

Bundeskartellamt

3. Beschlussabteilung

B 3 - 69/08

### **Bußgeldbescheid**

in dem Kartellordnungswidrigkeitenverfahren

gegen

die

[...]

- Nebenbetroffene -

- Verteidiger:

[...] -

hat die 3. Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes am 14. Oktober 2009 beschlossen:

I.

Mitarbeitern der Nebenbetroffenen wird zur Last gelegt, gegen § 21 Abs. 2 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verstoßen zu haben, indem sie einem anderen Unternehmen, und zwar der Firma [...], Nachteile in Form von Liefer sperren angedroht bzw. zugefügt haben, um es zur Einhaltung eines gewissen Preisniveaus beim Wiederverkauf von Hörgeräten der Nebenbetroffenen zu veranlassen.

- Ordnungswidrigkeit nach § 81 Abs. 3 Nr. 2 in Verbindung mit § 21 Abs. 2 GWB, §§ 9 Abs. 1 Nr. 1, Abs. 2 Nr. 1, 14 Abs. 1, 30, 130 OWiG -.

II.

Gegen die Nebenbetroffene wird wegen der oben bezeichneten Ordnungswidrigkeit eine Geldbuße in Höhe von

**[...] EURO**

**(in Worten: [...] EURO)**

festgesetzt. Diese Geldbuße dient ausschließlich der Ahndung des ordnungswidrigen Verhaltens.

III.

Die Nebenbetroffene hat die Kosten des Verfahrens (Gebühren und Auslagen) zu tragen (§ 105 Abs. 1 OWiG i.V.m. §§ 464 Abs. 1, 464a Abs. 1, 465 Abs. 1 StPO).

Die Gebühren betragen nach § 107 Abs. 1 OWiG

**[...] EURO**

**(in Worten: [...] EURO).**

Die Auslagen betragen insgesamt

**[...] EURO**

**(in Worten: [...] EURO).**

und sind ebenfalls von der Nebenbetroffenen zu tragen (§ 105 Abs. 1 OWiG).

IV.

Die Nebenbetroffene wird aufgefordert, spätestens zwei Wochen nach Rechtskraft dieses Bußgeldbescheides die Geldbuße und die Kosten (Gebühren und Auslagen), zusammen also

**[...] EURO**

**(in Worten: [...] EURO [...])**

**[...]**

zu zahlen.

Als Verwendungszweck bitte folgendes Kassenzeichen angeben:

**[...]**

Im Fall der Zahlungsunfähigkeit hat die Nebenbetroffene schriftlich oder zur Niederschrift darzutun, warum ihr die fristgerechte Zahlung nach den wirtschaftlichen Verhältnissen nicht zumutbar ist (§ 66 Abs. 2 Nr. 2 b OWiG).

Wenn dieser Verpflichtung nicht nachgekommen wird, kann das Oberlandesgericht in Düsseldorf nach Ablauf einer Frist von zwei Wochen nach Eintritt der Fälligkeit auf Antrag des Bundeskartellamtes Erzwingungshaft anordnen (§§ 95 Abs. 1, 96 Abs. 1, 99 OWiG; §§ 83, 86 GWB).

V.

**Beweismittel**

Akte des Bundeskartellamtes B 3 – 69/08.

## **Begründung**

### **A. Sachverhalt**

#### **I. Unternehmen**

- (1) Die Nebenbetroffene ist ein 100%-iges Tochterunternehmen der [...]. [...] ist über ihre Tochtergesellschaften weltweit in der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Hörgeräten aktiv. Die Nebenbetroffene vertreibt die Hörgeräte und Zusatzgeräte der [...] in Deutschland<sup>1</sup>. Hier erzielte sie im Jahr 2008 nach eigenen Angaben einen Umsatz von ca. [...] €<sup>2</sup>. Geschäftsführer der Nebenbetroffenen ist [...]<sup>3</sup>, Vertriebsleiter ist [...]<sup>4</sup>.
- (2) Die Firma [...] ist ein inhabergeführtes Hörgeräteakustik-Unternehmen, welches Hörgeräte und Zusatzgeräte an Endkunden verkauft. Inhaber und Geschäftsführer der Firma [...] ist [...]. Das Unternehmen wurde im Jahr [...] gegründet und begann im Jahr 2004 - als damals erstes - die Preise für Hörgeräte sämtlicher Hersteller im Internet zu veröffentlichen. Im Jahr 2006 lagen diese Preise bei Hörgeräten der Nebenbetroffenen zum Teil deutlich unterhalb der bis dato im Markt üblichen Preisuntergrenze<sup>5</sup>.

