

WIRT **economía** SCHAF Deutsch-Spanische Hispano-Alemana

*Infraestructuras:
inversión de futuro
en tiempos difíciles*

CÁMARA INFORMA

La Cámara Alemana presenta su nuevo servicio de mediación

NEGOCIOS EN ESPAÑA

Spaniens Automobilindustrie erhält Hilfspaket von 4,8 Milliarden Euro

Effizienzvorteile können Behinderungsmissbräuche rechtfertigen

DAS SPANISCHE KARTELLRECHT ENTSPRICHT INHALTLICH DEMJENIGEN DER EU UND EINGRIFFE DER JEWEILIGEN BEHÖRDEN SIND STETS ABGESTIMMT. DESHALB IST AUCH IN SPANIEN DIE MITTEILUNG VOM 3. DEZEMBER 2008 WICHTIG, IN DER DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION EINEN „WIRTSCHAFTLICHEREN ANSATZ“ GEGENÜBER PRAKTIKEN MARKTBEHERRSCHENDER UNTERNEHMEN VORSTELLT.

(<http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/>)

Marktbeherrschend („dominant“) ist ein Unternehmen, das ohne viel Rücksicht auf die Konkurrenz handelt, das heißt insbesondere eine erhebliche Preiserhöhung dauerhaft ohne nennenswerte Umsatzeinbußen durchsetzen kann. Marktanteile über 40 Prozent lassen Marktmacht vermuten, aber diese ist in jedem Fall zu prüfen. Sie kann durchaus für nur ein Produkt oder auf einem regionalen Markt bestehen.

Allerdings ist nicht Marktmacht verboten, sondern deren Missbrauch. Man unterscheidet Ausbeutungsmissbräuche (typischerweise überhöhte Preise) und Behinderungsmissbräuche, deren die Europäische Kommission vier näher erörtert:

Ausschließlichkeitsanreize veranlassen Zulieferer oder Abnehmer, einen möglichst geringen Teil ihres Ausstoßes oder Bedarfs an Wettbewerber zu verkaufen beziehungsweise bei diesen zu decken. Verbreitet sind Treuerabatte, die bei Überschreiten bestimmter Umsatzschwellen entweder rückwirkend sämtliche Positionen des Jahres erfassen (Jahresrabatt) oder nur über die Schwelle hinausgehende (Staffelrabatt). Marktbeherrschende Unternehmen dürfen Treuerabatte grundsätzlich nur gewähren, wenn sie Ersparnisse weitergeben, nicht mit individuellen Schwellen die Nachfrage einzelner Kunden abschöpfen und variable Kosten decken.

Die Bündelung von Produkten zu einem Paket, entweder ohne Alternative oder zu geringerem Preis als die Summe der Einzelpreise, ist marktbeherrschenden Unternehmen grundsätzlich verwehrt, wenn Wettbewerber

keine Pakete anbieten, also mit einzelnen Produkten nicht konkurrieren können. Ähnlich wirken Rabatte quer durch die Produktpalette, die wie Treuerabatte zu beurteilen sind.

Kampfpreise sind marktbeherrschenden Unternehmen grundsätzlich verwehrt, wenn sie die variablen Kosten nicht decken. Decken sie die Fixkosten nicht, sind nur Niedrigpreise unzulässig, die der Verdrängung von Wettbewerbern dienen.

Mittels Lieferstopps und Preisscheren schalten Anbieter eines Vorproduktes ihre Abnehmer als Wettbewerber auf dem Markt für das Endprodukt aus. Preisscheren drücken die Marge zwischen Vor- und Endproduktspreis unter die Wirtschaftlichkeitsgrenze der Wettbewerber, die das Vorprodukt benötigen.



Neu – und „wirtschaftlicher“ – an der Mitteilung sind die Ausführungen zur etwaigen Zulässigkeit dieser vier Geschäftspraktiken trotz einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs. Das marktbeherrschende Unternehmen kann solche Praktiken nämlich rechtfertigen, indem es deren objektive Notwendigkeit oder erhebliche Effizienzvorteile nachweist. Allerdings ist es nicht leicht, diesen Nachweis zu führen.

So kann es zwar aus gesundheitlichen oder Sicherheitsgründen objektiv notwendig sein, den Vertrieb bestimmter Produkte einzuschränken. Allerdings ist es schwerlich Aufgabe des marktbeherrschenden Unternehmens, den zuständigen Behörden diese Entscheidung abzunehmen und sie zu Lasten des Wettbewerbs durchzusetzen.

Effizienzvorteile hingegen rechtfertigen anstößige Praktiken nur, wenn sie diese zwingend erfordern, negative Auswirkungen überwiegen und nicht den Wettbewerb ausschalten.

Die Mitteilung liest sich als Empfehlung an Unternehmen mit Marktmacht, ihre Geschäftspraktiken, insbesondere ihre Preispolitik, zu überprüfen, um hohe Bußgelder zu vermeiden: So hat Telefónica 2007 mit 151 Millionen Euro für eine Preisschere büßen müssen. ⚖️

*Dr. Stefan Rating,
J&A Garrigues, Barcelona*

Confianza. Compromiso. Éxito.



Cámara de Comercio Alemana
para España
Deutsche Handelskammer
für Spanien

www.ahk.es

Erstattung spanischer MwSt Devolución del IVA alemán

Wir sind der kompetente Partner für Ihre
Erstattungsanträge spanischer Mehrwertsteuer.
Nos hacemos cargo de forma profesional de sus
solicitudes de devolución del IVA alemán.

Dina Fernández | Hanni Beck
Cámara de Comercio Alemana para España | Deutsche Handelskammer für Spanien
Avda. Pío XII, 26-29 | E-28016 Madrid
Tel. (+34) 91 353 09 12/-13 | Fax (+34) 91 359 12 13
E-mail: jur@ahk.es | internet: www.ahk.es

CONTACTE CON NOSOTROS TAMBIEN PARA SUS SOLICITUDES EN OTROS PAISES - NUESTRA RED DE CAMARAS ESTA A SU SERVICIO