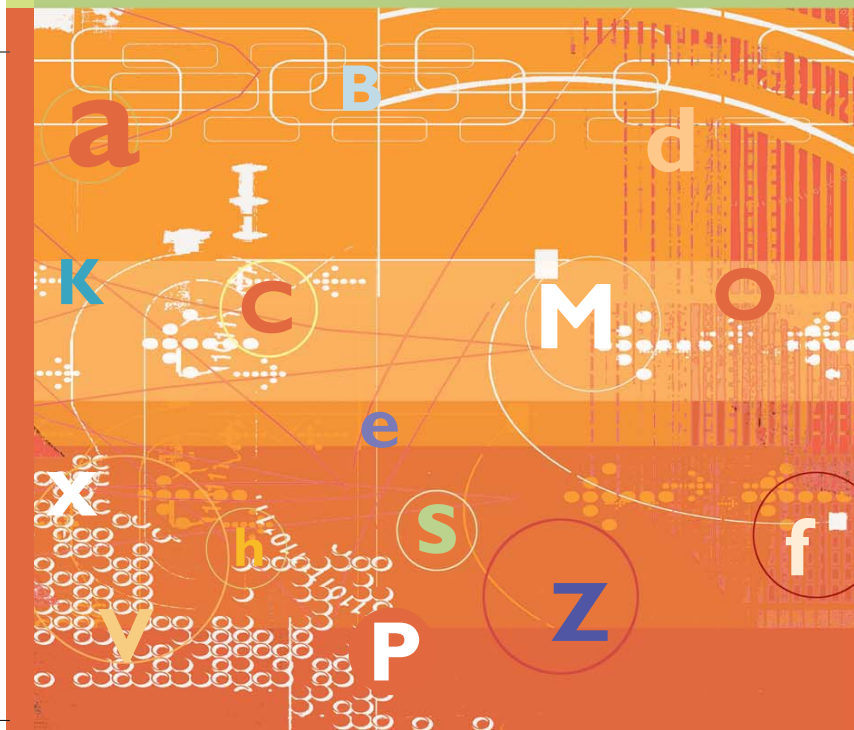




Europäische
Kommission

Glossar der Wettbewerbspolitik der EU

Kartellrecht und Kontrolle von
Unternehmenszusammenschlüssen



Glossar der Wettbewerbspolitik der EU

Kartellrecht und Kontrolle von
Unternehmenszusammenschlüssen

Generaldirektion Wettbewerb
Brüssel
Juli 2002



Europäische
Kommission

Anmerkung: Diese Veröffentlichung wurde von den Dienststellen der Generaldirektion Wettbewerb als Orientierungshilfe für Laien im Bereich des Wettbewerbs erstellt. Sie hat keine Rechtswirkung und ist für die Kommission auf keine Weise verbindlich.

Zahlreiche weitere Informationen zur Europäischen Union sind verfügbar über Internet, Server Europa (<http://europa.eu.int>).

Bibliografische Daten befinden sich am Ende der Veröffentlichung.

Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2004

ISBN 92-894-6317-1

© Europäische Gemeinschaften, 2004
Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Printed in Belgium

GEDRUCKT AUF CHLORFREI GEBLEICHTEM PAPIER



Abgestimmte Verhaltensweise

Koordinierung zwischen Unternehmen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines formellen Vertrags gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt. Abgestimmte Verhaltensweisen können durch unmittelbare oder mittelbare Fühlungnahme zwischen Firmen begründet werden, die bezweckt oder bewirkt, das Marktverhalten zu beeinflussen oder Wettbewerber über das für die Zukunft beabsichtigte Marktverhalten ins Bild zu setzen.

Abhilfemaßnahmen

→ *Verpflichtungszusagen*

Abschottung

Strategische Verhaltensweise eines Unternehmens oder einer Gruppe von Unternehmen zur Einschränkung der Möglichkeiten für den Marktzugang potenzieller Wettbewerber entweder auf einem (→) vorgelagerten oder (→) nachgelagerten Markt. Für die Abschottung gibt es verschiedene Möglichkeiten, die von der absoluten Weigerung, Verträge abzuschließen, bis zu subtileren Formen der Diskriminierung wie einer schlechteren Qualität des Zugangs reichen. Ein Unternehmen kann beispielsweise wichtige Bezugsquellen für Rohstoffe und/oder Vertriebskanäle durch Exklusivverträge an sich binden und so gegen Wettbewerber abschotten.

→ *Zutrittschranken*

Absoluter Gebietsschutz

Vorgehensweise von Herstellern oder Lieferanten im Zusammenhang mit dem Wiederverkauf ihrer Produkte, die zu einer Aufteilung von Märkten oder Gebieten führt. Beim absoluten Gebietsschutz gewährt der Hersteller einem einzigen Vertriebspartner die Rechte für die

Vermarktung eines Produkts in einem bestimmten Gebiet, in dem anderen Händlern der aktive und passive Verkauf untersagt ist.

→ *passiver Verkauf, Kernbeschränkungen*

Aktiver Verkauf

Verkauf, der durch aktives Ansprechen einzelner Kunden in Gebieten oder aus Gruppen von Kunden zustande kommt, die ausschließlich einem anderen Händler vorbehalten sind. Dies kann zum Beispiel durch Direktwerbung oder Besuche, durch Werbung in den Medien oder andere verkaufsfördernde Maßnahmen, die sich aktiv an eine solche spezifische Kundengruppe oder Kunden in einem solchen Gebiet wenden, oder durch Errichtung eines Lagers oder einer Vertriebsstelle in einem Gebiet geschehen, das ausschließlich einem anderen Händler zugeteilt wurde. Vertragsklauseln, die das Recht eines Händlers auf aktive Verkäufe im Gebiet eines anderen Händlers beschränken, sind in Alleinvertriebsnetzen üblich und können in den Genuss der Gruppenfreistellung für vertikale Vereinbarungen kommen.

[Siehe: Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen (ABl. L 336 vom 22.12.1999); Leitlinien für vertikale Beschränkungen (ABl. C 291 vom 13.10.2000)]

←→ *Passiver Verkauf*

AKZO-Verfahren

Verfahrensregel in Bezug auf die Offenlegung von vertraulichen Unterlagen oder Geschäftsgeheimnissen durch die Kommission, die vom Europäischen Gerichtshof festgelegt und auch in das Mandat der Anhörungsbeauftragten aufgenommen wurde. Wenn die Kommission die Offenlegung von Informationen beabsichtigt, für die das Unternehmen, das diese Angaben geliefert hat, wünscht, dass sie als wirtschaftlich schutzwürdig behandelt werden (Geschäftsgeheimnisse oder andere vertrauliche Informationen), muss die Kommission nach dieser Regel das Unternehmen schriftlich von ihrer Absicht und den Gründen dafür in Kenntnis setzen. Erhebt das betroffene Unternehmen Einwand gegen die Offenlegung dieser Informationen und ist die Kommission der Auffassung, dass die Informationen nicht geschützt sind und deshalb offen gelegt werden dürfen, wird dieser Standpunkt schriftlich in einer mit Gründen versehenen Entscheidung niedergelegt, die dem betroffenen Unternehmen zugestellt wird. Es muss ihm Gelegenheit gegeben werden, das Europäische Gericht erster Instanz anzurufen, um die Beurteilungen der Kommission über-

prüfen zu lassen. Die Offenlegung darf frühestens eine Woche nach Mitteilung der Entscheidung erfolgen.

[Siehe: Urteil des Europäischen Gerichtshofs vom 24. Juni 1986 in der Rechtssache 53/85, *AKZO Chemie BV und AKZO Chemie UK Ltd./Kommission*, Slg. 1986, S. 1065, Randnummer 29; Artikel 9 des Beschlusses der Kommission vom 23. Mai 2001 über das Mandat von Anhörungsbeauftragten in bestimmten Wettbewerbsverfahren (ABl. L 162 vom 19.6.2001, S. 21)]

Alleinvertrieb

Ein Vertriebssystem, bei dem ein Unternehmen einem anderen ausschließliche Rechte auf seine Produkte oder Dienstleistungen gewährt. Zu den häufigsten Formen gehören der (→) Markenzwang und/oder Alleinvertriebsgebiete, in denen nur ein einziger Händler das Recht hat, das Produkt eines Herstellers zu vermarkten. Der Hersteller verfolgt mit der Erteilung von Alleinvertriebsrechten für gewöhnlich das Ziel, dem Händler Anreize für die Förderung des Verkaufs seines Produkts und für einen besseren Kundenservice zu bieten. In den meisten Fällen wird die Marktmacht des Händlers durch den (→) Markenwettbewerb beschränkt.

Angebotsabsprache

Sonderform der Absprache zwischen Unternehmen, die sich auf das Ergebnis eines Verkaufs- oder Kaufprozesses, in dem Angebote abgegeben werden, negativ auswirken kann. Firmen können zum Beispiel im Vorhinein vereinbaren, welche Angebote sie abgeben, und so entscheiden, welches Unternehmen den niedrigsten Preis bietet. Eine andere Möglichkeit wäre, dass sie beschließen, kein Angebot zu unterbreiten oder sich nach Anzahl oder Wert der Aufträge abzuwechseln.

Anhörung

Möglichkeit der Stellungnahme für die Parteien, an die die Kommission aufgrund einer Zuwiderhandlung gegen das Wettbewerbsrecht der EU eine Mitteilung von Beschwerdepunkten gerichtet hat. Um das Recht der Parteien auf Anhörung zu wahren, darf sich die Kommission in ihren abschließenden Entscheidungen nur mit Beschwerdepunkten befassen, zu denen sich die Parteien äußern konnten. Dies geschieht für gewöhnlich schriftlich und – auf Wunsch der Parteien – mündlich auf einer Sitzung mit den Kommissionsdienststellen, an der auch Vertreter der Mitgliedstaaten teilnehmen. Die mündliche Anhörung wird vom (→) Anhörungsbeauftragten geleitet. Ebenso muss die Kommission, wenn sie eine Beschwerde abweist oder aber eine Mitteilung der Beschwerdepunkte zu einer Sache annimmt, zu der sie eine

Beschwerde erhalten hat, dem Beschwerdeführer Gelegenheit zur Stellungnahme geben. Darüber hinaus haben Beschwerdeführer und Dritte, die ein ausreichendes Interesse nachweisen, das Recht auf schriftliche Äußerung und können auch die Möglichkeit erhalten, ihre Ansichten in der mündlichen Anhörung vorzutragen.

Anhørungsbeauftragter

Ein unabhängiger, leitender Beamter, dessen Aufgabe es ist, Anhørungen zu organisieren und für ihren ordnungsgemäßen Ablauf zu sorgen. Somit trägt der Anhørungsbeauftragte zur Objektivität der Anhørung selbst, zur Beachtung von Fairnessgarantien, zur Wahrung des Rechts der Parteien auf rechtliches Gehør und zur Objektivität der späteren Entscheidung bei. Zu den Aufgaben des Anhørungsbeauftragten zählt es auch, bei Streitigkeiten zwischen den Kommissionsdienststellen und den betroffenen Parteien über Fragen der Vertraulichkeit von Unterlagen und über eine Einsichtnahme in die Akten zu vermitteln, die von einer oder mehreren Parteien zur Vorbereitung der Verteidigung verlangt wird. Der Anhørungsbeauftragte erstattet dem für Wettbewerb zuständigen Kommissionsmitglied Bericht; sein Abschlussbericht über eine Wettbewerbsache wird gemeinsam mit der Entscheidung im Amtsblatt veröffentlicht. Das Mandat des Anhørungsbeauftragten wurde in einem Beschluss der Kommission festgelegt.

[Siehe: Beschluss der Kommission vom 23. Mai 2001 über das Mandat von Anhørungsbeauftragten in bestimmten Wettbewerbsverfahren (ABl. L 162 vom 19.6.2001, S. 21); in Bezug auf die Wahrung der Grundrechte, insbesondere der Rechte auf Anhørung und auf Einsichtnahme in die Akte im Rahmen der Durchsetzungsmaßnahmen der Kommission in Wettbewerbsangelegenheiten siehe auch die Artikel 41 und 48 der Charta der Grundrechte der Europäischen Union (ABl. C 364 vom 18.12.2000)]

Anlaufkosten

Kosten, die einem Unternehmen entstehen, das eine Wirtschaftstätigkeit in einem spezifischen Marktsegment aufnehmen will. Dazu gehören zum Beispiel Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (FuE), Kosten für den Erwerb von Produktions- und/oder Vertriebsanlagen sowie Kosten für die Vermarktung des Produkts (d. h. Werbung).

Anmeldung

Formelle Mitteilung, die Unternehmen nach dem Kartell- und Fusionskontrollrecht der EU in gewissen Fällen, die von ihnen beabsichtigte oder abgeschlossene Vereinbarungen betreffen, an die Kommission richten.

Die Anmeldung von wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen ist nicht nur zwingend vorgeschrieben, sondern Unternehmen, die sie ohne Genehmigung durchführen, laufen auch Gefahr, dass Zivilgerichte einen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag feststellen und den Vereinbarungen in Anwendung von Artikel 81 Absatz 2 die Geltung absprechen (→ *Nichtigkeit*). Ferner besteht das Risiko, dass die Kommission oder nationale Kartellbehörden auf der Grundlage von Artikel 81 EG-Vertrag ein Verbot (voraussichtlich mit Geldbußen) beschließen. Wenn Unternehmen eine Freistellung (→ *Einzelfreistellung*) oder ein (→) Negativattest erhalten wollen, müssen sie die Vereinbarung mit dem (→) Formblatt A/B nach (→) Verordnung Nr. 17 bei der Kommission anmelden. Eine Anmeldung für eine Freistellung ist jedoch nicht erforderlich, wenn die fragliche Vereinbarung unter eine (→) Gruppenfreistellungsverordnung fällt. Durch die Anmeldung einer Vereinbarung können Unternehmen Geldbußen nach Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 abwenden.

Gemäß der Fusionskontrollverordnung müssen Unternehmen alle Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung – in der Regel innerhalb einer Woche ab dem Abschluss der Vereinbarung über den Zusammenschluss – mit dem (→) Formblatt CO bei der Kommission anmelden. Die beteiligten Unternehmen dürfen den Zusammenschluss erst durchführen, nachdem er angemeldet und von der Kommission als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar genehmigt wurde.

Antitrust (Kartellrecht im weiteren Sinne)

Bereich von Wettbewerbsrecht und -politik. Im Kontext der EU werden sowohl die Bestimmungen in Bezug auf wettbewerbswidrige Vereinbarungen und Verhaltensweisen (Kernkartelle und andere Formen der Abstimmung) auf der Grundlage von Artikel 81 EG-Vertrag als auch die Vorschriften auf der Grundlage von Artikel 82 EG-Vertrag, die den Missbrauch einer (bestehenden) beherrschenden Stellung verbieten, für gewöhnlich unter dem Begriff „Kartellrecht“ zusammengefasst.

Aufforderungsschreiben

Schreiben der Kommission an einen Mitgliedstaat, insbesondere in Anwendung von Artikel 86 EG-Vertrag, wenn behauptet wird, dass der Mitgliedstaat eine Maßnahme erlässt oder in Kraft lässt, die in Widerspruch zu den Wettbewerbsregeln der EU steht. Ein Aufforderungsschreiben entspricht verfahrensrechtlich einer (→) Mitteilung der Beschwerdepunkte an ein Unternehmen.

(Siehe: Artikel 226 EG-Vertrag)

Auflagen

Forderungen, deren Erfüllung die Kommission Unternehmen auferlegt, damit sie eine angemeldete Vereinbarung freistellen oder einen angemeldeten Zusammenschluss als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ansehen kann (→ *Bedingungen*). Ein Verstoß gegen diese Auflagen kann zum Widerruf der Kommissionsentscheidung führen.

