

Besprechung / Compte rendu

Les accords de distribution au regard du droit de la concurrence (Droit Suisse et droit communautaire dans une perspective économique)

JULIA XOUDIS

chulthess Juristische Medien AG et al., Zürich et al. 2002, 442 Seiten, CHF 96.–,
ISBN 3-7255-4403-4 / ISBN 2-8027-1612-3

In der hier zu besprechenden Genfer Dissertation hat sich Dr. JULIA XOUDIS zum Ziel gesetzt, die Kriterien zu erforschen und zu analysieren, die bei der Beurteilung von Vertriebsverträgen nach Schweizer Wettbewerbsrecht zur Anwendung gelangen. Bei dieser Analyse bedient sie sich, wie der Untertitel des Werkes aufzeigt, eines ökonomischen und eines rechtsvergleichenden Ansatzes. Diese zwei Ansätze bestimmen auch den Aufbau der Studie:

In einem ersten Kapitel erarbeitet die Autorin nach rechtlichen und ökonomischen Gesichtspunkten sorgfältig die für die Studie relevanten Definitionen, erklärt die Ziele, denen Vertriebsverträge in der Praxis dienen und analysiert typologisierend die verschiedenen Erscheinungsformen solcher Verträge. Mit dieser Vorarbeit werden Missverständnisse im Begrifflichen wirksam verhindert.

Im folgenden Kapitel steckt die Autorin den Beurteilungsrahmen der Studie ab und erklärt dabei insbesondere die Ziele der Wettbewerbspolitik im Allgemeinen und im Speziellen sowohl in der EU als auch in der Schweiz. In diesem Kapitel liefert die Autorin einen etwas sehr weit ausholenden Rundblick des Wettbewerbsrechts, den man eher in einem Lehrbuch als in einer Dissertation sucht.

Im dritten Kapitel wird die bereits erwähnte, umfassende ökonomische Analyse für die Beurteilung von Vertriebsverträgen dargestellt. Hier liegt der besondere Wert und die Originalität der vorliegenden Arbeit. J. XOUDIS liefert nämlich mittels einer kritischen Synthese der Fachliteratur eine sehr detaillierte ökonomische Grundlage, auf welche in den nachfolgenden Kapiteln regelmässig wieder zurückgegriffen wird. Anders als in einigen anderen Arbeiten, bleibt es nicht bei der isolierten ökonomischen Analyse. Vielmehr wird der interdisziplinäre Ansatz konsequent immer wieder angewendet, um eine kohärente Interpretation der juristischen Regeln in der ökonomischen Perspektive zu erreichen. Besonderen Wert legt die Autorin bei dieser Interpretation auf die detaillierte Beschreibung aller wettbewerbsfördernden und wettbewerbsbehindernden Argumente.

Im folgenden Kapitel beschreibt die Autorin die auf Vertriebsverträge anwendbaren Regeln des EU-Wettbewerbsrechts. Sie zeigt dabei sehr klar sowohl den generell anwendbaren rechtlichen Rahmen als auch die besonderen, für Vertriebsverträge relevanten Regeln auf, insbesondere jene der auf Vertikalvereinbarungen anwendbaren neuen Gruppenfreistellungsverordnung (Verordnung [EG] Nr. 2790/1999 der Kommission vom 22. Dezember 1999) und der diese Verordnung erklärenden Leitlinien der EU-Kommission. Dabei wird die Ambivalenz dargestellt, mit welcher das EU-Wettbewerbsrecht Vertriebsverträgen begegnet: Einerseits werden sie als hilfreiche Instrumente der Marktintegration anerkannt; andererseits werden deren wettbewerbsbehindernden Klauseln als Hindernisse des Einheitsmarktes identifiziert. Eingegangen wird auch auf die bei der Anwendung dieser Normen entstandene Entscheidungspraxis der EU-Kommission und der Gerichte. Auch dieses Kapitel erinnert in der nicht immer nötigen Ausführlichkeit eher an ein allgemeines Lehrbuch des Wettbewerbsrechts.

Im letzten Kapitel werden die auf Vertriebsverträge anwendbaren Regeln des Schweizer Wettbewerbsrechts analysiert, insbesondere die Artikel 5 und 7 des Schweizer Kartellgesetzes. Dabei wird zunächst

ein sorgfältiger Rechtsvergleich mit dem EU-Wettbewerbsrecht vorgelegt, der detailliert sowohl die Ähnlichkeiten als auch die – in den zum Teil unterschiedlichen Zielsetzungen der beiden Rechtssys-

teme begründeten – Unterschiede herausarbeitet. Besondere Aktualität gewinnt die Analyse sodann durch die kritische Beurteilung der erst vor kurzem von der Schweizer Wettbewerbskommission vorgelegten «Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden» vom 18. Februar 2002. Unter Berufung auf die im dritten Kapitel aufgezeigten ökonomischen Argumente, insbesondere der ökonomischen Effizienz, votiert die Autorin dabei für eine liberale Beurteilung der Bestimmungen von Vertriebsverträgen und kritisiert die etwas restriktive Betrachtungsweise der Schweizer Wettbewerbskommission, die sie in der erwähnten Bekanntmachung ausmacht.

Abgerundet wird das Werk durch mehrere, sehr hilfreiche Übersichtstafeln, welche die Analysenergebnisse zusammenfassend darstellen, sowie durch verschiedene Diagramme, welche die herangezogenen ökonomischen Theorien veranschaulichen. Hilfreich ist auch die Auflistung sämtlicher zitierten Entscheide des Europäischen Gerichtshofes (EUGH), des Gerichts Erster Instanz sowie der EU-Kommission.

Schliesslich liefert die Autorin zusammenfassende Schlussfolgerungen. Diese «Conclusions» werden auch in englischer Übersetzung vorgelegt.

Vor allem wegen des interdisziplinären Ansatzes sowie des kritischen Bezuges auf alle relevanten neuesten Normen des EU- sowie des Schweizer Wettbewerbsrechtes wird die vorliegende Dissertation von J. XOUDIS bei Wettbewerbsrechtsinteressierten sowohl in der Schweiz als auch im Ausland wohl auf reges Interesse stossen. Praktikern verlangt die Studie jedoch einiges an Geduld ab. Wer diese Geduld aufbringt, wird sicher belohnt. Die erwähnte Bekanntmachung lässt sodann erwarten, dass auch die Schweizer Wettbewerbskommission vertikale Vereinbarungen intensiver als bisher unter die Lupe nehmen wird. Mit der nunmehr bereinigten Kartellrechtsreform werden solche Interventionen der Wettbewerbskommission demnächst auch mit empfindlicheren Sanktionen unterstützt werden. Dies wird Praktiker vermehrt dazu veranlassen, nach umfassenden Studien zu suchen. Die Dissertation von Frau Dr. JULIA XOUDIS füllt hier eine Lücke.

RA Dr. Martin Ammann, Zürich