#### **II. Hintergrund**

##### **1. Marktstruktur**

- (3) Das Verfahren betrifft den Einzelhandel mit Hörgeräten in Deutschland<sup>6</sup>. Das Gesamtvolumen dieses (Endkunden-) Marktes lag im Jahr 2006 bei mindestens 700 Mio. €<sup>7</sup> und wird für das Jahr 2008 auf etwa 1 Mrd. € geschätzt<sup>8</sup>.
- (4) Die Struktur des Hörgeräte-Akustikhandels in Deutschland ist durch etwa 15-20 überregional tätige Filialisten mit mehr als 10 Filialen, ein halbes Dutzend großer Einkaufsgemeinschaften und etwa 1.500 Unternehmen mit einer bis drei Filialen gekennzeichnet.
- (5) Das Volumen des vorgelagerten Marktes für die Herstellung und den Vertrieb von Hörgeräten an den Hörgeräte-Akustikhandel betrug in Deutschland im Jahr 2006 rd. 205 Mio €<sup>9</sup>. Der Konzentrationsgrad auf Herstellerseite ist sehr hoch. Die drei führenden Anbieter Siemens, Phonak und Oticon halten in Deutschland einen gemeinsamen Marktanteil von über 80% und bilden nach den Feststel-

---

<sup>1</sup> [...].

<sup>2</sup> Angaben im Verfahren B3-1/09-37.

<sup>3</sup> Vgl. Handelsregisterauszug, Bl. 385 d.A.

<sup>4</sup> Vgl. Pressemitteilung [...] Bl. 383 d.A. sowie IT-Ass. Nr. 10022.

<sup>5</sup> S.u. Tz. (16)

<sup>6</sup> Zur sachlichen Marktabgrenzung siehe Beschluss des BKartA v. 11.04.2007 "Phonak/GN ReSound", Rn. 78 ff.

<sup>7</sup> Marktstudie von Rainer Hüls "Der Markt für Hörsysteme", Hamburg 2004, Schätzung für das Jahr 2003.

<sup>8</sup> Überschlägige Schätzung [...], vgl. Bl. 501 d.A.

<sup>9</sup> Beschluss des BKartA v. 11.04.2007 "Phonak/GN ReSound", Rn. 128.

lungen des OLG Düsseldorf in seinem Beschluss vom 26. November 2008 gemeinsam ein wettbewerbsloses Oligopol<sup>10</sup>.

- (6) Der Vertrieb von Hörgeräten ist sowohl auf der Ebene der Hörgerätehersteller als auch auf der Ebene der Hörgeräteakustiker durch mangelnden Preiswettbewerb gekennzeichnet<sup>11</sup>. Im Fusionskontrollverfahren Phonak/GN ReSound hat die Beschlussabteilung festgestellt, dass die Hörgerätehersteller und die Hörgeräteakustiker in Deutschland eine größtenteils gemeinsame Interessenlage haben, die nicht in einem gegeneinander gerichteten Wettbewerbsdruck liegt, sondern in dem Bestreben, gegenüber dem Endkunden sowohl für den Hersteller als auch für den Hörgeräteakustiker die größtmögliche Gewinnmarge zu erzielen. Die Durchsetzung solcher gleichgerichteter Interessen ist dann möglich, wenn der Endkunde – wie im hier relevanten Markt – über keine Produkt- und Preistransparenz verfügt<sup>12</sup>.
- (7) Im Falle einer Hörminderung wird der Patient typischerweise vom HNO-Facharzt untersucht und behandelt. Dieser kann bei Bedarf (Sprachverständnis von weniger als 80%) ein Hörgerät verschreiben und den Patienten an einen Hörgeräteakustiker verweisen. In der "Verordnung" wird üblicherweise kein konkretes Hörgerät genannt, sondern der Hörverlust mit den ermittelten Messdaten beschrieben und ggf. ein Gerätetyp (BTE oder ITE<sup>13</sup>) empfohlen.
- (8) Auf Grundlage dieser Vorgaben nimmt der Hörgeräteakustiker sodann die gesetzlich vorgeschriebene sog. vergleichende Anpassung vor. Der Hörgeschädigte erhält erst nach Auswahl und individueller Anpassung des Hörgeräts Aufschluss über den Endpreis. Er wird aber im Regelfall nach Abschluss der vergleichenden Anpassung keinen Wechsel des Hörgeräteakustikergeschäfts mehr vornehmen, zumal ihm ein direkter Preisvergleich nicht möglich ist. Schon insoweit ist der Preis- und Konditionenwettbewerb im Einzelhandelsgeschäft mit Hörgeräten weitgehend ausgeschaltet.
- (9) Der Endkundenmarkt für Hörgeräte ist traditionell von mangelnder Preistransparenz gekennzeichnet. Eine Werbung mit Preisen im Schaufenster oder in sonstigen Medien findet gewöhnlich nicht statt. Eine noch größere Ausnahme stellt die Veröffentlichung von Preislisten im Internet dar. Bis heute sind neben der Firma [...] <sup>14</sup> - soweit ersichtlich - deutschlandweit überhaupt nur zwei weitere Hörgeräteakustiker mit Preisen (zum Teil allerdings nur für einzelne Modelle) im Internet präsent <sup>15</sup>.
- (10) Der mangelnde Wettbewerb auf Ebene der Hörgeräteakustiker spiegelt sich auch in deren überaus hohen Margen auf den Herstellerabgabepreis wider. Im

