

Deutsche Vereinigung  
für gewerblichen Rechtsschutz  
und Urheberrecht e.V.

Deutsche Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht  
Theodor-Heuss-Ring 19-21 • 50668 Köln

Sitz Berlin  
Hauptgeschäftsstelle Köln

Europäische Kommission  
Generaldirektion Wettbewerb  
Herrn Generaldirektor Dr. Alexander Schaub  
Avenue de Cortenberg 150

50668 Köln, den **20.06.2000**  
Theodor-Heuss-Ring 19-21  
Telefon (0221) 77 16-151  
Telefax (0221) 77 16-205  
e-mail: office@grur.de

B-1049 Brüssel

Ihr Zeichen:  
Unser Zeichen: **Loew/ks**  
(Bei der Antwort bitte angeben)

**Stellungnahme der Deutschen Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und  
Urheberrecht zu den Entwürfen**

- **einer Verordnung zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag auf  
Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen;**
- **einer Verordnung zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag auf  
Gruppen von Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung;**
- **von Leitlinien zur Anwendbarkeit von Artikel 81 EG-Vertrag auf Vereinbarun-  
gen über die horizontale Zusammenarbeit.**

Sehr geehrter Herr Generaldirektor,

die Deutsche Vereinigung für gewerblichen Rechtsschutz und Urheberrecht e.V. ist eine als gemeinnützig anerkannte wissenschaftliche Vereinigung aller auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes und Urheberrechts einschließlich des Wettbewerbsrechts tätigen Praktiker und Wissenschaftler. Sie bezweckt nach ihrer Satzung die wissenschaftliche Fortbildung des gewerblichen Rechtsschutzes und die Unterstützung der gesetzgebenden Organe sowie der zuständigen Ministerien und Institutionen in Fragen des geistigen Eigentums.

Die Deutsche Vereinigung hatte bereits am 25.05.2000 eine vorläufige Stellungnahme zu den Entwürfen abgegeben, die angesichts der Kürze der von der Kommission gesetzten Frist von einem Monat noch nicht auf einer Sitzung des zuständigen Fachausschusses für Kartellrecht basieren konnte. Diese Sitzung hat inzwischen stattgefunden; hiermit wird die abschließende Stellungnahme der Deutschen Vereinigung vorgelegt.

**A. Zum Entwurf von Leitlinien zur Anwendbarkeit von Artikel 81 EG-Vertrag auf Vereinbarungen über die horizontale Zusammenarbeit**

1. Die Deutsche Vereinigung begrüßt die mit dem Weißbuch eingeschlagene Linie der Kommission, vom Prinzip des Verbots mit Erlaubnisvorbehalt abzugehen und an die Stelle einer Beurteilung horizontaler Beschränkungen auf der Grundlage von Freistellungen mit entsprechenden Weißen und Schwarzen Listen einzelner Vertragsbestimmungen eine Beurteilung treten zu lassen, die auf einer ökonomischen Analyse des Einzelfalls basiert und den jeweiligen Marktverhältnissen Rechnung trägt. Mit den Leitlinien zur horizontalen Zusammenarbeit ist die Kommission auf dem Weg fortgeschritten, den sie bei vertikalen Vereinbarungen eingeschlagen hat. Die Deutsche Vereinigung hält den Erlaß solcher Leitlinien grundsätzlich für geeignet, den Unternehmen eine bessere Beurteilung ihres Marktverhaltens zu ermöglichen.
2. Der Umstand, daß die Unternehmen in Zukunft ihre horizontalen Vereinbarungen selbst beurteilen, erfordert es aber, daß die Leitlinien gerade auch für kleine und mittlere Unternehmen verständlich und praxisnah ausgestaltet sind und daß sie dem Gebot der Rechtssicherheit Rechnung tragen. Wie schon in unserer vorläufigen Stellungnahme hervorgehoben wurde, besteht insoweit noch deutlicher Verbesserungsbedarf. Die vorliegende Fassung des Leitlinienentwurfs erscheint insgesamt zu theoretisch und abstrakt, um den Rechtssicherheit suchenden Unternehmen eine praktische Hilfe für die Beurteilung ihres jeweiligen Falles zu bieten. So sollten die zwangsläufig vielen in dem Entwurf enthaltenen unbestimmten Rechtsbegriffe eingehender, praxisnah und widerspruchsfrei erläutert werden. Auf einige Beispiele wurde bereits in der vorläufigen Stellungnahme hingewiesen; auch die Verwendung von Begriffen wie Marktmacht, potentieller Wettbewerb, Innovationswettbewerb oder der "Notwendigkeit" von Nebenabreden – um nur einige weitere Fälle zu nennen – erfolgt aber nicht in einer Weise, die den Unternehmen eine auch nur einigermaßen sichere Beurteilung ermöglichen würde.

