

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	19
Einleitung	21
Erster Teil: Grundlagen	27
§ 1 Begriff der Einkaufsgemeinschaft	27
A. Begriffsbestimmung	27
I. Exemplarische Sachverhalte	28
II. Gemeinsame Merkmale	30
1. Organisationsvertragliche Grundlage	30
2. Gemeinschaftliche Ausübung von Einkaufsfunktionen als gemeinsamer Zweck der jeweiligen Organisationsverträge	31
a) Ermittlung des Merkmals	31
b) Präzisierung des Merkmals	32
aa) Die Einkaufsfunktionen im betrieblichen Leistungsprozeß	32
bb) Gemeinschaftliche Durchführung durch Ausgliederung	34
3. Erfolgreichere Bewältigung der Güterbeschaffungsaufgabe als Ziel der Gesellschafter	37
a) Ermittlung des Merkmals	37
b) Präzisierung des Merkmals	37
aa) Die mit einer im Verkäufermarkt gegründeten Einkaufsgemeinschaft verbundenen Ziele der Gesellschafter	38
bb) Die mit einer im Käufermarkt gegründeten Einkaufsgemeinschaft verbundenen Ziele der Gesellschafter	40
	9

4. Rechtliche Selbständigkeit der beteiligten Unternehmen	43
III. Definition der Einkaufsgemeinschaft	43
B. Abgrenzung der Einkaufsgemeinschaft von ähnlichen Formen der Zusammenarbeit	43
I. Konsumgenossenschaften	43
II. Freiwillige Ketten	44
III. Verhaltenskoordination im Einkauf	45
IV. Fusionen	45
C. Zusammenfassung	45
 § 2 Typisierung der Erscheinungsformen	 46
A. Idealtypische Ausgestaltung der Einkaufsgemeinschaften in Verkäufermärkten	47
I. Mitgliederstruktur	47
II. Programm der Zusammenarbeit	48
III. Abwicklung der Zusammenarbeit	48
1. Wahl der rechtlichen Gestaltungsform	49
2. Organisation der geschäftlichen Aktivität	49
3. Organisation der Kostenverteilung	50
4. Organisation der Inanspruchnahme	51
IV. Zusammenfassende Typenbeschreibung	52
B. Idealtypische Ausgestaltung der Einkaufsgemeinschaften in Käufermärkten	53
I. Mitgliederstruktur	53
II. Programm der Zusammenarbeit	54
1. Gemeinschaftliche Informationsbeschaffung	54
2. Gemeinschaftliche Verhandlungsführung	55
3. Gemeinschaftliche Bestellung	55
4. Alternative Kooperationsprogramme	55
III. Abwicklung der Zusammenarbeit	56
1. Abwicklung der Zusammenarbeit in Marktinformationsgemeinschaften	56
a) Wahl der rechtlichen Gestaltungsform	56
b) Organisation der geschäftlichen Aktivität	57
c) Organisation der Kostenverteilung	57
d) Organisation der Inanspruchnahme	57

2. Abwicklung der Zusammenarbeit in Verhandlungsgemeinschaften	57
a) Neugegründete Verhandlungsgemeinschaften	58
aa) Wahl der rechtlichen Gestaltungsform	58
bb) Organisation der geschäftlichen Aktivität	59
cc) Organisation der Kostenverteilung	59
dd) Organisation der Inanspruchnahme	59
b) Hochentwickelte Verhandlungsgemeinschaften	61
aa) Erweiterung des Handlungsspielraums	61
bb) Auswirkungen auf das Erscheinungsbild	61
(1) Institutionalisierung der Warenvermittlung	61
(2) Delkredere- und Inkassovereinbarungen	62
(3) Zentralregulierungsabkommen	62
(4) Förderung der Mitgliedsunternehmen	63
cc) Auswirkungen auf die Organisation der Inanspruchnahme	63
3. Abwicklung der Zusammenarbeit in Bestellgemeinschaften	64
a) Neugegründete Bestellgemeinschaften	64
aa) Wahl der rechtlichen Gestaltungsform	65
bb) Organisation der geschäftlichen Aktivität	65
cc) Organisation der Kostenverteilung	66
dd) Organisation der Inanspruchnahme	66
b) Hochentwickelte Bestellgemeinschaften	66
aa) Erweiterung des Handlungsspielraums	66
bb) Auswirkungen auf das Erscheinungsbild	67
(1) Wahrnehmung von Großhandelsaufgaben	67
(2) Förderung der Mitgliedsunternehmen	68
cc) Auswirkungen auf die Organisation der Inanspruchnahme	68
IV. Zusammenfassende Typenbeschreibung	70
1. Marktinformationsgemeinschaften	70
2. Verhandlungsgemeinschaften	71
3. Bestellgemeinschaften	71

