



Die ökonomischen Aspekte der Preisempfehlung und Besonderheiten der Ernährungswirtschaft

Symposium „Sinn und Grenzen der Preisempfehlung“

Veranstalter: BDI/BGA/BVE/HDE/HfM/Markenverband/Wettbewerbszentrale

Referent: Prof. Dr. Rainer P. Lademann

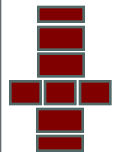
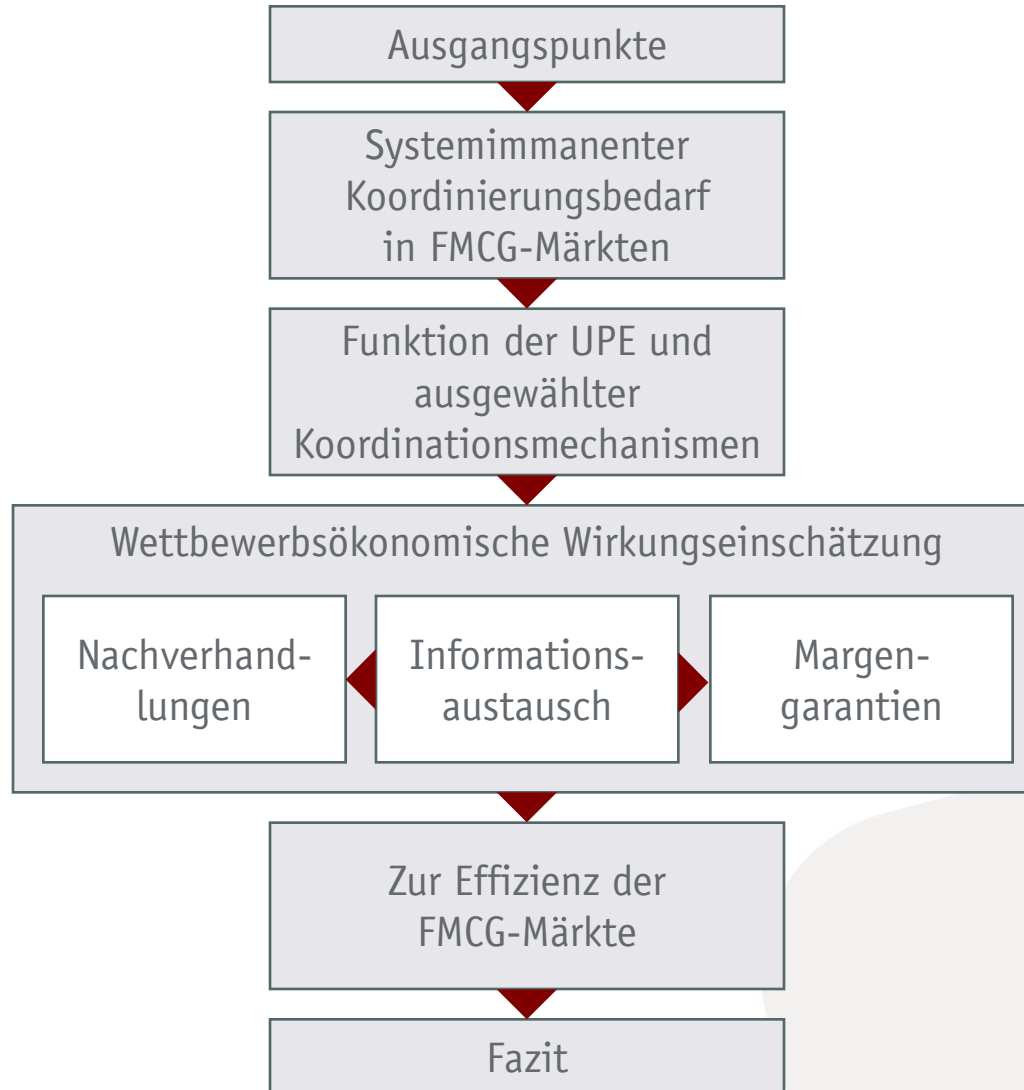
Bonn, 20. Januar 2011

Friedrich-Ebert-Damm 311 · D-22159 Hamburg
Phone +49 40 64 55 77 0 · Fax +49 40 64 55 77 33
www.lademann-associates.de · info@lademann-associates.de



