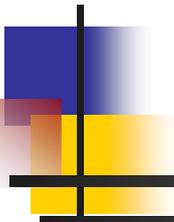
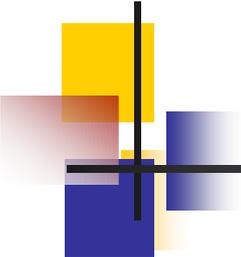


Nachfragemacht: Theoretische Grundlagen und wettbewerbspolitische Folgerungen



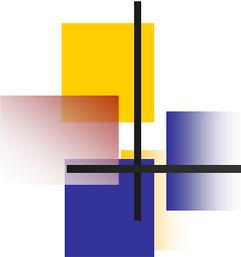
Wolfgang Kerber
Philipps-Universität Marburg

*Arbeitskreis Kartellrecht:
Nachfragemacht im Kartellrecht - Stand und Perspektiven
(Bundeskartellamt, Bonn, 18.9.2008)*



Gliederung

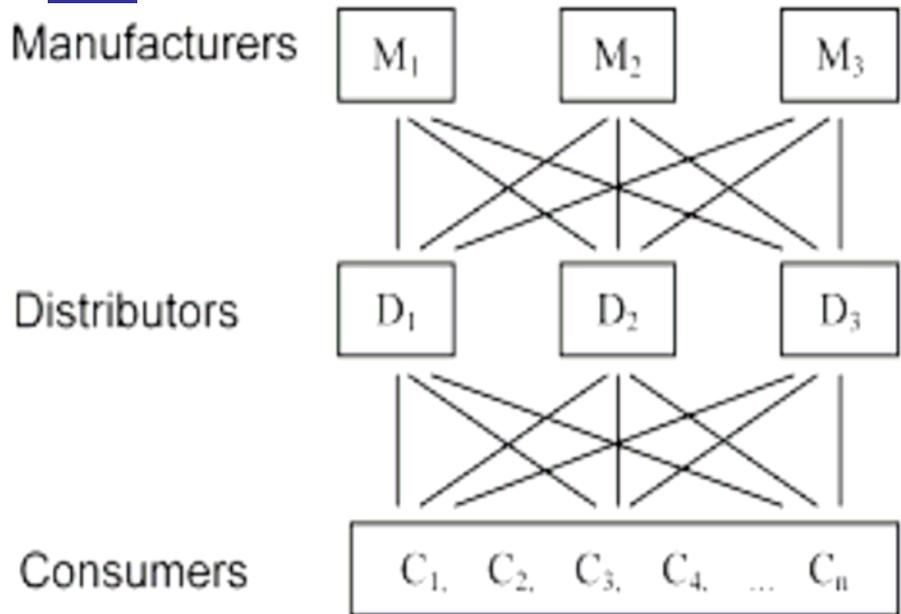
1. Einführung
2. Theoretischer Rahmen: Was ist Nachfragemacht?
3. Wirkungen von Preisdiskriminierungen durch Nachfragemacht: Spiraleffekt und Wasserbetteffekt
4. Zur Problematik "relativer" Marktmacht (Abhängigkeit) und Diskriminierungsverboten
5. Primäre wettbewerbspolitische Lösung: Strukturkontrolle



Theoretischer Analyserahmen I: Monopson vs. Verhandlungen

- Realistische Marktstrukturen auf Märkten zwischen Industrie und Handel:
 - bilaterale heterogene Oligopole mit Randwettbewerb auf beiden Marktseiten (und mehr oder minder hohe MZS)
 - hierfür: bisher kaum industrieökonomische Modelle
 - Aber: theoretisches und empirische Erkenntnisse über Wirkung großer Nachfrager auf Anbietermarktmacht (insbes. Kollusion)
 - Nachfragemacht als Gegenargument in Fusionskontrolle
- Nachfragemacht als klassische Marktmacht oder (bilaterale) Verhandlungsmacht? (Frage 2)
- Ungeeignetheit des Monopson-/Oligopson-Modells
 - Monopson: Preissenkungen durch Verringerung der nachgefragten Menge (=> negative Effekte auf Gesamt- und Konsumentenwohlfahrt)
 - Empirisch: Erhöhung des Beschaffungsvolumens führt zur Durchsetzung niedrigerer Preise
 - hier: keine atomistischen Anbieter, sondern jeweils bilaterale Verhandlungen zwischen Anbietern und Nachfragern, bei denen über Menge und Preise verhandelt werden kann

