

**9th «Debating Competition», 12. Februar 2015**

## **Vertikalabreden: Ökonomische Effizienz vs. juristische Regulierung**

---

### **Ökonomische Logik vertikaler Abreden**

Vertikale Abreden sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die auf unterschiedlichen Marktstufen tätig sind (beispielsweise zwischen Herstellern und Händlern). Solche Vereinbarungen können Preiselemente betreffen, müssen aber nicht – es geht ganz generell um Vereinbarungen, die die Entscheidungsfreiheit einer Partei beschränken. Um die Vielfalt möglicher vertikaler Abreden zu illustrieren, nachfolgenden einige Beispiele:

- *Preisbindung zweiter Hand*: Der Hersteller schreibt dem Händler einen fixen Endverkaufspreis vor.
- *Mengenrabatte*: Der Hersteller gewährt Händlern, die eine grössere Menge des Produktes abnehmen, bessere Konditionen.
- *Exklusivvertrieb*: Der Händler erklärt sich bereit, keine Konkurrenzprodukte zu vertreiben.
- *Supportverpflichtung*: Der Händler verpflichtet sich, technischen Support für ein bestimmtes Produkt bereitzustellen.

Vertikale Abreden können kompetitiver oder anti-kompetitiver Natur sein. In der ersten Kategorie geht es – technisch ausgedrückt – darum, dass Externalitäten innerhalb der Produktions- oder Vertriebskette beseitigt werden. Vertikale Abreden stellen also in diesem Fall sicher, dass nicht der eine Vertragspartner eigennützig gegen die Interessen des anderen verstösst. Solche Interessenkonflikte können die Preissetzung betreffen (Stichwort: «doppelte Marginalisierung»), es kann aber auch darum gehen Trittbrettfahrerprobleme zu vermeiden, Investitionen zu schützen, einen adäquaten After-Sales-Service zu garantieren usw. Wichtig ist, dass solche vertikalen Restriktionen zu einem besseren Funktionieren der Produktions- und Vertriebsketten beitragen und somit i.d.R. auch im Interesse der Konsumenten sind – und hierbei zählen nicht einfach nur tiefere Preise, sondern auch Attribute wie bessere Qualität der Produkte oder zuvorkommende Servicedienstleistungen.

Ohne Zweifel können vertikale Restriktionen aber auch dazu dienen, den Wettbewerb zwischen Produkten abzuschwächen, was sich zuungunsten der Konsumenten auswirkt. Stichworte in diesem Zusammenhang sind: Stabilisierung von Herstellerkartellen, Marktabschottung oder Strategien, um die Kosten der Konkurrenten künstlich zu erhöhen («Raising Rival's Costs»).

### **Implikationen für die Wettbewerbspolitik – 5 Reformvorschläge**

Vertikale Abreden funktionieren ökonomisch fundamental anders als horizontale Abreden. Viel mehr, als dass zu deren Bezeichnung jeweils das Wort «Abrede» verwendet wird, haben sie nicht gemeinsam: Vertikale Abreden sind weder eine Unterform der horizontalen Abreden, noch der missbräuchlichen Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen – sie stellen vielmehr eine eigenständige Kategorie möglicher Wettbewerbsbeschränkungen dar und sollten auch so behandelt werden.

#### **Vorschlag 1: Eigener Artikel für vertikale Abreden im Kartellgesetz.**

Wie sollte ein solcher neuer Artikel aussehen? Als Erstes sollte mit der aktuellen Praxis der Stigmatisierung einzelner vertikaler Abreden gebrochen werden. Da vertikale nicht derselben Logik wie horizontale Abreden gehorchen, sollte auch nicht das gleiche Beurteilungsschema (sprich: Vermutungstatbestand für Preis- und Gebietsabsprachen) zur Anwendung kommen. Während es eben kaum einleuchtende pro-kompetitive Gründe für ein Preiskartell gibt, kann eine «Preisbindung zweiter Hand» durchaus effizienzsteigernd sein.

#### **Vorschlag 2: Keine Stigmatisierung bestimmter Typen vertikaler Abreden.**

Damit ist noch nichts über die Strenge der Beurteilung von vertikalen Abreden gesagt. Es spricht kaum etwas dafür, vertikale Restriktionen gleich streng – oder sogar noch strenger – als harte horizontale Abreden zu behandeln. Im Gegenteil:

- Die ökonomischen Wirkungen vertikaler Abreden sind viel weniger eindeutig als diejenige von (harten) horizontalen Abreden.
- Der relativ strenge Umgang mit vertikalen Abreden in der EU geht auf integrationspolitische Überlegungen zurück. Die Schweiz sollte sich nicht an der EU, sondern an Ländern wie den USA orientieren, die (auch) keine Integrationsziele mit dem Wettbewerbsrecht verfolgen und deshalb einen toleranten Umgang mit vertikalen Abreden pflegen.
- Strenge Regeln (im Extremfall Verbote) bieten zwar maximale Rechtssicherheit, aber aufgrund der unklaren Wirkungen vertikaler Abreden auch ein maximales Potenzial für Regulierungsfehler erster und zweiter Ordnung.
- Das auf dem politischen Parkett regelmässig bemühte Argument, vertikale Abreden wären ein Hauptklärungsfaktor für die «Hochpreisinsel Schweiz» (und müssten deshalb besonders hart angefasst werden), entbehrt jeglicher empirischen Grundlage.

**Vorschlag 3: Kein Vermutungstatbestand für vertikale Abreden – vielmehr ist eine Einzelfallprüfung angebracht.**

Als Prüfschema für vertikale Abreden bieten sich die folgenden zwei – ökonomisch sinnvollen – Daumenregeln an:

- (1) Voraussetzung für das Vorliegen einer schädlichen vertikalen Abrede ist das Vorhandensein einer gewissen Marktmacht.
- (2) Je intensiver der Interbrand-Wettbewerb (also der Wettbewerb zwischen Produkten und Marken), umso unwahrscheinlicher, dass eine vertikale Abrede volkswirtschaftlich schädliche Wirkungen zeitigt.

**Vorschlag 4: Effektbasiertes (und nicht formbasiertes) Prüfungsschema für vertikale Abreden.**

Die vorgeschlagenen Änderungen im Umgang mit vertikalen Abreden würden offensichtlich auch eine Anpassung der Vertikalbekanntmachung (VertBek) bedingen. Dies wäre eine Chance, die Beurteilungskriterien für vertikale Abreden wieder auf eine realitätsbezogene, konsistente Basis zu stellen: Beispielsweise würde die Aufhebung des Vermutungstatbestandes und der Übergang zu einem effektbasierten Prüfungsschema das «Lavierens» um die Bedeutung des Interbrand- und Intra-brand-Wettbewerbs überflüssig machen. So dann könnten auch formbasierte Kriterien, wie die schon an sich nichtssagende «qualitative Erheblichkeit» – die gemäss VertBek überdies in unbestimmter Weise gegen eine «quantitative Erheblichkeit» abgewogen werden soll –, eliminiert werden. Aber auch die Sinnhaftigkeit *ad hoc* festgelegter Aufgreif- und Beurteilungskriterien, wie sie etwa für Preisempfehlungen bestehen, könnte neu und kühlen Kopfes beurteilt werden.

**Vorschlag 5: Abschaffung bzw. Anpassung der aktuellen Vertikalbekanntmachung.**

Samuel Rutz  
Zürich, 10. Februar 2015