

# Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis .....	26
-----------------------------	----

## Teil A

### Einführung und Darstellung der Untersuchung

<b>1. Abschnitt: Strategische Entwicklungen in der Automobilindustrie .....</b>	<b>33</b>
<b>2. Abschnitt: Vertragsnetzwerke als juristische Herausforderung .....</b>	<b>37</b>
<b>3. Abschnitt: Gang der Untersuchung .....</b>	<b>39</b>

## Teil B

### Produktions- und Vertriebsnetzwerke in der Automobilindustrie

<b>1. Abschnitt: Lean Production und Lean Distribution .....</b>	<b>41</b>
<b>I. Einführung .....</b>	<b>41</b>
<b>II. Grundzüge der Lean Production und der just-in-time-Produktion .....</b>	<b>43</b>
1. Gründe für die Einführung der Lean Production .....	43
2. Kennzeichen der Lean Production .....	47
a) Die „schlanke“ Fabrik .....	47
aa) Optimierungskriterien .....	47
bb) Arbeitsorganisation .....	47
cc) Fertigungssegmentierung .....	49
dd) Reduzierung der Fertigungstiefe .....	50
ee) Qualitätssicherung .....	52
b) „Schlanke“ Versorgung (Lean Supply) .....	53
aa) Ziele der just-in-time-Philosophie .....	53
bb) Die Hersteller-Zulieferer-Beziehung (out-sourcing) ....	54
(1) Simultaneous Engineering .....	54
(2) Lernkurveneffekte .....	55
cc) Single-sourcing .....	58
(1) Strategie des single-sourcing .....	58
(2) Aufbau des Zulieferernetzwerks .....	59

(3) Folgen des single-sourcing .....	60
dd) Global-sourcing .....	62
3. Vorzüge der Lean Production .....	64
<b>III. Grundzüge der Lean Distribution .....</b>	<b>67</b>
1. Der Vertrieb als Bestandteil des „schlanken“ Unternehmens ..	67
a) Die etablierten Vertriebssysteme .....	67
b) Der Vertrieb als Teil des „schlanken“ Wertschöpfungsnetz- werks .....	68
2. Folgen für den einzelnen Händler .....	71
a) Konzentrationsdruck im Handel .....	71
b) Zusätzliche Aufgaben für den Händler .....	72
3. Andersartige Vertriebskanäle .....	73
<b>IV. Kundenorientierung .....</b>	<b>76</b>
<b>2. Abschnitt: Besondere Bedeutung der Informations- und Kommunikationstechnologie .....</b>	<b>77</b>
<b>I. Eingeschränkte Nutzung moderner Informations- und Kom- munikationstechnologie .....</b>	<b>77</b>
<b>II. Neue Aufgaben für die Informationstechnik .....</b>	<b>78</b>
<b>III. Gefahren für das Wertschöpfungsnetzwerk durch informatio- nelle Vernetzung .....</b>	<b>82</b>
1. Fehler im Netzwerk .....	82
2. Mißbrauchsmöglichkeiten .....	83
3. Datenschutz .....	84
<b>3. Abschnitt: Vertragsnetzwerke in der europäischen Automobilindustrie .....</b>	<b>84</b>
<b>I. Umsetzung der Lean Production und der Lean Distribution in der europäischen Automobilindustrie .....</b>	<b>84</b>
<b>II. Folgen der Einführung von Lean Production und Lean Distribution .....</b>	<b>88</b>
1. Änderung des Bewußtseins .....	88
2. Änderung der Zulieferer-Abnehmer-Händler-Beziehungen ....	91
3. Neue Formen der Arbeitsteilung .....	93

