

Philipp Jacobi

Third-Party-Access im Europäischen Wettbewerbsrecht

Artikel 82 EG-Vertrag als Grundlage
eines Zugangsanspruchs Dritter
zu fremden Infrastruktureinrichtungen



Nomos Verlagsgesellschaft
Baden-Baden

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	14
§ 1 Einleitung	17
A. Der Begriff des »Third-Party-Access«	17
B. Hintergrund	18
C. Eingrenzung des Prüfungsgegenstandes und Fragestellung	20
D. Gang der Untersuchung	23
§ 2 Anwendbarkeit von Art. 82 EGV auf Infrastruktureinrichtungen	25
A. Allgemein	25
I. Anwendbarkeit zur Eröffnung von Wettbewerb	25
1. Schutzzweck des Art. 82 EGV	27
2. Schutzzumfang	29
3. Fazit	30
II. Anwendbarkeit bei benachbarten Märkten	31
III. Art. 82 EGV und der Grundsatz der Subsidiarität	32
B. Geltungsbereich von Artikel 82 EGV	33
I. Persönlicher Geltungsbereich	33
II. Sachlicher Geltungsbereich	35
C. Eingeschränkte Geltung aufgrund von Art. 86 Abs. 2 EGV	36
I. Dienstleistungen im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse	37
1. Begriff der Dienstleistung	37
2. Das allgemeine wirtschaftliche Interesse	37
II. Begriff der Betrauung	39
III. Verhinderung der besonderen Aufgabe	41
IV. Wahrung des Gemeinschaftsinteresses	44
D. Ergebnis	45
§ 3 Die marktbeherrschende Stellung von Infrastrukturanhabern	46
A. Bestimmung des relevanten Marktes	46
I. Der sachlich relevante Markt	47
1. Bereitstellung einer Infrastruktureinrichtung als Angebotsmarkt	47
2. Künstliche Aufspaltung eines einheitlichen Marktes?	49
3. Existenz eines Marktes bei fehlendem Angebot?	52
II. Der räumlich relevante Markt	54
B. Die marktbeherrschende Stellung	57
I. Begriff und Ursachen einer marktbeherrschenden Stellung	57
II. Inhaber der marktbeherrschenden Stellung	59
C. Beherrschung des Gemeinsamen Marktes oder eines wesentlichen Teils	62
§ 4 Die Zwischenstaatlichkeitsklausel	65

§ 5 Die Mißbräuchlichkeit einer Zugangsverweigerung	68
A. Allgemeines	68
I. Begriff des mißbräuchlichen Verhaltens	68
II. Subjektives Element	70
III. Katalog der Regelbeispiele	72
IV. Notwendigkeit einer Interessenabwägung	74
V. Exkurs: Grundrechtsrelevanz eines kartellrechtlichen Zugangsanspruchs	75
B. Fallgruppen der Geschäftsverweigerung	78
I. Fallgruppe: Abbruch einer bestehenden Geschäftsverbindung	79
1. Die Praxis des Gerichtshofs und der Kommission	79
a) Der Fall <i>Commercial Solvents</i>	79
b) Der Fall <i>National Carbonising</i>	80
c) Der Fall <i>Napier Brown vs. British Sugar</i>	81
d) Der Fall <i>Hugin</i>	81
e) Der Fall <i>Telemarketing</i>	81
f) Der Fall <i>BP</i>	83
g) Der Fall <i>British Midland vs. Aer Lingus</i>	83
h) Der Fall <i>United Brands</i>	85
i) Der Fall <i>Hilti</i>	87
j) Der Fall <i>Polaroid vs. SSI Europe</i>	88
k) Der Fall <i>BBI vs. Boosey & Hawkes</i>	88
l) Der Fall <i>British Leyland</i>	89
m) Der Fall <i>Sealink</i>	89
2. Systematische Zusammenfassung	90
a) Kontrollmöglichkeit des Sekundärmarktes	91
b) Vertikale Integration des marktbeherrschenden Unternehmens	93
c) Objektive Rechtfertigungsgründe	94
d) Verhältnismäßigkeit der Maßnahme	95
3. Bewertung	96
a) Die Grundsätze: Bewertung der Entscheidungspraxis	96
b) Untermuerung der Grundsätze: Die Monopolausdehnungsfälle des Gerichtshofs	99
c) Untermuerung der Grundsätze: Die Zugangsmittelteilung der Kommission	100
4. Zwischenergebnis	102
II. Fallgruppe: Nichtaufnahme einer Geschäftsverbindung	104
1. Unterfallgruppe: Existenz einer Vertragspraxis mit Dritten	104
a) Der Fall <i>London European vs. SABENA</i>	104
b) Der Fall <i>Sealink II</i>	105
c) Der Fall <i>Ålftå / FT</i>	107
d) Der Fall <i>Oscar Bronner vs. Mediaprint</i>	107
e) Der Fall <i>GVL</i>	109
2. Unterfallgruppe: Keine bestehende Vertragspraxis mit Dritten	110

