

Dr. Bernhard Duijm

# Die Wettbewerbspolitik der EG gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen



Nomos Verlagsgesellschaft  
Baden-Baden

# Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	12
Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen	13
I. Einleitung: Vertikale Vertriebsvereinbarungen als Problem für die EG-Wettbewerbspolitik	15
II. Vertikale Vertriebsvereinbarungen aus einzel- und gesamtwirtschaftlicher Perspektive	20
A. Abgrenzung und Formen vertikaler Vertriebsvereinbarungen	20
1. Abgrenzung	20
2. Formen vertikaler Vertriebsvereinbarungen	21
a) Alleinvertriebsvereinbarungen	21
b) Alleinbezugsvereinbarungen	22
c) Systeme des selektiven Vertriebs	22
d) Kombinationen von vertikalen Vertriebsvereinbarungen	23
B. Einzelwirtschaftliche Gründe für vertikale Vertriebsvereinbarungen	24
1. Einzelwirtschaftliche Gründe für vertikale Vertriebsvereinbarungen aus Sicht des Herstellers	24
a) Entscheidung zwischen Eigenvertrieb und Fremdvertrieb	24
b) Absatzsteigerung	27
c) Kostenreduzierung	29
d) Preiserhöhungsmöglichkeiten	29
e) Räumliche Marktsegmentierungsmöglichkeiten	31
f) Erleichterung des Marktzugangs	31
g) Erschwerung des Marktzutritts für Konkurrenten	32
2. Einzelwirtschaftliche Gründe für vertikale Vertriebsvereinbarungen aus Sicht des gebundenen Händlers	33
a) Verringerung der Wettbewerbsintensität	33
b) Schaffung von Wettbewerbsvorteilen	34
c) Erleichterung des Marktzugangs	34
C. Auswirkungen vertikaler Vertriebsvereinbarungen auf den Wettbewerb	35
1. Erscheinungsformen des Wettbewerbs bei vertikalen Vertriebsvereinbarungen	35
2. Wettbewerbsbeschränkende Effekte	37
3. Wettbewerbsfördernde Effekte	40
4. Faktoren, die die Wettbewerbseffekte vertikaler Vertriebsvereinbarungen beeinflussen	41
5. Vertikale Vertriebsvereinbarungen in wichtigen wettbewerbspolitischen Leitbildern	43
a) Vertikale Vertriebsvereinbarungen im Konzept der Wettbewerbsfreiheit	44

b)	Vertikale Vertriebsvereinbarungen im Konzept des "Funktionsfähigen Wettbewerbs"	45
c)	Vertikale Vertriebsvereinbarungen im Konzept der "Chicago School"	46
III.	Rechtliche Grundlagen der EG-Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen	48
A.	Vertikale Vertriebsvereinbarungen als Gegenstand des Kartellverbots nach Art. 85 EGV	48
1.	Das grundsätzliche Kartellverbot für vertikale Vertriebsvereinbarungen	48
2.	Die Nichtanwendung des Kartellverbots bei Bagatellfällen	51
a)	Grundsätzliche Regelung	51
b)	Ausnahme von der Bagatellklausel bei Netzen von Verträgen	52
3.	Möglichkeiten zur Ausnahme vom Kartellverbot für vertikale Vertriebsvereinbarungen	52
a)	Einzelfreistellungen	52
b)	Gruppenfreistellungsverordnungen	53
B.	Vertikale Vertriebsvereinbarungen als Gegenstand der Mißbrauchsaufsicht nach Art. 86 EGV	56
IV.	Analyserahmen für die EG-Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen	58
A.	Die Ziele der EG-Wettbewerbspolitik	58
1.	Die Ziele der EG-Wettbewerbspolitik im EG-Vertrag	58
a)	Sicherung des Wettbewerbs	58
b)	Integration durch Wettbewerb	58
c)	Wettbewerbspolitik als Instrument zur Erreichung weiterer Vertragsziele	60
2.	Zielinterpretationen wichtiger Träger der EG-Wettbewerbspolitik	60
a)	Zielinterpretationen der Kommission	61
b)	Zielinterpretationen des Europäischen Gerichtshofs	63
B.	Beurteilungskriterien für die Analyse der Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen	64
1.	Ausrichtung der Politik gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen auf die wettbewerbspolitischen Ziele der Kommission: Integrationsförderung, genereller Wettbewerbschutz und wirtschaftliche Gerechtigkeit	64
2.	Konsistenz der Politik gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen mit der gesamten Wettbewerbspolitik	65
3.	Anpassung der Politik gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen im Zeitverlauf	67
a)	Anpassung an Integrationsfortschritte	68
b)	Anpassung an verändertes Unternehmer- und Konsumentenverhalten	69
c)	Anpassung an Weiterentwicklungen der Wettbewerbstheorie	69