## Teil C

### Aufbau des Produktionsnetzwerks

<b>1. Abschnitt: Die vertragliche Gestaltung des just-in-time-Zuliefernetzwerks</b> .....	95
<b>I. Rahmenvertrag und Vertragsnetzwerk</b> .....	95
1. Der Rahmenvertrag .....	95
a) Technische Anforderungen .....	97
b) Laufzeit und Beendigung .....	97
cc) Liefermengen .....	98
d) Anlieferungen just-in-time .....	99
e) Die Allgemeinen Lieferbedingungen .....	100
f) EDV-Vernetzung .....	100
g) Qualität .....	101
aa) Bedeutung der Qualitätskontrolle .....	101
bb) Wegfall der Eingangskontrollen .....	101
h) Kontinuierliche Verbesserung .....	102
i) Ausrüstungen .....	103
j) Vertraulichkeit und Schutz geistigen Eigentums .....	104
2. Das Vertragsnetzwerk .....	105
3. Zwischenergebnis .....	106
<b>II. Die Rechtsnatur von just-in-time-Zulieferverträgen</b> .....	107
1. Typische Verträge .....	107
a) Kaufvertrag, §§ 433 ff. BGB .....	108
b) Werkvertrag, §§ 631 ff. BGB .....	108
c) Werklieferungsvertrag, § 651 BGB .....	108
d) Dienstvertrag, §§ 611 ff. BGB .....	109
e) Auftragsverhältnis und Geschäftsbesorgung, §§ 662 ff. BGB .....	110
2. Atypische Verträge .....	111
3. Gemischte Verträge .....	111
4. Ratenlieferungsverträge .....	112
5. Sukzessivlieferungsvertrag .....	113
6. Dauerschuldverhältnis .....	114
7. Ergebnis .....	115
<b>2. Abschnitt: Zivilrechtliche Grenzen der Vertragsfreiheit bei just-in-time-Zulieferverträgen</b> .....	117
<b>I. Gesetzliche Verbote und Sittenwidrigkeitskontrolle</b> .....	118
1. § 134 BGB .....	118
2. § 138 und § 242 BGB .....	118
a) § 138 BGB .....	119

b) § 242 BGB .....	120
c) Fazit .....	122
<b>II. Zulieferverträge und die Kontrolle durch das AGBG .....</b>	<b>123</b>
1. Das AGBG .....	123
a) Anwendbarkeit auf just-in-time-Zulieferverträge .....	123
b) Der § 9 AGBG .....	125
aa) § 9 Abs. 2 AGBG .....	125
bb) § 9 Abs. 1 AGBG .....	126
2. Wesentliche Bestandteile eines just-in-time-Zuliefervertrags und das AGBG .....	126
a) Bestimmung der Merkmale der zu liefernden Module und Systeme durch den Abnehmer .....	126
aa) Preisermäßigung .....	126
bb) Änderung der gelieferten Systeme und Module .....	129
(1) Notwendigkeit der Spezifizierung durch den Abnehmer .....	129
(2) Leistungsbestimmungsrechte des Abnehmers .....	129
(a) Wahlschuld und Wahlrecht des Gläubigers, § 262 BGB .....	129
(b) Leistungsbestimmungsrechte .....	129
(c) Bestimmungskauf, § 375 HGB .....	130
(d) Abgrenzungsproblematik .....	131
(3) Grenzen der Leistungsbestimmung .....	131
(4) Neuverhandlungsklauseln .....	133
cc) Liefermengen .....	134
b) Zeitgenaue Anlieferung .....	137
aa) Fixgeschäftsklauseln .....	137
bb) Fixgeschäftsklauseln und AGBG .....	138
cc) Relatives oder absolutes Fixgeschäft .....	139
dd) Unbefriedigende Rechtsfolgen für den Automobil- hersteller .....	140
ee) Fazit .....	142
c) Gewährleistungsrechtliche Ansprüche bei fehlerhaften Lieferungen .....	143
aa) Das Gewährleistungsrecht .....	143
bb) Haftungserweiterung durch AGBG .....	144
cc) Fazit .....	147
d) Produkthaftung im Produktionsverbund .....	148
aa) ProdHaftG .....	149
bb) Haftung aus Delikt .....	150
cc) Haftung nach ökonomischen Kriterien? .....	152
dd) Haftungsfreizeichnungsklauseln .....	153
(1) Allgemeines Deliktsrecht .....	153

(2) ProdHaftG .....	155
(3) Rügeverzichtsklauseln .....	156
(4) Ergebnis .....	158
e) Qualitätssicherung und -verbesserung .....	160
aa) Auswahl und Überwachung der Zulieferer .....	161
bb) Verlagerung der Produktionsverantwortung .....	162
cc) Prüfdokumentation, Informationstransfer und Zutritts- befugnisse .....	163
(1) Prüfdokumentation .....	163
(2) Recht zur Prüfung und Bewertung des Zuliefer- betriebs .....	164
(3) Zutrittsbefugnisse des Automobilherstellers .....	165
(4) Benachrichtigungspflicht .....	165
dd) Produktbeobachtung .....	166
f) Qualitätssicherungsvereinbarungen und Rügeverzichtsklau- seln .....	168
aa) Zielsetzung der Automobilkonzerne .....	168
bb) Die §§ 377, 378 HGB .....	169
(1) Anwendbarkeit .....	170
(2) Wesentlicher Inhalt .....	172
(3) Wirkungen der §§ 377, 378 HGB .....	173
cc) Abdingbarkeit durch AGBG .....	174
(1) Anwendbarkeit des AGBG .....	174
(2) Kontrollmaßstab .....	176
(3) AGB-rechtliche Inhaltsüberprüfung .....	176
(a) Festlegung der Untersuchungsmethoden .....	177
(b) Überlegenheit der Qualitätssicherungsvereinba- rungen .....	177
(c) Überflüssigkeit der Untersuchung .....	178
(d) Ersetzung einer Eingangs- durch eine Aus- gangskontrolle .....	178
(e) Blockade einer wirtschaftlichen Entwicklung durch das Handelsrecht? .....	179
dd) Fazit: Arbeitsteilung und Produkthaftung .....	182
g) Qualitätssicherung und Versicherungsrecht .....	183
aa) Betriebshaftpflichtversicherung auf der Grundlage der AHB .....	183
bb) Verbandsmodell über die erweiterte Produkthaftpflicht- versicherung .....	184
cc) Pflicht zum Abschluß einer Haftpflichtversiche- rung? .....	185
h) Schiedsgerichtsklauseln .....	186
aa) Gründe für und gegen Schiedsgerichtsklauseln .....	187
bb) Andere Formen der Konfliktbewältigung .....	188