a)	Der Fall <i>Hafen von Rodby</i>	111
b)	Der Fall <i>Flughafen Frankfurt am Main</i>	112
c)	Die Fälle einer Lizenzverweigerung	113
(1)	Der Fall <i>IBM</i>	113
(2)	Der Fall <i>CICRA und Maxicar vs. Renault</i>	114
(3)	Der Fall <i>Volvo vs. Veng</i>	114
(4)	Der Fall <i>Magill</i>	114
(5)	Der Fall <i>Tierce Ladbroke</i>	116
(6)	Der Fall <i>ITT/Belgacom</i>	118
3.	Analyse	118
a)	Anwendung der Grundsätze der Geschäftsabbruchsfälle	119
(1)	Kontrollmöglichkeit des Sekundärmarktes	119
(2)	Vertikale Integration	120
(3)	Fehlen von Rechtfertigungsgründen	123
b)	Sachgerechter Lösungsansatz?	124
(1)	Oligopolistischer Sekundärmarkt	125
(2)	Monopolisierter Sekundärmarkt	127
(a)	Ansicht der Kommission: Klärung erfolgt?	130
(b)	Übertragbarkeit der Lizenzverweigerungsfälle	134
(aa)	Inhalt des M*g///-Urteils des Gerichtshofs	134
(bb)	Exkurs: Qualifizierung eines Produktes als »neu«	140
(cc)	Verallgemeinerung des Falls <i>Magill</i>	143
(dd)	Anwendbarkeit auf andere absolute Rechte	144
c)	Zwischenergebnis	147
C.	Third-Party-Access in der Freistellungspraxis nach Art. 81 Abs. 3 EGV	149
I.	Verhältnis von Art. 82 EGV zu Art. 81 EGV	149
II.	Die Entscheidungspraxis	151
1.	Der Fall <i>IGR-Stereofernsehen</i>	151
2.	Der Fall <i>DHL International</i>	152
3.	Der Fall <i>Amadeus/Sabre</i>	153
4.	Der Fall <i>DISMA</i>	153
5.	Der Fall <i>Unterwasser-Gasverbindungsleitung</i>	154
6.	Der Fall <i>Advanced Photographic Systems</i>	154
7.	Die Fälle <i>ATLAS und PHOENIX/Global One</i>	155
8.	Die Fälle <i>Unisource und Uniworld</i>	155
9.	Der Fall <i>GEN (Global European Network)</i>	155
10.	Der Fall <i>Eurotunnel</i>	156
11.	Der Fall <i>European Night Services</i>	157
12.	Der Fall <i>FalUC/</i>	158
III.	Fazit	158
D.	Third-Party-Access in der Fusionskontrolle	163
I.	Einführung	163
II.	Die Entscheidungspraxis	166
1.	Der Fall <i>TNT/GDNet</i>	166

2.	<i>Der Fall ElfAquitaine-Thyssen/Minol</i>	167
3.	<i>Der Fall TotalFina/ElfAquitaine</i>	167
4.	<i>Der Fall British Telecom/MCI (II)</i>	168
5.	<i>Der Fall WorldCom/MCI</i>	168
6.	<i>Der Fall Vodafone AirtouchfMannesmann</i>	169
7.	<i>Der Fall MSG Media Service</i>	170
8.	<i>Der Fall Nordic Satellite Distribution</i>	170
9.	<i>Der Fall Bertelsmann/Kirch/Premiere</i>	171
III.	Fazit	172
E.	Ergebnis: Third-Party-Access in der wettbewerbsrechtlichen Entscheidungspraxis der Kommission und des Gerichtshofes	175
§ 6	Die ‚essential facilities‘-Doktrin als alternativer Lösungsansatz?	181
A.	Inhalt im US-amerikanischen Kartellrecht	182
I.	Grundlagen	182
II.	Auswahl der Rechtsprechungspraxis	183
1.	<i>Der Fall Terminal Railroad</i>	183
2.	<i>Der Fall Associated Press</i>	18
3.	<i>Der Fall Gamco v. Providence Fruit</i>	3
4.	<i>Der Fall Otter Tail</i>	184
5.	<i>Der Fall Hecht v. Pro Football</i>	185
6.	<i>Der Fall Aspen Skiing v. Aspen Highlands</i>	185
7.	<i>Der Fall MCI Communications v. AT&T</i>	186
III.	Bewertung der Rechtsprechung	186
IV.	Zusammenfassung	189
1.	»Wesentlichkeit« der Einrichtung	189
2.	Fehlende Duplizierbarkeit	190
3.	Ablehnung eines Zugangsesuchs	191
4.	Zumutbarkeit der Mitbenutzung	191
B.	Rezeption im europäischen Wirtschaftsrecht	192
I.	Verlautbarungen der Kommission	192
II.	Rechtsprechung der Gemeinschaftsgerichte	195
C.	Bedeutung und Erfordernis eines ‚essential facilities‘-Konzeptes im europäischen Wettbewerbsrecht	199
§ 7	Wirkung der sekundärrechtlichen Bestimmungen	202
A.	Stand des Sekundärrechts in ausgewählten Wirtschaftsbereichen	202
I.	Telekommunikationssektor	202
II.	Energiesektor	203
III.	Eisenbahnsektor	205
B.	Verhältnis zwischen Art. 82 EGV und den sektorspezifischen Vorschriften	207
I.	Keine Subsidiarität der allgemeinen Wettbewerbsregeln	208
II.	Sekundärrechtskonforme Auslegung der Vertragsbestimmungen	212
C.	Fazit	216

§ 8 Resümee	217
A. Voraussetzungen für einen Anspruch auf Third-Party-Access	217
I. Kontrollmöglichkeit des Sekundärmarktes	218
II. Vertikale Integration	220
III. Rechtfertigung einer Zugangsverweigerung	221
1. Fehlende Bereitschaft zur Zahlung einer angemessenen Vergütung	222
2. Mangelnde Kapazität	223
3. Sonstige Rechtfertigungsgründe	226
B. Grenzen eines Anspruchs auf Third-Party-Access	226
C. Gefahren von erzwungenem Third-Party-Access	227
I. Third-Party-Access als Grundstein regulierten Wettbewerbs?	227
II. Innovations- und investitionshemmende Wirkung	229
§ 9 Abschließende Zusammenfassung in Thesen	231
Literaturverzeichnis	233