Hilfreich sind an sich die in den Leitlinien Entwurf enthaltenen Beispiele. Auch sie erscheinen aber zum Teil zu abstrakten, um den Unternehmen, insbesondere kleineren und mittleren Unternehmen, eine auch nur angenähert sichere Umsetzung in ihrer Praxis zu ermöglichen. Zu begrüßen wären konkretere Erläuterungen sowie weitere Beispiele zu Ausführungen, die im Leitlinienentwurf nicht durch Beispiele veranschaulicht sind.

Sollten die Leitlinien in der Fassung des vorliegenden Entwurfs erlassen werden, so müßte mit einer Vielzahl von Anmeldungen oder informellen Anfragen bei der Kommission gerechnet werden, gegebenenfalls auch damit, daß die Leitlinien mangels Handhabbarkeit ignoriert werden.

3. Die Vielzahl der Marktanteilsschwellen in geringem Abstand voneinander im System der Anwendung von Art. 81 Abs. 3 wird von der Deutschen Vereinigung als bedenklich angesehen. Wenn 5 % bzw. 10 % in der Bagatellbekanntmachung, 20 % für Spezialisierungsvereinbarungen, 25 % für F&E-Vereinbarungen, 30 % für Vertikalverträge und 40 % für den Entzug der Freistellung nach der Technologietransfer-GVO genannt werden, so suggeriert dies eine Genauigkeit in der Rechtsanwendung, die tatsächlich nicht existiert. Dies folgt nicht nur aus den bekannten Schwierigkeiten bei der Abgrenzung des relevanten Marktes. Vielmehr sind die betroffenen Unternehmen nur in den ganz seltenen Fällen einer gänzlichen Markttransparenz in der Lage, das Marktvolumen und den eigenen Marktanteil präzise zu ermitteln. In der großen Mehrzahl aller Fälle sind sie auf mehr oder weniger vage Schätzungen angewiesen. Zum anderen führen verhältnismäßig hohe Marktanteile – zum Beispiel von kleinen und mittleren Unternehmen auf Nischenmärkten, bei erheblicher Countervailing Power der Marktgegenseite, im Rahmen der Markteröffnung für neue Produkte oder strukturbedingter erheblicher Marktanteilsfluktuationen – keineswegs immer zu einer antikompetitiven Marktstruktur. Die Amtspraxis der Kommission und die Rechtsprechung der Europäischen Gerichte im Rahmen der Verbots- und Freistellungspraxis sowie die Erfahrungen in der Anwendung des US-Antitrustrechts belegen, daß die Beurteilung von (theoretischen) Wettbewerbsbeschränkungen auf der Grundlage von Marktanteilsschwellen unter Inkaufnahme einer gewissen Rechtsunsicherheit durchaus handhabbar ist. Im Interesse einer sachgerechten Anwendung des Kartellrechts, aber auch daran, diese gewisse zwangsläufige Rechtsunsicherheit in Grenzen zu halten, dürfen die vorzuziehenden Marktanteilsschwellen aber nicht zu nahe beieinanderliegen und gleichsam unumstößlich sein. Ein Schema einer Vielzahl unterschiedlicher nahe beieinanderliegender Marktanteilsschwellen muß die beteiligten Unternehmen, die über keine exakten Marktdaten verfügen, veranlassen, alle entsprechenden Vereinbarungen bei der Kommission anzumelden. Das aber würde dem neuen Ansatz der Kommission widersprechen, das Verbot des Artikel 81 auf der Grundlage einer ökonomischen

Analyse des Einzelfalls mit der sich daraus ergebenden Anwendungsflexibilität zu handhaben.