cc) Einbeziehung und Inhaltskontrolle bei Schiedsgerichtsklauseln in AGB .....	190
<b>III. Grenzen der traditionellen Problemlösungen .....</b>	<b>191</b>
<b>IV. Lösungsmöglichkeiten: Vertragsnetzwerk und Vertragsgestaltung .....</b>	<b>194</b>
1. Verträge mit Schutzwirkung zugunsten Dritter .....	195
a) Begriff .....	195
b) Anwendungsbereich .....	196
aa) Leistungsnähe .....	196
bb) Interesse am Schutz des Dritten (Schutzpflicht) .....	197
cc) Erkennbarkeit des geschützten Personenkreises .....	197
dd) Schutzbedürfnis .....	198
c) Just-in-time-Zulieferverträge als Verträge mit Schutzwirkung zugunsten Dritter? .....	198
2. Das Modell der „relational contracts“ .....	201
3. Ermächtigungen als Führungsmittel .....	202
a) Die Problemstellung .....	202
b) Lösung durch Vertragsgestaltung .....	203
aa) Rechtsgeschäftliche Ermächtigungen .....	204
bb) Anwendbarkeit auf just-in-time-Zulieferverträge .....	206
cc) Ergebnis .....	207
4. Der komplexe Langzeitvertrag .....	207
a) Begriffsbestimmung und Strukturelement .....	207
b) Anwendbarkeit auf just-in-time-Zulieferverträge .....	209
5. Fortschreibung des Rechts der Dauerschuldverhältnisse .....	211
a) Problemlösungen anhand von Beispielen .....	214
aa) Preisreduktion und Erlösverteilung .....	214
bb) Kontinuierliche Verbesserung .....	214
cc) Know-how-Problematik .....	215
dd) Präventives Beurteilungssystem .....	215
ee) Störungen im Projektablauf .....	216
ff) Verletzung von Vertragspflichten .....	217
b) Vertragsanpassung .....	218
aa) Praktisches Bedürfnis und Typologie .....	218
bb) Die einzelnen Anpassungsregeln .....	220
(1) Automatische Anpassung .....	220
(2) Verhandlungsklauseln .....	221
(3) Wirtschaftsklauseln .....	222
cc) Überlegungen für Vertragsgestaltung .....	222
c) Zusammenfassung .....	223
6. Fazit .....	224

<b>3. Abschnitt: Grenzüberschreitende Produktionsnetzwerke</b>	..	226
<b>I. Sachverhalte mit Auslandsberührung</b>		226
1. Vertragsstatut		227
a) Der Grundsatz		227
b) Die Ausweichklausel		230
2. Rechtswahlklauseln		230
a) Rechtswahl durch Individualvereinbarung		231
b) Rechtswahl durch AGB		232
3. Akzessorische Anknüpfung oder Teilverweisung?		233
4. Einbeziehung von AGB bei Schuldverträgen mit Auslands- bezug		234
a) Deutsches Recht als Vertragsstatut		234
b) Ausländisches Recht als Vertragsstatut		235
5. UN-Kaufrecht		235
6. § 98 Abs. 2 GWB		239
<b>II. Auslegung und Inhaltskontrolle von AGB</b>		240
<b>III. Gerichtsstandsvereinbarungen</b>		242
1. Gerichtsstandsvereinbarungen innerhalb des Anwendungsbe- reichs von Art. 17 EuGVÜ		242
2. Der besondere Gerichtsstand im Anwendungsbereich des UN- Kaufrechts		247
a) Lieferung durch den Zulieferer		247
b) Zahlung durch den Hersteller		248
3. Gerichtsstandsvereinbarungen außerhalb des Anwendungsbe- reichs von Art. 17 EuGVÜ		248
<b>IV. Schiedsklauseln</b>		251
1. Einführung		251
2. Wirksamkeitsfragen im Anwendungsbereich internationaler Abkommen und nach nationalem Recht		252
a) Schiedsfähigkeit		252
aa) Schiedsfähigkeit in internationalen Abkommen		252
bb) Schiedsfähigkeit nach deutschem Recht		253
b) Formfragen		253
aa) Die Form in internationalen Abkommen		253
bb) Formfragen im deutschen Recht		254
c) Inhaltliche Mindestanforderungen		254
3. Wirksamkeitsfragen bei fehlender ausdrücklicher Rechtswahl		254
4. Gestaltungsspielräume		256
<b>V. Produkthaftung im internationalen Produktionsnetzwerk</b>	....	257
1. Einführung		257
2. Bestimmung des anwendbaren Rechts		258
a) Art. 38 EGBGB		258