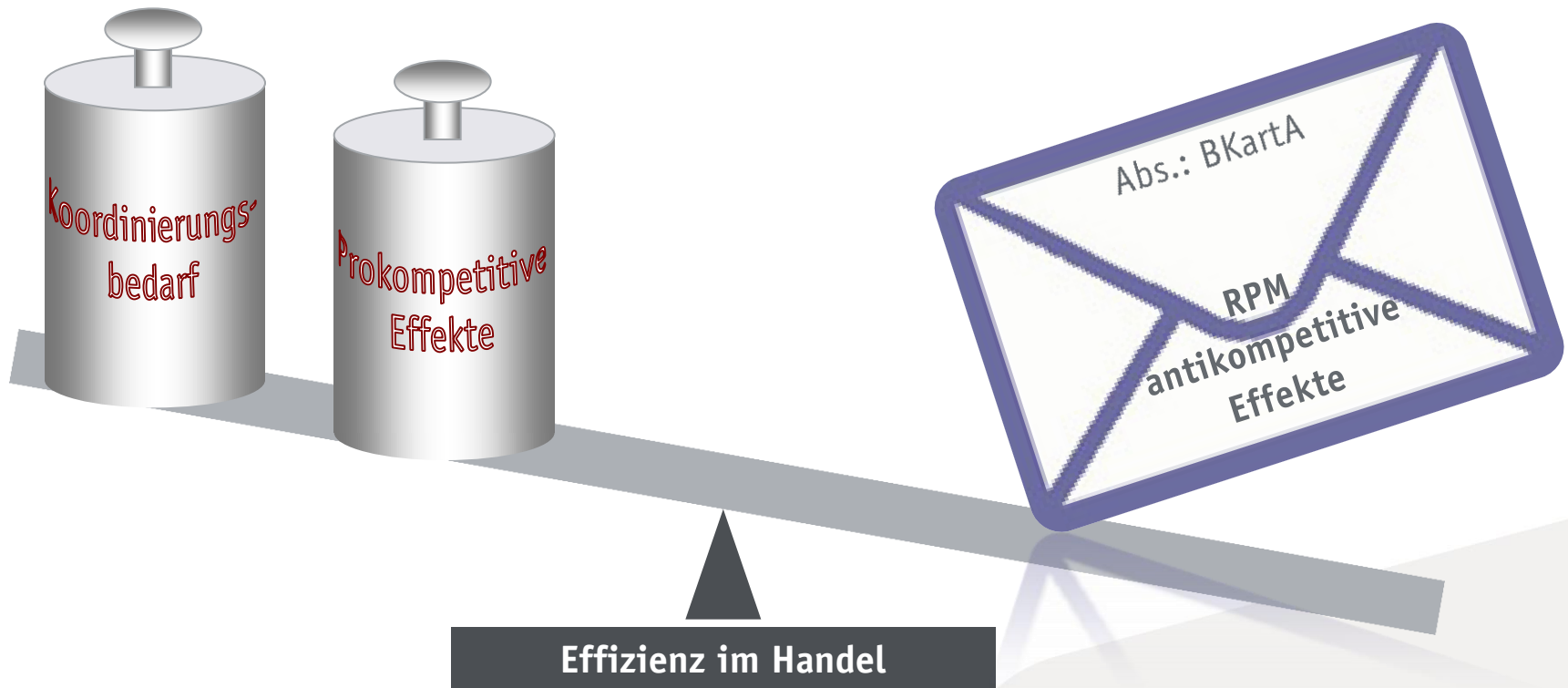


Inhaltsübersicht

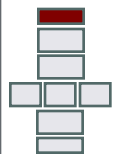




Kollateralschäden durch die Handreichung des BKartA ...



Handreichung des BKartA wird den Besonderheiten der FMCG-Branche nicht gerecht. Umsetzung greift massiv in die Funktionsweise des Marktes ein und führt zu Wohlfahrtseinbußen.





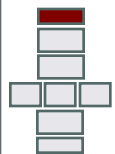
Die Handreichung des BKartA verunsichert Industrie und Handel ...