[Siehe: Artikel 8 der Verordnung Nr. 17; Artikel 6 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung; Mitteilung der Kommission über Abhilfemaßnahmen (ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3)]

Auskunftsverlangen nach Artikel 11

Schriftliches Auskunftsverlangen, das die Kommission an Unternehmen und Unternehmensvereinigungen sowie an Regierungen und zuständige Behörden der Mitgliedstaaten richtet, um die Informationen zu erhalten, die für die Durchführung ihrer Prüfverfahren erforderlich sind. Solche Auskunftsverlangen können an Unternehmen, die einer Zuwiderhandlung verdächtigt werden oder an einem Unternehmenszusammenschluss beteiligt sind, oder an Dritte gesandt werden, die in der Lage sein können, bestimmte Angelegenheiten zu klären, die für das fragliche Prüfverfahren relevant sind.

(Siehe: Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 11 der Fusionskontrollverordnung)

Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

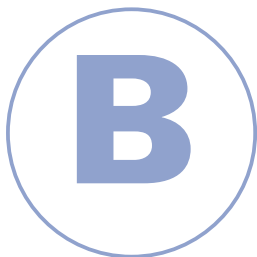
Eine Voraussetzung für die Anwendung der kartellrechtlichen Bestimmungen der EU. Die Artikel 81 und 82 EG-Vertrag sind nur dann anwendbar, wenn die Handelsströme oder -muster zwischen mindestens zwei Mitgliedstaaten unmittelbar oder mittelbar, gegenwärtig oder potenziell beeinflusst werden können. Eine Auswirkung auf den Handel besteht insbesondere bei einer Aufteilung nationaler Märkte oder einer Beeinträchtigung der Wettbewerbsstruktur innerhalb des Gemeinsamen Marktes. Wettbewerbswidrige Vereinbarungen oder Verhaltensweisen, die sich auf den zwischenstaatlichen Handel nicht auswirken, fallen daher nicht in den Geltungsbereich der Wettbewerbsregeln der EU und können nur von einzelstaatlichen Rechtsvorschriften erfasst werden.

Im Gegensatz dazu ist die Fusionskontrollverordnung auf Fälle anwendbar, in denen ein Zusammenschluss in Bezug auf (→) Umsatzschwellen gemeinschaftsweite Bedeutung hat.

Auswirkungsprinzip

Nach diesem Grundsatz ist das inländische Wettbewerbsrecht auf ausländische Firmen, aber auch auf inländische Firmen *außerhalb des eigenen Staatsgebiets* anwendbar, wenn ihr Verhalten oder ihre Transaktionen zu einer „Auswirkung“ im Inland führen. Die „Staatsangehörigkeit“ von Unternehmen ist für die Durchsetzung des Kartellrechts irrelevant, und das Auswirkungsprinzip erstreckt sich auf alle Unternehmen unabhängig von ihrer Staatszugehörigkeit. Dieser Grundsatz wurde vom Gericht erster Instanz in seinem Urteil in der Rechtssache *Gencor* herangezogen, in dem es feststellte, dass die Anwendung der Fusionskontrollverordnung auf eine Fusion von Unternehmen mit Sitz außerhalb des Gebiets der EU „völkerrechtlich gerechtfertigt“ ist, wenn vorherzusehen ist, „dass ein geplanter Zusammenschluss in der Gemeinschaft eine unmittelbare und wesentliche Auswirkung haben wird“.

(Siehe: Urteil des Gerichts erster Instanz vom 25.3.1999 in der Rechtssache T-102/96, *Gencor Ltd./Kommission*, Slg. 1999, S. II-0753, Randnummern 89-92)



Bedingungen

Von der Kommission auferlegte Voraussetzungen, die von den Betroffenen vollständig erfüllt werden müssen, damit die Kommission einen andernfalls unvereinbaren Zusammenschluss als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ansehen oder eine Freistellung für eine andernfalls rechtswidrige Vereinbarung gewähren kann.

[Siehe: Artikel 8 der Verordnung Nr. 17; Artikel 6 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung; Mitteilung der Kommission über Abhilfemaßnahmen, Randnummer 12 (ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3)]

→ [Auflagen](#)

Beherrschende Stellung

Ein Unternehmen hat eine marktbeherrschende Stellung inne, wenn es in der Lage ist, sein Verhalten unabhängig von seinen Wettbewerbern, Kunden, Lieferanten und letztlich vom Endverbraucher zu bestimmen. Ein beherrschendes Unternehmen mit einer derartigen Marktmacht könnte die Preise über dem Wettbewerbsniveau festlegen, Produkte von minderwertiger Qualität verkaufen oder seine Innovationsrate unter das Niveau absinken lassen, das auf einem wettbewerbsbestimmten Markt vorhanden wäre. Nach dem Wettbewerbsrecht der EU ist eine beherrschende Stellung nicht verboten, da sie mit legitimen Mitteln des Wettbewerbs erreicht werden kann, zum Beispiel durch das Erfinden und Verkaufen eines besseren Produkts. Die Wettbewerbsregeln gestatten Unternehmen hingegen keinen (→) Missbrauch ihrer beherrschenden Stellung. Das europäische System der Fusionskontrolle (→ *Fusionskontrollverfahren*) weicht von diesem Grundsatz insofern ab, als es nicht zulässt, dass fusionierte Einheiten durch den Zusammenschluss eine beherrschende Stellung erreichen oder festigen.

Zwei oder mehr eigenständige Wirtschaftseinheiten, die durch eine wirtschaftliche Verbindung auf einem bestimmten Markt zusammenhängen, können ebenfalls gemeinsam eine beherrschende Stellung innehaben. Diese Situation wird als kollektive (gemeinsame oder oligopolistische) beherrschende Stellung bezeichnet. Wie das Gericht in seinem Urteil in der Rechtssache *Gencor* festgestellt hat, besteht rechtlich oder wirtschaftlich gesehen kein Grund, in den Begriff der wirtschaftlichen Verbindung nicht auch die Wechselbeziehung zwischen den Mitgliedern eines beschränkten Oligopols mit einzubeziehen, in dessen Rahmen diese in der Lage sind, ihre jeweiligen Verhaltensweisen vorherzusehen, und daher unter einem starken Druck stehen, ihr Marktverhalten einander anzupassen.

[Siehe: Artikel 82 EG-Vertrag und Artikel 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung; zur oligopolistischen Beherrschung siehe auch: Entscheidung 97/26/EG der Kommission vom 24. April 1996 in der Sache IV/M.619 *Gencor/Lonrho* (ABl. L 11 vom 14.1.1997, S. 30) und Urteil des Gerichts erster Instanz vom 25.3.1999 in der Rechtssache T-102/96, *Gencor Ltd./Kommission*, Slg. 1999, S. II-0753]

→ *Kollusion, Oligopol*

Beratender Ausschuss

Ausschuss aus Vertretern der Mitgliedstaaten, der von der Kommission in den Kartell- und Fusionsfällen angehört wird, in denen eine solche Konsultation vorgesehen ist. Ein vorläufiger Entwurf für die Entscheidung der Kommission wird dem betreffenden beratenden

Ausschuss vorgelegt und mit ihm erörtert. Dieser gibt eine Stellungnahme ab, die bei der endgültigen Entscheidung zu berücksichtigen ist.

(Siehe: Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 19 der Fusionskontrollverordnung)

Beschwerde

Antrag, mit dem eine natürliche oder juristische Person, die berechnete Interessen geltend macht, die Kommission ersucht, eine behauptete Zuwiderhandlung gegen das Wettbewerbsrecht der EU zu untersuchen und abzustellen. Bei förmlichen Beschwerden ist die Kommission verpflichtet zu handeln (entweder Feststellung einer Zuwiderhandlung oder Abweisung der Beschwerde), wobei der Beschwerdeführer bestimmte Verfahrensrechte hat. Dazu gehören das Anhörungsrecht und – in Verfahren nach der (→) Verordnung Nr. 17 – das Recht auf (→) Einsicht in die Akten der Kommission (das allerdings im Vergleich zum Recht der Parteien, die Gegenstand eines Prüfverfahrens sind, eingeschränkt ist). Informelle Beschwerden (bei denen der Beschwerdeführer eine Offenlegung der von ihm gemachten Angaben verweigert) oder anonyme Beschwerden können die Kommission zur Einleitung einer Untersuchung veranlassen, wobei dem Beschwerdeführer aber keine Rechte gewährt werden.



Carlsberg-Veröffentlichung

Im Amtsblatt veröffentlichte Bekanntmachung, mit der die Kommission Dritte über eine Anmeldung in Kenntnis setzt und sie einlädt, Informationen und/oder Bemerkungen zum angemeldeten Fall zu übermitteln. Sie enthält eine kurze Zusammenfassung des Falls und wird mit Zustimmung der direkt betroffenen Parteien im Amtsblatt veröffentlicht. Diese Möglichkeit der Einholung fallbezogener Informationen wurde von der Kommission erstmals 1992 in der Sache „Carlsberg“ genutzt. Im Gegensatz zu einer

(→) Veröffentlichung nach Artikel 19 Absatz 3 ist eine Carlsberg-Mitteilung neutral und gibt keinen Hinweis auf die vorläufige Position der Kommission.

In Fusionsfällen ist die Kommission verpflichtet, die Tatsache der Anmeldung unter Angabe der Namen der Beteiligten, der Art des Zusammenschlusses und der betroffenen Wirtschaftszweige zu veröffentlichen.

[Siehe: Vorherige Anmeldung eines Gemeinschaftsunternehmens: Sache 34.281 Carlsberg/Tetley (ABl. C 97 vom 16.4.1992, S. 21); Artikel 4 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung]

Comity

Grundsatz des wohlwollenden, entgegenkommenden Verhaltens, der bei der internationalen Zusammenarbeit im Bereich der Wettbewerbspolitik angewandt wird. Im Rahmen der negativen Comity garantiert jedes Land, das ein Kooperationsabkommen unterzeichnet hat, dass es die wichtigen Interessen der anderen Parteien bei der Anwendung des eigenen Wettbewerbsrechts berücksichtigt. Im Rahmen der positiven Comity kann ein Land die anderen Vertragsparteien ersuchen, entsprechende Maßnahmen nach ihrem Wettbewerbsrecht gegen wettbewerbsfeindliche Verhaltensweisen zu ergreifen, die auf ihrem Staatsgebiet stattfinden und sich auf wichtige Interessen des ersuchenden Landes nachteilig auswirken.

Compliance-Programm (Programm für rechtskonformes Verhalten)

Interne Politik eines Unternehmens zur Gewährleistung der vollständigen Einhaltung der Wettbewerbsregeln bei allen geschäftlichen Handlungen. Im Rahmen eines solchen Programms vermittelt das Unternehmen den Mitarbeitern Wissen über die Wettbewerbsregeln und gibt ihnen Orientierungshilfen für die Vermeidung von wettbewerbswidrigen Vereinbarungen oder Verhaltensweisen im Geschäftsverkehr und in Kontakten zu Wettbewerbern. In einigen solchen Programmen wird auch beschrieben, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, wenn Mitarbeiter feststellen, dass eine Vereinbarung oder Verhaltensweise, an der das Unternehmen beteiligt ist, gegen die Wettbewerbsregeln verstößt.



„De minimis“-Mitteilung

Bekanntmachung der Kommission, in der sie klar darlegt, unter welchen Bedingungen ihrer Ansicht nach die Auswirkungen einer Vereinbarung oder Verhaltensweise auf den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes als nicht spürbar betrachtet werden können, nämlich wenn der von den beteiligten Unternehmen insgesamt gehaltene Marktanteil unter bestimmten Schwellenwerten liegt. Außerdem wird davon ausgegangen, dass Vereinbarungen zwischen kleinen und mittleren Unternehmen selten geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedstaaten nennenswert zu beeinträchtigen; jedenfalls werden sie normalerweise nicht von ausreichendem gemeinschaftlichem Interesse sein, so dass eine Intervention gerechtfertigt wäre. Kurz gesagt, gelten Vereinbarungen oder Verhaltensweisen, auf die sich die „De minimis“-Mitteilung erstreckt, als von geringer gemeinschaftlicher Bedeutung und werden von der Kommission nicht nach dem Wettbewerbsrecht der EG geprüft. Die einzelstaatlichen Wettbewerbsbehörden können allerdings bestimmte Fälle untersuchen.

[Siehe: Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die den Wettbewerb gemäß Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft nicht spürbar beschränken (de minimis) (ABL. C 368 vom 22.12.2001)]

Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse

Dienstleistungen wirtschaftlicher Art, deren Erbringung als im Interesse der Allgemeinheit gelegen erachtet werden kann. Beispiele dafür sind öffentlich zugängliche, grundlegende Dienste in den Bereichen Energieversorgung, Telekommunikation, Post, Verkehr, Wasserversorgung und Abfallentsorgung. In erster Linie sind die Mitgliedstaaten dafür verantwortlich festzulegen, was sie auf der Grundlage der spezifischen Merkmale der betroffenen Aktivitäten als Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse

betrachten. Wenn Mitgliedstaaten Unternehmen im Sinne von Artikel 86 Absatz 2 EG-Vertrag mit Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse betrauen, unterliegen ihre Festlegungen jedoch einer Kontrolle auf offenkundige Fehler durch die Kommission. Die genaue Definition der spezifischen Aufgabe, die dem betrauten Unternehmen übertragen wird, ist ein wesentliches Element für die Beurteilung, ob und in welchem Ausmaß es gerechtfertigt ist, dass der Staat diesem Unternehmen ausschließliche Rechte oder Mittel gewährt, damit die Erfüllung der Aufgabe sichergestellt ist.

[Siehe auch: Artikel 16 EG-Vertrag; Mitteilung der Kommission „Leistungen der Daseinsvorsorge in Europa“ vom 20.9.2000 (ABl. C 17 vom 19.1.2001); Bericht der Kommission für den Europäischen Rat in Laeken „Leistungen der Daseinsvorsorge“ vom 17.10.2001 (KOM(2001) 598 endg.)]

Diversifikationsvorteile

Verbundvorteile treten auf, wenn Unternehmen Kosteneinsparungen erzielen, indem sie eine größere Vielfalt an Waren und Dienstleistungen herstellen (gemeinsame Produktion). Dies ist möglich, wenn zur Erzeugung mehrerer Produkte dieselben Bauteile, Anlagen und Mitarbeiter herangezogen werden können. Eine Bank kann zum Beispiel in ihren örtlichen Zweigstellen Versicherungsprodukte an Endkunden verkaufen, um die Fixkosten (wie Büromiete) auf eine größere Anzahl von Produkten aufzuteilen.

Duopol

Sonderfall des Oligopols: Marktform mit zwei Verkäufern. Im Wettbewerbsrecht wird dieser Begriff häufig auch für Fälle verwendet, in denen zwei Hauptanbieter die Wettbewerbsstruktur beherrschen und sich eine Reihe kleinerer Anbieter an ihr Verhalten anpasst. Die beiden großen Anbieter werden hier als die Duopolisten bezeichnet.

Durchführungsverordnung

Gesetzgebender Rechtsakt der Kommission auf der Grundlage einer Ermächtigungsverordnung durch den Rat, in dem Bestimmungen des Gemeinschaftsrechts näher ausgeführt werden. Beispiele für derartige sekundärrechtliche Rechtsvorschriften, die von der Kommission im Bereich des Wettbewerbsrechts angenommen wurden, sind die Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission über die Anhörung in Kartellverfahren (ABl. L 354 vom 30.12.1998), die Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission über bestimmte Aspekte des Fusionskontrollverfahrens (ABl. L 61 vom 2.3.1998) und die verschiedenen Gruppenfreistellungsverordnungen der Kommission.



Einsicht in die Akten der Kommission

Recht natürlicher oder juristischer Personen, die in einem Prüfverfahren der Kommission Parteienstellung genießen, auf Einsichtnahme in die Akten der Kommission in allen Fällen, in denen die Kommission eine für diese Parteien ungünstige Entscheidung zur Annahme vorschlägt. Während des Verwaltungsverfahrens wird Zugang zu allen Unterlagen des betreffenden Falles außer zu internen Dokumenten der Kommission, Geschäftsgeheimnissen anderer Unternehmen und sonstigen vertraulichen Informationen gewährt. Somit ist das Recht auf Akteneinsicht eine der wichtigsten Verfahrensgarantien zum Schutz der Verteidigungsrechte der Parteien.