## Inhaltsverzeichnis

b) Internationale Abkommen .....	259
c) Die Rechtsprechung .....	259
d) Die Literatur .....	260
aa) Einheitliche Anknüpfung gegenüber sämtlichen Geschädigten .....	261
bb) Unterscheidung nach der Art des Geschädigten .....	262
cc) Vertragsakzessorische Anknüpfung .....	262
dd) Differenzierung nach Haftungsgrundlagen .....	263
ee) Fazit .....	263
3. Rechtswahl .....	265
4. Renvoi und ordre public .....	266
a) Renvoi .....	266
b) Ordre public .....	267
5. Haftpflichtversicherung .....	268
<b>VI. Ergebnis .....</b>	<b>269</b>

## Teil D

### Aufbau des Vertriebsnetzwerks

<b>1. Abschnitt: Der rechtliche Rahmen .....</b>	<b>272</b>
<b>I. Das europäische Recht .....</b>	<b>272</b>
<b>II. Das nationale Recht .....</b>	<b>273</b>
<b>2. Abschnitt: Die Wahl des Vertriebssystems .....</b>	<b>274</b>
<b>I. Einführung .....</b>	<b>274</b>
1. Problemaufriß .....	274
2. Direkter oder indirekter Vertrieb? .....	275
3. Selektiver Vertrieb .....	275
<b>II. Mögliche Rechtsformen der Absatzmittlungsverhältnisse .....</b>	<b>278</b>
1. Das Problem der Typenbildung .....	278
2. Der Vertragshändler .....	278
3. Der Handelsvertreter und das Agentursystem .....	280
a) Der Handelsvertreter im engeren Sinn .....	280
b) Das Agentursystem .....	281
4. Das System der Kommissionsagenten .....	282
5. Das Vertriebsfranchising .....	283
<b>III. Auswahlkriterien .....</b>	<b>285</b>
1. Verhinderung von Parallel- und Grauimporten .....	286
a) Parallelimporte .....	286
b) Grauimporte .....	288

aa) Der „graue“ Importeur .....	288
bb) Der Vermittler .....	290
2. Rabattschleuderei .....	291
a) Das Vergütungssystem .....	291
b) Begrenzungsmöglichkeiten .....	292
c) Innovative Rabattsysteme .....	292
3. Risikoverteilung .....	294
4. Steigerung der Rentabilität .....	294
5. Unternehmermentalität für Lean Distribution .....	294
<b>IV. Fazit .....</b>	<b>296</b>
<b>3. Abschnitt: Wesentliche Inhalte eines Absatzmittlungsver-</b>	
<b>trags .....</b>	<b>297</b>
<b>I. Einleitung .....</b>	<b>297</b>
<b>II. Der Regelungsbereich eines Vertrags über den „schlanken“</b>	
<b>Automobilvertrieb .....</b>	<b>298</b>
1. Die Vertriebsaufgaben .....	298
a) Vertriebspflicht/Vertriebsrecht .....	298
b) Anforderungen an die sachlichen und personellen Mittel ...	299
c) Mengenabnahme .....	300
d) Sortimentsabnahme .....	301
e) Werbung .....	302
f) Wahrung der Markenidentität .....	303
g) Wettbewerbsbeschränkungen .....	304
2. Der Vertrieb von Zubehör .....	305
3. Kundendienstaufgaben .....	306
a) Kundendienst und Vertrieb .....	306
b) De-Integration .....	307
c) Ausstattungsvorgaben .....	308
d) Der Ersatzteilservice .....	309
e) Einzelne Kundendienstaufgaben des Absatzmittlers .....	311
4. Die Berichtspflicht .....	313
5. Der Aufwendungsersatz .....	313
a) Der Grundsatz .....	313
b) Gewährleistungs- und Garantiarbeiten .....	314
c) Fehlerbeseitigung .....	315
6. Die Vergütung .....	316
7. Direkt- und Parallelverkäufe .....	317
8. Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse .....	319
9. Pflichten des Herstellers .....	319
a) Absatzbindung des Herstellers .....	319
b) Pflicht zur Interessenwahrung .....	320
c) Überlassung von Unterlagen .....	320