„Wenn ein Ökonom auf etwas stößt – Geschäftspraktiken irgendwelcher Art – was er nicht versteht, dann sucht er nach einer Monopolerklärung“

Mulherin et al, 1999, S. 630

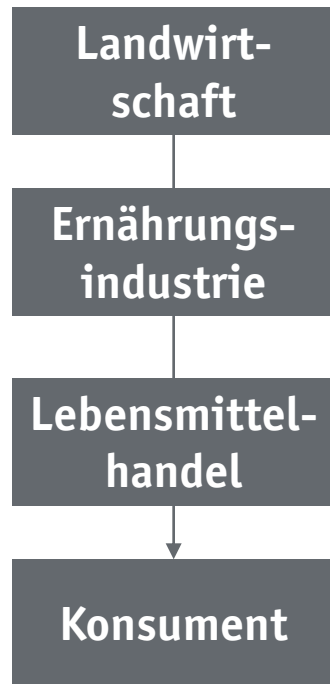
Wann droht die nächste Razzia?



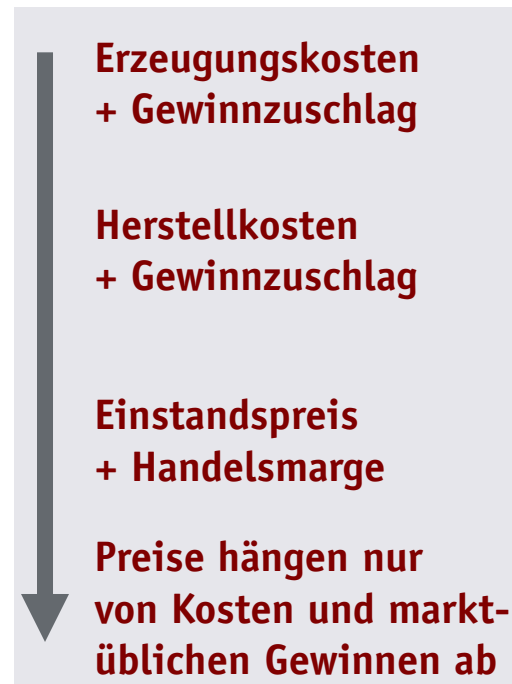


Preisbildung in der Ernährungswirtschaft

Grobstruktur der Wertkette

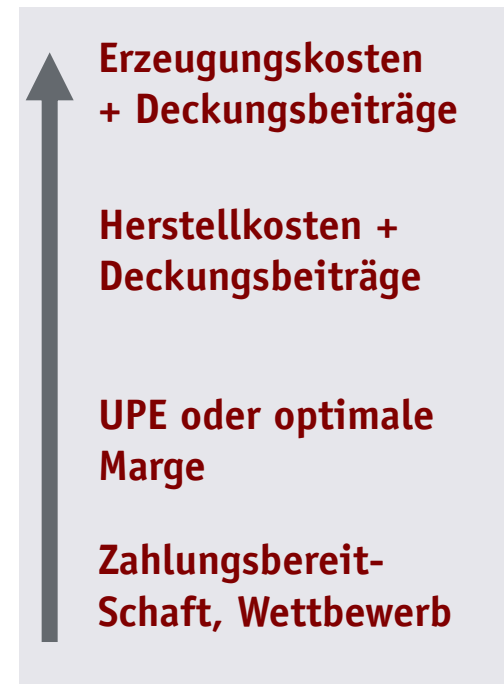


Kostenorientierte Preisbildung

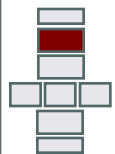


Hohe Preise durch doppelte Marginalisierung

Wettbewerbsorientierte Preisbildung



Ggf. niedrigere Preise durch Reduktion der doppelten Marginalisierung





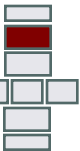
BKartA-Handreichung: Stimmen die Einschätzungen der Wettbewerbsgrundlagen?

- Handreichung S. 3:
 „Es gehört zu den zentralen Elementen von Preiswettbewerb im Handel mit Konsumgütern, dass die Unternehmen des Groß- und Einzelhandels ihre Preissetzung auf der Grundlage der verhandelten Herstellerabgabepreise und der eigenen Preispolitik selbst durchführen und das wirtschaftliche Risiko ihrer Preispolitik selbst tragen.“

- Richtig ist:
 - VK-Preishoheit/-verantwortung im Handel
 - Handel trägt Risiko eigener Preispolitik (strategische Ebene)
 - Einschätzung trifft in erster Linie auf Handelsmarken zu

