

## Kartellrecht Moot Court - Sachverhalt<sup>1</sup>

### Ergänzte Fassung

1. Das Unternehmen Caspers Coffee PLC ("**Caspers**"), mit Sitz in den Vereinigten Staaten, produziert und vertreibt weltweit alkoholfreie Getränke, insb trinkfertige, gekühlte Kaffeegetränke der Marke "Caspers Cold Brew", und Kaffee (Kaffeebohnen, gemahlener Kaffee, Kaffee kapseln). Seit drei Jahren versucht Caspers mit seiner Marke "Caspers Energy" in den Bereich der Energydrinks zu expandieren, bisher allerdings mit mäßigem Erfolg.
2. Der Jahresumsatz von Caspers belief sich im Jahr 2015 auf weltweit EUR 2 Mrd, EWR-weit EUR 1 Mrd, und österreichweit EUR 90 Mio. In Europa ist Caspers über sein 100% Tochterunternehmen Caspers Coffee Österreich GmbH ("**Caspers Österreich**"), mit Sitz in Wien, Österreich, tätig.
3. Caspers stellt gekühlte Kaffeegetränke in mehreren Preisstufen her, die in unterschiedlichen Segmenten vertrieben werden. Die Getränke im Premium Segment ("Caspers Cold Brew Selection") kosten zwischen 1,90 EUR und 3,90 EUR und werden ausschließlich im aufwendigeren Cold Brew Verfahren hergestellt. Die Getränke im Middle Segment ("Caspers Cold Brew") kosten hingegen zwischen 0,90 EUR und 1,90 EUR und enthalten eine Mischung aus Cold Brew Kaffee und gekühltem, konventionell zubereiteten Kaffee.
4. Die Kaffeegetränke im Premium Segment werden in Österreich im Lebensmitteleinzelhandel ("**LEH**") nur in bestimmten Filialen vertrieben, jene des mittleren Preissegments neben dem LEH auch in zahlreichen Convenience Shops (Tankstellen-Shops, Kioske, Bahnhofs-Shops). Die umsatzbezogenen Marktanteile von Caspers im LEH betragen im Bereich gekühlter Kaffeegetränke ca 20%, im Bereich Kaffee ca 10% und im Bereich Energydrinks ca 3 %.
5. Im Jahr 2015 hat Caspers begonnen, den Vertrieb von gekühlten Kaffeegetränken und Energydrinks in Convenience Shops, insb Tankstellen-Shops, die sich sowohl an Autobahnen oder außerhalb davon befinden, durch eine neues Angebot zu fördern:

---

<sup>1</sup> Soweit im Folgenden Berufsgruppen- und / oder Personenbezeichnungen Verwendung finden, so ist auch stets die jeweils weibliche Form inkludiert.

- a) Seit März 2015 bietet Caspers in den Tankstellenshops neue, exklusive Kaffeestandautomaten an, mit denen sowohl normale als auch gekühlte Kaffegetränke im Premiumsegment frisch zubereitet werden können. Die Kaffeautomaten stehen im Eigentum von Caspers. Die Automaten bieten die Möglichkeit, jeden der 10 angebotenen Kaffeetypen (davon 3 gekühlten Kaffevariationen) durch Auswahl der Kaffeebohnen (es stehen 3 Sorten zur Auswahl), genauer Flüssigkeitsmenge, Süßungsmittel und anderer Faktoren zusätzlich zu individualisieren. Caspers stellt die Maschinen unentgeltlich zur Verfügung und übernimmt sämtliche Kosten für die Lieferung und Wartung. Die Tankstellenbetreiber verpflichten sich gegenüber Casper, während Laufzeit des Vertrags keine anderen Kaffeemaschinen in den Shops aufzustellen bzw. aufstellen zu lassen (weder von anderen Unternehmen, zB Wettbewerbern von Caspers, noch von den Vertragspartner selbst betriebene) und die gelieferten Kaffeemaschinen ausschließlich mit hochwertigen und speziell für diese Maschinen ausgewählten Kaffeebohnen von Caspers zu befüllen. Auf den Kaffeemaschinen findet sich zudem ein Aufdruck, dass eine Fremdbefüllung durch andere Hersteller "Gesundheitsgefahren" auslösen kann.
- b) Der zugrundeliegende Vertrag ist auf 5 Jahre befristet. Der Vertrag ist mit einer Frist von einem Monat zum Ablauf des übernächsten Monats kündbar. Eine Verlängerung der Laufzeit ist möglich, jedoch nicht automatisch vorgesehen. Kommt es zu keiner Verlängerung, wird der Kaffeestandautomat danach auf Kosten von Caspers zurückgenommen. Sofern der Vertragspartner den Vertrag während der Laufzeit kündigt oder am Ende der Laufzeit die individuell vereinbarte Kaffee-Mindestabnahmemenge nicht erreicht wurde, muss der Vertragspartner eine Pauschale in Höhe von 2.500 Euro für die Abholung des Kaffeestandautomats sowie eine Abnutzungsgebühr in Höhe von 4.000 Euro pro Nutzungsjahr entrichten. Alternativ kann der Vertragspartner den Vertrag bis zur Erfüllung der Kaffee-Mindestabnahmemenge durch eine gesondert abzuschließende bilaterale Vereinbarung verlängern. Mit Stand März 2016 wurden 420 derartige Verträge abgeschlossen, zu überwiegen dem Teil mit Tankstellen der Presto-Kette, die österreichweit 305 von 2.622 Tankstellen<sup>2</sup> betreibt. Von den 420 Verträgen wurden 35 mit Tankstellen auf Autobahnen und Schnellstraßen abgeschlossen (Gesamtzahl österreichweit: 107<sup>3</sup>).