4. Zu Recht bezieht die Kommission neben dem aktuellen Wettbewerb auch den potentiellen Wettbewerb in die gebotene Marktanalyse ein (Tz. 9 des Leitlinienentwurfs, Art. 4 Ziff. 11 des Entwurfs einer neuen F&E-GVO). Im Entwurf für die Leitlinien ist der Begriff des potentiellen Wettbewerbs aber nicht konsequent definiert:

In Fn. 4 zu Tz. 9 heißt es richtig wie folgt: "Ein Unternehmen wird als potentieller Wettbewerber angesehen, wenn es Anhaltspunkte dafür gibt, daß das Unternehmen ohne die Vereinbarung die notwendigen zusätzlichen Investitionen und anderen erforderlichen Änderungen durchführen würde, so daß es als Reaktion auf eine geringe, aber dauerhafte Heraufsetzung der relativen Preise in den Markt eintreten könnte. Dieser Einschätzung müssen realistische Erwägungen zugrunde liegen; die rein theoretische Möglichkeit eines Marktzutritts reicht hierzu nicht aus."

Bekanntlich hat die Kommission bei der Beurteilung des potentiellen Wettbewerbs schon in den siebziger Jahren den vorher vereinzelt angewandten Grundsatz verworfen, bereits die rein theoretische Möglichkeit des Markteintritts eines weiteren Unternehmens führe zu seiner Position als potentieller Wettbewerber. Seither geht die Kommission bei der Prüfung des potentiellen Wettbewerbs im Rahmen sowohl der Art. 81, 82 als auch der Fusionskontrolle. von "realistischen Erwägungen" aus, d.h. der Markteintritt muß nicht nur theoretisch möglich sein, sondern bei Anwendung wirtschaftlicher Vernunft auch wahrscheinlich. Dem entspricht das obige Zitat aus der Fußnote 4 zu Tz. 9 des Leitlinienentwurfs.

Demgegenüber heißt es in Tz. 53 des Leitlinienentwurfs: "Sind die Vertragspartner nicht in der Lage, die notwendigen Forschungs- und Entwicklungsarbeiten eigenständig durchzuführen, kann keine Beschränkung des Wettbewerbs vorliegen. Dies gilt z.B. für Unternehmen, die sich ergänzende Fertigkeiten, Technologien und sonstige Ressourcen zusammenlegen. Die Frage des potentiellen Wettbewerbs muß auf einer realistischen Grundlage ermittelt werden. So können Vertragspartner nicht als potentielle Wettbewerber eingestuft werden, nur weil die Zusammenarbeit sie in die Lage versetzt, F&E-Tätigkeiten durchzuführen. Die entscheidende Frage ist vielmehr, ob jeder Vertragspartner für sich über die erforderlichen Mittel hinsichtlich Aktiva, Know-How und sonstiger Ressourcen verfügt." (Unterstreichung hinzugefügt.) Hier fehlt die entscheidende Voraussetzung, daß mit dem Markteintritt

auch ohne die Vereinbarung nach den Grundsätzen wirtschaftlicher Vernunft hätte gerechnet werden können.

Die Deutsche Vereinigung schlägt daher vor, den unterstrichenen Satz wie folgt zu ergänzen: "... und mit seinem Markteintritt auch ohne die Vereinbarung nach den Grundsätzen wirtschaftlicher Vernunft gerechnet werden kann."

5. Der Hinweis in Tz.33 des Leitlinienentwurfs: "Die Vertragspartner müssen jedoch nachweisen, daß die Zusammenarbeit wahrscheinlich zu Leistungsgewinnen führt und nicht durch weniger beschränkende Mittel herbeigeführt werden kann. ... Behauptete Leistungsgewinne müssen nachgewiesen werden" (Unterstreichungen hinzugefügt), beruht offensichtlich auf einem Übersetzungsfehler. In der englischen Fassung des Entwurfs heißt es hierzu wie folgt: "The parties must demonstrate that the efficiencies are likely to be caused by the cooperation .... Efficiency claims must be substantiated" (Unterstreichungen hinzugefügt).

Zutreffend sind diese beiden Begriffe mit dem Wort "darlegen" zu übersetzen. Gegen eine entsprechende "Darlegungslast" hat die Deutsche Vereinigung keine Bedenken.