[Siehe: Artikel 18 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung; Artikel 6 und Artikel 13 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 über die Anhörung in bestimmten Verfahren nach Artikel 81 und 82 EG-Vertrag; Mitteilung der Kommission über interne Verfahrensvorschriften für die Behandlung von Anträgen auf Akteneinsicht (ABl. C 23 vom 23.1.1997, S. 3)]

→ *Anhörungsbeauftragter*

Einstweilige Maßnahmen

1. Sichernde Maßnahmen, die die Kommission über Unternehmen im Zusammenhang mit einem Wettbewerbsfall verhängt, in dem noch keine abschließende Entscheidung in der Hauptsache gefallen ist, um zu verhindern, dass wettbewerbswidrige Verhaltensweisen zu irreversiblen Schaden führen, bevor sie mit Sanktionen belegt werden können. Einstweilige Maßnahmen können von der Kommission von Amts wegen ergriffen werden, aber häufig werden sie im Zusammenhang mit einer formellen Beschwerde gefordert. Sie können nur verhängt werden, wenn die beiden folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Das Verhalten eines Unternehmens stellt auf den ersten Blick einen Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln dar, und

- es herrscht Dringlichkeit, d. h., es besteht die Gefahr eines schweren und nicht wieder gutzumachenden Schadens für die beantragende Partei.

Ein Unternehmen, dessen Existenz durch das potenziell wettbewerbsfeindliche Verhalten eines anderen Unternehmens bedroht ist, kann zum Beispiel die Kommission ersuchen, die Angelegenheit nach dem Wettbewerbsrecht zu untersuchen und außerdem das fragliche Verhalten zu verbieten, bis das Prüfverfahren mit einer formellen Entscheidung abgeschlossen wird.

(Siehe: Anordnung des Europäischen Gerichtshofs in der Rechtssache 792/79 R, *Camera Care/Kommission*, Slg. 1980, S. 119, Randnummern 12-21)

Ferner kann die Kommission in Fusionsfällen einstweilige Maßnahmen ergreifen, um den Vollzug von Zusammenschlüssen vor ihrer Genehmigung durch die Kommission zu verhindern. Die Fusionskontrollverordnung verbietet den Vollzug vor einer Entscheidung der Kommission, um irreversible Veränderungen der Marktstruktur zu verhindern, bis sicher feststeht, dass die Bedingungen für die Genehmigung eines Zusammenschlusses tatsächlich erfüllt sind.

(Siehe: Artikel 7 und Artikel 8 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung)

2. Einstweilige Maßnahmen können auch vom Präsidenten des Gerichts erster Instanz erlassen werden, um zu verhindern, dass ein Unternehmen durch den Vollzug einer Entscheidung der Kommission, die vom betreffenden Unternehmen mit einer Hauptklage angefochten wird, schweren und nicht wieder gutzumachenden Schaden erleidet.

(Siehe: Artikel 104-110 der Verfahrensordnung des Gerichts erster Instanz)

Einzelfreistellung

Entscheidung der Kommission nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag, angemeldete Vereinbarungen zwischen Unternehmen auf der Grundlage einer Beurteilung des Einzelfalls von dem Verbot nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag freizustellen (\leftrightarrow *Gruppenfreistellungsverordnung*). Grob gesagt kommen wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen für eine Freistellung in Frage, wenn ihr Nutzen für das Allgemeinwohl (Produktverbesserung, technischer oder wirtschaftlicher Fortschritt, Vorteile für die Verbraucher) ihre einschränkenden Auswirkungen auf den Wettbewerb aufwiegen.

Einzelhändler

Unternehmen am Ende der Vertriebskette, das in der Regel Produkte von Großhändlern bezieht, um sie an Endverbraucher zu verkaufen.

Englische Klausel

Bestimmung im Zusammenhang mit dem (→) Markenzwang im Vertrag zwischen einem Lieferanten und seinem Kunden (z. B. Einzelhändler), die es dem Kunden ermöglicht, ein Produkt von anderen Lieferanten zu besseren Bedingungen zu beziehen, sofern sich der „alleinige“ Lieferant nicht bereit erklärt, die Ware zu denselben günstigen Bedingungen zu verkaufen. „Englische Klauseln“ bieten zwar eine größere Vertragsfreiheit für den Kunden, sind aber geeignet, die Transparenz zwischen konkurrierenden Lieferanten zu erhöhen und somit eine Kollusion zu erleichtern. Dies gilt insbesondere, wenn der Kunde durch die Klausel dazu verpflichtet wird, seinem „alleinigen“ Lieferanten den Namen der alternativen Bezugsquelle zu nennen. Aus diesem Grund müssen „englische Klauseln“ im Lichte der Umstände jedes einzelnen Falls betrachtet werden, um ihre Vereinbarkeit mit dem Wettbewerbsrecht zu beurteilen.

Entflechtung

Trennung der verschiedenen Elemente von Produktion, Vertrieb und Diensten, um in diesen Segmenten eines Wirtschaftszweigs den Wettbewerb zu stärken. Bei einer „funktionellen Entflechtung“ müssen monopolistische Versorgungsunternehmen ihre Verteilungs- oder Dienstenetze gegen eine Zugangsgebühr (zum Teil) zugänglich machen. Die „strukturelle Entflechtung“ erfordert eine vollständige vertikale Trennung und verpflichtet monopolistische Versorgungsunternehmen zur Veräußerung ihrer der Produktion, dem Vertrieb oder dem Erbringen von Dienstleistungen dienenden Anlagen.

Entzug (des Vorteils der Gruppenfreistellung)

Möglichkeit der Kommission (oder in bestimmten Fällen der nationalen Wettbewerbsbehörden), den Vorteil einer Freistellung vom Verbot des Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, die eine Vereinbarung nach einer (→) Gruppenfreistellungsverordnung genießt, zu entziehen. Die Kommission kann dies tun, wenn sie zu dem Schluss gelangt, dass spezifische Umstände, die in der entsprechenden Gruppenfreistellungsverordnung angeführt sind, eine genauere Prüfung der möglichen wettbewerbschädlichen Auswirkungen einer Vereinbarung erfordern.

[Siehe: Artikel 7 der Verordnung Nr. 19/65/EWG des Rates, geändert durch Artikel 1 Absatz 4 der Verordnung (EG) Nr. 1215/1999 des Rates vom 10. Juni 1999]

Ermächtigungsverordnung

Gesetzgebender Rechtsakt, mit dem der Rat die Kommission ermächtigt, sekundäres Gemeinschaftsrecht (in Form von Verordnungen oder Richtlinien) zu erlassen, wie zum Beispiel Gruppenfreistellungs- oder Durchführungsverordnungen.

Erschöpfung

Durch geistige Eigentumsrechte (IPR) wie Patente und Warenzeichen erhält der Entwickler bestimmte ausschließliche Rechte für die Verwertung seiner Arbeit, zum Beispiel in Bezug auf Produktion und Handel. Dieses ausschließliche Recht kann allerdings in der EU nicht dazu benutzt werden, den Gemeinsamen Markt entlang nationaler Grenzen künstlich aufzuteilen. Daher kann der Inhaber eines IPR in einem Mitgliedstaat die Einfuhr eines vom IPR geschützten Produkts in diesen Mitgliedstaat nicht verbieten, wenn dieses Produkt von ihm oder mit seiner Zustimmung in einem anderen Mitgliedstaat in Verkehr gebracht wurde. In diesem Ausmaß gilt das IPR des Inhabers als „erschöpft“. Der Grundsatz der Erschöpfung gilt nicht in Bezug auf Erzeugnisse, die in Drittstaaten in Verkehr gebracht wurden.

→ *geistiges Eigentumsrecht*

EÜB

Die Abkürzung EÜB steht für die EFTA-Überwachungsbehörde. Sie wurde im Rahmen eines Abkommens zwischen den EFTA-Staaten eingerichtet, das grundlegende Bestimmungen über den Aufbau der Behörde enthält sowie ihre Aufgaben und Kompetenzen festlegt. Die EÜB hat die Aufgabe, gemeinsam mit der Europäischen Kommission die Erfüllung der im (→) EWR-Abkommen festgelegten Verpflichtungen zu gewährleisten. Sie verfügt über weit reichende Kompetenzen auf dem Gebiet des Wettbewerbs und der staatlichen Beihilfen.

Europa-Abkommen

Europa-Abkommen sind bilaterale Assoziierungsabkommen, die zwischen den Europäischen Gemeinschaften und ihren Mitgliedstaaten einerseits und jedem der folgenden mittel- und osteuropäischen Länder geschlossen wurden: Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn. Die Europa-Abkommen tragen der Tatsache Rechnung, dass es letztlich das Ziel der assoziierten Staaten ist, der Europäischen Union beizutreten, und sollen sie bei der Erreichung dieses Ziels unterstützen. Sie umfassen die Aufnahme eines politi-

schen Dialogs, die Schaffung einer Freihandelszone, die Verpflichtung der assoziierten Länder zur Angleichung ihrer Rechtsvorschriften an die der Gemeinschaft sowie die Zusammenarbeit in den Bereichen Wirtschaft, Kultur und Finanzen. Die Wettbewerbsregeln, die für den Handel zwischen der Gemeinschaft und den assoziierten Ländern gelten, sind den Bestimmungen des EG-Vertrags ähnlich.

EWR

Die Abkürzung EWR steht für den Europäischen Wirtschaftsraum. Das EWR-Abkommen, dessen Vertragsparteien alle Mitgliedstaaten der EU und die EFTA-Mitglieder Island, Liechtenstein und Norwegen sind, trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Sein Ziel ist die Schaffung eines dynamischen, homogenen Europäischen Wirtschaftsraums, der inhaltlich auf gleichen Regeln und Wettbewerbsbedingungen beruht. In formeller Hinsicht bestehen im EWR zwei getrennte Rechtssysteme: Das EWR-Abkommen wird angewandt, wenn der Handel zwischen EFTA-Ländern und der Gemeinschaft oder zwischen EFTA-Ländern beeinträchtigt wird, während das Gemeinschaftsrecht bei einer Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten der EU herangezogen wird. Das EWR-Abkommen wird sowohl von der Europäischen Kommission als auch von der EFTA-Überwachungsbehörde (→ EÜB) angewandt. Die Aufteilung der Zuständigkeiten und die Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit zwischen der Kommission und der EÜB sind im EWR-Abkommen festgelegt.

[Siehe: Beschluss des Rates und der Kommission vom 13. Dezember 1993 über den Abschluss des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum zwischen den Europäischen Gemeinschaften und ihren Mitgliedstaaten sowie der Republik Österreich, der Republik Finnland, der Republik Island, dem Fürstentum Liechtenstein, dem Königreich Norwegen, dem Königreich Schweden und der Schweizerischen Eidgenossenschaft (94/1/EG, EGKS) (ABl. L 1 vom 3.1.1994), geändert nach dem Unterbleiben der Ratifizierung des EWR-Abkommens durch die Schweiz]

Extraterritorialität

Begriff, der für gewöhnlich verwendet wird, um die Ausübung von Hoheitsgewalt durch einen souveränen Staat über Ausländer in Bezug auf Handlungen zu beschreiben, die diese außerhalb seiner Staatsgrenzen gesetzt haben. In einem sehr weiten Sinne könnte man sagen, dass die EU ihre Wettbewerbsregeln auf extraterritoriale Weise anwendet, wenn sie nach dem (→) Auswirkungsprinzip vorgeht.



Fixkosten

Kosten, die sich nicht in Abhängigkeit von der Menge der hergestellten Waren oder Dienstleistungen verändern. Beispiele dafür sind Zinsen für aufgelaufene Schulden, Grundsteuern und Mieten.

Formblatt A/B

Formblatt, das Unternehmen verwenden müssen, wenn sie bei der Kommission ein (→) Negativattest beantragen oder zur Erlangung einer Freistellung (→ *Einzel freistellung*) eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung anmelden. Es kann auch zur Beantragung eines Negativattests in Bezug auf das Verbot der missbräuchlichen Ausnutzung einer beherrschenden Stellung nach Artikel 82 EG-Vertrag verwendet werden. Das Formblatt A/B ist im Anhang der Verordnung (EG) Nr. 3385/94 der Kommission (ABl. L 377 vom 31.12.1994) über formale Erfordernisse für Anträge und Anmeldungen nach der Verordnung Nr. 17 abgedruckt. Darin wird genau erklärt, wie Anträge und Anmeldungen von Vereinbarungen einzureichen sind, welche Angaben zu machen sind und welche ergänzenden Unterlagen an die Kommission übermittelt werden müssen.

Formblatt CO

Formblatt, das Unternehmen verwenden müssen, wenn ein geplanter Zusammenschluss im Sinne der Fusionskontrollverordnung von gemeinschaftsweiter Bedeutung ist und daher bei der Kommission angemeldet werden muss. Das Formblatt CO ist im Anhang der Durchführungsverordnung (EG) Nr. 447/98 (ABl. L 61 vom 2.3.1998) abgedruckt. Darin wird genau erklärt, wie Anmeldungen für Zusammenschlüsse einzureichen sind und welche Informationen und ergänzenden Unterlagen an die Kommission übermittelt werden müssen.

Franchisingvertrag

Eine besondere Art von Vereinbarung, mit der ein Unternehmen (der Franchisegeber) einem anderen (dem Franchisenehmer) gegen unmittelbare oder mittelbare finanzielle Vergütung das Recht einräumt, ein Paket von gewerblichen oder geistigen Eigentumsrechten (Franchise) zur Erzeugung und/oder Vermarktung bestimmter Arten von Waren und/oder Dienstleistungen zu nutzen. Dieses Paket umfasst in der Regel Warenzeichen, Handelsnamen, Ladenschilder, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Urheberrechte, Know-how oder Patente. Ein Franchisingvertrag enthält für gewöhnlich Verpflichtungen in den folgenden Bereichen: 1. die Benutzung eines gemeinsamen Namens oder Zeichens sowie die einheitliche Aufmachung der Geschäftslokale und/oder Transportmittel, 2. die Mitteilung von Know-how vom Franchisegeber an den Franchisenehmer und 3. die fortlaufende kommerzielle und technische Unterstützung des Franchisenehmers durch den Franchisegeber während der Dauer des Vertrags.

FuE-Vereinbarung

Vereinbarung zwischen Unternehmen über die gemeinsame Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsarbeiten, um Know-how zusammenzulegen und die Kosten und Risiken zu teilen, die mit dem Erfinden neuer Produkte verbunden sind. Eine FuE-Vereinbarung erstreckt sich in der Regel auf den Erwerb von Know-how in Bezug auf Produkte oder Verfahren, die Durchführung theoretischer Analysen, systematischer Studien oder Versuche, einschließlich der versuchsweisen Herstellung und der technischen Prüfung von Produkten oder Verfahren sowie die Errichtung der dazu erforderlichen Anlagen und die Erlangung von Rechten an geistigem Eigentum an den Ergebnissen. Solche Vereinbarungen können es erlauben, dass Produkte oder Dienstleistungen rascher, mit einer höheren Qualität und/oder zu niedrigeren Kosten auf dem Markt eingeführt werden, und fördern so den technischen Fortschritt zugunsten der Verbraucher. Die Kommission muss diese positiven Auswirkungen bei der Analyse der möglichen Wettbewerbsbeschränkung berücksichtigen, die von derartigen Vereinbarungen insbesondere dann ausgehen, wenn sie zwischen Wettbewerbern abgeschlossen werden.

Fusionskontrollverfahren

Das Fusionskontrollverfahren nach europäischem Recht ist in der Fusionskontrollverordnung (die einmal geändert wurde) und in der Durchführungsverordnung festgelegt. In der Fusionskontrollver-

ordnung wird der Kommission die ausschließliche Zuständigkeit für die Beurteilung von Unternehmenszusammenschlüssen von gemeinschaftsweiter Bedeutung übertragen.