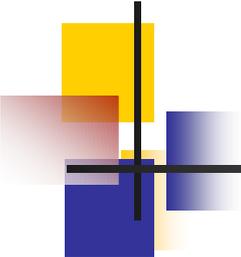
Theoretischer Analyserahmen II: Netz bilateraler Verhandlungen



- Bilaterale Verhandlungen
 - Verhandlungstheorie
 - Drohpunkte beider Seiten bestimmt durch Ausweichmöglichkeiten (outside options)
 - => Preisober- und -untergrenzen
- Heterogenitäten:
 - Händler sind heterogen für Hersteller (versch. Vertriebskanäle, Absatzanteile, Gatekeeper)
 - Hersteller sind heterogen für Händler (starke/schwache Marken, versch. Sortimente)
- Markt = Netz von bilateralen Beziehungen mit versch. bilateralen (Verhandlungs-)Spielräumen

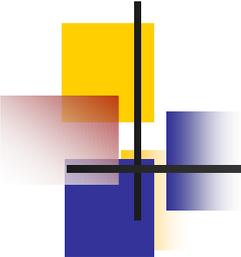
Veränderungen der Drohpunkte durch Strategien:

- Händler: Handelsmarken, Beschaffung im Ausland / Anreiz zu Markteintritt, Gatekeeper-Fkt, Vertriebskanalinnovationen, Single/Double Sourcing
 - Hersteller: Anbieterkollusion, Überallerhältlichkeit, Produktinnovationen, Stärkung der Marken (must stock-Produkte), versunkene Kosten
- => Dynamik der bilateralen Verhandlungsspielräume !



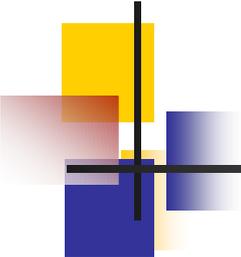
Theoretischer Analyserahmen III: Nachfragemacht als Verhandlungsmacht?

- Nachfragemacht definierbar als Verhandlungsmacht in solchen bilateralen Verhandlungen
 - Analyse der jeweiligen Drohpunkte und ihrer Determinanten
 - Analyse der Wirkungen von Strategien zur Veränderung der Drohpunkte
- Problem: große bilaterale Verhandlungsmacht in diesem Sinne sagt noch wenig darüber aus, ob deren Ausnützung ein wettbewerbspolitisches Problem ist, d.h. positiv oder negativ für Konsumentenwohlfahrt
 - Bsp.1: Käufermärkte (Ausnutzung bilateraler Nachfragemacht ist notwendig für Preisanpassungsprozesse zum Knappheitspreis)
 - Bsp.2: Anbieterkollusion (Nachfrager haben hohe bilaterale Verhandlungsmacht wg. Preiskollusion der Anbieter)
 - Bsp.3: Vertriebsinnovation des Händlers (hohe bilaterale Verhandlungsmacht des Innovators => Schumpetersche Innovationsanreize!)
- Folge: Notwendigkeit der Differenzierung, wann die Ausnützung bilateraler Verhandlungsmacht von Nachfragern ein
 - wettbewerbspolitisches Problem oder
 - unproblematisch bzw. sogar notwendig für die Funktionsfähigkeit von Märkten ist
- Fazit: Verhandlungstheorie guter Analyseansatz, aber nicht ausreichend (Differenzierung nach Ursachen von Nachfragemacht)



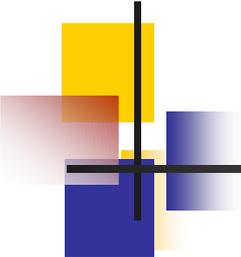
Wirkungen von Preisdiskriminierungen durch Nachfrager mit großer Verhandlungsmacht: Spiraleffekt und Wasserbetteffekt