6. Zu Einkaufsvereinbarungen hatte die Deutsche Vereinigung in ihrer vorläufigen Stellungnahme bereits auf folgendes hingewiesen:

Einkaufsvereinbarungen haben in der bisherigen Entscheidungspraxis der Kommission keine große Rolle gespielt. Es gibt nur wenige förmliche Entscheidungen und bei der Erörterung von Vertragsprojekten ist vielfach eine deutliche Rechtsunsicherheit zu spüren. Es ist daher zu begrüßen, daß in den Leitlinien die Position der Kommission verdeutlicht wird.

Berücksichtigt man den wettbewerbspolitischen Zusammenhang, daß Unternehmen nicht durch zu restriktive Grundsätze bei der Behandlung von Kooperationen in Zusammenschlüsse getrieben werden sollten, so sind die Ausführungen der Kommission zu diesem Thema positiv zu würdigen. Die Kommission erkennt an, daß Vereinbarungen zwischen kleinen und mittleren Unternehmen normalerweise wettbewerbsfördernd sind (Textziffer 107) und daß Artikel 81 Absatz 1 im Hinblick auf eine Zusammenarbeit bei Einkaufsmärkten "nur selten zur Anwendung gelangen wird, es sei denn daß die Vertragspartner eine starke Stellung auf dem Einkaufsmärkten innehaben" (Textziffer 114).

Zu zurückhaltend ist dagegen die Aussage in Textziffer 116, wonach Einkaufsvereinbarungen "nur dann" unzweifelhaft unter Artikel 81 Absatz 1 fallen, wenn die

Vereinbarung eindeutig nicht dem gemeinsamen Einkauf dient, sondern als Mittel zur Verschleierung eines Kartells benutzt wird. Richtig ist wiederum, daß Einkaufsvereinbarungen in ihrem rechtlichen und wirtschaftlichen Umfeld untersucht werden müssen und daß die Untersuchung die Einkaufs- und die Verkaufsmärkte einbeziehen muß (Textziffer 117).

Umgekehrt dürften die Mutmaßungen der Kommission in Textziffer 120 über die Risiken eines gemeinsamen Einkaufs zu weit gehen. Dies gilt auch deshalb, weil unklar bleibt, wann Einkäufer "zusammen" Macht auf den Verkaufsmärkten ausüben. Wenn die Verkaufsmärkte durch heftigen Wettbewerb geprägt sind, werden die Kosteneinsparungen an die Kunden weitergegeben. Ein hoher Marktanteil der Kooperationspartner auf den Verkaufsmärkten muß dies also nicht ausschließen. Erst recht ist es nicht zwingend, daß ein hoher Marktanteil auf den Verkaufsmärkten einen Anreiz bilden wird, das Verhalten der Verkäufer aufeinander abzustimmen. Die in letzter Zeit bekanntgewordenen Preiskartelle basierten nicht darauf, daß die Partner auch einen gemeinsamen Einkauf praktizierten. Fälle schließlich, in denen über den gemeinsamen Einkauf ein "hoher Anteil der Gesamtkosten" angeglichen wird, dürften selten sein. Die Kommission befaßt sich hier in ihren Beispielen weitgehend mit Handelsunternehmen, nicht aber mit Industrieunternehmen, bei denen die Situation gänzlich anders ist.

Problematisch könnte der letzte Satz in Textziffer 124 sein. Einkaufskooperationen werden regelmäßig vereinbart, um Kosteneinsparungen über niedrigere Einkaufspreise zu erlangen. Wenn der Wettbewerb auf den Verkaufsmärkten funktioniert, werden sie auch den Kunden einen Vorteil bringen. Wenn man das Wort "und" so versteht, trifft die Aussage zu. Es sollten aber nicht Kooperationen zum Zwecke der Erzielung günstigerer Einkaufspreise generell aus der Freistellung ausgenommen werden.

## **B. Zum Entwurf einer Verordnung zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag auf Gruppen von Vereinbarungen über Forschung und Entwicklung**

### **1. Zu Art. 1**

Die Deutsche Vereinigung begrüßt die zentrale Änderung, daß das enumerative System bestimmter freigestellter und für unbedenklich erklärter Klauseln zugunsten einer generellen Freistellung, korrigiert durch eine schwarze Liste, abgelöst wird. Es sollte jedoch überlegt werden, ob auf den Begriff der Unmittelbarkeit in Art. 1 Abs.1

verzichtet werden kann. Dieser Begriff wird in der Praxis auf erhebliche Auslegungsschwierigkeiten stoßen und dürfte eine an sich vermeidbare Rechtsunsicherheit mit sich bringen. Art. 81 Abs. 3 sieht nur vor, daß die auferlegten Beschränkungen "unerlässlich" sein müssen, verlangt aber keine Unmittelbarkeit.

