 14 GWB	851
I.	Gesetzliche Ausnahmen	851
II.	Anerkannte Ausnahmen im Wege der Tatbestandsreduktion	851
III.	Keine Ausnahme bei nur wirtschaftlicher Bindung	852
§ 5	Entscheidungspraxis zu Höchstpreisbindungen	853
I.	Entscheidungspraxis des BGH	853
1.	BGH „Blitztrenner“ (1965)	855
a)	Sachverhalt	855
b)	Instanzenzug	855
c)	Entscheidung des BGH	856
d)	Stellungnahme	857
2.	BGH „Automaten-Aufstellvergütung III“ (1970)	857
a)	Sachverhalt	857
b)	Instanzenzug	863
c)	Entscheidung des BGH	866
d)	Stellungnahme	868
3.	BGH „EDV-Zubehör“ (1975)	872
a)	Sachverhalt	872
b)	Instanzenzug	873
c)	Entscheidung des BGH	874
d)	Stellungnahme	876
4.	BGH „4 zum Preis von 3“ (1978)	876
a)	Sachverhalt	876
b)	Instanzenzug	878
c)	Entscheidung des BGH	878
d)	Stellungnahme	879
5.	BGH „Berliner Musikschule“ (1980)	880
a)	Sachverhalt	880
b)	Instanzenzug	881
c)	Entscheidung des BGH	882
aa)	Unternehmensbegriff	883
bb)	Teleologische Reduktion von § 15 GWB a.F. wegen „instituitionaler Gegebenheiten“?	884
cc)	Entscheidungsergebnis	886
d)	Stellungnahme	886
6.	BGH „Probier-Preis-Aktion“ (1980)	887
a)	Sachverhalt	887

b)	Instanzenzug	888
c)	Entscheidung des BGH	889
d)	Stellungnahme	891
7.	BGH „Bundeswehrheime II“ (1981)	892
a)	Sachverhalt	892
b)	Instanzenzug	894
c)	Entscheidung des BGH	897
d)	Stellungnahme	898
8.	BGH „Herstellerpreiswerbung“ (1986)	899
a)	Sachverhalt	899
b)	Instanzenzug	900
c)	Entscheidung des BGH	900
d)	Stellungnahme	902
9.	BGH „Nora-Kunden-Rückvergütung“ (1990)	903
a)	Sachverhalt	903
b)	Instanzenzug	904
c)	Entscheidung des BGH	906
d)	Stellungnahme	908
10.	BGH „Zinssubvention“ (1992)	909
a)	Sachverhalt	909
b)	Instanzenzug	910
c)	Entscheidung des BGH	911
aa)	Verstoß gegen das Preisbindungsverbot des § 15 GWB a.F. (= § 14 GWB n.F.)	911
bb)	Anspruch wegen Empfehlungsaussprachen, die das Verbot der Preisbindung umgehen, § 38 Abs. 1 Nr. 11 GWB a.F. (= § 22 Abs. 1 Satz 1 GWB n.F.)	913
cc)	Verstoß gegen das Verbot von Empfehlungen von Preisen bei der Weiterveräußerung, § 38 Abs. 1 Nr. 12 GWB a.F. (= § 22 Abs. 1 Satz 2 GWB n.F.)	914
dd)	Entscheidungsergebnis	914
d)	Stellungnahme	914
11.	BGH „Preisbindung durch Franchisegeber“ (1999)	915
a)	Sachverhalt	915
b)	Instanzenzug	917
c)	Entscheidung des BGH	919
d)	Stellungnahme	924
12.	BGH „Kabel-Hausverteilanlagen“ (2001)	924
a)	Sachverhalt	924
b)	Instanzenzug	926
c)	Entscheidung des BGH	928
d)	Stellungnahme	934
13.	Erstmalige Einschränkung des Höchstpreisbindungsverbots: BGH „1 Riegel extra“ (2003)	936
a)	Sachverhalt	936
b)	Instanzenzug	937
c)	Entscheidung des BGH	938