Zusammenschlüsse, bei denen die Umsatzschwellen der Fusionskontrollverordnung erreicht werden, sind innerhalb einer Woche nach dem Vertragsabschluss, der Veröffentlichung des Angebots oder des Erwerbes einer die Kontrolle begründenden Beteiligung bei der Kommission anzumelden. Solche Zusammenschlüsse dürfen erst nach der Genehmigungsentscheidung durch die Kommission vollzogen werden. Bei Verstößen gegen diese Verpflichtungen kann die Kommission eine Geldbuße verhängen.

Ab dem Datum der Anmeldung hat die Kommission im Allgemeinen einen Monat lang Zeit für eine erste Beurteilung der angemeldeten Transaktion. Wenn die Kommission ernste Zweifel an der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt hat, leitet sie das eingehendere, so genannte Verfahren der Phase II ein, für das weitere vier Monate vorgesehen sind. Wenn die Kommission innerhalb dieser Fristen keine Entscheidung annimmt, gilt der Zusammenschluss als genehmigt.

[Siehe: Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1, mit einer Berichtigung in ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13), geändert durch Verordnung (EG) Nr. 1310/97 des Rates vom 30. Juni 1997 (ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1, mit einer Berichtigung in ABl. L 40 vom 13.2.1998, S. 17), die im Allgemeinen als „Fusionskontrollverordnung“ bezeichnet wird; Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission vom 1. März 1998 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 61 vom 2.3.1998, S. 1), die im Allgemeinen als die „Durchführungsverordnung“ bezeichnet wird.]

→ *Zusammenschluss*



Geistiges Eigentumsrecht (IPR)

Allgemeine Bezeichnung für Eigentumsrechte, die zum Beispiel durch Patente, Urheberrechte oder Warenzeichen eingeräumt werden. Diese geben dem Inhaber das ausschließliche Recht zur Verwertung einer Innovation. Somit hat er – normalerweise für eine gewisse Zeit und in einem bestimmten geografischen Gebiet – für die Nutzung des geschützten Gutes Monopolmacht. Diese erlaubt es dem Inhaber eines geistigen Eigentumsrechts, die Nachahmung und Reproduktion des betroffenen Produkts einzuschränken. IPR verhindern das Problem des (→) Trittbrettfahrens durch andere Unternehmen und stellen eine Anreiz dar, Forschung und Entwicklung zu betreiben.

Geldbuße

Strafe in Form eines Geldbetrags, die in einer Entscheidung der Kommission über ein Unternehmen aufgrund eines Verstoßes gegen die Wettbewerbsregeln der EG verhängt wird.

(Siehe insbesondere: Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 14 der Fusionskontrollverordnung)

Gemeinsame Kontrolle

Gemeinsame Kontrolle liegt vor, wenn zwei oder mehr Unternehmen oder Personen die Möglichkeit haben, entscheidenden Einfluss in einem anderen Unternehmen auszuüben. Entscheidender Einfluss bedeutet hier in der Regel die Macht, Aktionen blockieren zu können, die das strategische Wirtschaftsverhalten eines Unternehmens bestimmen. Die gemeinsame Kontrolle kann auf rechtlicher oder faktischer Grundlage erworben werden.

[Siehe: Mitteilungen der Kommission über den Begriff des Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmens und über den Begriff des Zusammenschlusses (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S. 1 und 5)]

Gemeinschaftsunternehmen

Verbindung von Firmen oder Personen zur Durchführung eines spezifischen Geschäftsvorhabens. Nach den europäischen Wettbewerbsregeln sind Gemeinschaftsunternehmen Unternehmen, die von zwei oder mehr anderen Unternehmen gemeinsam kontrolliert werden. In der Praxis umfasst der Begriff Gemeinschaftsunternehmen ein breites Spektrum an Aktivitäten, das von fusionsähnlichen Operationen bis zu einer Zusammenarbeit lediglich bei bestimmten Tätigkeiten, wie z. B. Forschung und Entwicklung, Produktion oder Vertrieb, reicht. Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen, die auf dem Markt unabhängig von ihren Muttergesellschaften tätig sind, werden als Zusammenschlüsse nach der Fusionskontrollverordnung behandelt.

(Siehe: Artikel 3 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung)

→ *Gemeinsame Kontrolle*

Grenzkosten

Kosten, die einem Unternehmen entstehen, wenn es eine zusätzliche Produktionseinheit erzeugt. Die Grenzkosten werden nur von den variablen Kosten bestimmt, da sich die Fixkosten nicht in Abhängigkeit von der Produktion verändern.

Größenvorteile

Größenvorteile (Skaleneinsparungen) treten auf, wenn Unternehmen Einsparungen bei den Stückkosten erzielen, indem sie von einer Ware oder Dienstleistung mehr erzeugen (d. h. wenn die durchschnittlichen Kosten bei steigenden Stückzahlen sinken). Wenn es möglich ist, die Fixkosten auf eine größere Produktionsmenge aufzuteilen, ergeben sich solche Effekte. Beispiele dafür sind ein größerer Lkw, der mehr transportiert, aber weiterhin nur einen Fahrer benötigt, oder eine größere Anlage, für die nicht mehr Ersatzteile vorrätig zu halten sind als für eine kleinere Anlage.

Großhändler

Zwischenhändler in der Vertriebskette, der ein Produkt vom Hersteller en gros bezieht und in kleineren Mengen an Vertriebsgesellschaften oder Einzelhändler verkauft.

Gruppenfreistellung(sverordnung)

Verordnung, die von der Kommission oder vom Rat nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag zur Festlegung der Bedingungen erlassen wird,

unter denen bestimmte Arten von Vereinbarungen von dem Verbot wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ausgenommen sind. Wenn eine Vereinbarung die in einer Gruppenfreistellungsverordnung angeführten Bedingungen erfüllt, muss sie nicht einzeln angemeldet werden: Die Vereinbarung ist automatisch gültig und durchsetzbar. Gruppenfreistellungsverordnungen bestehen zum Beispiel für vertikale Vereinbarungen, FuE-Vereinbarungen, Spezialisierungsvereinbarungen, Technologietransfer-Vereinbarungen und Kfz-Vertriebsvereinbarungen.



Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI)

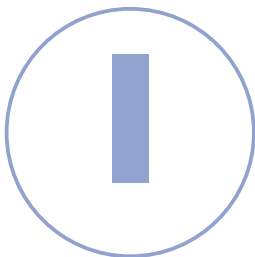
Spezifisches Maß für die Marktkonzentration, d. h. dafür, inwieweit eine kleine Anzahl von Unternehmen für einen großen Anteil der Produktion verantwortlich ist. Der HHI ist einer der möglichen Indikatoren für die Marktmacht oder den Wettbewerb zwischen Firmen. Er misst die Marktkonzentration durch Addieren der quadrierten Marktanteile aller Anbieter in einem Wirtschaftszweig. Wenn auf einem Markt zum Beispiel fünf Unternehmen einen Anteil von je 20 % halten, beträgt der HHI $400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2000$. Je höher der HHI für einen bestimmten Markt ist, desto größer ist der Anteil der Produktion, der auf eine kleine Anzahl von Firmen entfällt. Im Allgemeinen kann die Marktkonzentration bei einem HHI von unter 1000 als niedrig, von 1000 bis 1800 als mittelmäßig und über 1800 als stark bezeichnet werden.

Horizontale Vereinbarung

Vereinbarung zwischen tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerbern, d. h. Unternehmen auf derselben Stufe der Produktions- oder Vertriebskette, zum Beispiel auf den Gebieten Forschung und Entwicklung, Produktion, Einkauf oder Vertrieb. Horizontale Vereinbarungen können den Wettbewerb einschränken,

insbesondere wenn Preise festgesetzt oder Märkte aufgeteilt werden oder wenn die Marktmacht, die sich aus der horizontalen Zusammenarbeit ergibt, negative Auswirkungen bei den Preisen, der Produktion, der Innovation oder der Vielfalt und Qualität der Produkte verursacht. Die horizontale Zusammenarbeit kann aber auch einen Weg darstellen, um Risiken zu teilen, Kosten einzusparen, Know-how zusammenzulegen und die Innovation zu beschleunigen. Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen kann die Zusammenarbeit ein wichtiges Mittel der Anpassung an die sich verändernden Marktbedingungen darstellen.

[Siehe die so genannten „horizontalen Leitlinien“: Bekanntmachung der Kommission – Leitlinien zur Anwendbarkeit von Artikel 81 EG-Vertrag auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit (ABl. C 3 vom 6.1.2001, S. 2)]



Internationale Zusammenarbeit

Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbsbehörden in zwei (bilateral) oder mehr Ländern (trilateral, multilateral) im Bereich der Wettbewerbspolitik und ihrer Durchsetzung, die meist auf informelle Weise, manchmal aber auch auf der Grundlage formeller Kooperationsabkommen erfolgt. Ihr Ziel ist der Austausch von Informationen über spezifische Kartell- oder Fusionsfälle, die für die Behörden von gemeinsamem Interesse sind, die Abstimmung der jeweiligen Ansätze für eine Reihe zentraler Fragen – z. B. Abgrenzung des Marktes, Abhilfemaßnahmen – und die gegenseitige Unterstützung bei Durchsetzungsaktivitäten.

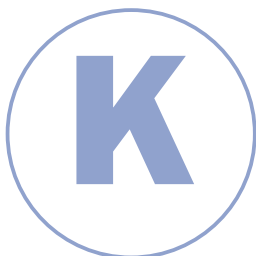
Abgesehen von dieser fallbezogenen praktischen Kooperation arbeiten Wettbewerbsbehörden auch innerhalb multilateraler und internationaler Foren – wie dem Wettbewerbsausschuss der OECD, der Zwischenstaatlichen Gruppe von Sachverständigen auf dem Gebiet des Wettbewerbs der Unctad und der WTO-Arbeitsgruppe zu Handel und Wettbewerb – zusammen, um den Meinungsaustausch zu verschiede-

nen Fragen der Politik zu pflegen, den Konsens über bewährte Verfahren zu fördern und politische Empfehlungen für ihre Regierungen und den privaten Sektor anzunehmen.

Internationales Wettbewerbsnetz (ICN)

Ein informelles, projektorientiertes, auf Konsens ausgerichtetes Netz von Kartellbehörden aus Industrie- und Entwicklungsländern. Dieses internationale Wettbewerbsnetz dient dem Erfahrungs- und Meinungsaustausch zu Wettbewerbsfragen, die sich aus der immer stärkeren Globalisierung der Weltwirtschaft ergeben, sowie der Verbreitung von Erfahrungen und bewährten Verfahren im Bereich des Kartellrechts, der Unterstützung der den Wettbewerb fördernden Rolle der Kartellbehörden und der Erleichterung der internationalen Zusammenarbeit. Das ICN, dessen Einrichtung am 25. Oktober 2001 in New York bekannt gegeben wurde, befasst sich mit der Durchsetzung des Kartellrechts und wettbewerbspolitischen Fragen von gemeinsamem Interesse und soll Vorschläge für die verfahrens- und materiellrechtliche Konvergenz durch eine ergebnisorientierte Agenda und Struktur unterbreiten. Jede für die Umsetzung von Kartellgesetzen zuständige nationale oder regionale Wettbewerbsbehörde kann Mitglied des ICN werden. Das Netz wird sich außerdem um Beratung und Beiträge durch den privaten Sektor und durch Nichtregierungsorganisationen bemühen. Das ICN ist als virtuelle Struktur ohne ständiges Sekretariat angelegt und flexibel rund um seine Projekte organisiert. Es wird von einer Lenkungsgruppe geleitet, die Projekte ermittelt und Arbeitspläne zur Annahme durch das ICN insgesamt ausarbeitet. Einmal im Jahr findet eine ICN-Konferenz statt, auf der die Leiter der Kartellbehörden zusammenkommen.

(Weitere Informationen sind erhältlich unter:
www.internationalcompetitionnetwork.org)



Kernbeschränkungen

Einschränkungen des Wettbewerbs durch Vereinbarungen oder Geschäftspraktiken, die in den meisten Rechtsordnungen als besonders schwerwiegend erachtet werden und normalerweise keinen Nutzen mit sich bringen. Daher stellen sie beinahe immer einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht dar. Zu den hervorstechendsten Beispielen auf horizontaler Ebene gehören nach dem Recht der EU Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, mit denen Preise festgesetzt, Märkte aufgeteilt oder die Mengen der erzeugten, gekauften oder gelieferten Waren oder Dienstleistungen beschränkt werden. Beispiele für Kernbeschränkungen in vertikalen Beziehungen (d. h. zwischen Unternehmen auf verschiedenen Stufen der Produktions- oder Vertriebskette) sind die (→) Preisbindung der zweiten Hand und bestimmte Gebietsbeschränkungen. Enthält eine Vereinbarung Bestimmungen mit solchen Beschränkungen, die auch als „schwarze Klauseln“ bezeichnet werden, so kann sie nicht in den Genuss einer Gruppenfreistellung kommen. Außerdem können Vereinbarungen mit schwarzen Klauseln in der Regel nicht auf der Grundlage einer Beurteilung des Einzelfalls freigestellt werden.

→ *Gruppenfreistellung, Einzelfreistellung*

Kernkartell

Abprache(n) zwischen Wettbewerbern zur Beschränkung oder Ausschaltung des Wettbewerbs unter ihnen, um die Preise und Gewinne der beteiligten Unternehmen zu erhöhen, ohne dass als Ausgleich dafür objektive Vorteile entstehen. In der Praxis erfolgt dies im Allgemeinen durch Festsetzung der Preise, Beschränkung der Produktion, Aufteilung der Märkte, Zuteilung von Kunden oder Gebieten, Angebotsabsprachen oder eine Kombination dieser spezifischen Arten von Beschränkungen. Kartelle schaden den Verbrauchern und der gesamten Gesellschaft dadurch, dass die beteiligten

Unternehmen höhere Preise als auf einem wettbewerbsbestimmten Markt verlangen (und so höhere Gewinne erzielen).

Know-how

Fachwissen einer Person oder eines Unternehmens über ein Produkt oder einen Produktionsprozess, das oft durch umfangreiche und kostspielige Forschung und Entwicklung (FuE) erworben wird. Nach den Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft wird Know-how in der Regel als eine Gesamtheit technischer Informationen betrachtet, die geheim, wesentlich und identifiziert sind. „Geheim“ bedeutet, dass das Know-how als Gesamtheit oder in der jeweiligen Gestalt und Zusammensetzung seiner Bestandteile nicht allgemein bekannt und nicht leicht zugänglich ist. „Wesentlich“ bedeutet, dass das Know-how wirklich nützliche Kenntnisse umfassen muss. „Identifiziert“ bedeutet, dass das Know-how so beschrieben oder aufgezeichnet ist, dass überprüft werden kann, ob es die Merkmale „geheim“ und „wesentlich“ erfüllt.

Kollusion

Der Begriff „Kollusion“ bezeichnet eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens von Unternehmen. Eine solche Abstimmung führt häufig dazu, dass die Preise steigen, die Produktion beschränkt wird und die an der Kollusion beteiligten Unternehmen höhere Gewinne erzielen als ohne Koordinierung. Abgestimmte Verhaltensweisen stützen sich nicht immer auf explizite Vereinbarungen zwischen Unternehmen. Sie können sich auch aus einer Situation ergeben, in der Firmen zwar einzeln agieren, aber – im Bewusstsein ihrer gegenseitigen Abhängigkeit – gemeinsam mit den anderen an der Kollusion beteiligten Wettbewerbern Marktmacht ausüben. Dies wird für gewöhnlich als stillschweigendes Zusammenwirken bezeichnet.

Konsortium

Eine Gruppe eigenständiger Unternehmen, die zur Abwicklung eines spezifischen Projekts zusammenarbeiten. Konsortien sind beispielsweise im Baugewerbe häufig, wo große Vorhaben (Gebäude, Autobahnen) eine enge Zusammenarbeit zwischen Ingenieurbüros sowie Planungs- und Bauunternehmen erfordern. Die Kommission hat eine eigene Gruppenfreistellungsverordnung für Konsortien von Seeschiffahrtsunternehmen, die gemeinsam Linienverkehrsdienste wahrnehmen, angenommen. Diese sind geeignet, den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes einzuschränken und den

Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, und wären andernfalls nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verboten.