Im Text der Verordnung oder in einer Begründungserwägung entsprechend der Begründungserwägung 14 der F&E-GVO Nr. 418/85 sollte klargestellt werden, daß den in dieser Verordnung geregelten Vereinbarungen außerdem die rechtlichen Vorteile anderer Gruppenfreistellungsverordnungen zukommen, z.B. der Technologie-TransferVO, aber auch gegebenenfalls der VO Nr. 2790/1999 für flankierende Alleinbezugs- oder Alleinvertriebsabreden.

## 2. Zu Art. 2

In Art. 2 Abs. 4 werden nur "geistige Eigentumsrechte" genannt, also Schutzrechte wie in Art. 4 Nr. 8 definiert. Die Definition des Know-how in Art. 4 Nr. 9 findet hingegen bislang keine Anwendung im Verordnungstext. Das dürfte ein redaktionelles Versehen sein, zumal Art. 2 lit d der geltenden Fassung der F&E-GVO ebenfalls das Know-how ausdrücklich erwähnt. Es sollte in Art. 2 Abs. 4 heißen:

Die gemeinsame Verwertung muß Ergebnisse betreffen, für die geistige Eigentumsrechte oder Know-how bestehen, ..."

## 3. Zu Art. 3

Ein Problem liegt nach wie vor darin, daß die Freistellung nur für einen Zeitraum von fünf Jahren erfolgen kann. Dieser Verwertungszeitraum reicht nicht aus, um die erforderlichen Investitionen zu amortisieren. Die F&E-GVO hat in der Vergangenheit bekanntlich kaum Bedeutung erlangt, weil das Risiko eines Auslaufens der Freistellung für die Verwertungsphase mit Ablauf von fünf Jahren nach deren Beginn angesichts der für die Beteiligten meist sehr hohen Investitionen nicht akzeptiert wird. Die Kommission erkennt die Notwendigkeit einer längeren Freistellungszeit für die Verwertungsphase in Textziffer 69 der Leitlinien an, allerdings nur in Verbindung mit einem Einzelfreistellungsverfahren. Das Problem wird auch durch Artikel 3 Abs. 3 nicht gelöst, weil bei einer ex ante-Betrachtung die Unternehmen gerade bei innovativen Produkten keineswegs sicher sein können, daß es nach fünf Jahren so viele andere Anbieter gibt, daß diese zusammen einen Marktanteil von 75 % oder mehr halten. Bei der gegenwärtigen Fassung des

Entwurfs bleiben die Interessenten an einer F&E-Kooperation weiterhin auf eine Einzelfreistellung angewiesen, wobei sie sich häufig für die alternative Gründung von Gemeinschaftsunternehmen entscheiden werden. Die deutsche Vereinigung regt daher an, den Freistellungszeitraum zu verlängern, nach Möglichkeit auf sieben bis zehn Jahre.

Zu begrüßen ist die Anhebung der Marktanteilsschwelle von 20 % auf 25 %. Dabei muß man sich allerdings darüber im klaren sein, daß es nach wie vor schwierige Probleme bei der Ermittlung des sachlich und geographisch relevanten Marktes geben wird.

Art. 3 Abs. 2 verwendet den Begriff "konkurrierende Hersteller". Nach geltendem Recht wird in Artikel 3 auf Vereinbarungen zwischen Unternehmen abgestellt, die "nicht als Hersteller miteinander in Wettbewerb" stehen; nach überwiegender Auffassung werden davon nur aktuelle Wettbewerbsverhältnisse erfaßt. Der Begriff "konkurrierende Hersteller" im Sinne der Definition des Art. 4 Nr. 11erfaßt auch den potentielle Wettbewerb. Darin läge nicht nur eine Abkehr von der bisherigen Systematik, sondern auch eine Unschärfe in dem Tatbestandsmerkmal "gemeinsamer Anteil" im Sinne des Abs. 2, da der potentielle Wettbewerber (noch) nicht über einem Marktanteil verfügt. Die Deutsche Vereinigung schlägt daher vor, in Art. 3 den Begriff der "konkurrierenden Hersteller" durch den Begriff der "gegenwärtig konkurrierenden Hersteller" zu ersetzen (Definition gemäß Tz. 9 der Leitlinien).