V. Analyse der EG-Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen	71
A. Vertikale Vertriebsvereinbarungen und das wettbewerbspolitische Ziel der Förderung der Integration	71
1. Die Unzulässigkeit von innergemeinschaftlichen Exportverboten und Exporthemmnissen in selektiven Vertriebssystemen	71
2. Das Verbot absoluten Gebietsschutzes in Alleinvertriebsvereinbarungen	72
a) Absoluter Gebietsschutz durch mehrstufige Alleinvertriebsvereinbarungen?	72
b) Regelungen zur Vermeidung eines absoluten Gebietsschutzes	75
3. Handelsbeeinträchtigungen durch mehrstufige Alleinbezugsvereinbarungen?	78
4. Die Wirksamkeit des Parallelhandels und der privaten Direkteinfuhr als Arbitrageinstrumente	81
5. Kritik am Verbot handelsbeschränkender Maßnahmen	89
a) Zusammenhänge zwischen privaten Handelsbeschränkungen und Wettbewerb	89
b) Innergemeinschaftliche Exportverbote als Reaktion auf wirtschaftliche oder wirtschaftspolitische Unterschiede in den Mitgliedstaaten	91
c) Absoluter Gebietsschutz als Maßnahme gegen Free rider-Verhalten von Händlern	95
6. Vertikale Vertriebsvereinbarungen als Instrument zur Erschließung neuer Märkte	99
a) Markterschließung über Alleinvertriebsvereinbarungen	100
b) Markterschließung über Alleinbezugsvereinbarungen	103
c) Markterschließung über selektiven Vertrieb	105
7. Dominanz der Handelswirkungen bei der Beurteilung vertikaler Vertriebsvereinbarungen?	106
B. Vertikale Vertriebsvereinbarungen und das wettbewerbspolitische Ziel des generellen Wettbewerbsschutzes	109
1. Die Aufrechterhaltung von Intra-brand-Wettbewerb bei vertikalen Vertriebsvereinbarungen	109
a) Die grundsätzliche Bedeutung des Intra-brand-Wettbewerbs im Rahmen der EG-Wettbewerbspolitik	109
b) Wettbewerbspolitische Regelungen zur Sicherstellung des Intra-brand-Wettbewerbs in selektiven Vertriebssystemen	110
aa) Grundsätzliches Verbot der quantitativen Selektion der Händler	110
bb) Angemessenheit qualitativer Selektionskriterien	111
cc) Wettbewerbspolitische Sicherstellung eines ausreichenden Intertype-Wettbewerbs	114
dd) Zeitliche Begrenzung selektiver Vertriebssysteme zur Stärkung der potentiellen Konkurrenz	116