- Spiraleffekt:
 - bessere Beschaffungskonditionen eines Nachfragers => Wettbewerbsvorteile auf Absatzmärkten => höhere Marktanteile => bessere Beschaffungskonditionen
 - => Gefahr der Verdrängung kleinerer Wettbewerber (langfristig: Preiserhöhungen?)
 - aber: solange Wettbewerb auf Absatzmarkt => Weitergabe der zusätzlichen Rabatte an Konsumenten => Konsumentenwohlfahrt steigt
- Wasserbetteffekt:
 - bessere Konditionen für einen großen Nachfrager "zwingen" die Anbieter, anderen schwächeren Nachfragern höhere Preise abzuverlangen ("recoupment")
 - theoretisch unklar, weshalb nicht vorher bereits höhere Preise (aber: neue Modelle)
 - auch hier offen, ob Wasserbetteffekt negativ für Konsumentenwohlfahrt ist
- Problem:
 - tatsächlicher Umfang dieser Wirkungen ist empirisch sehr unklar
 - Fülle weiterer Wirkungen, die diese Effekte überlagern können
 - Nachfrager mit hoher Verhandlungsmacht müssen nicht die größten Nachfrager sein
- Wettbewerbspolitische Folgerungen?
 - Kontrolle von Preisdiskriminierungen (Vorzugskonditionen): sehr schwierig



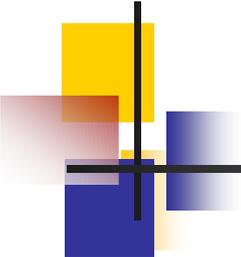
Zur Problematik "relativer Marktmacht" (Abhängigkeit) I

- Zwei Arten von Behinderungs- und Diskriminierungsverboten im GWB:
 - für marktbeherrschende Unternehmen
 - für marktstarke Unternehmen ohne ausreichende und zumutbare Ausweichmöglichkeiten (§ 20(2) und (3) GWB)
- Hintergrund: Helmut Arndts Unterscheidung zwischen klassischer Marktmacht und bilateralen Beherrschungs-Abhängigkeits-Verhältnissen
 - empirisch gut gesehen, aber theoretisch unklar
 - heute: transaktionsspezifische Investitionen /Hold up (Williamson)
- Theoretisch läßt sich diese Abhängigkeit verhandlungstheoretisch so interpretieren, dass die nächste Ausweichmöglichkeit (outside option) zu weit entfernt ist (nicht ausreichend und zumutbar), und der sich daraus entstehende (Verhandlungs-)Spielraum nicht beliebig ausgenützt werden darf
- Im Prinzip gut geeignet für Kontrolle bilateraler Abhängigkeiten, die durch nachfragerspezifische Investitionen (versunkene Kosten) entstehen
 - => Zulieferer-Problematik; aber evtl. auch vertragsrechtlich lösbar!



Zur Problematik "relativer Marktmacht" (Abhängigkeit) II

- Behinderungs- / Diskriminierungsverbot für Unt. mit relativer Marktmacht problematisch:
 - verhandlungstheoretische Interpretation der Abhängigkeit ist viel zu weit, weil bilaterale Verhandlungsmacht von Nachfragern oft überhaupt kein Problem ist
 - Kriterium der sachlichen Rechtfertigung von Preis- und Konditionen-differenzierungen (Leistungsgerechtigkeit) ist kaum (oder nicht) handhabbar
 - Gefahr der Behinderung von Wettbewerbsprozessen und eines (faktisch diskriminierenden) Preisdifferenzierungsverbots
- M.E. macht es wenig Sinn, in konkrete bilaterale Aushandlungsprozesse eingreifen zu wollen, um Vorzugskonditionen zu begrenzen (viel zu komplex, komplizierte ex- und implizite Verträge, teilweise incomplete contracts)
- Eher vertretbar: Kontrolle von behindernden Verhaltensweisen durch Nachfragemacht (Marktausschließung)



Primäre wettbewerbspolitische Lösung: Strukturkontrolle

- Primäre wettbewerbspolitische Lösungen:
 - Fusionskontrolle
 - Schutz von Nachfragewettbewerb gegen Nachfragerkartellen
- Kriterien für eine marktbeherrschende Stellung von Nachfragern?
 - Marktanteile bei Beschaffung
 - Absatzanteile bei Anbieter
 - Gatekeeper-Funktionen:
 - Zugang zu Absatzmärkten: bspw. lokale Marktmachtstellungen (Wichtigkeit von Fusionskontrolle im Lebensmitteleinzelhandel)
 - Zugang zu bestimmten Vertriebskanälen
 - Notwendig: spezifische Analyse der jeweiligen Ausweichmöglichkeiten
 - keine Spiegelbildlichkeit der Schwellenwerte
 - kritische Werte können unterschiedlich hoch sein
 - Analyse bilateraler Abhängigkeiten kann verwendet werden für Analyse der Marktbeherrschung, aber noch unklar: Wie genau?