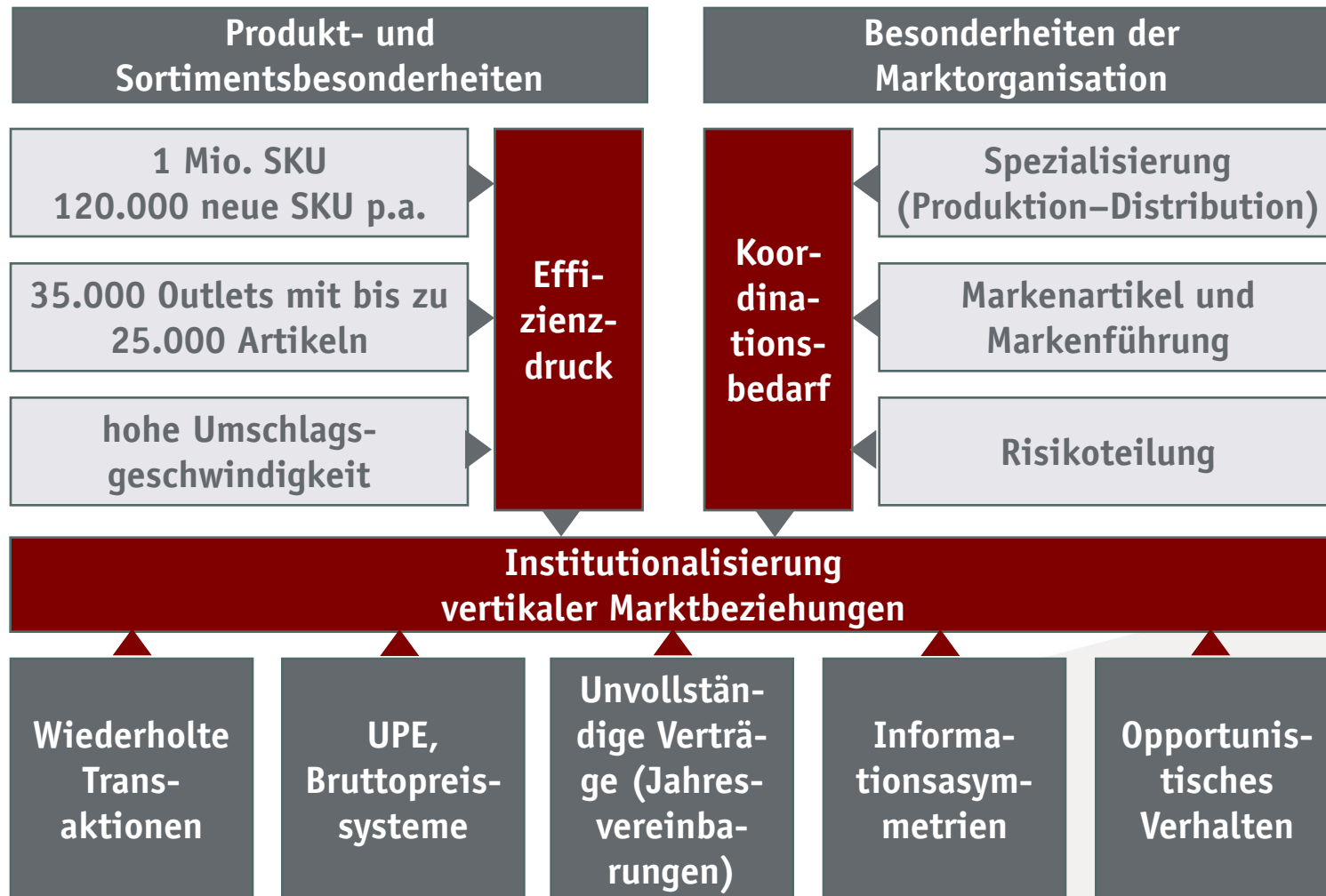
- Drei folgenreiche Irrtümer:
 - Lieferant beeinflusst die Preisbildung maßgeblich mit (UVP!)
 - Grundlage VK-Bildung: erwartete Verkaufspreise und Margen, Konditionenpakete aus Jahresvereinbarungen
 - Strategische Ebene der Preispolitik ist irrelevant für einzelne Transaktionen

- **Entscheidend: Risikoteilung bei Kontrakten ist unverzichtbar und daher marktüblich**



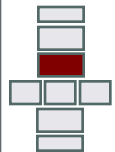


Systemimmanenter Koordinierungsbedarf: Besonderheiten in der FMCG-Wirtschaft





Strategien zum Umgang mit absatzwirtschaftlichen Risiken





Prokompetitiver Informationsaustausch: Preis- und Mengenangaben

■ Gegenstand des Informationsaustauschs

- Kassenbons von Mitbewerbern (historische Preise im Interbrand-Wettbewerb)
- Preisspiegel des Wettbewerbs (dto)