#### 4. Zu Art. 5

Die deutsche Vereinigung geht davon aus, daß nunmehr das Alles oder Nichts-Prinzip nicht mehr gilt, sondern daß nur die einzelne in Art. 5 Abs. 1 bezeichnete Klausel unwirksam ist, soweit sie gegen Art. 81 Abs. 1 EGV verstößt. Es ist zu überlegen, ob dies noch deutlicher zum Ausdruck gebracht werden sollte, eventuell in den Erwägungsgründen.

Bei Art. 5 Abs. 1 lit. b (Nichtangriffsklausel) könnte im Anschluß an die Technologietransfer-GVO klargestellt werden, daß die Ausübung eines Kündigungsrechts nach einem Angriff auf die Schutzrechte unbedenklich ist.

Nachdrückliche Bedenken sind gegen Art. 5 Abs. 1 lit. h zu erheben. Die in Art. 7 (c) vorgesehene Entzugsmöglichkeit sollte ausreichen, um das mit Art. 5 Abs. 1 lit. h verfolgte Ziel zu erreichen. Insbesondere dann, wenn der Fall vorliegt, daß die Verwertung später nicht erfolgt, tritt eine systemwidrige Ex-tunc-Unwirksamkeit ein, die die ursprünglich wirksame Vereinbarung nachträglich zu Fall bringt. Das wirft

nicht nur die Frage auf, ob bei einer später dann doch vorgenommenen Verwertung die Vereinbarung wieder wirksam wird, sondern ist eine Situation, die rechtssystematisch richtigerweise durch das Institut der Entzugsmöglichkeit nach Art. 7 (c) erfaßt wird. Zudem erscheint die in Art. 5 Abs. 1 lit. h vorgesehene Regelung zu wenig flexibel, weil sie die in Art. 7 (c) enthaltene Voraussetzung "ohne sachlich gerechtfertigten Grund" nicht enthält.

### **C. Zum Entwurf einer Verordnung zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag auf Gruppen von Spezialisierungsvereinbarungen**

#### 1. Zu Art. 1

Zu begrüßen ist es, daß im Gegensatz zur jetzt geltenden Regelung die Fälle einseitiger Spezialisierung in die GVO einbezogen werden.

Zu Art. 1 Abs. 2 (Nebenabreden) wird auf die entsprechenden Ausführungen zur F&E-GVO Bezug genommen.

#### 2. Zu Art. 2

Aus der Sicht der Praxis stellt es eine erhebliche Verschlechterung der Rechtslage klar, wenn in Art. 2 (b) als dritte Vertriebsunternehmen "konkurrierende Unternehmen in dem relevanten Markt " ausgeschlossen werden und der Begriff der konkurrierenden Unternehmen nach der Definition in Art. 5 Nr. 6 auch potentielle Wettbewerber einschließt. Potentieller Wettbewerber kann fast jedes Unternehmen sein, das am Vertrieb der fraglichen Erzeugnissen interessiert ist. Die geltende Regelung, die auf Vertragspartner abgestellt, die "mit den Vertragserzeugnissen in Wettbewerb stehende Erzeugnisse dritter Hersteller weder herstellen noch vertreiben", ist einfach zu handhaben und dürfte wettbewerbspolitisch ausreichen. Die Deutsche Vereinigung verweist insoweit auf den von ihr zur F&E-GVO gemachten Formulierungsvorschlag unter B. 3 ihrer Eingabe.

#### 3. Zu Art. 3

Bei der Marktanteilsschwelle stellt sich die Frage, warum nicht auch hier – wie bei der F&E-GVO – auf einen Marktanteil von 25% abgestellt werden sollte. Auf die oben unter A. 3 geltend gemachten Bedenken gegen eine Häufung unterschiedlicher Marktanteilsschwellen wird Bezug genommen.

#### 4. Zu Art. 4

Auch hier ist – wie bei der F&E-GVO – zu überlegen, ob noch deutlicher zum Ausdruck gebracht werden sollte, daß das Alles oder Nichts-Prinzip nicht mehr gilt.

Dr. Gloy  
Präsident

Dr. Loschelder  
Generalsekretär