[Siehe: Verordnung (EG) Nr. 823/2000 der Kommission vom 19. April 2000 zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag auf bestimmte Gruppen von Vereinbarungen, Beschlüssen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Seeschiffahrtsunternehmen (Konsortien) (ABl. L 100 vom 20.4.2000, S. 24)]

Koppelgeschäfte oder Koppelungsverkauf

Geschäftliche Vorgehensweise, bei der der Verkauf eines Produkts vom Bezug eines anderen Produkts abhängig gemacht wird. Wenn dies weder durch die Art der Produkte noch durch Handelsbrauch objektiv gerechtfertigt ist, können Koppelgeschäfte den Wettbewerb beschränken. Die Wirtschaftstheorie weist darauf hin, dass ein Unternehmen, das auf einem Markt (demjenigen für das Koppelungsprodukt) (→) Marktmacht hat, unter gewissen Umständen in der Lage sein kann, diese Marktstellung oder -beherrschung auch auf einem anderen Markt (dem gekoppelten Markt) zu nutzen, Wettbewerber aus diesem zweiten Markt zu verdrängen und dann die Preise über das wettbewerbsbestimmte Niveau anzuheben. Aus der Sicht der wettbewerbliehen Analyse besteht die wesentliche den Wettbewerb beeinträchtigende Wirkung von Koppelgeschäften daher in einer möglichen (→) Abschottung des Marktes für das gekoppelte Produkt. Darüber hinaus können solche Geschäfte sowohl für das Koppelungsprodukt als auch für das gekoppelte Produkt zu höheren Preisen führen.

Kronzeugenregelung

Allgemeiner Begriff für den Erlass oder die Ermäßigung von Geldbußen für Unternehmen, die mit den Kartellbehörden bei Ermittlungen zusammenarbeiten.

Die derzeitige Kronzeugenregelung der Kommission ist in der Mitteilung über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen aus dem Jahr 2002 festgelegt, die die Mitteilung aus dem Jahr 1996 über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen ersetzt.

(Siehe: ABl. C 45 vom 19.2.2002; die neue Mitteilung ist auch zugänglich auf der Website der GD Wettbewerb unter <http://europa.eu.int/comm/competition/anti-trust/leniency>)



Leitlinien

→ *Mitteilung der Kommission*



Markeninterner Wettbewerb (Intrabrand-Wettbewerb)

Wettbewerb zwischen Groß- oder Einzelhändlern desselben Markenprodukts, sei es in Bezug auf den Preis oder andere Konditionen. Eine Levi's Jeans könnte zum Beispiel in einem Discountladen zu einem niedrigeren Preis verkauft werden als in einem Kaufhaus, jedoch ohne die Annehmlichkeiten des Service, wie sie Kaufhäuser bieten würden.

↔ *Markenwettbewerb*

Markenwettbewerb (Interbrand-Wettbewerb)

Wettbewerb zwischen Unternehmen, die Marken für ihre Produkte entwickelt haben, um sie von den anderen Marken zu unterscheiden, die im selben Marktsegment verkauft werden. Obwohl sie von den Verbrauchern nicht als vollständig gleichwertig betrachtet werden,

stehen sie dennoch miteinander im Wettbewerb, wenn auch für gewöhnlich in geringerem Ausmaß. Coca-Cola und Pepsi sind ein Beispiel für den Interbrand-Wettbewerb.

← *Markeninterner Wettbewerb (Intrabrand-Wettbewerb)*

Markenzwang

Dieser Begriff erstreckt sich sowohl auf Wettbewerbsverbote als auch auf Mengenvorgaben. Unter Wettbewerbsverbote fallen Verpflichtungen oder Anreize in einer Liefer- oder Vertriebsvereinbarung, die den Käufer dazu veranlassen, keine mit den Vertragswaren in Wettbewerb stehenden Erzeugnisse herzustellen, zu kaufen, zu verkaufen oder weiterzuverkaufen oder zumindest 80 % seines Bedarfs an derartigen Produkten beim Lieferanten zu decken. Mengenvorgaben sind eine schwächere Form des Wettbewerbsverbots; sie bewirken, dass der Käufer seinen Bedarf aufgrund von Anreizen oder Verpflichtungen, die er mit dem Lieferanten vereinbart hat, weitgehend – aber zu weniger als 80 % – durch die Marke(n) eines einzigen Lieferanten deckt. Erscheinungsformen des Markenzwangs sind eine direkte Verpflichtung, keine konkurrierenden Marken zu beziehen (auch „Bindung“ genannt), aber auch Mindestbezugsanforderungen oder Mengen- oder Treuerabattregelungen. Die möglichen Gefahren für den Wettbewerb bestehen dabei in der (→) Abschottung des Markts gegenüber Lieferkonkurrenten, der Erleichterung der (→) Kollusion unter Lieferanten, die gleichartige Vereinbarungen handhaben (kumulative Wirkung), und – ist der Käufer ein Einzelhändler – einem Verlust an (→) Markenwettbewerb in den Verkaufsstätten.

Marktanteil

Maß für die relative Größe eines Unternehmens in einem Wirtschaftszweig oder auf einem Markt in Bezug auf seinen Anteil an der gesamten Produktion, dem gesamten Absatz oder der gesamten Kapazität. Neben dem Gewinn gehört die Anhebung des Marktanteils zu den am häufigsten genannten Geschäftszielen von Unternehmen. Der Grund dafür ist, dass Marktanteil, Größenvorteile und Gewinn in Marktwirtschaften oft in einer positiven Wechselbeziehung zueinander stehen. In der wettbewerblichen Analyse ist der Marktanteil ein wichtiger Indikator für die Marktmacht. In diesem Zusammenhang sollte man nicht nur die absolute Höhe des Marktanteils betrachten, sondern ihn auch mit den Wettbewerbern vergleichen. Selbst Unternehmen mit großen Marktanteilen besitzen jedoch nicht unbedingt Marktmacht, zum Beispiel in Fällen, in denen nur geringe

Hindernisse für den Zugang zum betreffenden Markt (→ *Zutrittschranken*) bestehen und die Gefahr eines Markteintritts neuer Anbieter die Ausübung von Marktmacht verhindert.

Marktmacht

Stärke eines Unternehmens auf einem bestimmten Markt. In ökonomischen Begriffen versteht man vereinfacht gesagt unter Marktmacht, dass Unternehmen in der Lage sind, ihre Preise gewinnbringend über den (→) Grenzkosten festzusetzen. In der wettbewerblichen Analyse wird die Marktmacht mit Hilfe einer Untersuchung der Marktstruktur, insbesondere der Berechnung von (→) Marktanteilen, bestimmt, weshalb man prüfen muss, ob dasselbe oder substituierbare Erzeugnisse noch von anderen Produzenten hergestellt werden (→ *Substituierbarkeit*). Die Beurteilung der Marktmacht muss auch die Bewertung der Hindernisse für das Wachstum oder den Zutritt (→ *Zutrittschranken*) sowie der Innovationsgeschwindigkeit berücksichtigen. Ferner kann sie qualitative Kriterien umfassen, zum Beispiel die Finanzressourcen, die vertikale Integration oder die Produktpalette des betroffenen Unternehmens.

Missbrauch einer beherrschenden Stellung

Wettbewerbsfeindliche Geschäftspraktiken (einschließlich einer unzulässigen Ausnutzung der Verbraucher oder des Ausschlusses von Wettbewerbern), die ein marktbeherrschendes Unternehmen anwenden könnte, um seine Stellung auf dem Markt zu wahren oder auszubauen. Das Wettbewerbsrecht verbietet solche Verhaltensweisen, da sie den echten Wettbewerb zwischen Unternehmen beeinträchtigen, die Verbraucher ausnutzen und es für das marktbeherrschende Unternehmen unnötig machen, sich dem Leistungswettbewerb mit anderen Unternehmen zu stellen. In Artikel 82 EG-Vertrag werden einige Beispiele für derartigen Missbrauch angeführt, nämlich unangemessene Preisgestaltung, Einschränkung der Erzeugung und Anwendung unterschiedlicher oder sachlich unbegründeter Bedingungen gegenüber Handelspartnern.

→ *beherrschende Stellung, Koppelgeschäfte*

Mitteilung der Beschwerdepunkte

Schriftliche Mitteilung, die die Kommission an Personen oder Unternehmen richten muss, bevor sie eine Entscheidung annimmt, die sich negativ auf deren Rechte auswirkt. Diese Pflicht der Kommission ergibt sich aus dem Recht der Parteien auf rechtliches Gehör, das es erfordert, dass sie Gelegenheit erhalten, sich zu allen

Einwänden zu äußern, die die Kommission in einer Entscheidung anführen will. Die Mitteilung muss alle Beschwerdepunkte enthalten, auf die sich die Kommission in ihrer abschließenden Entscheidung stützen will. Sie ist ein wichtiger Verfahrensschritt, der in allen Wettbewerbsverfahren vorgesehen ist, in denen die Kommission eine ablehnende Entscheidung annehmen kann.

(Siehe: Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 18 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung)

Mitteilung der Kommission

Von der Kommission angenommener Auslegungstext zur Erleichterung der Anwendung der Wettbewerbsregeln und zur Gewährleistung von Transparenz und Rechtssicherheit in Bezug auf die Verwaltungspraxis der Kommission. Diese Texte, die manchmal auch als Leitlinien oder Bekanntmachungen bezeichnet werden, werden im *Amtsblatt der Europäischen Union* veröffentlicht. Ferner sind sie über die Website der GD Wettbewerb zugänglich.

(Siehe: http://europa.eu.int/comm/competition/index_de.html)

Monopol

Marktsituation mit einem einzigen Anbieter (dem Monopolisten), der – durch das Fehlen des Wettbewerbs – eine extreme Form der Marktmacht hat. Dies ist gleichbedeutend mit dem Bestehen einer beherrschenden Stellung. Bei einem Monopol ist die Produktion in der Regel geringer und der Preis höher als unter Wettbewerbsbedingungen. Man kann von einem Monopolisten auch sagen, dass er Extragewinne erzielt (d. h. Gewinne, die über der normalen Kapitalrendite liegen). Eine ähnliche Situation auf der Nachfrageseite des Marktes, d. h. mit nur einem Käufer, wird als Monopson oder Nachfragemonopol bezeichnet.



Nachfragemacht

Fähigkeit eines oder mehrerer Käufer, aufgrund ihrer wirtschaftlichen Bedeutung auf dem fraglichen Markt günstige Einkaufsbedingungen von ihren Lieferanten zu erhalten. Die Nachfragemacht stellt einen wichtigen Aspekt der wettbewerblichen Analyse dar, da mächtige Käufer die Preispolitik mächtiger Anbieter zügeln können und so ein „Kräftegleichgewicht“ auf dem betroffenen Markt herstellen. Die Nachfragemacht führt allerdings nicht zwangsläufig zu positiven Auswirkungen. Wenn ein starker Käufer zum Beispiel schwachen Anbietern gegenübersteht, kann das Ergebnis schlechter sein, als wenn der Käufer ebenfalls nicht über Marktmacht verfügt. Die Folgen der Nachfragemacht hängen auch davon ab, ob der Käufer selbst als Anbieter auf einem nachgelagerten Markt Marktmacht besitzt.

Nachgelagerter Markt

Markt auf der nächsten Stufe der Produktions-/Vertriebskette. Der Vertrieb und Verkauf von Kraftfahrzeugen wäre zum Beispiel im Verhältnis zur Herstellung von Kraftfahrzeugen ein nachgelagerter Markt.

Nebenabreden

Einschränkungen für die Parteien einer Vereinbarung (einschließlich einer Vereinbarung zur Durchführung eines Unternehmenszusammenschlusses), die nicht den vorrangigen Zweck der Vereinbarung darstellen, aber mit dem Erreichen ihrer Ziele unmittelbar verbunden und dafür notwendig sind. Ein Beispiel aus dem Bereich der Kooperationsvereinbarungen wäre eine Verpflichtung in einer (→) FuE-Vereinbarung, nach der die Parteien auf den Gebieten, auf die sich die Vereinbarung bezieht, weder alleine noch zusammen mit Dritten Forschungs- und Entwicklungsarbeiten durchführen dürfen. Eine Nebenabrede zu einem Unternehmenszusammenschluss

wäre beispielsweise ein Wettbewerbsverbot, das der Erwerber dem Veräußerer für einen Übergangszeitraum auferlegt.

[Siehe: Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung; Bekanntmachung der Kommission über Einschränkungen des Wettbewerbs, die mit der Durchführung von Unternehmenszusammenschlüssen unmittelbar verbunden und für diese notwendig sind (ABl. C 188 vom 4.7.2001, S. 5)]

Negativattest

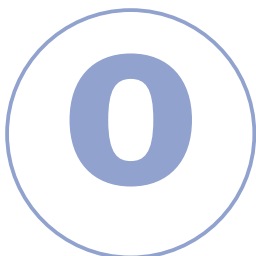
Wenn die Kommission auf der Grundlage der ihr vorgelegten Fakten zu dem Schluss kommt, dass nach Artikel 81 Absatz 1 oder Artikel 82 EG-Vertrag kein Grund dafür besteht, gegen eine Vereinbarung oder Verhaltensweise einzuschreiten, gibt die Kommission ein Negativattest ab – entweder formell mit einer Entscheidung oder informell mit einem (→) Verwaltungsschreiben. In Fällen, die Artikel 81 betreffen, kombinieren Unternehmen für gewöhnlich ihren Antrag auf ein Negativattest mit der Anmeldung für eine Freistellung.

Netzeffekt

Netzeffekte entstehen, wenn der Wert eines Produkts für einen Nutzer steigt, je mehr Nutzer dasselbe Produkt oder vergleichbare Produkte verwenden. Wirtschaftswissenschaftler bezeichnen dieses Phänomen als Netzexternalitäten, denn wenn sich zusätzliche Verbraucher dem Netz der derzeitigen Verbraucher anschließen, hat dies einen positiven „externen“ Effekt für die Verbraucher, die dem Netz bereits angehören.

Nichtigkeit

Nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die den Wettbewerb einschränken und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen können, verboten. Laut Artikel 81 Absatz 2 EG-Vertrag sind sie null und nichtig, außer sie erfüllen die Freistellungs Voraussetzungen, die in Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag festgelegt sind.



Öffentliches Unternehmen

Ein Unternehmen, auf das die öffentliche Hand aufgrund von Eigentumsrechten, finanzieller Beteiligung oder der für das Unternehmen geltenden Vorschriften unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss ausübt. Von einem beherrschenden Einfluss der öffentlichen Hand wird insbesondere ausgegangen, wenn sie: a) die Mehrheit des gezeichneten Kapitals des Unternehmens besitzt, b) über die Mehrheit der mit den Anteilen am Unternehmen verbundenen Stimmrechte verfügt oder c) mehr als die Hälfte der Mitglieder des Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgans des Unternehmens bestellen kann.

Oligopol

Eine Marktstruktur mit wenigen Anbietern, die ihre Wechselbeziehung bei strategischen Entscheidungen, zum Beispiel über Preise, Produktionsvolumen und Qualität, berücksichtigen. In einem Oligopol ist sich jedes Unternehmen bewusst, dass sich sein Marktverhalten auf die anderen Anbieter und ihr Marktverhalten deutlich auswirkt. Daher werden alle Firmen die möglichen Reaktionen der anderen Akteure ausdrücklich in Betracht ziehen. Im Wettbewerbsrecht wird dieser Begriff häufig auch für Fälle verwendet, in denen ein paar große Anbieter die Wettbewerbsstruktur gemeinsam beherrschen und eine Reihe kleinerer Anbieter sich an ihr Verhalten anpassen. Die großen Anbieter werden hier als die Oligopolisten bezeichnet. Unter gewissen Umständen kann diese Lage als eine kollektive (auch gemeinsame oder oligopolistische) beherrschende Stellung betrachtet werden.