---

<sup>10</sup> OLG Düsseldorf, 28.11.2008, VI-Kart 8/07 (V), zitiert nach juris. Gegen die Entscheidung ist Rechtsbeschwerde beim BGH anhängig.

<sup>11</sup> Vgl. auch Beschluss des BKartA v. 11.04.2007 "Phonak/GN ReSound", Rn. 250, 272.

<sup>12</sup> Beschluss des BKartA v. 11.04.2007 "Phonak/GN ReSound", Rn. 271.

<sup>13</sup> BTE = behind the ear; ITE = in the ear.

<sup>14</sup> [http://www.\[...\]](http://www.[...]).

<sup>15</sup> Es handelt sich um die [...].

Rahmen der Prüfung einer Mittelstandsempfehlung zur Kalkulation der Endverbraucherpreise bei Hörgeräten<sup>16</sup> wurden der Beschlussabteilung im Jahr 2007 Preislisten vorgelegt, die auf Basis der Listenpreise der führenden Hörgerätehersteller für den Hörgeräteakustiker Margen in einer Größenordnung von [...] % vorsahen<sup>17</sup>. Tatsächlich dürften Margen von mindestens 300-400% die Regel sein<sup>18</sup>. Preissenkungen der Hersteller werden von den Hörgeräteakustikern grundsätzlich nicht oder nur sehr zögerlich an den Endkunden weitergegeben<sup>19</sup>. Die Margen setzen sich im Wesentlichen aus der vom Hörgeräteakustiker veranschlagten handwerklichen Leistung (Anpassung des Hörgeräts) und den Kosten für die Beratung zusammen.

- (11) Die Herstellerabgabepreise in Deutschland liegen nach den Ermittlungen der Beschlussabteilung zum Teil wesentlich höher als in anderen europäischen Ländern (bspw. Schweden, Frankreich, Großbritannien und Spanien)<sup>20</sup>.

## 2. Preisempfehlungen

- (12) Das am Endkundenmarkt übliche Preisniveau für die Hörgeräte der Nebenbetroffenen ergibt sich zum einen aus der Historie, insbesondere aus den bis Ende des Jahres 2005 gültigen unverbindlichen Preisempfehlungen des sog. „Mittelstandskreis Hörgeräteakustik“, verbunden mit der dargestellten Besonderheit, dass ein nennenswerter Preiswettbewerb auf Ebene des Akustikfachhandels in der Vergangenheit nicht stattgefunden hat.
- (13) Zum anderen unterhält die Nebenbetroffene Listen mit „unverbindlichen Preisempfehlungen“ („UVP“), welche die Hörgeräteakustiker bei Bedarf bei den Außendienstmitarbeitern der Nebenbetroffenen erfragen können<sup>21</sup>. Die Listen sehen für die verschiedenen Hörgeräte-Reihen der Nebenbetroffenen jeweils Preisunter- und -obergrenzen vor.
- (14) Zwar wurde im Laufe des Jahres 2006 die Bezeichnung „UVP“ auf Seiten der Nebenbetroffenen durch den Begriff „beobachtete Marktpreise“ bzw. „beobachtete Endverbraucherpreise“ ersetzt. In der Sache änderte sich hierdurch jedoch nach Auffassung der Beschlussabteilung nichts, sondern handelt es sich weiterhin um Preisvorgaben der Nebenbetroffenen.

---

<sup>16</sup> B3-529/06.