c)	Wettbewerbspolitische Regelungen zur Sicherung des Intra- brand-Wettbewerbs bei Alleinbezugs- und Allein- vertriebsvereinbarungen	118
aa)	Zeitliche Befristung	118
bb)	Marktzugang Dritter	118
2.	Die Aufrechterhaltung des Interbrand-Wettbewerbs bei vertikalen Vertriebsvereinbarungen	120
a)	Die Gefährdung des Interbrand-Wettbewerbs in der EG durch vertikale Vertriebsvereinbarungen	120
b)	Grundsätzliches Verbot von Ausschließlichkeitsbindungen zwischen konkurrierenden Produzenten	121
aa)	Grundsätzliche Regelung und ihre Begründung	121
bb)	Ausnahmen	124
c)	Wettbewerbspolitische Sicherung von Intertype-Wettbewerb zur Vermeidung von Interbrand-Wettbewerbsbeschränkungen	127
d)	Weitere wettbewerbspolitische Vorkehrungen zur Sicherung des Interbrand-Wettbewerbs bei selektiven Vertriebs- systemen	130
e)	Wettbewerbspolitische Sicherung des Marktzugangs für Newcomer	132
f)	Englische Klauseln in Alleinbezugsvereinbarungen zur Sicherung der Interbrand-Wettbewerbsintensität	136
3.	Zusammenfassung	138
<b>C.</b>	Vertikale Vertriebsvereinbarungen und das wettbewerbspolitische Ziel wirtschaftlicher Gerechtigkeit	139
1.	Die wettbewerbspolitische Sicherstellung einer angemessenen Wettbewerbsfreiheit der Vertragspartner in vertikalen Vertriebsvereinbarungen	139
a)	Die Ungleichheit der wirtschaftlichen Macht der Vertrags- partner	139
b)	Wettbewerbspolitische Regelungen zur Sicherung der Wettbewerbsfreiheit	140
aa)	Alleinvertriebsvereinbarungen	140
bb)	Alleinbezugsvereinbarungen	141
cc)	Selektiver Vertrieb	143
2.	Die Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Vertriebsver- einbarungen als Bestandteil der EG-Mittelstandspolitik	149
a)	Die Zulässigkeit vertikaler Vertriebsvereinbarungen als Instrument der EG-Mittelstandspolitik	149
b)	Mittelstandspolitische Maßnahmen innerhalb der Regelungen für vertikale Vertriebsvereinbarungen	152
aa)	Unternehmensgrößenabhängige Bestimmungen	152
bb)	Sektorale Regelungen	152
3.	Zusammenfassung	159

VI. Die besondere Problematik einer Freistellung vertikaler Vertriebsvereinbarungen durch Gruppenfreistellungsverordnungen	160
A. Die ordnungspolitische Problematik von Gruppenfreistellungsverordnungen	160
1. Marktverhaltensvorgaben	160
2. Sektorale Wettbewerbspolitik	163
B. Die Mißbrauchsaufsicht über freigestellte vertikale Vertriebsvereinbarungen	176
1. Möglichkeiten zum Entzug der Freistellung vom Kartellverbot im Rahmen der Gruppenfreistellungsverordnungen	176
2. Erfassung eines Mißbrauchs einer Gruppenfreistellungsverordnung	177
3. Sanktionsmöglichkeiten der Kommission bei Mißbrauch einer Gruppenfreistellungsverordnung	178
C. Sanktionsmöglichkeiten der Kommission bei Verstößen gegen eine Gruppenfreistellungsverordnung	179
D. Verbesserungen der Sanktionsmöglichkeiten bei Verstößen gegen Gruppenfreistellungsverordnungen und Mißbräuchen von Gruppenfreistellungsverordnungen	180
VII. Zusammenfassende Gesamtbeurteilung der EG-Wettbewerbspolitik gegenüber vertikalen Vertriebsvereinbarungen und Ausblick	183
Verzeichnis der zitierten Verordnungen des Rates - chronologisch geordnet	193
Verzeichnis der zitierten Bekanntmachungen, Entscheidungen, Mitteilungen und Verordnungen der Kommission - chronologisch geordnet	193
Verzeichnis der zitierten Presseinformationen der Kommission - chronologisch geordnet	197
Verzeichnis der zitierten Gerichtsurteile - chronologisch geordnet	198
Literaturverzeichnis	199
Namenregister	212
Sachregister	215
Zusammenfassung	219