

Inhaltsverzeichnis

Geleitworte	5
Vorwort	11
Abkürzungsverzeichnis	19
I. Einleitung	21
A. Problemstellung	22
B. Zielsetzung des Buches	23
C. Aufbau des Buches	23
II. Grundlagen	25
A. Wirtschaftliche Grundlagen	25
B. Rechtliche Grundlagen	29
1. Allgemeines	29
2. Bagatellkartelle	30
3. Kleine Unternehmen	31
4. Mittlere Unternehmen	32
5. Marktbeherrschende Unternehmen	32
6. Selektive Vertriebssysteme	33
7. Rechtfertigung allenfalls kartellrechtlich problematischen Verhaltens	33
8. Konsequenzen beim Verstoß gegen das Kartellverbot	34
III. Online-Vertrieb und/oder stationärer Vertrieb? Entscheidungsgrundlagen für ...	35
A. ... Hersteller / Großhändler / Franchisegeber	35
1. Wirtschaftliche Überlegungen	35
a. Direkte oder indirekte Marktbearbeitung	35
b. Stationäre oder online Marktbearbeitung	37
2. Rechtliche Überlegungen	47
a. Direkte oder indirekte Marktbearbeitung	47
b. Stationäre oder online Marktbearbeitung	48
B. ... Einzelhändler / Franchisenehmer	49
1. Wirtschaftliche Überlegungen	49
2. Rechtliche Überlegungen	58
IV. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	59
A. Wirtschaftliche Überlegungen	59
B. Rechtliche Überlegungen	61

V. Beispiele vertikaler Vereinbarungen im Handel	63
A. Allgemeines Verbot des Internetvertriebs	63
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel	63
2. Rechtslage	63
3. Zulässig oder unzulässig?	65
a. Bagatellkartelle	65
b. Kleine Unternehmen	66
c. Mittlere Unternehmen	66
d. Marktbeherrschende Unternehmen	67
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	67
4. Zusammenfassung	68
5. Praxistipp	68
B. Vereinbarung der Verkaufspreise	68
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel	68
2. Rechtslage	69
3. Zulässig oder unzulässig?	69
a. Bagatellkartelle	69
b. Kleine Unternehmen	70
c. Mittlere Unternehmen	70
d. Marktbeherrschende Unternehmen	71
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	71
4. Zusammenfassung	72
5. Praxistipp	72
C. Bestpreisklausel	73
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel	73
2. Rechtslage	73
3. Zulässig oder unzulässig?	77
a. Bagatellkartelle	77
b. Kleine Unternehmen	77
c. Mittlere Unternehmen	78
d. Marktbeherrschende Unternehmen	78
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	79
4. Zusammenfassung	79
5. Praxistipp	79
D. Doppelpreissysteme	80
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel	80
2. Rechtslage	80
3. Zulässig oder unzulässig?	84
a. Bagatellkartelle	84
b. Kleine Unternehmen	84
c. Mittlere Unternehmen	85
d. Marktbeherrschende Unternehmen	85
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	86
4. Zusammenfassung	86
5. Praxistipp	87

E. Feste Gebühren für die Unterstützung von Offline- oder Online-Verkaufsanstrengungen.....	87
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	87
2. Rechtslage	87
3. Zulässig oder unzulässig?	88
a. Bagatellkartelle	88
b. Kleine Unternehmen.....	88
c. Mittlere Unternehmen	89
d. Marktbeherrschende Unternehmen	90
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	90
4. Zusammenfassung	91
5. Praxistipp	91
F. Zeitlich begrenztes Verbot des Internethandels	91
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	91
2. Rechtslage	91
3. Zulässig oder unzulässig?	93
a. Bagatellkartelle	93
b. Kleine Unternehmen.....	94
c. Mittlere Unternehmen	94
d. Marktbeherrschende Unternehmen	95
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	95
4. Zusammenfassung	96
5. Praxistipp	96
G. Verbot des ausschließlichen Internetverkaufs.....	97
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	97
2. Rechtslage	97
3. Zulässig oder unzulässig?	100
a. Bagatellkartelle	100
b. Kleine Unternehmen.....	101
c. Mittlere Unternehmen	101
d. Marktbeherrschende Unternehmen	102
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	102
4. Zusammenfassung	103
5. Praxistipp	103
H. Verbot des Verkaufs über Online-Auktionsplattformen bzw offene Marktplätze.....	104
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	104
2. Rechtslage	104
3. Zulässig oder unzulässig?	117
a. Bagatellkartelle	117
b. Kleine Unternehmen.....	117
c. Mittlere Unternehmen	118
d. Marktbeherrschende Unternehmen	118
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	119
4. Zusammenfassung	120
5. Praxistipp	120

I. „Logo-Klausel“.....	121
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	121
2. Rechtslage	121
3. Zulässig oder unzulässig?	123
a. Bagatellkartelle	123
b. Kleine Unternehmen	124
c. Mittlere Unternehmen	124
d. Marktbeherrschende Unternehmen	125
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	125
4. Zusammenfassung	126
5. Praxistipp	126
J. Qualitätsanforderungen an die Verwendung des Internets	126
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	126
2. Rechtslage	127
3. Zulässig oder unzulässig?	127
a. Bagatellkartelle	127
b. Kleine Unternehmen	128
c. Mittlere Unternehmen	128
d. Marktbeherrschende Unternehmen	129
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	130
4. Zusammenfassung	130
5. Praxistipp	131
K. Festlegung des Umfangs der Online-Verkäufe	131
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	131
2. Rechtslage	131
3. Zulässig oder unzulässig?	132
a. Bagatellkartelle	132
b. Kleine Unternehmen	132
c. Mittlere Unternehmen	133
d. Marktbeherrschende Unternehmen	133
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	134
4. Zusammenfassung	134
5. Praxistipp	134
L. Festlegung des Umfangs der Offline-Verkäufe	135
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	135
2. Rechtslage	135
3. Zulässig oder unzulässig?	135
a. Bagatellkartelle	135
b. Kleine Unternehmen	136
c. Mittlere Unternehmen	136
d. Marktbeherrschende Unternehmen	137
e. Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	138
4. Zusammenfassung	138
5. Praxistipp	138
M. Beschränkung von Werbemaßnahmen.....	139
1. Wirtschaftlicher Hintergrund der Klausel.....	139
2. Rechtslage	139

3.	Zulässig oder unzulässig?	140
a.	Bagatellkartelle	140
b.	Kleine Unternehmen	141
c.	Mittlere Unternehmen	141
d.	Marktbeherrschende Unternehmen	142
e.	Exkurs: Selektive Vertriebssysteme	142
4.	Zusammenfassung	143
5.	Praxistipp	143
N.	Weitere Klauseln im selektiven Vertrieb	144
1.	Wirtschaftlicher Hintergrund der Klauseln	144
2.	Rechtslage	144
3.	Zulässig oder unzulässig?	145
4.	Praxistipp	145
O.	Zusammenfassende Darstellung der rechtlichen Bewertung vertikaler Vereinbarungen im Online-Handel	146
VI.	Zusammenfassung und Ausblick	149
	<i>Literaturverzeichnis</i>	151
	<i>Stichwortverzeichnis</i>	155
	<i>Autorenverzeichnis</i>	157