cc) Mehrmarkenvertrieb nach der	
GVO 1475/95 .....	349
(1) Erleichterung des Mehrmarkenvertriebs .....	349
(2) Auswirkungen auf Lean Distribution-Strukturen ...	351
dd) Möglichkeiten des Ausschlusses des Mehrmarkenver-	
triebs .....	353
(1) Vertragliches Verbot des Mehrmarkenvertriebs? ....	353
(2) Vertraglich eingeräumter Verzicht auf das Recht	
zum Mehrmarkenvertrieb? .....	356
(3) Informationspflicht? .....	358
(4) Ergebnis .....	358
ee) Zulässigkeit der Markenbindung nach AGBG .....	359
b) Gebietsschutz und Direktverkäufe .....	359
aa) Werbung außerhalb der Vertragsgebietsgrenzen .....	360
bb) Parallel- und Grauimporte .....	361
cc) Direkt- und Parallelvertrieb durch den Hersteller .....	363
c) Verkauf an Wiederverkäufer .....	365
d) Zielmengenvorgaben .....	368
e) Preise und Lieferbedingungen .....	369
aa) Preishoheit des Absatzmittlers .....	369
bb) Innovatives Bonus- und Rabattsystem .....	370
cc) Entgelt nach Maßgabe des Bestimmungsortes oder des	
Wohnsitzes .....	371
dd) AGB-rechtliche Beurteilung der Änderungen von	
Rabatten .....	371
f) Aufteilung der Produktpalette und der Händlerfunktionen ..	373
aa) Aufteilung der Fahrzeugpalette .....	373
bb) Aufteilung der verschiedenen Händlerfunktionen .....	375
g) Kundendienst .....	378
h) Ersatzteile und Zubehör .....	378
i) Gewährleistungs- und Garantiarbeiten .....	379
j) Gewährleistungspflichten des Herstellers .....	381
k) Informationstechnische Vernetzung .....	382
aa) Eigenständige unternehmerische Tätigkeit .....	382
bb) Informationspflichten .....	383
l) Corporate Identity .....	384
m) Änderungsvorbehalte und Dispositionsrechte .....	385
aa) Problemstellung .....	385
bb) Belieferungsvorbehalte .....	386
cc) Änderung der Modellpolitik .....	387
dd) Änderung der Preise .....	387
n) Händlerstandards .....	388

<b>5. Abschnitt: Produkthaftung im Vertriebsnetzwerk</b> .....	389
<b>I. Einführung</b> .....	389
<b>II. Der Vertragshändler</b> .....	390
1. Haftung im originären Aufgabenbereich .....	390
2. Haftung für Herstellungsfehler .....	391
<b>III. Der Quasi-Hersteller</b> .....	393
<b>IV. Die Vertriebsgesellschaft des Herstellers</b> .....	395
<b>V. Besonderheiten des ProdHaftG</b> .....	396
<b>VI. Fazit</b> .....	396
<b>6. Abschnitt: Grenzüberschreitende Vertriebsnetzwerke</b> .....	398
<b>I. Einführung</b> .....	398
1. Problemstellung .....	398
2. Stand der europarechtlichen Harmonisierung .....	399
<b>II. Kollisionsrechtliche Anknüpfung bei fehlender Rechtswahl</b> ..	400
1. Der Grundsatz .....	400
2. Die Ausweichklausel .....	401
<b>III. Möglichkeiten und Grenzen der Rechtswahl</b> .....	402
1. Ausdrückliche und stillschweigende Rechtswahl .....	402
2. Grenzen der Rechtswahl .....	404
3. § 92c HGB .....	406
4. Wirksames Zustandekommen der Rechtswahl .....	407
<b>IV. Allgemeine Geschäftsbedingungen</b> .....	407
<b>V. UN-Kaufrecht</b> .....	408
<b>VI. Gerichtsstand und Gerichtsstandsvereinbarungen</b> .....	409
1. Das EuGVÜ .....	409
2. Die Gerichtsstandsvereinbarung .....	410
<b>VII. Schiedsgerichtsklauseln</b> .....	410
<b>VIII. Ergebnis</b> .....	411
<b>7. Abschnitt: Fazit</b> .....	412
<b>I. Gegenwärtig übliche Rahmenvereinbarungen für den Auto- mobilvertrieb</b> .....	412
<b>II. Künftige Herausforderungen für den Vertrieb</b> .....	414
1. Senkung der Vertriebskosten .....	414
2. Rechtliche Schwierigkeiten bei der Einführung von Lean Dis- tribution .....	415
3. Neue Selektionskriterien .....	417
<b>III. Folgerungen</b> .....	418

