

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
A. Einleitung	17
B. Die Vorgeschichte der Entscheidung Leegin	20
I. Section 1 Sherman Act	20
1. Allgemeine Bedeutung	21
2. Die richterrechtliche Ausformung von Section 1 Sherman Act: Rule of Reason und per se-Verbote	24
a) Der Auftrag an die Gerichte in Standard Oil	24
b) Einschränkung des Tatbestands von Section 1 durch die Rule of Reason	25
c) Per se-Verbote für besonders schädliche Beschränkungen	28
3. Voraussetzungen einer auf § 1 Sherman Act gestützten Klage	31
a) Zulässigkeit	31
b) Marktdefinition	32
c) Abgestimmtes Verhalten	32
d) Rechtswidrige Beschränkung des Handels	33
e) Schaden	34
4. Gesetzgebung auf nationaler Ebene nach Inkrafttreten des Sherman Act	34
II. Verbot vertikaler Mindestpreisbindungen	36
1. Dr. Miles	36
2. Entscheidungen im Folgenden	40
III. Colgate-Rechtsprechung zu einseitigen Preisfestsetzungen	43
1. Colgate	43
2. Entscheidungen zu einseitigen Preisfestsetzungen 1919-1969	46
3. Parke, Davies & Co.	48
4. Monsanto	50
5. Business Electronics	52
6. Zusammenfassende Bewertung	52
IV. Die Rechtsprechung zu vertikalen nichtpreislichen Beschränkungen	54
1. White Motor	55
2. Schwinn	56
3. Sylvania	58
4. Monsanto	60

V. Höchstpreisbindungen	61
1. Albrecht	62
2. Khan	63
VI. Einordnung der Entwicklungen vor Leegin	64
C. Die Entscheidung Leegin	69
I. Sachverhalt und Prozessgeschichte	69
II. Zusammenfassung der Entscheidung	71
D. Ökonomische Analyse von Mindestpreisbindungen	72
I. Argumente für die Zulassung von vertraglichen Mindestpreisbindungen	72
1. Verschärfung des Wettbewerbs	73
a) Was ist effizient?	73
b) Wie wichtig ist intrabrand-Wettbewerb?	76
c) Bringen Preisbindungen Händler dazu, ein Produkt überhaupt anzubieten?	87
d) Führen Preisbindungen zu härterem Wettbewerb und besseren Angeboten im Händlerservice?	89
e) Zwischenergebnis	94
2. Trittbrettfahrerproblem	95
a) Was sind Trittbrettfahrereffekte?	95
b) Wie verbreitet sind Schäden durch Trittbrettfahrereffekte?	97
c) Lösen vertikale Preisbindungen Trittbrettfahrerprobleme?	102
d) Ist das Prestige einer Marke oder eines Geschäfts anfällig gegenüber Trittbrettfahrern?	106
e) Helfen Preisbindungen bei der Markteinführung neuer Produkte?	109
f) Sind Preisbindungen ein Instrument zur Durchsetzung von Verträgen?	111
g) Zwischenergebnis	114
3. Erleichterte Durchsetzung anderer vertikaler Beschränkungen	114
4. Vergleich mit bereits zulässigem Verhalten	115
a) Steuerung der Händler über Serviceverträge	117
b) Nichtpreislche Beschränkungen	120
c) Einseitiges Handeln nach Colgate	123
d) Vertikale Integration	127
e) Zwischenergebnis	128
5. Zusammenfassung	129

II. Argumente gegen die Zulassung von vertraglichen Mindestpreisbindungen	130
1. Erleichterte Bildung und Durchsetzung von horizontalen Kartellen	130
a) Mögliche Kartellbildung bzw. -festigung auf Herstellerebene	130
b) Mögliche Kartellbildung oder -festigung auf Händlerebene	135
c) Empirische Untersuchungen	141
d) Zwischenergebnis	144
2. Missbrauch von Marktmacht	144
a) Missbrauch durch den Hersteller	144
b) Missbrauch durch einen Händler	148
c) Einvernehmlicher Missbrauch durch Hersteller und Händler	153
d) Zwischenergebnis	153
3. Falsche Beratung und Irreführung der Verbraucher	154
4. Nutzlose Serviceleistungen und steigende Preise	158
a) Steigen oder fallen die Preise durch Preisbindungen?	159
b) Bringen Preisbindungen besseren oder nutzlosen Service?	165
c) Empirische Erkenntnisse	171
d) Zwischenergebnis	172
5. Zusammenfassung	173
III. Im Rahmen der Rule of Reason relevante Kriterien	173
1. Verbreitung von Preisbindungen im Markt	173
2. Herkunft der Absprache	176
3. Marktanteil	177
4. Diskussion	179
IV. Abschließende Stellungnahme	180
E. Prüfungsmaßstab für Mindestpreisbindungen	182
I. Bindungswirkung der Präzedenzrechtsprechung und Verhältnis zwischen Supreme Court und Kongress	182
1. Ist der Sherman Act Common Law oder ein parlamentarisches Gesetz?	183
2. Hat der Kongress Dr. Miles gebilligt?	187
3. Gibt es neue Erkenntnisse zu den Wirkungen von Preisbindungen?	189
4. Droht das Recht widersprüchlich zu werden?	190
5. Hätte das Vertrauen des Geschäftslebens ein Festhalten an Dr. Miles geboten?	193
6. Zwischenergebnis	195

II. Praktikabilität und Kosten der Regel	195
1. Einfache Regeln oder Einzelfallgerechtigkeit?	196
2. Können Gerichte Preisbindungen ökonomisch analysieren?	203
3. Zwischenergebnis	206
III. Wurde Leegin richtig entschieden?	207
F. Wie soll mit der Rule of Reason nach Leegin umgegangen werden?	212
I. Traditionelle Rule of Reason-Analyse	213
II. Strukturierte Rule of Reason-Analyse	216
1. Christine Varney	216
a) Darstellung	216
b) Bewertung	217
2. Lambert	220
a) Darstellung	220
b) Bewertung	223
3. Areeda/Hovenkamp	227
a) Darstellung	228
b) Bewertung	229
4. Babies „R“ Us, District Court for the Eastern District of Pennsylvania	231
a) Darstellung	232
b) Bewertung	232
III. Orientierung an der Herkunft der Preisbindung	234
1. Darstellung	234
2. Bewertung	235
IV. Orientierung an der Marktmacht	237
1. Darstellung	237
2. Bewertung	239
V. Entscheidungstheoretischer Ansatz	241
1. Darstellung	241
2. Bewertung	242
VI. Prima-facie Rechtswidrigkeit	243
1. Federal Trade Commission	244
2. Generalanwälte der Bundesstaaten	246
3. American Antitrust Institute	247
4. Vermutung der Rechtswidrigkeit ohne Referenz auf PolyGram	248
5. Diskussion	249
VII. Vorzugswürdiger Prüfungsmaßstab unter der Rule of Reason	253
1. Vorschlag einer widerleglichen Vermutung der Rechtswidrigkeit	253
2. Begründung	255

G. Folgen der Entscheidung	258
I. Kongress	258
II. Bundesstaaten	258
III. Empirische Entwicklung	259
H. Zusammenfassung	260
Literaturverzeichnis	263