Zweiter Teil: Die wettbewerbspolitische Dimension der Thematik	73
§ 3 Wettbewerbstheoretische Ansätze und ihre wettbewerbspolitischen Konsequenzen	74
A. Das Konzept der freien Konkurrenz	74
B. Preistheoretische Ansätze	76
I. Das Modell der vollständigen Konkurrenz	76
II. Die preistheoretische Revolution	77
C. Workability – Konzepte	78
I. »Workable competition« als Norm der Wettbewerbspolitik	78
II. »Industrial Organisation Analysis«	79
III. Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität	80
D. Das Konzept der Wettbewerbsfreiheit	82
E. Das Konzept der gegengewichtigen Marktmacht	84
F. Gegenwärtiger Diskussionsstand	85
§ 4 Wettbewerbspolitische Bewertung von Einkaufsgemeinschaften	85
A. Darstellung der Ansichten	85
I. Argumentation der Befürworter von Einkaufsgemeinschaften	85
1. Einkaufsgemeinschaften als Gegengewicht im Parallel- und Austauschprozeß	86
2. Einkaufsgemeinschaften als Mittel zur Intensivierung des Wettbewerbs	86
II. Argumentation der Gegner: Die Bildung von Einkaufsgemeinschaften als Beschränkung der Wettbewerbsfreiheit	86
B. Stellungnahme	87
I. Zum wettbewerbspolitischen Postulat der Befürworter	87
1. Überwindung von Machtdefiziten durch Einkaufsgemeinschaften	87
2. Intensivierung des Wettbewerbs durch Einkaufsgemeinschaften	89
a) Der Rückschluß von der Marktform auf die Wettbewerbsintensität	89

b) Die Auswirkungen von Einkaufsgemeinschaften auf die gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfunktionen	90
aa) Einkaufsgemeinschaften in Verkäufermärkten	90
bb) Einkaufsgemeinschaften in Käufermärkten	91
(1) Marktinformationsgemeinschaften	92
(2) Verhandlungsgemeinschaften	92
(3) Bestellgemeinschaften	93
c) Zusammenfassung	95
3. Exkurs: Das wettbewerbspolitische Postulat als Mittel zur Harmonisierung der Wettbewerbspolitik mit mittelstandspolitischen Überlegungen	95
a) Gründe für die auf eine Erhaltung kleiner und mittlerer Unternehmen angelegte Mittelstandspolitik	96
aa) Konsumentenversorgung	96
bb) Arbeits- und Ausbildungsplätze	96
cc) Das freie Unternehmertum	97
b) Zwecktauglichkeit der Instrumentalisierung des Wettbewerbs	97
II. Zum wettbewerbspolitischen Postulat der Gegner von Einkaufsgemeinschaften	99
C. Fazit	99

§ 5 Die »Politik« des Gesetzes 100

A. Auswertung der Materialien zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen	100
I. Die Grundkonzeption	100
II. Die Gesetzesnovellen	102
B. Bewertung der Systematik des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen	104
C. Fazit	104

Dritter Teil: Die wettbewerbsrechtliche Dimension der Thematik	105
§ 6 Einkaufsgemeinschaften und Kartellverbot	105
A. Überprüfung der kartellrechtlichen Relevanz von Einkaufsgemeinschaften anhand der Tatbestandsmerkmale des Kartellverbots	106
I. Ausgewählte Auslegungsfragen zum Kartellverbotstatbestand	106
1. Der Streit um die Grundkonzeption des Kartellverbots	106
a) Darstellung der Ansichten	107
aa) Die traditionelle Konzeption	107
(1) Formelle Voraussetzungen	107
(2) Materielle Voraussetzungen	111
bb) Die Alternativkonzeption	114
b) Unterschiede der Konzeptionen bei der Lösung von zwei gerade auch im Bereich der vorliegenden Thematik relevanten Problemen	115
aa) Kumulation horizontaler und vertikaler Absprachen	116
(1) Das Problem	116
(2) Lösung des Problems nach der traditionellen Konzeption	116
(3) Lösung des Problems nach der Alternativkonzeption	117
(4) Unterschiede	117
bb) Verhältnis der Vertragsvereinbarung zur Wettbewerbsbeschränkung	118
(1) Das Problem	118
(2) Lösung des Problems nach der traditionellen Konzeption	118
(3) Lösung des Problems nach der Alternativkonzeption	119
(4) Unterschiede	119
c) Stellungnahme	119
d) Konsequenzen	121
2. Der Streit um das Verhältnis der Vertragsvereinbarung zur Wettbewerbsbeschränkung	121