---

<sup>2</sup> Vgl <https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/Mineraloelindustrie/Tankstellenstatistik-2014.pdf>.

<sup>3</sup> [http://www.arboe.at/fileadmin/uploads/ARBOE/kat/reise/tanken\\_rasten\\_2012.pdf](http://www.arboe.at/fileadmin/uploads/ARBOE/kat/reise/tanken_rasten_2012.pdf)

6. Seit September 2015 bietet Caspers sämtlichen Tankstellenketten, die Tankstellenshops selbst betreiben (also keine "Kleinformaten" von LEH-Unternehmen, ca 50% der Tankstellenshops österreichweit) Category Management Vereinbarungen für die Produktbereiche Kaffeegetränke und Energydrinks an. Mit Stand März 2016 wurden 90 derartige Verträge mit Tankstellen abgeschlossen, 30 davon mit Tankstellen auf Autobahnen und Schnellstraßen, bei denen es sich um Franchisenehmer der Kette "Öral" handelt, an der Caspers zu 50% beteiligt ist. In den Shops jener Tankstellenketten, die seitdem diese Vereinbarungen abgeschlossen haben, sind neuerdings auch die besonders erfolgreichen Getränke im Premium Segment ("Caspers Cold Brew Selection") erhältlich.
7. Die Category Management Vereinbarungen beinhalten ua folgende Vertragspunkte:
  - a. (§ 1): Der Vertragspartner ernennt Caspers zum Category Captain für die Produktbereiche Kaffeegetränke und Energydrinks.
  - b. (§ 2): Der Category Captain empfiehlt für die vom Category Management umfassten Produkte auf Grundlage des vom Vertragspartner gewählten Produktfokus (zB Ertragssteigerung, Umsatzsteigerung, Frequenzerhöhung) die Verkaufspreise. Dem Vertragspartner steht es dabei frei, von der Empfehlung des Category Captain abzuweichen. Sollte der Vertragspartner allerdings bzgl der von Caspers gelieferten Produkte den empfohlenen Verkaufspreis im Jahresdurchschnitt um mehr als 10% überschreiten, kommt es rückwirkend zu einer aliquoten Erhöhung des Einkaufspreises für das betreffende Kalenderjahr.
  - c. (§ 3): Der Vertragspartner ist verpflichtet, die vom Category Captain näher bezeichneten "flagship products", welche Bestandteil des Category Managements sind, in der Nähe des Kassensbereichs aufzustellen.
  - d. (§ 4): Der Vertragspartner ist verpflichtet, den Category Captain über sämtliche Verkaufsförderungsmaßnahmen für die vom Category Management umfassten Produkte zumindest drei Wochen im Vorhinein vor Beginn der Verkaufsförderungsmaßnahme zu informieren. Für die von Caspers gelieferten Produkte sind Verkaufsförderungsmaßnahmen nur nach vorheriger Zustimmung des Category Captains zulässig, um eine optimale, kohärente Marketingstrategie sicherzustellen.
8. Das Unternehmen Booster Drinks ("**Booster**"), mit Sitz in Deutschland, ist ein wichtiger Mitbewerber der Caspers im Bereich Energydrinks. Der Jahresumsatz von Booster belief sich im Jahr 2015 auf weltweit EUR 1 Mrd, EWR-weit EUR 900 Mio,

und österreichweit EUR 100 Mio. Booster ist in Österreich über seine Tochtergesellschaft Booster Drinks Österreich GmbH ("**Booster Österreich**") tätig und hält im LEH Marktanteile in Höhe von ca 25%. Booster Energydrinks werden im LEH, in Drogeriemärkten, Convenience Shops und in der Gastronomie vertrieben und gelten als ein "must have" Produkt.

