

Vertikale Verträge und Wettbewerbsbeschränkungen II

Regulierung vertikaler Verträge durch die
Kartellbehörden

Einerseits: Vertikale Verträge enthalten
Potential für Wettbewerbsbeschränkungen

Andererseits: wegen des Principal Agent
Problems besteht ein legitimes Bedürfnis nach
ausgebauten vertraglichen Beziehungen
zwischen Hersteller und Vertriebsbeauftragten.
(Wettbewerb als Entdeckungsverfahren).
Gefahr ineffizienter Ausweichreaktionen auf
Verbote bestimmter Klauseln in vertikalen
Verträgen.

Beispiel 1: Preisbindung der zweiten Hand. §14 GWB verbietet diese. Vgl auch Neuformulierung der Ausnahme in § 15, insbesondere Abs 3. In der EG im Prinzip verboten, aber natürlich nur soweit als zwischenstaatlicher Handel betroffen ist.

Preisbindung unterbindet oder erschwert Intra-Brand-Preiswettbewerb. Fördert eventuell Verkaufsanstrengungen im Inter-Brand-Wettbewerb. Einstellung zum Thema Verkaufsanstrengung: positiv oder negativ. Besser informierte Kunden oder übermäßige Produktdifferenzierung.

Erleichterung der Kartellbildung zwischen Herstellern. Zwischen Hersteller und Händler Grosshandelspreise: Geheimwettbewerb, schwer auszuschalten. Im Einzelhandel Preisauszeichnung, daher sind die Preise transparenter. Kartellabsprache mithilfe der Preisbindung der Einzelhändler leichter zu kontrollieren.

Externe Effekte von Verkaufsanstrengungen: das kulturpolitische Argument für die Ausnahme des §15. Geringe Preiselastizität der Nachfrage für Bücher insgesamt? Höhere Preise erlauben dann die Produktion von mehr Büchern(?) Mehr Buchhandlungen, die von den Rennern (Bestsellern) getragen werden, zugleich aber auch Vertriebskanäle für andere Titel bereitstellen. Mehr Vielfalt? Gilt dies alles noch im Zeitalter des Internet, wenn es je gegolten hat?

Beispiel 2. Vertikale Exklusivbeziehungen.
Alleinvertriebsvereinbarungen,
Alleinbezugsvereinbarungen
Franchise-Verträge

Exklusivrechte zwecks Förderung der Absatzanstrengungen. Bei Alleinvertriebsrechten wird wieder der Intra-Brand-Wettbewerb ausgeschaltet. Bei marktstarken Herstellern können sie zudem zur Sperrung der Absatzwege für Konkurrenten führen, also auch Beeinträchtigung des Interbrand-Wettbewerbs. Verdeckte Kartelle der Hersteller durch Gebietsabsprachen?

Neue Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) 2790/1999 über vertikale Verträge in der EG. S. Artikel 81,3 EG-Vertrag. Instrument der GVO zur administrativen Vereinfachung.

Gewisse Vereinbarungen sind verboten, wenn der Marktanteil des Lieferanten an seinem Markt 30% übersteigt. Bei bestimmten Klauseln auch der Marktanteil des Händlers wichtig