<sup>17</sup> Vgl. Verfahrensakte B3-529/06, Zusammenfassend: Schreiben der Beschlussabteilung vom 08. November 2007.

<sup>18</sup> Zeugnis [...].

<sup>19</sup> Zeugnis [...], Bl. 407 d.A.; IT-Ass. Nr. 73253.

<sup>20</sup> Beschluss des BKartA v. 11.04.2007 "Phonak/GN ReSound", Rn. 120, 121.

<sup>21</sup> Zeugnis [...], Bl. 407 d.A.; IT-Ass. Nr. 68944.

### **III. Vorgeworfenes Verhalten**

- (15) Mitarbeiter der Nebenbetroffenen haben die Fa. [...] im Zeitraum zwischen Februar 2006 und Februar 2009 mindestens dreimal, und zwar vom 14. Februar bis 5. Mai 2006, vom 6. September 2006 bis 1. Dezember 2006 und vom 27. Juni 2007 bis 19. Februar 2009, einer zeitweiligen Liefersperre ausgesetzt, um sie zu einer Anhebung ihrer Weiterverkaufspreise zu bewegen.
- (16) Die Fa. [...] hatte als – soweit ersichtlich - bundesweit einziger Hörgeräteakustiker das übliche Preisniveau nennenswert unterschritten und ihre Endverkaufspreise im Internet transparent gemacht. So bot die Fa. [...] die Hörgeräte der Nebenbetroffenen im Jahr 2006 im Internet zu Preisen an, die für sämtliche Modelle erheblich unterhalb des laut Liste der „beobachteten Endverbraucher Preise, Stand März 2006“, bzw. „Stand August 2006“ jeweils niedrigsten üblichen Preises lagen<sup>22</sup>. Die Abweichungen bewegten sich zwischen 110 und 550 €, was einer Vergünstigung von 8% bis 45% gegenüber dem danach niedrigsten üblichen Preis entsprach.
- (17) Hierauf beschwerten sich andere Hörgeräteakustiker bei der Nebenbetroffenen. Sie fürchteten, wegen der günstigen Endverkaufspreise der Fa. [...] gegenüber ihren Endkunden in Erklärungsnot zu geraten, und äußerten sich besorgt über die im Markt aufkommende Unruhe und einen möglichen bundesweiten Preisverfall. Daneben machte ein Hörgeräteakustiker auf die Gefahr aufmerksam, dass auch die Krankenkassen auf mögliche Überteuerungen im Bereich der Endkundenpreise für Hörgeräte aufmerksam werden könnten.
- (18) Daraufhin versuchte die Nebenbetroffene, die Fa. [...] mit Hilfe von Liefersperren zur Anhebung ihrer Preise zu bewegen, was im Ergebnis auch gelang. Ein Vergleich der aktuellen<sup>23</sup> mit der aus dem Jahre 2006<sup>24</sup> stammenden Preisliste der Fa. [...] zeigt, dass die meisten Modelle inzwischen zu Preisen oberhalb des „niedrigsten beobachteten Endverbraucherpreises, Stand April 2008“ angeboten werden, jedenfalls aber keine deutlichen Abweichungen mehr nach unten aufweisen.

### **B.**

#### **Rechtliche Würdigung**

- (19) Die dargestellten Verhaltensweisen verstoßen gegen § 81 Abs. 3 Nr. 2 in Verbindung mit § 21 Abs. 2 GWB, §§ 9 Abs. 1 Nr. 1, Abs. 2 Nr. 1, 14 Abs. 1, 30, 130 OWiG. Im Einzelnen:

---

<sup>22</sup> Vgl. „Preisliste Stand März 2006“, Bl. 489 d.A. und Zeugnis [...], Bl. 406 d.A. mit „Endverbraucher Preise, Stand März 2006“, IT-Ass. Nr. 49496 und „Beobachtete Endverbraucherpreise [...] Hörsysteme Stand August 2006“, IT.-Ass. Nr. 51643 und 295952.

<sup>23</sup> Bl. 491 f. d.A.

<sup>24</sup> Bl. 489 f. d.A.

## I.

- (20) Die gegen die Fa. [...] verhängten Liefersperren stellen einen Nachteil i.S.d. § 21 Abs. 2 GWB dar. Nachteil ist ein vom Adressaten als solches empfundenes Übel, das bei objektiver Betrachtung geeignet ist, seinen Willen zu beeinflussen und ihn zu einem wettbewerbsbeschränkenden Verhalten zu veranlassen<sup>25</sup>.