a)	Das Problem	121
b)	Darstellung der Ansichten	121
aa)	Gegenstandstheorie	121
bb)	Folgetheorie	122
cc)	Zwecktheorie	123
dd)	Standpunkt der Rechtsprechung	123
c)	Stellungnahme	124
d)	Konsequenzen	126
3.	Der Streit um die Existenz von Nachfragewettbewerb	126
a)	Das Problem	126
b)	Die Problemlösung	127
aa)	Marktsituationsabhängige Erklärungsansätze	127
(1)	Nachfragewettbewerb in der Verkäufermarktsituation	127
(2)	Nachfragewettbewerb in der Käufermarktsituation	128
(a)	Das Streben nach günstigen Einkaufskonditionen	128
(b)	Die gegenseitige Begrenzung des Verhaltensspielraums	130
bb)	Marktsituationsunabhängiger Erklärungsansatz	131
c)	Konsequenzen	132
4.	Der Streit um den Schutz von »Drittwettbewerb«	133
a)	Das Problem	133
b)	Die Problemlösung	133
c)	Konsequenzen	135
5.	Zusammenfassung	135
II.	Konkrete Beurteilung der unterschiedlichen Einkaufsgemeinschaftstypen	136
1.	Einkaufsgemeinschaften in Käufermärkten	137
a)	Marktinformationsgemeinschaften	137
b)	Verhandlungsgemeinschaften	138
aa)	Neugegründete Verhandlungsgemeinschaften	138
(1)	Rechtsgeschäftliche Verpflichtung zur Inanspruchnahme	138
(2)	Absprachen mit gleicher Wirkung	139

(3) Die Inanspruchnahme als Geschäftsgrundlage des Organisationsvertrags	139
(4) Fazit	141
bb) Hochentwickelte Verhandlungsgemeinschaften	141
(1) Ursache der Fragestellung	141
(2) Die konkrete Beurteilung	142
(3) Fazit	142
c) Bestellgemeinschaften	142
aa) Neugegründete Bestellgemeinschaften	143
(1) Rechtsgeschäftliche Verpflichtung zur Inanspruchnahme und Absprachen mit gleicher Wirkung	143
(2) Die Inanspruchnahme als Geschäftsgrundlage des Organisationsvertrags	143
(3) Der Arbeitsgemeinschaftsgedanke	144
(4) Fazit	146
bb) Hochentwickelte Bestellgemeinschaften	146
(1) Ursache der Fragestellung	146
(2) Die konkrete Beurteilung	146
(a) Horizontal vereinbarte vertikale Bezugspflichten und Absprachen mit gleicher Wirkung	147
(b) Horizontal koordinierte vertikale Bezugspflichten	147
(c) Vertikale Bezugspflichten in Miet- oder Darlehensverträgen	148
(d) Die Inanspruchnahme als Geschäftsgrundlage des Organisationsvertrags	150
(3) Fazit	152
2. Einkaufsgemeinschaften in Verkäufermärkten	152
a) Rechtsgeschäftliche Verpflichtung zur Inanspruchnahme und Absprachen mit gleicher Wirkung	152
b) Die Inanspruchnahme als Geschäftsgrundlage des Organisationsvertrags	152
c) Fazit	153
3. Zusammenfassung und Zwischenergebnis	153
B. Das Mittelstandsprivileg	153

I. Argumentation der Befürworter einer Privilegierung der Mittelstandskooperation im Einkauf	154
II. Stellungnahme	155
III. Fazit	156
C. Das Genossenschaftsprivileg	156
D. Das Konzentrationsprivileg	157
I. Argumentation der Befürworter des Konzentrationsprivilegs für Einkaufsgemeinschaften	158
II. Stellungnahme	159
III. Fazit	161
E. Rechtsfolge	161
 § 7 Legalisierungsmöglichkeiten für Einkaufsgemeinschaften	 161
A. Die Legalisierung als Mittelstandskartell i.S. von § 5 b GWB	163
I. Maßstab für die Auslegung der Vorschrift	163
II. Konkretisierung und Subsumtion	164
1. Rationalisierung durch zwischenbetriebliche Zusammenarbeit als Gegenstand der Vertragsvereinbarung	164
2. Förderung der Leistungsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen	166
3. Keine wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs auf dem Markt	167
III. Fazit	169
B. Die Legalisierung als Rationalisierungskartell i.S. von § 5 Abs. 2 bzw. 3 GWB	170
C. Die Legalisierung als Sonderkartell i.S. von § 8 GWB	172
D. Zusammenfassung	173
 § 8 Bestandsschutz	 174
A. Bindung des Kartellamts an seine Verwaltungsgrundsätze	175
I. Immanente Grenzen des Prinzips der administrativen Selbstbindung	176
II. Änderung der Verwaltungsgrundsätze aus sachlichen Gründen	177
III. Konsequenzen	178
	17

B. Bindung des Kartellamts an seine unterrichtenden Mitteilungen	178
I. Rechtliche Einordnung	178
II. Wirkung in bezug auf die Verwaltungspraxis	180
III. Konsequenz	182
C. Fazit	182
 Zusammenfassung	 183
 Literaturverzeichnis	 185