**Teil E**

**Gesellschaftsvertragliche Strukturen und Konzernbildung  
bei Vertragsnetzwerken**

<b>1. Abschnitt: Produktionsnetzwerke</b> .....	422
<b>I. Just-in-time-Verträge als Gesellschaftsverträge?</b> .....	422
1. Einführung .....	422
2. Voraussetzungen für das Vorliegen einer GbR .....	423
a) Gemeinsame Zwecksetzung .....	423
b) Zeitliche Begrenztheit .....	423
c) Beiderseitige Förderungspflicht .....	424
3. Ergebnis .....	425
<b>II. Konzernbildung durch Produktionsnetzwerke?</b> .....	426
1. Einführung .....	426
2. Einfacher faktischer und qualifizierter faktischer Konzern ....	428
a) Einfacher faktischer Konzern .....	428
b) Qualifizierter faktischer Konzern .....	430
c) Abhängigkeit i. S. v. § 17 Abs. 1 AktG .....	431
aa) Beherrschender Einfluß .....	431
bb) Just-in-time-Zulieferverträge und wirtschaftliche Ab- hängigkeit .....	432
(1) Die Fallgruppe der wirtschaftlichen Abhängigkeit .....	432
(2) Besonderheiten bei just-in-time-Zuliefer- verträgen? .....	433
(3) Konzern durch EDV? .....	438
3. Vertragskonzern .....	439
a) Grundlagen des Vertragskonzerns .....	439
aa) Vertragskonzern und Beherrschungsvertrag .....	439
bb) Fehlerhafter Beherrschungsvertrag .....	442
b) Just-in-time-Zulieferverträge als Beherrschungsverträge ...	443
4. Ergebnis .....	446
<b>III. Zusammenfassung</b> .....	447
<b>2. Abschnitt: Vertriebsnetzwerke</b> .....	449
<b>I. „Schlanke“ Vertriebsverträge als Gesellschaftsverträge?</b> .....	449
<b>II. Konzernbildung durch Lean Distribution?</b> .....	450
1. Einfacher faktischer und qualifizierter faktischer Konzern ....	450
2. Vertragskonzern .....	451
<b>3. Abschnitt: Ausblick: Symbiotische Organisations- strukturen</b> .....	452

**Teil F**  
**Kartellrechtliche Kontrolle von Vertragsnetzwerken**

<b>1. Abschnitt: Das anwendbare rechtliche Instrumentarium ..</b>	<b>455</b>
<b>I. Der kartellrechtliche Rahmen für Vertragsnetzwerke .....</b>	<b>455</b>
<b>II. Das Verhältnis zwischen europäischem und nationalem Kartellrecht .....</b>	<b>456</b>
1. Vorrangtheorie .....	456
a) Entstehung und Inhalt .....	456
b) Zweischrankentheorie .....	457
2. Inhalt des Vorrangprinzips .....	459
a) Anwendungsvorrang .....	459
b) Anwendbarkeitsvorrang .....	460
aa) Schwächen des Anwendungsvorrangs .....	460
bb) Inhalt des Anwendbarkeitsvorrangs .....	463
3. Ergebnis .....	464
<b>2. Abschnitt: Die kartellrechtliche Prüfung von Produktionsnetzwerken .....</b>	<b>466</b>
<b>I. Strategische Allianzen .....</b>	<b>466</b>
<b>II. Kontrolle nach Art. 85 EGV .....</b>	<b>466</b>
1. Problemstellung .....	466
2. Normadressaten .....	467
3. Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen .....	468
4. Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels .....	470
5. Wettbewerbsbehindernde, -verfälschende oder -einschränkende Wirkung .....	471
a) Der geschützte Wettbewerb .....	471
b) Beeinträchtigung des Wettbewerbs .....	472
6. Verknüpfungsformen .....	473
7. Spürbarkeitskriterium .....	474
8. Wettbewerbsbeschränkungen durch einzelne Aspekte der Lean Production .....	474
a) Ausschließlichkeitsbindungen .....	475
aa) Exklusivitätsbindungen zu Lasten des Zulieferers .....	476
bb) Ausschließliche Bezugspflichten bei einem Zulieferer ..	478
b) Faktische Ausschlußwirkungen .....	480
c) Marktverkrustung .....	482
d) Innovations- und Technologiefähigkeit der Zulieferer .....	483
9. Zusammenfassung .....	485