## II.

- (21) Die Zufügung von Nachteilen ist nach § 21 Abs. 2 GWB unzulässig, wenn damit eine Einwirkung auf die wettbewerbliche Entscheidungsfreiheit eines anderen Unternehmens bezweckt wird. Es genügt demnach nicht, dass der Nachteil einem anderen als eine Art Vergeltung für ein bestimmtes Verhalten zugefügt wird, wenn damit nicht zugleich für die Zukunft eine Willensbeugung bezweckt wird<sup>26</sup>.
- (22) Ziel der gegen die Fa. [...] verhängten Liefersperren war es, diese dazu zu bewegen, ihre Weiterverkaufspreise für Hörgeräte der Nebenbetroffenen anzuhohen bzw. nicht unter ein gewisses Niveau abzusenken und eine Veröffentlichung derartiger Preise im Internet zukünftig zu unterlassen. Die Fa. [...] sollte daher jeweils nur „*im Moment*“<sup>27</sup> nicht bzw. nur „*so lange*“<sup>28</sup> nicht beliefert werden, wie ihre Preise nicht dem gewünschten Niveau entsprachen. Es ging also nicht um die einmalige Vergeltung eines vergangenen Verhaltens, sondern zumindest auch um die Wiederherstellung eines Wohlverhaltens für die Zukunft. Die Nebenbetroffene hat dies im Verfahren eingeräumt.
- (23) Hierin liegt eine unzulässige Willensbeugungssperre.

## III.

- (24) Das Verhalten, zu dem die Fa. [...] veranlasst werden sollte, war auch unerlaubt i.S.d. § 21 Abs. 2 GWB.
- (25) Eine Preisdisziplin oder ein Preisrahmen dürfen auch ohne konkrete Fest- oder Mindestpreise als mittelbare Preisbindung nach § 1 GWB nicht zum Gegenstand einer vertraglichen Bindung gemacht werden<sup>29</sup>. Dasselbe gilt für eine mittelbare Preisbindung in Gestalt der Untersagung jeder Veröffentlichung von Preisen im Internet.

---

<sup>25</sup> St. Rspr., vgl. BGH WuW/E 1474 ff., 1478 Architektenkammer; WuW/E 2688 ff., 2692 Warenproben in Apotheken; KG WuW/E 2205 Jeans; WuW/E 5053 ff., 5059 Einflussnahme auf die Preisgestaltung.

<sup>26</sup> BGH, 28.10.1969, KRB 3/65, Saba, zitiert nach juris.

<sup>27</sup> IT-Ass. Nr. 106769.

<sup>28</sup> IT-Ass. Nr. 56945.

<sup>29</sup> KG WuW/E 2205, 2206 Jeans.

- (26) Eine Freistellung nach § 2 GWB i.V.m. den Vorschriften der Vertikal-GVO<sup>30</sup> kommt nicht in Betracht. Vertikale Vereinbarungen, die unmittelbar oder mittelbar, für sich allein oder in Verbindung mit anderen Umständen bezwecken, die Möglichkeiten des Käufers zu beschränken, seinen Verkaufspreis selbst festzusetzen, sind als Kernbeschränkung nach Art. 4 lit. a) Vertikal-GVO von der gruppenweisen Freistellung ausgenommen. Eine Einzelfreistellung nach § 2 Abs. 1 GWB scheidet bereits mangels erkennbarer Effizienzvorteile aus.
- (27) Ebenso wenig könnte die Untersagung der Preiskommunikation im Internet zum Gegenstand einer vertraglichen Bindung gemacht werden. Auch darin läge eine unzulässige mittelbare Preisbindung. Die von § 1 GWB geschützte Freiheit umfasst auch die Freiheit eines Unternehmens, sein Warenangebot in wettbewerbsrechtlich zulässiger Weise zu bewerben<sup>31</sup>. Ein generelles Verbot, Preise, die ein gewisses Niveau (unterhalb der UVP) unterschreiten, im Internet zu bewerben, lässt für den Händler einen wesentlichen Anreiz entfallen, in einen Preiswettbewerb überhaupt einzutreten. Eine Einzelfreistellung nach § 2 Abs. 1 GWB scheidet auch hier mangels erkennbarer Effizienzvorteile aus.

#### IV.

- (28) Die vorgeworfenen Verhaltensweisen wurden mit Wissen und Wollen und damit vorsätzlich verübt.

#### V.

- (29) Gründe, welche die Rechtswidrigkeit oder Vorwerfbarkeit ausschließen, sind nicht ersichtlich.