d) Stellungnahme	942
14. BGH „Preisbindung durch Franchisegeber II“ (2003)	951
a) Sachverhalt	951
b) Instanzenzug	953
c) Entscheidung des BGH	955
d) Stellungnahme	956
II. Entscheidungspraxis der Instanzgerichte	958
III. Traditionelle behördliche Entscheidungspraxis	960
IV. Zusammenfassung und Bewertung	961
 § 6 Schrifttum zu Höchstpreisbindungen	964
I. Darstellung	964
II. Bewertung	965
 § 7 Überlagerung des Höchstpreisbindungsverbots nach § 14 GWB durch das EG-Wettbewerbsrecht?	965
I. Grundsätze zum Verhältnis des einzelstaatlichen Kartellrechts zu den EG-Wettbewerbsregeln	966
1. Bisher geltendes Prinzip des Anwendungsvorrangs nach dem „Walt Wilhelm“-Urteil des EuGH (1969)	966
2. Seit 1.5.2004 maßgebliches Prinzip einer weitgehenden Exklusivitätsregel nach Art. 3 VO 1/2003	968
II. Anwendung der Grundsätze auf das Höchstpreisbindungsverbot des § 14 GWB	970
1. Anwendungsvorrang (bis 30.4.2004)	970
a) Höchstpreisbindung als nicht wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweise i.S.d. Art. 81 Abs. 1 EG, Höchstpreisvorgaben gegenüber echten Handelsvertretern und De-minimis-Höchstpreisbindungen	970
b) Einzelfreistellung für Höchstpreisbindung	971
c) Gruppenfreistellung für Höchstpreisbindung	972
2. Art. 3 VO 1/2003 (seit 1.5.2004)	974
a) Unanwendbarkeit des § 14 GWB bei Höchstpreisbindungen mit zwischenstaatlicher Wirkung	974
b) Verbleibende Fälle einer Ungleichbehandlung nach EG-Wettbewerbsrecht und nationalem Recht: Binnensachverhalte	975
III. Lösungsansätze für das Problem der Ungleichbehandlung	976
1. Nichtanwendung von § 14 GWB durch das BKartA im Rahmen des Aufgreifermessens	976
2. Gesetzesänderung	980
a) Gesetzgebungsvorschlag	981
aa) Änderung des § 14 GWB	982
bb) Änderung des § 22 GWB	983
b) Gefahr einer Umgehung arbeitsrechtlicher (Mindest-) Lohnbestimmungen durch gesetzliche Anerkennung von Höchstpreisbindungen?	984
aa) Umgehungsszenario	985

	Inhaltsverzeichnis	43
bb) Rechtliche Stichhaltigkeit des Umgehungsszenarios	987	
(1) Rechtstatsächliche Erwägungen	987	
(2) Materiellrechtliche Erwägungen	989	
cc) Ergebnis	991	
<b>§ 8 Zusammenfassung und Ergebnis zum deutschen Recht</b>	<b>991</b>	
<b>6. Teil: Zusammenfassung und Ergebnisse</b>	<b>993</b>	
<i>Nachtrag: Gesetzentwurf der Bundesregierung vom 26.05.2004 für eine 7. GWB-Novelle</i>		1001
I. Überblick über die Neubehandlung vertikaler Preiskoordination durch den Gesetzentwurf		1001
II. Grundzüge der Neuordnung des GWB durch den Gesetzentwurf		1002
1. Zielsetzung des Gesetzentwurfs		1002
2. §§ 1 und 2 GWB-E		1003
III. Behandlung der vertikalen Preisbindung durch den Gesetzentwurf		1008
IV. Ausnahmen vom grundsätzlichen Preisbindungsverbot nach dem Gesetz- entwurf		1011
V. Behandlung von Preisempfehlungen nach dem Gesetzentwurf		1013
VI. Stellungnahme des Bundesrates zum Gesetzentwurf		1014
VII. Gegenäußerung der Bundesregierung		1016
VIII. Zusammenfassung		1017
<b>Literaturverzeichnis</b>		<b>1019</b>