<b>II. Kontrolle nach Art. 86 EGV</b> .....	486
1. Art. 86 EGV und die Einführung von Lean Production .....	486
2. Marktabgrenzung .....	487
a) Sachlich relevanter Markt .....	487
b) Räumlich relevanter Markt .....	489
3. Marktbeherrschende Stellung der Automobilproduzenten .....	492
a) Der Begriff der Marktbeherrschung .....	492
b) Überlegene Nachfragemacht? .....	493
c) Partenaire obligatoire .....	496
d) Kollektive Marktbeherrschung .....	496
aa) Marktbeherrschung bei Reaktionsverbundenheit? .....	496
bb) Vorliegen eines Oligopsons .....	497
e) Fazit .....	499
4. Mißbrauchstatbestände .....	499
a) Definition des Mißbrauchs .....	499
b) Fallgruppen .....	500
aa) Preisbildung .....	500
bb) Rabatte .....	502
cc) Kopplungsgeschäfte/Qualitätskontrolle .....	502
dd) Unangemessene Geschäftsbedingungen .....	503
ee) Lieferungsverweigerung .....	504
c) Mißbräuchliche Ausnutzung .....	505
5. Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels .....	508
6. Spürbarkeitskriterium .....	509
7. Ergebnis und Hinweis auf Vertragsgestaltung .....	510
<b>IV. Zusammenschlußkontrolle nach FKVO</b> .....	513
1. Anwendungsbereich der FKVO .....	513
2. Zusammenschlußstatbestände nach Art. 3 FKVO .....	514
a) Zusammenschluß durch Fusion, Art. 3 Abs. 1 lit. a FKVO ..	514
b) Zusammenschluß durch Kontrollerwerb, Art. 3 Abs. 1 lit. b FKVO .....	515
aa) Erwerb von Anteilen .....	515
bb) Kontrollerwerb durch Vertrag oder in sonstiger Weise ..	517
(1) Kontrolle durch Vertrag .....	517
(2) Kontrolle in sonstiger Weise .....	518
c) Gemeinschaftsunternehmen .....	519
d) Ergebnis .....	520
<b>V. Kontrolle nach nationalem Kartellrecht</b> .....	521
1. Bindungen bei der Vertragsgestaltung .....	521
2. Abschlußbindungen .....	522
3. Diskriminierungsverbot .....	522
a) Marktbeherrschende Unternehmen i. S. v. § 26 Abs. 2 Satz 1 GWB .....	523

aa) Relevanter Markt .....	523
bb) Marktbeherrschung .....	524
cc) Vermutungstatbestände .....	526
b) Marktstarke Unternehmen i. S. v. § 26 Abs. 2 Satz 2 GWB .	527
aa) Abhängigkeitstatbestände .....	527
bb) Das Fehlen zumutbarer Ausweichmöglichkeiten .....	528
cc) Der Vermutungstatbestand des § 26 Abs. 2 Satz 3 GWB .....	529
c) Der gleichartigen Unternehmen üblicherweise zugängliche Geschäftsverkehr .....	529
d) Unbillige Behinderung und Diskriminierung des Zulieferers .....	530
aa) Die Grundsätze .....	530
bb) Anwendung auf Lean Production .....	531
e) Das Verhältnis zwischen Art. 86 EGV und § 26 Abs. 2 GWB .....	531
aa) Unterschiede zwischen beiden Tatbeständen .....	531
bb) Vorrang des europäischen Modells .....	533
4. Zusammenschlußkontrolle nach GWB .....	533
a) Anwendungsbereich .....	533
b) Die einzelnen Zusammenschlußtatbestände .....	534
aa) Anteils- und Stimmrechtserwerb .....	534
bb) Unternehmensverträge im weiteren Sinne .....	535
cc) Sonstige Verbindungen mit beherrschendem Einfluß ...	535
dd) Sonstige Verbindungen mit wettbewerblich erheblichem Einfluß .....	536
c) Materielle Auswirkungen der FKVO auf das deutsche Recht? .....	537
<b>VI. Fazit .....</b>	<b>539</b>
<b>3. Abschnitt: Die kartellrechtliche Prüfung von Vertriebs-     netzwerken .....</b>	<b>541</b>
<b>I. Der selektive Vertrieb und seine wettbewerblichen Auswir-     kungen .....</b>	<b>541</b>
<b>II. Vertriebsnetzwerke und die Kontrolle nach     Art. 85 EGV .....</b>	<b>544</b>
1. Art. 85 EGV .....	544
2. Gruppenfreistellungsverordnungen .....	546
a) GVO 123/85 .....	546
b) GVO 1475/95 .....	547