#### VI.

- (30) Die Nebenbetroffene muss sich die vorgeworfenen Verhaltensweisen ihrer Mitarbeiter (§§ 9 Abs. 1 Nr. 1, Abs. 2 Nr. 1, 130 OWiG) nach § 30 OWiG zurechnen lassen.

#### C.

### **Bußgeldbemessung**

- (31) Bei der Bemessung der Geldbuße war zu berücksichtigen, dass es sich bei Maßnahmen der (mittelbaren) vertikalen Preisbindung um besonders schwer-

---

<sup>30</sup> Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 der Kommission über die Anwendung von Art. 81 Abs. 3 des Vertrages auf Gruppen von vertikalen Vereinbarungen aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen.

<sup>31</sup> BGH WuW/E 2688, 2690 Warenproben in Apotheken.

wiegende Wettbewerbsbeschränkungen handelt, die bereits für sich genommen die Annahme eines Grundbetrages im mittleren Bereich rechtfertigen.

- (32) Tatbezogener Umsatz ist nach Überzeugung der Beschlussabteilung der von der Nebenbetroffenen insgesamt mit Hörgeräten auf dem deutschen Markt erzielte Umsatz. Ein Abstellen allein auf diejenigen Umsätze, welche die Nebenbetroffene mit dem Adressaten der Druckausübung erwirtschaftet hat, kam entgegen der Auffassung der Nebenbetroffenen nicht in Betracht, weil die wettbewerbsbeschränkende Bedeutung des vorgeworfenen Verhaltens hier gerade über den Einzelfall hinausging. Denn die Nachteilszufügung gegenüber dem einzigen preisaktiven Wettbewerber war dazu geeignet und bestimmt, die allgemeine Preisstabilität im Horizontalverhältnis der Hörgeräteakustiker untereinander insgesamt aufrechtzuerhalten bzw. wiederherzustellen.
- (33) Im Übrigen liefe die Bußgelddrohung des § 81 Abs. 4 S. 2 GWB in Fällen des § 21 Abs. 2 GWB regelmäßig leer, wenn man nur auf die zwischen Veranlasser und Adressat der Druckausübung erwirtschafteten Umsätze abstellen wollte, da diese im Falle von Liefersperren zwangsläufig gegen Null tendieren, zumindest aber umso geringer sein werden, je konsequenter oder länger die Liefersperre durchgesetzt wurde.
- (34) Dass die Nebenbetroffene nur gegen einen einzelnen Hörgeräteakustiker in der beschriebenen Weise einschritt, entlastet sie nicht, sondern ist im Gegenteil Ausdruck dessen, dass es weitere Hörgeräteakustiker, die die üblichen Preise unterboten und hierüber Transparenz hergestellt hätten, augenscheinlich nicht gab. Über weitere Fälle liegen dementsprechend auch keine Beschwerden dritter Hörgeräteakustiker vor. Es bedurfte also schlicht keines sonstigen Tätigwerdens der Nebenbetroffenen zur Wahrung der Preisstabilität. Ist aber der Preiswettbewerb auf Einzelhandelsebene ohnehin derart eingeschränkt, so wiegt jede weitere Verhinderung vorstoßenden Wettbewerbs umso schwerer.
- (35) Zugunsten der Nebenbetroffenen wurde u.a. berücksichtigt, dass sie nicht bestritten hat, dass die teilweise Nichtbelieferung der Fa. [...] auch zum Zwecke der Einflussnahme auf deren Preispolitik erfolgte.

### **Rechtsmittelbelehrung**

Dieser Bußgeldbescheid wird rechtskräftig und vollstreckbar, wenn kein Einspruch eingelegt wird. Der Einspruch kann innerhalb von zwei Wochen nach Zustellung des Bußgeldbescheides schriftlich oder zur Niederschrift beim Bundeskartellamt, Kaiser-Friedrich-Straße 16, 53113 Bonn, eingelegt werden. Die Frist ist nur gewahrt, wenn der Einspruch vor Fristablauf dort eingeht. Er kann auf bestimmte Beschwerdepunkte beschränkt werden. Nach einem Einspruch kann auch eine für die Nebenbetroffene nachteiligere Entscheidung getroffen werden.

Bei einem Einspruch entscheidet das Oberlandesgericht Düsseldorf aufgrund einer Hauptverhandlung über die Beschuldigung. Es kann jedoch auch durch Beschluss entscheiden, wenn die Nebenbetroffene und die Staatsanwaltschaft diesem Verfahren nicht widersprechen.

Unterschrift

Unterschrift

Unterschrift