9. Um seine Produktpalette zu erweitern, hat Booster im Jahr 2013 das Unternehmen Mocca Masters erworben, das Kaffee (Kaffeebohnen, gemahlener Kaffee, Kaffee kapseln), Heißgetränke Automaten (insb Kaffeestandautomaten), Kapselautomaten und Siebträgermaschinen herstellt. Es ist davon auszugehen, dass der Erwerb ordnungsgemäß bei den zuständigen Wettbewerbsbehörden angemeldet und freigegeben wurde und das Durchführungsverbot weggefallen ist. Die Kaffeestandautomaten werden mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen vertrieben: Die Automaten können a) gekauft oder angemietet werden, b) kostenlos bezogen und mittels Portionsverrechnung (mit Mengenrabatten ab bestimmten jährlichen Abnahmemengen) abgerechnet oder c) von Mocca Masters selbst (mit Zahlungsfunktion) betrieben werden. Die meisten Automaten kommen in Bahnhöfen, Flughäfen, Ämtern und Autobahnraststationen zum Einsatz. Die Marktanteile von Mocca Masters für Kaffeestandautomaten im öffentlichen Raum belaufen sich auf ca 15%, im Bereich von Tankstellenshops insgesamt auf ca 20% (ebenso im Bereich von Tankstellen auf Autobahnen und Schnellstraßen).

10. Booster ist über die neuen Initiativen der Caspers beunruhigt und hält diese für kartellrechtswidrig. Durch die Exklusivitätsvereinbarungen mit den Tankstellenshops drohe eine Verdrängung der Kaffeestandautomaten von Mocca Masters in einem für Booster wichtigen Kundensegment. Das sei eine Behinderung eines Wettbewerbers, die doch in dieser Form nicht erlaubt sein könne, so Booster. Die Befürchtungen der Geschäftsführung werden von einem Außendienstmitarbeiter von Mocca Masters bestätigt: Ein ehemaliger Kunde, dessen Identität er nicht preisgeben möchte, soll ihm angedeutet haben, dass er aufgrund seiner geringen Verhandlungsmacht gegenüber Caspers keine Wahl gehabt habe, als eine "exorbitant hohe Kaffee-Mindestabnahmemenge" anzunehmen, wegen der er es sich wohl "in absehbarer Zeit nicht leisten könne, den Vertrag zu kündigen".
11. Besonders empört ist Booster über das Category Management: Im Bereich Kaffee mag Caspers über besondere Branchenkenntnis verfügen, aber das Category Management für Energydrinks könne nur darauf abzielen, Booster zu benachteiligen und die bisher erfolglosen Caspers-Energydrinks zu forcieren. Die Standardklauseln

der Category Management Vereinbarungen sind Booster von der Homepage von Caspers bekannt.

12. Booster hat Caspers am 19.2.2016 ein Schreiben übermittelt, indem die sofortige Auflösung sämtlicher oben beschriebenen Verträge gefordert wird, da diese offenkundig kartellrechtswidrig seien. Soweit sich Caspers nicht bis spätestens 4.3.2016 zurückmeldet, werde Booster beim Kartellgericht gegen die Verträge entsprechend vorgehen.
13. Caspers ist über dieses Schreiben erbost. Caspers kann nicht verstehen, was die Verträge mit den Tankstellenshops Booster angehen. Booster stehe es frei an die Shops zu liefern, an die Casper nicht liefert. Zudem sei die Belieferung zeitlich begrenzt. Nach Ablauf der Frist könne Booster auch an diese Tankstellenshops liefern. Daher sei eine Anpassung der Verträge mit den Tankstellen nicht geboten. Zudem sei die ausschließliche Befüllung in der Branche üblich und daher – nach Ansicht von Casper – als "Handelsbrauch" zu qualifizieren. Dass Caspers im Rahmen des Category Management den kleinen Tankstellenbetreibern seine umfangreiche Branchenexpertise zur Verfügung stelle, sei keineswegs kartellrechtlich bedenklich, sondern pro-kompetitiv, da diese dadurch ihr Produktangebot verbessern und ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöhen können. Caspers sieht daher keine Veranlassung auf das Schreiben von Booster zu reagieren.

#### **Aufgabenstellung Kläger**

14. Da Booster von Caspers noch keine Antwort auf sein Schreiben erhalten hat, werden Sie gebeten, für Booster den entsprechenden Antrag an das Kartellgericht inkl einem Antrag für eine einstweilige Verfügung vorzubereiten. Sollten Sie davon ausgehen, dass das Verfahren ein Sachverständigengutachten erfordern wird, führen Sie aus, welcher Gutachtensauftrag dem Gutachter erteilt werden sollte.

#### **Aufgabenstellung Beklagte**

15. Caspers kann die Vorwürfe von Booster nicht nachvollziehen, rechnet jedoch aufgrund des starken Wettbewerbsverhältnisses mit der zeitnahen Einleitung eines Verfahrens. Sie werden gebeten, eine Gegenäußerung vorzubereiten, in der auf die zu erwartenden Vorwürfe und Argumente sowie etwaiger Fragen im Zusammenhang mit einem allfälligen Sachverständigengutachten der Kläger eingegangen wird.