

Professor Dr. Peter Krebs

3. Übungsklausur im Wettbewerbsrecht – WS 2018/19

Sachverhalt:

A ist ein bundesweit tätiges, sehr erfolgreiches und finanzkräftiges Sporthandelsunternehmen mit einem aktuellen Marktanteil von 41 % auf dem deutschen Markt bei Bällen jeder Art. B, C, D und E sind Konkurrenten von A mit Marktanteilen von 10, 8, 6 und 4 % und an Marktmacht deutlich unterlegen. Es gibt noch weitere sehr kleine Lieferanten. Das Unternehmen F, ein preisaggressiver Billiganbieter, verfügt über einen Marktanteil von 22 %, der in den letzten sechs Jahren von 2 % auf 22 % angestiegen ist.

A hat am 1.1. die Preise für die von ihm vertriebenen Bälle um 25 % gesenkt, um seine Marktposition gegenüber F zu verteidigen. B, C, D und E, deren Preise bislang 20 % über denen von A lagen, beschließen daraufhin gemeinsam, ihre Preise zum 1.3. um 30 % zu senken. Sie wollen damit ihre Marktanteile sichern, obgleich sie damit ihren Gewinn aus dem Verkauf von Bällen nahezu vollständig einbüßen. Daraufhin senkt F seine Preise am 1.4. um 20 %, um weiterhin der deutlich preisgünstigste Anbieter am Markt zu bleiben. Auf Grund günstiger Bezugsquellen erreicht F auch mit den gesenkten Preisen noch eine aus seiner Sicht angemessene Rendite. A senkt seine Preise daraufhin am 15.4. nochmals um weitere 15 %, obgleich seine neuen Preise nunmehr um etwa 5 % unter seinen Einstandspreisen liegen.

Als die Unternehmen im Juli zur Kenntnis nehmen müssen, dass im ersten Halbjahr trotz der Preissenkungen die Nachfrage nach Bällen kaum zugenommen hat und auch keine nennenswerten Marktanteilsverschiebungen eingetreten sind, sondern lediglich ihre Erlöse schrumpfen, kommen Vertriebsmanager der sechs Unternehmen bei einem Verbandstreffen, das sich mit der allgemeinen Wirtschaftslage der Branche beschäftigt, überein, die aktuellen Preis für Bälle um 20 % spätestens vom 1.9. an zu erhöhen. A teilt bei dem Treffen mit, dass er seit dem 1.7. die Rechnungen seiner inländischen Balllieferanten um einen Rabatt von 10 % kürze und versichert auf entsprechende Nachfrage, dass er dies auch weiterhin tun werde, möge der Protest der Lieferanten noch so groß sein. Die Vorstände von C, D, E und F halten das, nachdem sie von ihren Vertriebsmanagern darüber informiert worden sind, für eine gute Idee und kürzen gleichfalls ab sofort alle neu eingehenden Rechnungen um 10 %, C allerdings nur um 7,5 %. Nur B verzichtet auf Grund einer kritischen Stellungnahme seiner Rechtsabteilung auf einen solchen Schritt. Auch möchte er seine Lieferanten nicht verärgern.

Der Lieferant L, der A, B und C beliefert, sieht in der einseitigen Rabattnahme eine kollusive Absprache der Handelshäuser, einen Missbrauch von Nachfragemacht und ein unlauteres Verhalten. L traut sich nicht seine vertraglichen Ansprüche gegen A und C durchzusetzen, da er seine Aufträge nicht verlieren will. Er beauftragt seinen Wirtschaftsjuristen (W) ein Gutachten zu erstellen, ob das Kartellamt, wenn man alle Vorgänge einschließlich der Preissenkung anzeigen würde, dagegen einschreiten könnte. W soll auch prüfen, ob der Verein gegen Unwesen im Wettbewerb (VUW), dem mehrere Lieferanten angehören, etwas gegen die Praxis der Einkäufer unternehmen kann.