
Inhaltsübersicht

Inhaltsverzeichnis	XI
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
Literaturverzeichnis	XXVII
<i>Einleitung</i>	1
Teil I Kooperationsbindungen und Realtypen von Vertriebsverträgen	5
I. Grundlagen	7
II. Kooperationsbindungen	11
III. Selektiver Vertrieb	23
IV. Vertriebsvertragliche Realtypen	31
Teil II Wettbewerbstheoretische Grundlagen	45
I. Chicago School	49
II. Neue Harvard School	76
III. Koordinationsmängelkonzept	83
IV. Contestable markets theory	88
V. Transaction cost economics	92
VI. Agency theory	103
Teil III Vertikale Abreden im amerikanischen Recht	115
I. Rechtsgrundlagen und Rechtsgrundsätze	117
II. Rechtsprechung des Supreme Court	123
Teil IV Vertikale Abreden im Recht der EU	147
I. Allgemeine Rechtsgrundlagen	149
II. Vertikal-GVO	158
III. Kfz-GVO	171
	VII

IV.	Prüfungsraster	181
V.	Exkurs: DIAC	183
Teil V Schweizer Recht		185
Kapitel 1 Wirksamer Wettbewerb		187
I.	Ausgangslage	187
II.	Verfassungsrechtliche Grundlagen	188
III.	Konkretisierung des Leitbilds	194
IV.	Fazit	205
Kapitel 2 Geltungsbereich		206
I.	Räumlicher Geltungs- und Anwendungsbereich	206
II.	Persönlicher Geltungsbereich	210
III.	Sachlicher Geltungsbereich	215
IV.	Zeitlicher Geltungsbereich	227
Kapitel 3 Relevanter Markt		228
I.	Ausgangslage	228
II.	Marktabgrenzung	230
Kapitel 4 Marktausrichtung der Abreden		244
I.	Grundlagen	244
II.	Abgrenzung	247
III.	Abgrenzungsergebnis	259
Kapitel 5 Beurteilung nach Art. 5 KG		261
I.	Grundlagen	261
II.	Unerhebliche Wettbewerbsbeeinträchtigungen	265
III.	Erhebliche Wettbewerbsbeeinträchtigungen	266
IV.	Beseitigungen wirksamen Wettbewerbs	292
V.	Beurteilungsraster 301	

Kapitel 6	Verordnungen und allgemeine Bekanntmachungen	304
I.	Grundlagen	304
II.	Vertikal-Bekanntmachung	310
III.	Übrige Bekanntmachungen	333
Kapitel 7	Zivilrechtliche Folgen unzulässiger Abreden	340
I.	Fragestellung	340
II.	Nichtigkeit	341
III.	Teilnichtigkeit	347
IV.	Folgegeschäfte	350