

Kontrollfragen zu Kapitel 2:

1. Wer wird durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen geschützt?

Verbraucher, Mitbewerber, Marktteilnehmer.

2. Wie kann der freie Wettbewerb beschränkt werden?

Der freie Wettbewerb kann einmal dadurch beschränkt werden, dass zwei oder mehr Unternehmen sich absprechen und solidarisch verhalten, und zum anderen dadurch, dass ein oder mehrere Unternehmen eine so große Marktmacht besitzen, dass sie ohne Rücksicht auf Mitbewerber handeln können (§ 1 GWB).

3. Was versteht man unter einer Kartellvereinbarung?

Unter Kartellvereinbarung ist ein Vertrag zu verstehen, durch den sich rechtlich und wirtschaftlich selbständig bleibende Unternehmen zum Zweck der Marktbeeinflussung zusammenschließen.

4. Welche Kartelle sind erlaubt?

Es sind solche Kartelle erlaubt, die nach § 2 Abs. 1 GWB, Art 101 Abs. 3 AEUV per Gesetz als zulässig erklärt werden. Darunter fallen zum Beispiel: Vertriebsbindungen, Alleinvertriebs-Verträge.

Durch Gruppenstellungs-Verordnungen (GVO) werden bestimmte Arten von Vereinbarungen, Beschlüssen und abgestimmte Verhaltensweisen von dem Kartellverbot freigestellt. Mittelstandskartelle (§ 3 GWB) fallen ebenfalls nicht unter das Kartellverbot.

Preisbindung.

5. Was ist ein Mittelstandskartell und wozu dient es?

Mittelstandskartelle sind zulässige Kartelle im Sinne des GWB. Sie verfolgen den Zweck, kleinen und mittelständischen Unternehmen einen Ausgleich ihrer strukturellen Nachteile im Wettbewerb mit Großunternehmen durch Kooperationen zu ermöglichen. Sie dienen damit dazu, die Wettbewerbsfähigkeit kleiner oder mittlerer Unternehmen zu verbessern. Beispiel hierfür sind Einkaufskooperationen.

6. Was versteht man unter der Gruppenfreistellungs-Verordnung?

Eine Gruppenfreistellungsverordnung ist eine Verordnung im Sinne von Art. 288 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEU-Vertrag) und ist als solche Bestandteil des – sekundären – europäischen Gemeinschaftsrechts.

Durch eine Gruppenfreistellungsverordnung werden bestimmte Gruppen von wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen oder abgestimmten Verhaltensweisen von Unternehmen

und/oder Unternehmensvereinigungen unter bestimmten, in der Verordnung weiter bestimmten Voraussetzungen vom grundsätzlichen Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen und Verhaltensweisen (Kartellverbot) aus Artikel 101 AEU-Vertrag ausgenommen. Die Gruppenfreistellungsverordnung konkretisiert dabei für die betroffene Gruppe verbindlich die in Art. 101 Absatz 3 AEU-Vertrag enthaltenen, sehr allgemeinen gehaltenen Voraussetzungen, unter denen eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung oder Verhaltensweise vom Kartellverbot ausgenommen ist. Gruppenfreistellungsverordnungen sind insofern Bestandteil des europäischen Wettbewerbsrechts.

Auf nationaler Ebene stellen Gruppenfreistellungsverordnungen gemäß § 2 Abs. 2 GWB bestimmte Typen von wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen von dem Verbot des § 1 GWB frei, nämlich in Hinblick auf:

- Spezialisierung,
- Forschung und Entwicklung
- Kraftfahrzeugen
- Versicherungen

7. Was versteht man unter Vertriebsbindung und Alleinvertriebsverträgen?

Vertriebsbindungen verpflichten zur Einhaltung bestimmter Vertriebswege, d.h. der Lieferant beschränkt seinen Abnehmer im Weiterverkauf, indem er ihm einen bestimmten Vertriebsweg vorschreibt oder bestimmte Vertriebswege verbietet. Die Vertriebsbindung richtet sich an bestimmte Arten von Wettbewerbern, d.h. auf eine bestimmte Handelsstufe.

