esmt european school of management and technology

Wirtschaftswissenschaftliche Beurteilung von Nachfragemacht

Tagung des Arbeitskreises Kartellrecht

Präsentation
Lars-Henrik Röller
Berlin, 18. September 2008

Nachfragemacht in der Wettbewerbspolitik

- Frage nach der Beurteilung von Nachfragemacht ist nicht neu:
  - EU Horizontale Fusionsleitlinien:
    - Ausgleichende Nachfragemacht in Fusionsfällen (z.B. Enso/Stora M.1225 (Nov 98))

      "The Commission will consider to what extent customers will be in a position to counter the increase in market power that a merger would otherwise be likely to create"
      - *"immediately switch to other suppliers"*
      - *"credibly threaten to vertically integrate into the upstream market*
      - *"sponsor upstream expansion"*
    - Nachfragemacht (Kesko/Tuko M.784 (Nov 96)

      "The merged firm may be in a position to obtain lower prices by reducing its purchase of inputs. This may, in turn, lead it also to lower its level of output in the final product market, and thus harm consumer welfare….. Such effects may in particular arise when upstream sellers are relatively fragmented"

      "Competition in the downstream markets could also be adversely affected if, in particular, the merged entity were likely to use its buyer power vis-à-vis its suppliers to foreclose its rivals"
    - „purchasing efficiencies"

      "The Commission considers any substantiated efficiency claim in the overall assessment of the merger" (§77) provided *"efficiencies are to the benefit of consumers, merger-specific and verifiable."(§78)*

      "Increased buyer power may be beneficial for competition. If increased buyer power lowers input costs without restricting downstream competition or total output" (§62)
  - Artikel 81 (1):
    - Einkaufskooperationen (z.B. Eurovision)
- Erneutes Interesse durch Fusionen im Lebensmitteleinzelhandel:
  - Rewe/Meinl M.1221 (Feb 99), Carrefour/Promodes M.1684 (June 01), Rewe/Adeg M.5047 (June 08)

Wirtschaftswissenschaftliche Modellierungsansätze

- Monopson:
  - Monopsonistischer Nachfrager reduziert den Preis auf dem Beschaffungsmarkt durch eine Reduktion seiner mengenmäßigen Nachfrage
  - Annahme atomistischer Hersteller (Preisnehmer) häufig unrealistisch
- Bilaterale Verhandlungsmodelle:
  - Käufer und Verkäufer können den Preis im Rahmen von Verhandlungen beeinflussen
  - Wesentlich realistischer in den meisten Fällen
    - Konzentration auf Hersteller- und Nachfragerseite
    - Keine anonymen Transaktionen, sondern Parteien verhandeln tatsächlich (z.B. Jahresgespräche zwischen LEH und Markenhersteller)

Bilaterale Verhandlungen

- Wenn beide Seiten über Marktmacht verfügen, werden idR Verhandlungen geführt:
  - Maximierung des gemeinsamen Gewinns durch optimale Menge
  - Verhandlungen werden über die Gewinnaufteilung geführt
- Aufteilung des Gewinns wird durch die relative Verhandlungsmacht bestimmt:

  "…a retailer is defined to have buyer power if, in relation to at least one supplier, it can ***credibly threaten to impose a long term opportunity cost*** *(i.e. harmful or withheld benefit) which, were the threat carried out, would be significantly disproportionate to any resulting long term opportunity cost to itself. (OECD, 1998, para.20)*

→Alternativen bei Scheitern der Verhandlung („outside options") sind entscheidend

→Nachfragemacht: andere Kriterien wie bei Angebotsmacht: Grösse, „outside options" beider Seiten sind wichtig

Statische Wohlfahrtseffekte bei Zunahme von Verhandlungsmacht

- Bilaterale Verhandlungen
  - Bei effizienten Verhandlungen (nicht-lineare Preise), lediglich Verteilungsauswirkungen
  - Bei nicht-effizienten Verhandlungen (z.B. lineare Preise), hängt die Konsumentenwohlfahrt insbesondere von der Weitergabe von Preisreduktionen an den Endkonsumenten ab, dies wiederum ist bestimmt durch Wettbewerb auf dem Endkundenmarkt → niedrigere Einkaufspreise führen idR zu *niedrigeren Preisen auf dem Endkundenmarkt*
  - Rolle von Verträgen (nicht-lineare oft effizient!)
  - Wasserbetteffekt -> hängt vom Wettbewerb auf dem Absatzmarkt ab

→Statische Effekte alleine lassen kein wettbewerbspolitisches Leitbild zu, dass die Verfolgung von Nachfragemacht priorisiert. Wichtig ist der Wettbewerb im Absatzmarkt.

- Monopson
  - Spiegelbild zur Angebotsmacht: „monotone Resultate“, klassische Analyse.
  - Verbraucherstandard greift nur wenn im Absatzmarkt Marktmacht vorliegt.

Dynamische Wohlfahrtseffekte bei Zunahme von Verhandlungsmacht

- Spiraleffekt:
  - Zunahme von Nachfragevolumen -> höhere Nachfragemacht-> niedrigere Einkaufspreise -> höherer Marktanteil auf dem Endkonsumentenmarkt -> höheres Nachfragevolumen, etc.
  - Gleichzeitig werden die Einkaufspreise der Wettbewerber höher und sie verlieren an Marktanteil.
  - Effekt auf Preise auf dem Endmarkt nicht eindeutig. Verdrängungsgleichgewicht existiert, ist aber ebenfalls nicht eindeutig.
- Auswirkungen auf Hersteller-Innovation: Kann sowohl positiv als auch negativ wirken. Siehe Inderst/Wey (02, 03, 05)
- Auswirkungen auf Eintritt auf den Herstellermarkt: Kann Eintritt reduzieren, siehe Fumagalli/Motta (01)

→ Beurteilung der Dynamischen Effekte erfordert Analyse der Auswirkungen auf den Endkundenmarkt

Folgen für die Wettbewerbspolitik

Welcher Ansatz: Monopson oder bilaterale Verhandlungen => wichtige Implikationen

- Standard (Consumer Standard, Aggregate Consumer Standard, Total Welfare)
  - Gründe für einen Verbraucherstandard
    - Asymmetrische Information
    - Lobbying / Einflussnahme
    - Selektion: „First-best agreements/mergers“
    - Konsistenz (es gibt allerdings Ausnahmen)
- Analyse Rahmen & Schwellenwerte
- per se oder rule-of-reason (Fallspezifiche Faktoren treten stärker ins Gewicht bei Bilateralen Verhandlungen)

Verhandlungsmodelle sind oft der richtige empirische Rahmen für die Analyse

- Nachfragemacht oft positive ökonomische Effekte, Kurzfristige Preiseffekte sind in der Regel positiv
- Dynamische Effekte einer Zunahme von Nachfragemacht: gibt es eine Verdrängungswirkung im Absatzmarkt des Nachfragers?