→ *Kollusion*



Parallelhandel (Paralleleinführen)

Handel mit Produkten außerhalb des offiziellen Vertriebssystems, das von einem bestimmten Unternehmen aufgebaut wurde. Über ihr eigenes Vertriebssystem können Unternehmen unterschiedliche Preise in den einzelnen Ländern vorsehen, wodurch sie nationale Besonderheiten im Verhalten der Verbraucher ausnutzen. Parallelhändler kaufen Produkte in Ländern, in denen sie zu einem niedrigeren Preis angeboten werden, und verkaufen sie in Hochpreisländern. Der dabei entstehende Warenstrom wird als Parallelhandel bezeichnet.

Passiver Verkauf

Verkauf infolge von Anfragen einzelner Kunden, um die man sich nicht aktiv bemüht hat, einschließlich der Lieferung von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen an solche Kunden. Verkäufe gelten in der Regel als passiv, wenn sie auf eine allgemeine Werbung oder Verkaufsförderung in den Medien oder im Internet zurückzuführen sind, die Kunden in den ausschließlichen Gebieten oder Kundengruppen anderer Händler erreichen, die aber gleichzeitig ein angemessenes Mittel zur Erreichung von anderen Kunden oder Kundengruppen darstellen (z. B. in nicht ausschließlich einem Händler zugewiesenen Gebieten oder im eigenen Gebiet). Beschränkungen des passiven Verkaufs in vertikalen Vereinbarungen stellen (→) Kernbeschränkungen dar und fallen nicht unter die allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung der Kommission für vertikale Beschränkungen.

[Siehe: Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen (ABl. L 336 vom 22.12.1999); Mitteilung der Kommission – Leitlinien für vertikale Beschränkungen (ABl. C 291 vom 13.10.2000)]

←→ *Aktiver Verkauf*

Potenzieller Wettbewerb

Druck, der auf etablierte Unternehmen durch die Möglichkeit eines Markteintritts von neuen oder bestehenden Firmen ausgeübt wird (→ *potenzieller Wettbewerber*). Neue Anbieter können durch überdurchschnittliche Gewinne angezogen werden, die etablierte Unternehmen – eventuell aufgrund eines schwachen Wettbewerbs – auf diesem Markt erzielen. Durch den Marktzutritt zusätzlicher Firmen wird die Gesamtmenge des Angebots steigen, wodurch die Preise fallen und die überdurchschnittlichen Gewinne wegfallen werden. Daher hat die Möglichkeit des Marktzutritts eine gewisse „disziplinierende Wirkung“ auf das Verhalten der etablierten Anbieter. Der vom potenziellen Wettbewerb ausgehende Wettbewerbsdruck ist jedoch relativ gering, wenn die (→) Zutrittsschranken hoch sind.

Potenzieller Wettbewerber

Ein Unternehmen wird als potenzieller Wettbewerber angesehen, wenn es Anhaltspunkte dafür gibt, dass es die notwendigen zusätzlichen Investitionen und andere erforderliche Umstellungskosten auf sich nehmen könnte und wahrscheinlich auch würde, um als Reaktion auf eine geringfügige, aber dauerhafte Heraufsetzung der Preise gegebenenfalls in den relevanten Markt einzutreten. Dieser Befund muss auf realistischen Annahmen beruhen: Die rein theoretische Möglichkeit eines Markteintritts reicht nicht aus. Ein Marktzutritt muss so schnell erfolgen können, dass diese Drohung das Verhalten der Marktteilnehmer diszipliniert. Dies bedeutet in der Regel, dass der Eintritt innerhalb einer kurzen Frist erfolgen muss, die zum Beispiel in der Gruppenfreistellung für vertikale Beschränkungen auf höchstens ein Jahr veranschlagt wird. In Einzelfällen können jedoch auch längere Zeiträume berücksichtigt werden. Zur Ermittlung des jeweiligen Zeitraums können die Zeitspannen als Anhaltspunkt herangezogen werden, die von den in dem betreffenden Markt bereits tätigen Unternehmen benötigt werden, um ihre Kapazitäten anzupassen.

[Siehe: Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, Randnummer 24 (ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5); Entscheidung 90/410/EWG der Kommission in der Sache *Elopak/Metal Box-Odin* (ABl. L 209 vom 8.8.1990, S. 15); Leitlinien für vertikale Beschränkungen, Randnummer 26 (ABl. C 291 vom 13.10.2000, S. 1)]

Preisbindung der zweiten Hand (vertikale Preisbildung)

Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen zwischen einem Lieferanten und einem Händler mit dem Ziel, unmittelbar oder mittelbar Fest- oder Mindestpreise (bzw. -preinsniveaus) festzulegen, die

vom Händler beim Weiterverkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung an seine Kunden einzuhalten sind. Eine Bestimmung, die eine Preisbindung der zweiten Hand vorsieht, wird im Allgemeinen als (→) Kernbeschränkung betrachtet. Im Falle von Vertragsbestimmungen oder abgestimmten Verhaltensweisen, bei denen der Wiederverkaufspreis direkt festgesetzt wird, ist die Beschränkung eindeutig. Allerdings kann die Preisbindung der zweiten Hand auch auf indirektem Wege erreicht werden: zum Beispiel durch Festlegung der Handelsspanne oder des maximalen Preisnachlasses, den der Händler auf ein vorgeschriebenes Preisniveau gewähren darf, durch Bindung der Rabatte oder der Erstattung von Verkaufsförderungskosten durch den Lieferanten an die Einhaltung eines bestimmten Preisniveaus, durch Verknüpfung des vorgeschriebenen Wiederverkaufspreises an die Wiederverkaufspreise von Wettbewerbern oder durch Drohungen, Warnungen oder sogar Sanktionen gegen einen Händler, der ein bestimmtes Preisniveau nicht einhält (z. B. Strafen, Verzögerung oder Einstellung der Lieferungen oder Kündigung von Verträgen).



Relevanter Markt

Die Definition des relevanten Marktes dient der Feststellung und Abgrenzung des Bereichs, in dem die Unternehmen miteinander in Wettbewerb stehen. Damit kann der Rahmen festgelegt werden, innerhalb dessen die Kommission das Wettbewerbsrecht anwendet. Hauptzweck der Marktdefinition ist die systematische Ermittlung der Wettbewerbskräfte, denen sich die beteiligten Unternehmen zu stellen haben. Sie ermöglicht es unter anderem, für die auf dem relevanten Markt tätigen Unternehmen (→) Marktanteile zu berechnen, die aussagekräftige Informationen über die (→) Marktmacht für die wettbewerbliche Würdigung der Marktposition (→ *beherrschende Stellung*) darstellen. Ein relevanter Markt wird sowohl anhand von sachlichen als auch räumlichen Faktoren bestimmt. Allgemein ausge-

drückt umfasst ein relevanter Produktmarkt sämtliche Erzeugnisse und/oder Dienstleistungen, die von den Verbrauchern hinsichtlich ihrer Eigenschaften, Preise und ihres vorgesehenen Verwendungszwecks als austauschbar bzw. substituierbar (→ *Substituierbarkeit*) angesehen werden. Produkte und/oder Dienstleistungen, die von anderen Erzeugern ohne erhebliche Umstellungskosten oder von potenziellen Wettbewerbern zu angemessenen Kosten und innerhalb einer relativ kurzen Zeitspanne einfach auf den Markt gebracht werden könnten, müssen ebenfalls berücksichtigt werden. Der geografisch relevante Markt umfasst das Gebiet, in dem die beteiligten Unternehmen die relevanten Produkte oder Dienstleistungen anbieten, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet.

[Siehe: Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5)]



Sanierungsfusion

Das Konzept der Sanierungsfusion erlaubt es der Kommission, einen Zusammenschluss zu genehmigen, selbst wenn danach eine beherrschende Stellung entsteht oder gestärkt wird, sofern zwischen dem Zusammenschluss und der beherrschenden Stellung kein kausaler Zusammenhang besteht, d. h., die Fusion führt nicht zu einer Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur auf dem Markt. Die Kommission hat die folgenden Kriterien für die Anwendung des Konzepts der Sanierungsfusion ausgearbeitet: 1. das erworbene Unternehmen muss „sanierungsbedürftig“ sein (d. h., es würde ohne die Übernahme durch ein anderes Unternehmen auf jeden Fall aus dem Markt ausscheiden); 2. es bietet sich kein Erwerb durch einen alternativen Käufer an, der positivere Folgen für den Wettbewerb haben könnte; 3. der Marktanteil des erworbenen Unternehmens

würde auf jeden Fall dem erwerbenden Unternehmen zuwachsen oder die Vermögenswerte würden ohne Übernahme durch ein anderes Unternehmen unweigerlich für den Markt verloren gehen. Bisher wurde das Konzept der Sanierungsfusion selten angewandt.

[Siehe: Entscheidung der Kommission vom 14. Dezember 1993 in der Sache IV/M.308 – *Kali + Salz* (ABl. L 186 vom 21.7.1994, S. 38); Entscheidung der Kommission vom 11. Juli 2001 in der Sache COMP/M.2314 – *BASF/Eurodiol/Pantochim*]

Schreiben nach Artikel 6

Schreiben, mit dem die Kommission einem Beschwerdeführer mitteilt, dass sie die Abweisung der Beschwerde beabsichtigt. Dieses so genannte Schreiben nach Artikel 6 legt die vorläufige Position der Kommission zu einer Beschwerde dar und gibt dem Beschwerdeführer die Möglichkeit, weitere Anmerkungen und Stellungnahmen innerhalb einer bestimmten Frist zu übermitteln. Aufgrund seines vorbereitenden und vorläufigen Wesens kann ein Schreiben nach Artikel 6 nicht als eigenständig anfechtbare Handlung mit einer Klage bekämpft werden. Allerdings kann der Beschwerdeführer darauf bestehen, dass eine endgültige Entscheidung zur Abweisung seiner Beschwerde ergeht, die wiederum der richterlichen Kontrolle durch das Gericht erster Instanz unterliegt.

[Siehe: Artikel 6 der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 über die Anhörung in bestimmten Verfahren nach Artikel 81 und 82 EG-Vertrag (ABl. L 354, 1998, S. 18)]

Schwarze Klausel

→ *Kernbeschränkungen*

Selektiver Vertrieb

Vertriebssystem, bei dem ein Lieferant mit einer beschränkten Anzahl ausgewählter Händler im selben geografischen Gebiet (vertikale) Vereinbarungen abschließt. Mit selektiven Vertriebsvereinbarungen wird einerseits die Zahl der zugelassenen Händler beschränkt. Andererseits verbieten sie Verkäufe an nicht zugelassene Händler: Damit kommen für zugelassene Händler nur andere Vertragshändler und Endverbraucher als mögliche Abnehmer in Frage. Der selektive Vertrieb wird fast immer beim Absatz von Markenprodukten praktiziert.

Die potenziellen Gefahren für den Wettbewerb bestehen in einem geringeren markeninternen Wettbewerb, einer Erleichterung der (→) Kollusion zwischen Lieferanten und Käufern und der Abschottung gegenüber bestimmten Arten von Händlern, insbesondere bei kumulativen Auswirkungen von nebeneinander bestehenden selektiven

Vertriebsnetzen auf einem Markt. Rein qualitative selektive Vertriebssysteme werden in der Regel nicht vom Verbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag erfasst, sofern drei Voraussetzungen erfüllt sind. Erstens muss die Beschaffenheit des fraglichen Produkts ein selektives Vertriebssystem erfordern. Zweitens müssen die Wiederverkäufer anhand von objektiven, qualitativen Kriterien ausgewählt werden. Drittens dürfen die festgelegten Kriterien nicht über das Erforderliche hinausgehen.

→ *Vertikale Vereinbarung*

Spezialisierungsvereinbarung

Eine Vereinbarung zwischen Unternehmen über die Bedingungen, unter denen sie sich auf die Produktion von einer kleinen oder spezifischen Reihe von Waren und/oder Dienstleistungen spezialisieren. Solche Vereinbarungen können zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung beitragen, weil die beteiligten Unternehmen durch die Konzentration auf die Herstellung bestimmter Erzeugnisse rationeller arbeiten und die betreffenden Produkte preisgünstiger anbieten können. Sie werden eingeteilt in Vereinbarungen, bei denen ein Beteiligter zugunsten eines anderen auf die Herstellung bestimmter Erzeugnisse oder die Erbringung bestimmter Dienstleistungen verzichtet (einseitige Spezialisierung), in Vereinbarungen, bei denen jeder einzelne Beteiligte zugunsten eines anderen auf die Herstellung bestimmter Erzeugnisse oder die Erbringung bestimmter Dienstleistungen verzichtet (gegenseitige Spezialisierung), und in Vereinbarungen, bei denen sich die Beteiligten verpflichten, bestimmte Erzeugnisse nur gemeinsam herzustellen oder bestimmte Dienstleistungen nur gemeinsam zu erbringen (gemeinsame Produktion). Dieses Thema wird in einer eigenen Gruppenfreistellungsverordnung behandelt.

[Siehe: Verordnung (EG) Nr. 2658/2000 des Rates vom 29. November 2000 über die Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 des Vertrags auf Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen (ABl. L 304 vom 5.12.2000)]

Spillover-Effekte

Nebeneffekte einer Vereinbarung oder einer Fusion zwischen zwei oder mehr Unternehmen, die den Wettbewerb zwischen ihnen auf einem anderen relevanten Markt als demjenigen betreffen, auf den sich die fragliche Vereinbarung oder Fusion erstreckt. Spillover-Effekte werden in Artikel 2 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung erwähnt, der sich mit der Gründung von Gemeinschaftsunternehmen beschäftigt, deren Ziel oder Wirkung in der Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens von unabhängig bleibenden Unternehmen

besteht. In solchen Fällen muss die Kommission bei der Beurteilung dieser Koordinierung auch berücksichtigen, ob es auf einem dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens (→) vor- oder (→) nachgelagerten Markt oder auf einem benachbarten, eng mit ihm verknüpften Markt eine nennenswerte Präsenz von zwei oder mehr Gründerunternehmen gibt.

Staatliche Maßnahme

Gesetz, Ministerialdekret, Entscheidung oder andere Verwaltungsakte eines Mitgliedstaates. Auch eine Unterlassung durch einen Mitgliedstaat kann eine Maßnahme darstellen. Wenn staatliche Maßnahmen in Bezug auf (→) öffentliche Unternehmen und Unternehmen, denen die Mitgliedstaaten besondere oder ausschließliche Rechte gewähren, gegen das Wettbewerbsrecht der EU verstoßen, kann die Kommission ein (→) Vertragsverletzungsverfahren einleiten.

Substituierbarkeit

Ausmaß, in dem Produkte aus der Sicht der Erzeuger oder Verbraucher als austauschbar betrachtet werden können. Die Preispolitik eines Unternehmens für ein bestimmtes Produkt wird gezügelt, wenn die Verbraucher die Möglichkeit haben, ein anderes Erzeugnis zu kaufen, das sie seiner Eigenschaften, seines Verwendungszwecks und/oder seines Preises wegen als gleichwertig beurteilen (Nachfragesubstitution). Eine disziplinierende Wirkung auf dieses Unternehmen kann ferner von den Herstellern anderer Produkte ausgehen, die ihre Produktion mit vernachlässigbar geringen Kosten und in kürzester Frist auf das fragliche Produkt umstellen können und bereit sind, in dem betreffenden Marktsegment in den Wettbewerb einzutreten (Angebotssubstitution). Die Substituierbarkeit von Produkten ist ein wichtiges Element für die Definition des relevanten Produktmarktes (→ *relevanter Markt*).