Alleinvertriebs-Verträge verpflichten den Lieferanten, seine Ware ausschließlich einem Händler zum Alleinverkauf in einer bestimmten Art oder auf einem bestimmten Gebiet (Platzschutz) zu liefern. Alleinvertragszusagen betreffen die direkte Belieferung.

8. In welchen drei Fällen spricht man von einem marktbeherrschenden Unternehmen?

Von einem marktbeherrschenden Unternehmen spricht man, wenn es als Anbieter oder Nachfrager einer bestimmten Art von Waren oder gewerblichen Leistungen

- Ohne Wettbewerber ist (§ 18 Abs. 1 Nr. 1 GWB) oder
- keinem wesentlichen Wettbewerb ausgesetzt ist (§ 18 Abs. 1 Nr. 2 GWB) oder
- eine im Verhältnis zu seinen Wettbewerbern überragende Marktstellung hat. Hierbei sind insbesondere sein Marktanteil, seine Finanzkraft, sein Zugang zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten u.a. zu berücksichtigen (Nr. 3 und Abs. 3)

Ab einem Marktanteil von 40 % wird vermutet, dass ein Unternehmen marktbeherrschend ist (§ 18 Abs. 4 GWB).

9. Was versteht man unter relativer Marktmacht?

Unternehmen mit relativer Marktmacht (§ 20 Abs. 1 GewO) sind solche Unternehmen, die zwar keine überragende Marktstellung haben und auch wesentlichem Wettbewerb

ausgesetzt sind, also nicht marktbeherrschend sind, von denen aber andere kleine oder mittlere Anbieter oder Nachfrager so abhängig sind, dass für sie keine ausreichenden und zumutbaren Möglichkeiten bestehen, auf andere Unternehmen als dasjenige mit relativer Marktmacht auszuweichen.

10. Worin besteht der Unterschied zwischen sachlichem und räumlichem Markt?

Beim Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen kommt es auf die Spürbarkeit der Behinderung des Marktes an. Ob spürbare Auswirkungen auf dem relevanten Markt vorliegen, hängt unter anderem auch vom jeweiligen Marktanteil ab. Um den kartellrechtlichen Marktanteil zu bestimmen, muss der räumlich und sachlich relevante Markt betrachtet werden.

Beim sachlich relevanten Markt wird geprüft, welche Produkte miteinander aus Sicht der Nachfrage hinsichtlich Preis, Qualität oder Verwendungszweck konkurrieren.

Beim räumlich relevanten Markt wird geprüft, in welchem Gebiet die Abnehmer ihren Bedarf nach bestimmten Produkten decken.

11. Unter welchen Voraussetzungen sind Verkäufe unter Einstandspreis zulässig?

Verkäufe unter dem Einstandspreis sind unter dem Gesichtspunkt des Behinderungsverbot unter bestimmten Bedingungen kartellrechtlich verboten, wenn es sich bei dem Anbieter um ein im Vergleich zu kleinen und mittleren Wettbewerbern „marktmächtiges“ Unternehmen handelt. Das Verbot des Verkaufs unter Einstandspreis gilt bei nicht uneingeschränkt. Erlaubt sind in der Regel sogenannte „gelegentliche“ Verkäufe unter dem Einstandspreis. Das „Gelegentlichkeitsprivileg“ gilt allerdings nicht für den Verkauf von Lebensmitteln unter dem Einstandspreis, wo ein strengerer Maßstab gilt. Darüber hinaus dürfen Verkäufe unter dem Einstandspreis erfolgen, soweit ein solcher Verkauf „sachlich gerechtfertigt“ ist. Das ist etwa bei Geschäftseröffnungen oder Produktneueinführungen sowie im Schlussverkauf der Fall. Auch hier gelten für Lebensmittel strengere Regeln: nur im Falle der drohenden Unverkäuflichkeit oder des Verderbs von Lebensmitteln oder bei „vergleichbar schwerwiegenden Fällen“ ist ein Verkauf von Lebensmitteln unter dem Einstandspreis für nachfragemächtige Unternehmen zulässig.

