

Professor Dr. Peter Krebs

4. Übungsklausur im Wettbewerbsrecht – WS 2018/19

Sachverhalt:

V ist ein unabhängiger Hersteller von Luxusporzellan mit Sitz in Deutschland. Sein weltweiter Gesamtumsatz beträgt 200 Mio. €. Der Marktanteil in Deutschland beträgt 34 %. X hat als nächster Konkurrent in Deutschland einen Marktanteil von 21 % und ist seit neuestem Tochtergesellschaft eines großen auf Luxuswaren spezialisierten Konzerns. Y hat als drittstärkstes Unternehmen in Deutschland 13 % Marktanteil. Europa-weit haben V 24 %, X 22 % und Y 18 % Marktanteil. In den einzelnen europäischen Ländern gibt es keine besonderen Marktzutrittsschranken. Die Marktanteile unterscheiden sich dennoch (der Marktanteil von V schwankt zwischen 18 und 34 %). Ursächlich hierfür sind insbesondere die Kriterien Heimatland des Herstellers, traditionelle Geschmacksvorstellungen in den einzelnen Ländern und die Einkommensverhältnisse im jeweiligen Land.

Aufgrund des erwarteten langfristigen Konkurrenzdrucks durch X will V seine Marktposition verbessern. Bisher vertrieb V sein Porzellan über spezielle Abteilungen in Filialen großer Kaufhäuser mit besonders geschultem Personal, über Facheinzelhändler mit entsprechenden besonderen Abteilungen für das Porzellan von V und über einige wenige eigene Geschäfte. Für weitere eigene Geschäfte sind bereits Räume angemietet worden. Eigene Geschäfte in größerer Zahl sind aus Sicht der Geschäftsleitung jedoch angesichts des geringen Eigenkapitals von V nicht empfehlenswert. Daher sollen zahlreiche neue Exklusivgeschäfte mit fremden Betreibern geschaffen werden. Mit diesen Betreibern sollen Franchisingverträge geschlossen werden. Diese sollen teilweise in den bereits langfristig angemieteten, aber noch nicht bezogenen Räumlichkeiten für eigene Geschäfte untergebracht werden.

Diese Exklusivgeschäfte sollen sich vom Erscheinungsbild nicht von eigenen Geschäften unterscheiden. Hierzu gehört das Auftreten als „V Exklusiv“, einheitliche Fassaden- und Fenstergestaltung, einheitliche Fußböden, einheitliche Wandbespannungen, einheitliche Dekorationen und einheitliche Produktpräsentationen. Dies alles soll den unabhängigen Geschäftsinhabern vorgeschrieben werden.

Der Weiterverkauf an Händler, die nicht zum Exklusivkreis gehören, soll verboten werden. Es soll möglichst ein zehnjähriges Verbot, zu V als Hersteller und Designer in Konkurrenz zu treten, vereinbart werden. Zur Absicherung sollen die Händler verpflichtet werden, ihre Monatsumsätze, und zwar detailliert aufgefächert nach Produkten und Produktlinien, an V zu melden, sodass Fremdverkäufe erkennbar wären.

Sobald die neuen Geschäfte eröffnet sind, sollen die bisherigen Verträge mit den Fachhändlern und den Kaufhäusern sobald wie möglich wegen nicht hinreichender Exklusivität beendet werden. Schon jetzt soll die neueste exklusive Linie nicht über die Kaufhäuser und Fachhändler angeboten werden. In den Verträgen der Kaufhäuser und Fachhändler finden sich keine ausdrücklichen Regelungen bezüglich neuer Produktlinien. Es

wird allerdings damit gerechnet, dass sich diese die Nichtbelieferung nicht einfach gefallen lassen, zumal der Verkehr bei den Fachgeschäften gewohnt ist, stets das komplette Sortiment von V, X und Y zu bekommen.

Sie sollen für die Geschäftsleitung von V prüfen, ob gegen die geplante neue Exklusivität im Ganzen oder hinsichtlich einzelner Punkte kartellrechtliche Bedenken bestehen. Ausführungen zu den Rechtsfolgen sind entbehrlich.

Bonusaufgabe: Sollten Sie bei einer unwirksamen Regelung einen Vorschlag für eine alternative zulässige Regelung machen können, wäre Ihnen die Geschäftsleitung von V besonders verbunden.