Tatsächlicher Wettbewerber

Ein Unternehmen, das entweder derzeit auf demselben relevanten Markt tätig ist wie das Unternehmen, das Gegenstand eines Prüfverfahrens ist, oder das in der Lage ist, in Reaktion auf eine geringe, aber dauerhafte Erhöhung der relativen Preise seine Produktion auf die relevanten Produkte umzustellen und sie kurzfristig auf den Markt zu bringen, ohne spürbare zusätzliche Kosten oder Risiken zu gewärtigen (sofortige Substituierbarkeit auf der Angebotsseite).

[Siehe: Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABL. C 372 vom 9.12.1997, S. 5)]

Treuhänder

Eine natürliche oder juristische Person, die in Fusionsfällen zur Überwachung der Erfüllung von (→) Verpflichtungszusagen und erforderlichenfalls zur Mitwirkung daran bestellt wird. Der Treuhänder wird mit Zustimmung der Kommission von den Parteien eingesetzt, die der Kommission Verpflichtungszusagen angeboten haben. Seine Befugnisse und Pflichten werden in seinem Mandat, d. h. einer Vereinbarung zwischen dem Treuhänder und den Parteien, festgelegt, das ebenfalls von der Kommission genehmigt werden muss. Der Treuhänder ist für gewöhnlich befugt, Maßnahmen vorzuschlagen und gegebenenfalls den Parteien aufzuerlegen, um die Einhaltung der Verpflichtungszusagen zu gewährleisten, und hat die unwiderrufliche Aufgabe, den oder die betroffenen Geschäftsbereiche bzw. Unternehmensteile ohne Mindestpreisvorgabe zu veräußern, falls die Parteien dies nicht innerhalb einer bestimmten Frist tun.

[Siehe: Mitteilung der Kommission über Abhilfemaßnahmen (ABL. C 68 vom 2.3.2001, S. 3)]

Trittbrettfahren

Trittbrettfahren bedeutet, dass ein Unternehmen (oder eine Person) von den Handlungen und Bemühungen anderer profitiert, ohne dafür die Kosten ganz oder teilweise zu tragen. Ein Einzelhändler könnte zum Beispiel zunächst entscheiden, die Kosten einer Schulung für seine Arbeitskräfte zu tragen, damit sie potenziellen Kunden zeigen können, wie ein bestimmtes Küchengerät funktioniert, um so seinen Verkauf zu steigern. Die Kunden könnten danach beschließen, das Produkt von einem anderen Händler zu kaufen, der es zu einem niedrigeren Preis verkaufen kann, weil seine Geschäftsstrategie keine derartige Schulung und Produktdemonstration vorsieht und so die damit verbundenen Kosten vermieden werden. Dieser zweite Händler wird daher als „Trittbrettfahrer“ in Bezug auf die Bemühungen und Kosten des ersten Händlers betrachtet, für den der Anreiz zur weiteren Demonstration des Produkts verloren geht.



Übertragung von Befugnissen

Die Kommission als Kollegialorgan überträgt bestimmte Entscheidungsbefugnisse an einzelne Kommissionsmitglieder (Ermächtigungsverfahren) oder Generaldirektoren (Delegationsverfahren). Dadurch können Entscheidungen im Bereich der Geschäftsführung und Verwaltung sowie der Verfahrens- und Routineangelegenheiten vom jeweils zuständigen Kommissionsmitglied oder Generaldirektor getroffen werden. Dieses System gewährleistet, dass die Tagesordnungen für Sitzungen der Kommission nicht überfrachtet sind und der Entscheidungsprozess nicht gelähmt wird.

[Siehe: Artikel 13 und 14 der Geschäftsordnung der Kommission vom 29. November 2000 (ABl. L 308 vom 8.12.2000, S. 26)]

Umsatzschwellen

Im Rahmen der Fusionskontrolle wird der jährliche Gesamtumsatz der Parteien als Kriterium für die Aufteilung der Kompetenzen zwischen den Mitgliedstaaten und der Kommission verwendet. Zusammenschlüsse, bei denen der Gesamtumsatz der Parteien über den Schwellen gemäß Artikel 1 der Fusionskontrollverordnung liegt, gelten als „von gemeinschaftsweiter Bedeutung“ und werden von der Kommission geprüft.

→ *Fusionskontrollverfahren*

Unternehmen

Im Sinne des Kartellrechts der EU wird jede Einheit, die eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübt (d. h. Waren oder Dienstleistungen auf einem bestimmten Markt anbietet), unabhängig von ihrer Rechtsform und der Art ihrer Finanzierung als Unternehmen betrachtet. Um als Unternehmen zu gelten, ist eine Ausrichtung auf Gewinne nicht erforderlich, und staatliche Stellen sind von der Begriffsdefinition nicht notwendig ausgeschlossen.

In den Bestimmungen für Zusammenschlüsse wird von den „beteiligten Unternehmen“ gesprochen, d. h. von den Unternehmen, die unmittelbar in eine Fusion oder in die Übernahme der Kontrolle involviert sind.

[Für genauere Informationen siehe: Mitteilung der Kommission über den Begriff der beteiligten Unternehmen (ABl. C 66 vom 2.3.1998)]



Variable Kosten

Kosten, die sich in Abhängigkeit von der Produktionsmenge verändern. Beispiele dafür sind die Kosten des Materials und der Energie, die für den Produktionsprozess anfallen.

Veräußerung

Beschluss eines Unternehmens, aufgrund einer Unternehmensumstrukturierung einen Teil seiner derzeitigen Geschäftsbereiche, Abteilungen oder Tochtergesellschaften zu verkaufen, um sich auf bestimmte Erzeugnisse oder Märkte zu konzentrieren. Nach dem Wettbewerbsrecht der EG kann eine Veräußerung von Firmen der Kommission auch als (→) Verpflichtungszusage angeboten werden, um Wettbewerbsbedenken im Zusammenhang mit angemeldeten Vereinbarungen oder Zusammenschlüssen auszuräumen.

[Siehe: Artikel 6 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung; Abschnitt III.1 der Mitteilung der Kommission über Abhilfemaßnahmen (ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3)]

Verdrängungspraktiken

Praktiken eines marktbeherrschenden Unternehmens, die geeignet sind, die Chancen von Wettbewerbern aufgrund von Erwägungen zu beeinträchtigen, die mit dem Leistungswettbewerb nichts zu tun haben. Ein Beispiel dafür wäre die Entscheidung eines Unternehmens, das eine beherrschende Stellung auf dem Markt für die Erzeugung eines bestimmten Produkts hält, einen Kunden nicht zu beliefern, weil er auf dem Markt für den Vertrieb dieses Produkts als Wettbewerber aktiv ist.

Verdrängungspreise

Eine (vorsätzliche) Strategie, die in der Regel von einem marktbeherrschenden Unternehmen angewandt wird, um Wettbewerber durch Preise, die unterhalb der Gestehungskosten liegen, vom Markt zu verdrängen. Wenn es dem „Verdränger“ gelingt, bestehende Wettbewerber vom Markt zu verdrängen und neue Anbieter von einem Marktzutritt in der Zukunft abzuschrecken, kann er danach die Preise anheben und höhere Gewinne erzielen. Die Anwendung von Verdrängungspreisen durch beherrschende Unternehmen ist im Wettbewerbsrecht der EU als (→) Missbrauch einer (→) beherrschenden Stellung verboten. Liegen die Preise unterhalb der durchschnittlichen variablen Kosten, so kann man davon ausgehen, dass es sich um Verdrängungspreise handelt, da es für sie keine andere wirtschaftliche Begründung als die Verdrängung von Wettbewerbern gibt, zumal es vernünftiger wäre, die Produktion und den Verkauf eines Produkts einzustellen, dessen Preise nicht oberhalb der durchschnittlichen variablen Kosten festgesetzt werden können. Wenn die Preise unterhalb der durchschnittlichen Gesamtkosten (aber über den variablen Kosten) liegen, müssen einige zusätzliche Faktoren zum Nachweis der Verdrängungsabsicht vorliegen, da die Preispolitik auch auf andere

wirtschaftliche Überlegungen wie die Notwendigkeit, das Lager zu räumen, zurückzuführen sein kann.

Verlorene Kosten

Verlorene Kosten sind (→) Fixkosten, die bereits angefallen sind und nicht wieder eingebracht werden können. Sie entstehen dadurch, dass einige Tätigkeiten spezielle Anlagen erfordern, die nicht einfach für andere Zwecke verwendet werden können. Daher gibt es für sie nur in beschränktem Maße Gebrauchtwarenmärkte. Beispiele für verlorene Kosten sind Investitionen in Ausrüstung, mit der nur ein spezifisches Produkt erzeugt werden kann, die Entwicklung von Produkten für bestimmte Kunden, Ausgaben für Werbung und FuE-Aufwendungen.

Veröffentlichung nach Artikel 19 Absatz 3

Im *Amtsblatt* veröffentlichte Bekanntmachung, mit der die Kommission Unternehmen, Unternehmensvereinigungen und die breite Öffentlichkeit über ihre Absicht in Kenntnis setzt, ein (→) Negativattest oder eine Freistellung (→ *Einzelfreistellung*) für eine bestimmte angemeldete Vereinbarung nach Artikel 81 EG-Vertrag zu erteilen. In der Bekanntmachung sollten der relevante Antrag oder die fragliche (→) Anmeldung zusammengefasst und alle betroffenen Dritten eingeladen werden, ihre Bemerkungen innerhalb einer Frist von mindestens einem Monat zu übermitteln. Die Veröffentlichung muss den berechtigten Interessen der Unternehmen an der Wahrung ihrer Geschäftsgeheimnisse Rechnung tragen.

(Siehe: Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17)

Verordnung Nr. 17

Erste Durchführungsverordnung im Bereich des Wettbewerbsrechts der EU, in der das System der (→) Anmeldungen und die Verfahrensinstrumente für die Durchsetzung des Kartellrechts festgelegt und der Europäischen Kommission weit reichende Befugnisse, insbesondere in Bezug auf Nachprüfungen, Strafen für Verstöße durch Unternehmen und Freistellungen für Vereinbarungen nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag, übertragen werden.

Mit der laufenden Überarbeitung der Verordnung Nr. 17 wird das Ziel verfolgt, die nationalen Gerichte und Wettbewerbsbehörden stärker in die Durchsetzung des Kartellrechts der EU einzubeziehen (Dezentralisierung), wodurch die Kommission ihre beschränkten Ressourcen auf die gravierendsten Verstöße und auf die Weiterentwicklung der Wettbewerbspolitik konzentrieren könnte. Eine

neue grundlegende Verordnung soll während des Jahres 2002 vom Rat angenommen werden.

[Siehe: Verordnung Nr. 17 des Rates: Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 (*derzeit 81 und 82*) des Vertrags (ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204)]

Verpflichtungszusagen (oder Abhilfemaßnahmen)

Vorschlag der Parteien eines (→) Zusammenschlusses zur Änderung des ursprünglich angemeldeten Vorhabens innerhalb einer bestimmten Frist (zum Beispiel durch Verkauf eines Geschäftsbereichs oder von Vermögenswerten). Diese Verpflichtungszusagen müssen auf die Wettbewerbsbedenken der Kommission eingehen und den Wettbewerb auf den relevanten sachlichen und geografischen Märkten wiederherstellen. Sie können die Grundlage für die Genehmigung des angemeldeten Zusammenschlusses durch die Kommission bilden. Die Kommission kann (→) Bedingungen und/oder (→) Auflagen in ihre Genehmigungsentscheidung aufnehmen, um die Erfüllung der angebotenen Verpflichtungszusagen zu gewährleisten.

Ein ähnlicher Ansatz wird von der Kommission in Verfahren zur Genehmigung (→ *Negativattest*) oder Freistellung angemeldeter Vereinbarungen (→ *Einzelfreistellung*) und in Verfahren betreffend den (→) Missbrauch einer beherrschenden Stellung angewandt.

[Siehe: Artikel 6 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung; Mitteilung der Kommission über Abhilfemaßnahmen (ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3)]

Vertikale Vereinbarung

Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen zwischen zwei oder mehr Unternehmen, von denen jedes für die Zwecke der Vereinbarung auf einer unterschiedlichen Produktions- oder Vertriebsstufe tätig ist, und welche die Bedingungen betreffen, zu denen die Parteien bestimmte Waren oder Dienstleistungen beziehen, verkaufen oder weiterverkaufen können.

[Siehe die so genannten „vertikalen Leitlinien“: Mitteilung der Kommission – Leitlinien für vertikale Beschränkungen (ABl. C 291 vom 13.10.2000, S. 1)]

Vertrag mit unbedingter Zahlungsverpflichtung

Vertrag zwischen einem Käufer und einem Lieferanten, in dem sich der Käufer zum Bezug einer festgelegten Menge eines Produkts zu einem bestimmten Preis während eines gewissen Zeitraums verpflichtet. Unabhängig von der Menge, die schließlich benötigt und geliefert wird, ist der Käufer an seine Verpflichtungen gebunden und

muss das gesamte Verkaufsvolumen gemäß den vereinbarten Vertragsbedingungen bezahlen.

Vertragsverletzungsverfahren

Ein Vertragsverletzungsverfahren ist gegen einen Mitgliedstaat gerichtet, der eine Verpflichtung aus dem EG-Vertrag oder aus sekundärrechtlichen Vorschriften der EU nicht erfüllt. Die Kommission leitet das Verfahren von Amts wegen oder auf Antrag eines anderen Mitgliedstaats ein. Einzelpersonen haben keine Möglichkeit, die Kommission zur Aufnahme eines Vertragsverletzungsverfahrens zu zwingen. In gerechtfertigten Fällen kann das Verfahren zu einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs führen, in dem festgestellt wird, dass der fragliche Mitgliedstaat tatsächlich den Vertrag verletzt hat. Kommt der Mitgliedstaat dem Urteil nicht nach, kann der Gerichtshof in einem getrennten Verfahren die Zahlung eines Zwangsgelds über ihn verhängen.

(Siehe: Artikel 226-228 EG-Vertrag)

Verwaltungsschreiben

Schreiben an die anmeldenden Parteien, in dem informell und normalerweise ohne Begründung bestätigt wird,

- dass die Kommission keine Gründe für Schritte gegen eine Vereinbarung nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sieht, da diese den Wettbewerb nicht einschränkt und/oder den Handel zwischen Mitgliedstaaten nicht beeinträchtigt (Verwaltungsschreiben mit Negativattest), oder
- dass die Vereinbarung die Bedingungen für die Gewährung einer Freistellung nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag erfüllt (Verwaltungsschreiben mit Freistellung).

Verwertungsgesellschaft

Eine Vereinigung, die von den Nutzern geistiger Eigentumsrechte Zahlungen für die Inhaber dieser Rechte einhebt. Wenn zum Beispiel ein Radiosender eine Aufnahme spielt, an der eine Plattengesellschaft das Urheberrecht hält, so muss er eine Gebühr an eine Verwertungsgesellschaft zahlen, die die Vergütungen dann an die Plattengesellschaft weiterleitet.

Vorgelagerter Markt

Markt auf der vorherigen Stufe der Produktions-/Vertriebskette. Die Produktion, der Vertrieb und die Vermarktung von Kraftfahrzeugen

wären zum Beispiel dem Verkauf von Kraftfahrzeugen an Endverbraucher vorgelagert.



Weißer Klausel

Bestimmung in bestimmten Gruppenfreistellungsverordnungen, in der Vereinbarungen oder Verhaltensweisen angeführt werden, von denen angenommen wird, dass sie den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt nicht verhindern, beschränken oder verfälschen, und die daher generell mit dem Wettbewerbsrecht der EG als vereinbar angesehen werden. Die neueren Gruppenfreistellungsverordnungen enthalten keine weißen Klauseln mehr.