3. Franchise-System .....	548
a) Franchising und die GVO 1475/95 .....	548
b) Einzelfreistellung .....	550
4. Lean Distribution und unternehmerische Selbständigkeit der Absatzmittler .....	553
5. Erhöhung der Marktzugangsschwelle .....	554
6. Ergebnis .....	554
<b>III. Die Kontrolle nach Art. 86 EGV .....</b>	<b>557</b>
1. Ermittlung des relevanten Markts .....	557
a) Sachlich relevanter Markt .....	557
b) Räumlich relevanter Markt .....	558
2. Marktbeherrschende Stellung .....	559
a) Partenaire obligatoire .....	559
b) Überlegene Marktmacht? .....	559
c) Kollektive Marktbeherrschung .....	561
d) Abhängigkeit der Absatzmittler? .....	561
3. Mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung .....	562
a) Preismißbrauch .....	562
b) Einschränkung des Absatzes .....	562
c) Unangemessene Geschäftsbedingungen .....	563
d) Unterschiedliche Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen .....	563
4. Mißbräuchliche Ausnutzung .....	564
a) Problemstellung .....	564
b) Rechtfertigung .....	565
<b>IV. Vertriebsnetzwerke und die Kontrolle nach der FKVO .....</b>	<b>567</b>
<b>V. Vertriebsnetzwerke und die Kontrolle nach nationalem Kartellrecht .....</b>	<b>567</b>
1. Die §§ 15 ff. GWB .....	567
2. Diskriminierungsverbot .....	570
a) Abhängigkeit .....	570
b) Einzelfragen des Diskriminierungsverbots .....	572
3. Zusammenschlußkontrolle .....	574
4. Deutsches und europäisches Kartellrecht .....	575
<b>VI. Fazit .....</b>	<b>576</b>

## Teil G

### Die Beendigung von Vertragsnetzwerken

<b>1. Abschnitt: Vertragsbeendigung in Produktionsnetzwerken</b>	578
<b>I. Einleitung</b>	578
<b>II. Möglichkeiten zur Vertragsbeendigung</b>	580
1. Ordentliche Kündigung	580
2. Außerordentliche Kündigung	582
3. Rücktritt	584
<b>III. Schutz bei fremdbestimmten Investitionen</b>	585
<b>IV. Kartellrechtliche Schranken der Beendigung</b>	588
<b>V. Wahrung von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen</b>	589
<b>2. Abschnitt: Vertragsbeendigung in Vertriebsnetzwerken</b>	590
<b>I. Problemstellung</b>	590
<b>II. Umstrukturierung von Absatzmittlungsverhältnissen und GVO 1475/95</b>	591
1. Gebietsschutz und einseitige Veränderung des Händlergebiets	591
2. Befristung	593
3. Kündigung	593
a) Ordentliche Kündigung	593
b) Kündigung wegen Umstrukturierung des Vertriebsnetzes	594
c) Außerordentliche Kündigung	596
<b>III. Zivilrechtliche Schranken bei der Umstrukturierung</b>	596
1. Befristung	596
2. Ordentliche Kündigung	597
a) Die Grundsätze	597
b) Grenzen der ordentlichen Kündigung	600
c) § 242 BGB	600
3. Außerordentliche Kündigung	603
4. § 26 Abs. 2 GWB	607
5. Rückgabe der Vertragsware	609
<b>IV. Ausgleichsanspruch des § 89 b HGB</b>	611
1. Bedeutung des § 89 b HGB	611
2. Die Rechtsprechung des BGH	612
a) Das Erfordernis der Eingliederung	612
b) Überlassung des Kundenstamms	613

c) Sogwirkung der Marke .....	616
d) Aufgegebene Kriterien .....	618
3. Übertragbarkeit auf Vertragshändler in der Automobil- branche .....	618
4. Berechnung des Ausgleichsanspruchs .....	620
a) Berechnungsmethode .....	620
b) Zu berücksichtigende Kunden .....	623
c) Abzinsung und Billigkeitserwägungen .....	624
5. Ausschluß des Ausgleichsanspruchs .....	625
<b>1. Abschnitt: Fazit .....</b>	<b>626</b>

**Teil H**  
**Schlußbetrachtung**

<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>636</b>
<b>Sachverzeichnis .....</b>	<b>691</b>