Für die Markenführung und -positionierung ist der Verkauf von Waren unter dem Einkaufspreis eine schwerwiegende Belastung, weil der angemessene Preis – gegebenenfalls für einen längeren Zeitraum – unterschritten wird. Der vom Verkauf unter Einstand verfolgte Zweck, mindestens hinsichtlich dieser Artikel Verbrauchernachfrage auf den unter Einstand anbietenden Händler umzuleiten, führt zudem dazu, dass die Renditeerwartungen der Wettbewerber des Untereinstandspreisverkäufers ihrerseits ihr Interesse am Vertrieb des fraglichen Markenartikels verlieren und das Produkt auslisten.

Der Markenverband hat sich deshalb für die Beibehaltung und behutsame Verschärfung des Untereinstandspreisverbotes ausgesprochen. Insbesondere das sog. „Gelegentlichkeitsprivileg“ führt zu einer teilweisen Aushöhlung des Verbotes und sollte ersatzlos gestrichen werden. Offen ist gegenwärtig die Frage, ob und unter welchen Bedingungen Rabatte und sonstige Zuwendungen eines Lieferanten bei der Berechnung

des Einstandspreises auf bestimmte Sortimentsanteile oder Angebotszeiträume kumuliert werden können. Hier spricht sich der Markenverband dafür aus, eine Kumulation zu beschränken. Nur solche Zuwendungen, die sich eindeutig einem bestimmten Sortimentsanteil oder Angebotszeitraum zuordnen lassen, und bei denen eine solche Zuordnung bereits vor dem betreffenden Verkauf einvernehmlich vorgenommen worden ist, sollten den Einstandspreis beeinflussen. (§ 20Abs.3 GWB).

12. Was versteht man unter Boykott und weshalb ist das Boykottieren von Unternehmen verboten?

Unter Boykott versteht man die organisierte Aussperrung eines bestimmten Mitbewerbers vom üblichen Marktgeschehen. Dies geschieht in der Regel dadurch, dass der Boykottierer einen Dritten dazu veranlasst, einen bestimmten Mitbewerber (Boykottierten) nicht mehr zu beliefern.

Der Boykott ist verboten, weil das freie Spiel der Kräfte im Wettbewerb negativ beeinflusst wird. Er kann entweder zu einer Verkrustung des Markts oder zu einer unerwünschten Monopolbildung führen. Nicht mehr die Leistung, sondern die Kapitalmacht entscheidet.

13. Welche Maßnahmen und Eingriffsmöglichkeiten hat das Bundeskartellamt?

Stellt das Bundeskartellamt fest, dass durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung entsteht oder verstärkt wird, kann es die geplante Fusion untersagen oder einen bereits vollzogenen Zusammenschluss auflösen (§§ 40, 41 GWB).

14. Welche Fusionen sind kartellrechtlich verboten?

Zusammenschlüsse von Unternehmen, die zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen und so die ausgewogene Marktstruktur stören.

15. Was versteht man unter einer Ministererlaubnis?

Das Bundeswirtschaftsministerium kann einer Fusion nach politischem Ermessen eine Sondererlaubnis erteilen, wenn im Einzelfall die durch das Zusammenschlussvorhaben zu erwartende Wettbewerbsbeschränkung von gesamtwirtschaftlichen Vorteilen des Zusammenschlusses aufgehoben wird oder der Zusammenschluss durch ein überragendes Interesse der Allgemeinheit gerechtfertigt ist. Gemeinwohl vor strengem Wettbewerbsschutz (§ 42 GWB).