←→ *Schwarze Klausel*

Wesentliche Einrichtung

Eine Einrichtung oder Infrastruktur, die benötigt wird, um Kunden zu erreichen und/oder damit Wettbewerber ihre Geschäftstätigkeit durchführen können. Eine Einrichtung gilt als wesentlich, wenn es aufgrund von physischen, geografischen, rechtlichen oder wirtschaftlichen Gegebenheiten unmöglich oder äußerst schwierig ist, sie ein zweites Mal aufzubauen. Ein Beispiel dafür wäre ein nationales Stromnetz, das von verschiedenen Elektrizitätserzeugern benutzt wird, um die Endverbraucher zu erreichen: Da es für diese Erzeuger unwirtschaftlich wäre, ein eigenes Verteilungsnetz aufzubauen, sind sie vom Zugang zur bestehenden Infrastruktur abhängig. Die Verweigerung des Zugangs zu einer wesentlichen Einrichtung kann als (→) Missbrauch einer beherrschenden Stellung durch das Unternehmen, das die Einrichtung kontrolliert, betrachtet werden, insbesondere wenn dies den Wettbewerb auf einem (→) nachgelagerten Markt verhindert.

Wettbewerb

Situation auf einem Markt, in der die Anbieter eines Produkts oder einer Dienstleistung unabhängig voneinander Kunden werben, um ein bestimmtes Geschäftsziel zu erreichen, z. B. in Bezug auf Gewinn, Umsatz und/oder Marktanteil. Der Wettbewerb zwischen Unternehmen kann die Preise, die Qualität, den Service oder eine Kombination dieser und anderer Faktoren betreffen, auf die die Kunden Wert legen. Fairer, unverfälschter Wettbewerb ist ein Eckpfeiler der Marktwirtschaft, und der Europäischen Kommission wurden die Befugnisse übertragen, die für die Überwachung und Durchsetzung des Wettbewerbsrechts der EU erforderlich sind, damit ein wirksamer Wettbewerb auf dem Binnenmarkt gewährleistet ist.

Wettbewerbsverbot

→ *Markenzwang*

Wettbewerbsverbotsklausel

Vertragsbestimmung, mit der die Parteien eines Kaufvertrags oder zumindest eine davon direkt oder indirekt dazu verpflichtet werden, keine Waren oder Dienstleistungen eigenständig zu erzeugen, zu kaufen, zu verkaufen oder weiterzuverkaufen, die mit den Vertragswaren oder -dienstleistungen in Wettbewerb stehen. Eine derartige Verpflichtung für den Verkäufer von Anlagen garantiert, dass der Käufer den vollen Wert der übertragenen Anlagen erhält, und wird daher normalerweise als Nebenabrede zur Hauptvereinbarung betrachtet.

→ *Wettbewerbsverbot*

Widerspruchsverfahren

Besonderes Verfahren, das in bestimmten (→) Gruppenfreistellungs- und anderen (→) Durchführungsverordnungen vorgesehen ist, um Freistellungsverfahren dadurch zu vereinfachen, dass gegen eine angemeldete Vereinbarung innerhalb einer in diesen Verordnungen festgelegten Frist kein Widerspruch erhoben wird. Auf diese Weise erteilt die Kommission entweder Einzelfreistellungen (nach den Verordnungen im Bereich des Verkehrs) oder bringt zum Ausdruck, dass eine Vereinbarung von der Gruppenfreistellung gedeckt ist (nach der Verordnung zum Thema Technologietransfer).

[Siehe: Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 des Rates vom 19. Juli 1968 für das Gebiet des Eisenbahn-, Straßen- und Binnenschiffsverkehrs (ABl. L 175 vom 23.7.1968, S. 1); Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 des Rates vom 22. Dezember 1986 für den Seeverkehr (ABl. L 378 vom 31. Dezember 1986, S. 4); Verordnung (EWG) Nr.

3975/87 des Rates vom 14. Dezember 1987 für die Luftfahrt (ABl. L 374 vom 31.12.1987, S. 1); Verordnung (EG) Nr. 240/96 der Kommission vom 31. Dezember 1996 für Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen (ABl. L 31 vom 9.2.1996, S. 2)]



Zusammenschluss

Ein Zusammenschluss wird dadurch bewirkt, dass zwei oder mehr bisher voneinander unabhängige Unternehmen fusionieren (Fusion), dass ein Unternehmen die Kontrolle über ein anderes Unternehmen erwirbt (Erlangung der Kontrolle) oder dass ein Gemeinschaftsunternehmen gebildet wird, das auf Dauer alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit erfüllt (Vollfunktionsgemeinschaftsunternehmen).

[Siehe: Artikel 3 Absätze 1 und 2 der Fusionskontrollverordnung; Mitteilung der Kommission über den Begriff des Zusammenschlusses (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S. 5)]

→ *Fusionskontrollverfahren*

Zutrittsschranken

Zutrittsschranken sind Faktoren, die Unternehmen den Zugang zu einem bestimmten Markt verwehren oder erschweren. Sie können zum Beispiel durch eine bestimmte Marktstruktur (z. B. durch hohe verlorene Kosten geprägte Branche, Markentreue der Verbraucher zu bestehenden Erzeugnissen) oder das Verhalten von etablierten Firmen verursacht werden. Nicht zu vergessen ist, dass Zutrittsschranken auch auf den Staat zurückgehen können (z. B. Zulassungsanforderungen und andere Vorschriften).

Zwangsgeld

Die Kommission kann durch Entscheidung Zwangsgelder festsetzen, um ein Unternehmen anzuhalten, eine Verletzung von

Wettbewerbsregeln zu unterlassen, deren Abstellung sie in einer früheren Entscheidung angeordnet hat. In einem derartigen Fall wird ein Betrag festgelegt, der für jeden Tag des Verzugs von dem in der Entscheidung bestimmten Zeitpunkt an zu zahlen ist.

Die Kommission hat dieselben Befugnisse, wenn ein Unternehmen eine Auskunft nicht vollständig und richtig erteilt, die in einer Entscheidung angefordert wurde, oder sich weigert, eine Nachprüfung zu dulden, die in einer Entscheidung angeordnet wurde.

(Siehe: Artikel 16 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 15 der Fusionskontrollverordnung)

Index

A

- | | |
|--|--|
| Abgestimmte Verhaltensweise, 3 | Concerted practice |
| Abhilfemaßnahmen, 3 | Remedies |
| Abschottung, 3 | Foreclosure |
| Absoluter Gebietsschutz, 3 | Absolute territorial protection |
| Akten der Kommission,
Einsicht in die ~, 15 | Access to the Commission's file |
| Aktiver Verkauf, 4 | Active sales |
| AKZO-Verfahren, 4 | AKZO procedure |
| Alleinvertrieb, 5 | Exclusive distribution |
| Angebotsabsprache, 5 | Bid rigging |
| Anhörung, 5 | Hearing |
| Anhörungsbeauftragter, 6 | Hearing officer |
| Anlaufkosten, 6 | Start-up costs |
| Anmeldung, 6 | Notification |
| Antitrust
(Kartellrecht im weiteren Sinne), 7 | Antitrust |
| Artikel 6, Schreiben nach ~, 42 | Article 6 letter |
| Artikel 11, Auskunftsverlangen nach ~, 8 | Article 11 letters |
| Artikel 19 Absatz 3, Veröffentlichung
nach ~, 49 | Article 19(3) notice |
| Aufforderungsschreiben, 7 | Letter of formal notice |
| Auflagen, 8 | Obligations |
| Auskunftsverlangen nach Artikel 11, 8 | Article 11 letters |
| Ausschuss, Beratender ~, 10 | Advisory committee |
| Auswirkung auf den Handel
zwischen Mitgliedstaaten, 8 | Effect on trade between Member
States |
| Auswirkungsprinzip, 9 | Effects doctrine |
| B | |
| Bedingungen, 9 | Conditions |
| Befugnisse, Übertragung von ~, 46 | Delegation of powers |
| Beherrschende Stellung, 10 | Dominant position |

Beherrschende Stellung, Missbrauch einer ~, 33	Abuse of a dominant position
Beratender Ausschuss, 10	Advisory committee
Beschwerde, 11	Complaint
Beschwerdepunkte, Mitteilung der ~, 33	Statement of objections (SO)

C

Carlsberg-Veröffentlichung, 11	Carlsberg notice
Comity, 12	Comity
Compliance-Programm (Programm für rechtskonformes Verhalten), 12	Compliance programme

D

„De minimis“-Mitteilung, 13	‘De minimis’ notice
Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse, 13	Services of general economic interest
Diversifikationsvorteile, 14	Economies of scope
Duopol, 14	Duopoly
Durchführungsverordnung, 14	Implementing regulation

E

Eigentumsrecht, Geistiges ~ (IPR), 23	Intellectual property right (IPR)
Einsicht in die Akten der Kommission, 15	Access to the Commission’s file
Einstweilige Maßnahmen, 15	Interim measures
Einzelfreistellung, 16	Individual exemption
Einzelhändler, 16	Retailer
Englische Klausel, 17	English clause
Entflechtung, 17	Unbundling
Entzug (des Vorteils der Gruppenfreistellung), 17	Withdrawal (of the benefit of a block exemption)
Ermächtigungsverordnung, 18	Enabling regulation
Erschöpfung, 18	Exhaustion
EÜB, 18	ESA
Europa-Abkommen, 18	Europe agreements

EWR, 19	EEA
Extraterritorialität, 19	Extra-territoriality
F	
Fixkosten, 20	Fixed costs
Formblatt A/B, 20	Form A/B
Formblatt CO, 20	Form CO
Franchisingvertrag, 21	Franchising
FuE-Vereinbarung, 21	R & D agreement
Fusionskontrollverfahren, 21	Merger control procedure
G	
Gebietsschutz, Absoluter ~, 3	Absolute territorial protection
Geistiges Eigentumsrecht (IPR), 23	Intellectual property right (IPR)
Geldbuße, 23	Fine
Gemeinsame Kontrolle, 23	Joint control
Gemeinschaftsunternehmen, 24	Joint venture
Grenzkosten, 24	Marginal costs
Größenvorteile, 24	Economies of scale
Großhändler, 24	Wholesaler
Gruppenfreistellung(sverordnung), 24	Block exemption (regulation)
H	
Handel zwischen Mitgliedstaaten, Auswirkung auf den ~, 8	Effect on trade between Member States
Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI), 25	Herfindahl-Hirschmann Index (HHI)
Horizontale Vereinbarung, 25	Horizontal agreement
I	
Internationale Zusammenarbeit, 26	International cooperation
Internationales Wettbewerbsnetz (ICN), 27	International competition network (ICN)
Intrabrand-Wettbewerb (Markeninterner Wettbewerb), 31	Intra-brand competition

Interbrand-Wettbewerb
(Markenwettbewerb), 31

Inter-brand competition

K

Kartellrecht im weiteren Sinne
(Antitrust), 7

Antitrust

Kernbeschränkungen, 28

Hard-core restrictions

Kernkartell, 28

Cartel

Klausel, Englische, 17

English clause

Klausel, Schwarze -, 42

Black clause

Klausel, Weiße -, 52

White clause

Know-how, 29

Know-how

Kollusion, 29

Collusion

Konsortium, 29

Consortium

Koppelgeschäfte oder
Koppelungsverkauf, 30

Tying or tied selling

Kosten, Variable -, 47

Variable costs

Kosten, Verlorene -, 49

Sunk costs

Kronzeugenregelung, 30

Leniency (programme)

L

Leitlinien, 31, 34

Guidelines

M

Markeninterner Wettbewerb
(Intrabrand-Wettbewerb), 31

Intra-brand competition

Markenwettbewerb
(Interbrand-Wettbewerb), 31

Inter-brand competition

Markenzwang, 32

Single branding

Markt, Nachgelagerter -, 35

Downstream market

Markt, Relevanter -, 40

Relevant market

Markt, Vorgelagerter -, 51

Upstream market

Marktanteil, 32

Market share

Marktmacht, 33

Market power

Maßnahmen, Einstweilige -, 15

Interim measures

Missbrauch einer beherrschenden Stellung, 33	Abuse of a dominant position
Mitteilung der Beschwerdepunkte, 33	Statement of objections (SO)
Mitteilung der Kommission, 34	Commission notice
Monopol, 34	Monopoly

N

Nachfragemacht, 35	Buyer power
Nachgelagerter Markt, 35	Downstream market
Nebenabreden, 35	Ancillary restraints
Negativattest, 36	Negative clearance
Netzeffekt, 36	Network effect
Nichtigkeit, 36	Nullity

O

Öffentliches Unternehmen, 37	Public undertaking
Oligopol, 37	Oligopoly

P

Parallelhandel (Paralleleinfuhren), 38	Parallel trade (parallel imports)
Passiver Verkauf, 38	Passive sales
Potenzieller Wettbewerb, 39	Potential competition
Potenzieller Wettbewerber, 39	Potential competitor
Preisbindung der zweiten Hand (vertikale Preisbildung), 39	Resale price maintenance

R

Relevanter Markt, 40	Relevant market
----------------------	-----------------

S

Sanierungsfusion, 41	Rescue merger (Failing-firm defence)
Schreiben nach Artikel 6, 42	Article 6 letter
Schwarze Klausel, 28, 42	Black clause
Selektiver Vertrieb, 42	Selective distribution
Spezialisierungsvereinbarung, 43	Specialisation agreement

Spillover-Effekte, 43	Spillover effects
Staatliche Maßnahme, 44	State measure
Substituierbarkeit, 44	Substitutability
T	
Tatsächlicher Wettbewerber, 45	Actual competitor
Treuhänder, 45	Trustee
Trittbrettfahren, 46	Free riding
U	
Übertragung von Befugnissen, 46	Delegation of powers
Umsatzschwellen, 47	Turnover threshold
Unternehmen, 47	Undertaking
Unternehmen, Öffentliches ~, 37	Public undertaking
V	
Variable Kosten, 47	Variable costs
Veräußerung, 48	Divestiture
Verdrängungspraktiken, 48	Exclusionary practice
Verdrängungspreise, 48	Predatory pricing
Vereinbarung, Horizontale ~, 25	Horizontal agreement
Vereinbarung, Vertikale ~, 50	Vertical agreement
Verhaltensweise, Abgestimmte ~, 3	Concerted practice
Verkauf, Aktiver ~, 4	Active sales
Verkauf, Passiver ~, 38	Passive sales
Verlorene Kosten, 49	Sunk costs
Veröffentlichung nach Artikel 19 Absatz 3, 49	Article 19(3) notice
Verordnung Nr. 17, 49	Regulation No 17
Verpflichtungszusagen (oder Abhilfemaßnahmen), 50	Commitments (or remedies)
Vertikale Preisbildung (Preisbindung der zweiten Hand), 39	Resale price maintenance
Vertikale Vereinbarung, 50	Vertical agreement
Vertrag mit unbedingter Zahlungsverpflichtung, 50	Take or pay contracts

Vertragsverletzungsverfahren, 51	Infringement proceeding
Vertrieb, Selektiver ~, 42	Selective distribution
Verwaltungsschreiben, 51	Comfort letter
Verwertungsgesellschaft, 51	Collecting society
Vorgelagerter Markt, 51	Upstream market
Vorteil der Gruppenfreistellung, Entzug des ~, 17	Withdrawal (of the benefit of a block exemption)

W

Weißer Klausel, 52	White clause
Wesentliche Einrichtung, 52	Essential facility
Wettbewerb, 53	Competition
Wettbewerb, Potenzieller ~, 39	Potential competition
Wettbewerber, Potenzieller ~, 39	Potential competitor
Wettbewerber, Tatsächlicher ~, 45	Actual competitor
Wettbewerbsverbot, 32, 53	Non-compete obligation
Wettbewerbsverbotsklausel, 53	Non-competition clause
Widerspruchsverfahren, 53	Non-opposition procedure

Z

Zahlungsverpflichtung, Vertrag mit unbedingter ~, 50	Take or pay contracts
Zusammenschluss, 54	Concentration
Zutrittsschranken, 54	Entry barriers
Zwangsgeld, 54	Periodic penalty payment

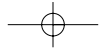
Europäische Kommission

Glossar der Wettbewerbspolitik der EU: Kartellrecht und Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen

Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften

2004 – 62 S. – 15 x 25 cm

ISBN 92-894-6317-1



8

KD-44-02-795-DE-C



Amt für Veröffentlichungen

Publications.eu.int

ISBN 92-894-6317-1



9 789289 463171 >