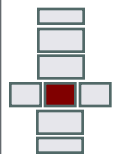
■ Zweck des Informationsaustauschs

- Risikobeurteilung der eigenen Preissetzung
- Glaubwürdigkeitsbeurteilung (opportunistisches Verhalten)
- Indikator für geringe Konditionsspreizung

■ Wettbewerbsökonomische Bewertung

- Risikoreduktion könnte Wettbewerbsintensität schwächen
- Aber: bei Interbrandwettbewerb keine Risikoreduktion
- Senkung der Transaktionskosten (Abkürzung Verhandlung)
- Preisspiegel und Kassenbonsammlungen sind keine geheimen Wettbewerbsparameter (Internet, Prospekte, Begehung, Dienstleister)

Preistransparenz, die auch dem Endverbraucher zugänglich ist, kann man Marktpartnern nicht als antikompetitiv untersagen. Ein Verbot wäre ineffektiv.

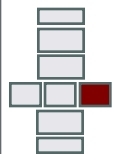




Prokompetitive Commitments: Margengarantien sind u.U. effizient!

- **Kritische Wirkungen:** Garantierte Margen -> Preisbindung (cost plus); Kollusionsgefahr
- **Wohlfahrtswirkungen:** garantierte Margen ermöglichen dem Handel umfangreichere Sortimente und Lagerhaltung sowie Service und Beratung
- **Relevanz von Margengarantien im LEH:**
 - **Discounter:** verlören ihre Wettbewerbsvorteile, sobald sie UPE umsetzen und dafür eine feste Marge erhielten (Kostenführerschaft!); Discounter würden also Margengarantien ablehnen.
 - **Vollsortimenter** Margengarantien ermöglicht direkten Wettbewerb mit Discount durch Preissenkung, Auslistung würde verhindert, Konzentration im LEH würde abgeschwächt.
 - **Verbraucher** Verbraucherpreis würde sinken, VK-Preise lägen unter UPE.
 - **Hersteller** volle Distribution, aber Margenverlust (Produzentenrente sinkt) daher fraglich, ob für Hersteller tragfähig

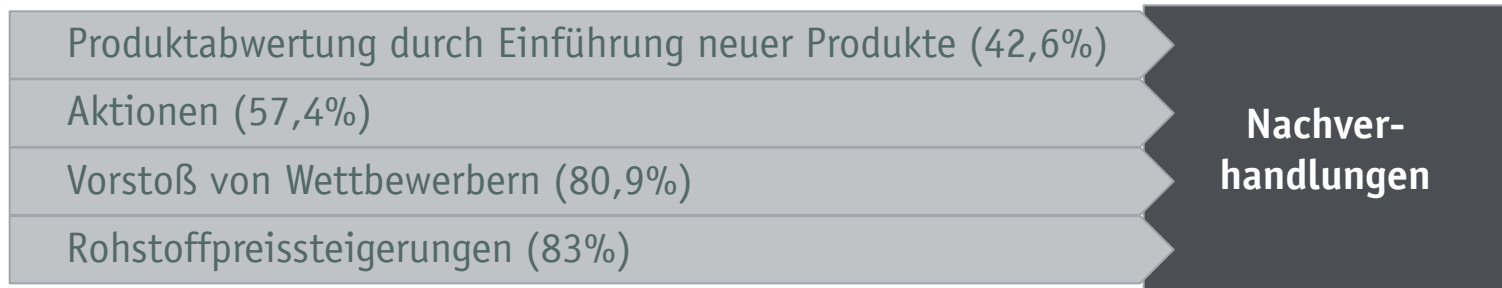
Kostenbasierter Betriebstypenwettbewerb im LEH würde verhindern, dass Margengarantien zu RPM oder zur Setzung des UVP führen. Die Verbraucherwohlfahrt würde steigen, weil die Produzentenwohlfahrt sinkt.





Prokompetitive Nachverhandlungen: unverzichtbarer Risikoausgleich durch rückwirkende Konditionenverbesserung

- Jahresvereinbarungen manifestieren oft nur den Preisrahmen
- 94% aller Händler, 100% der führenden Händler verhandeln nach (DLP 2000)



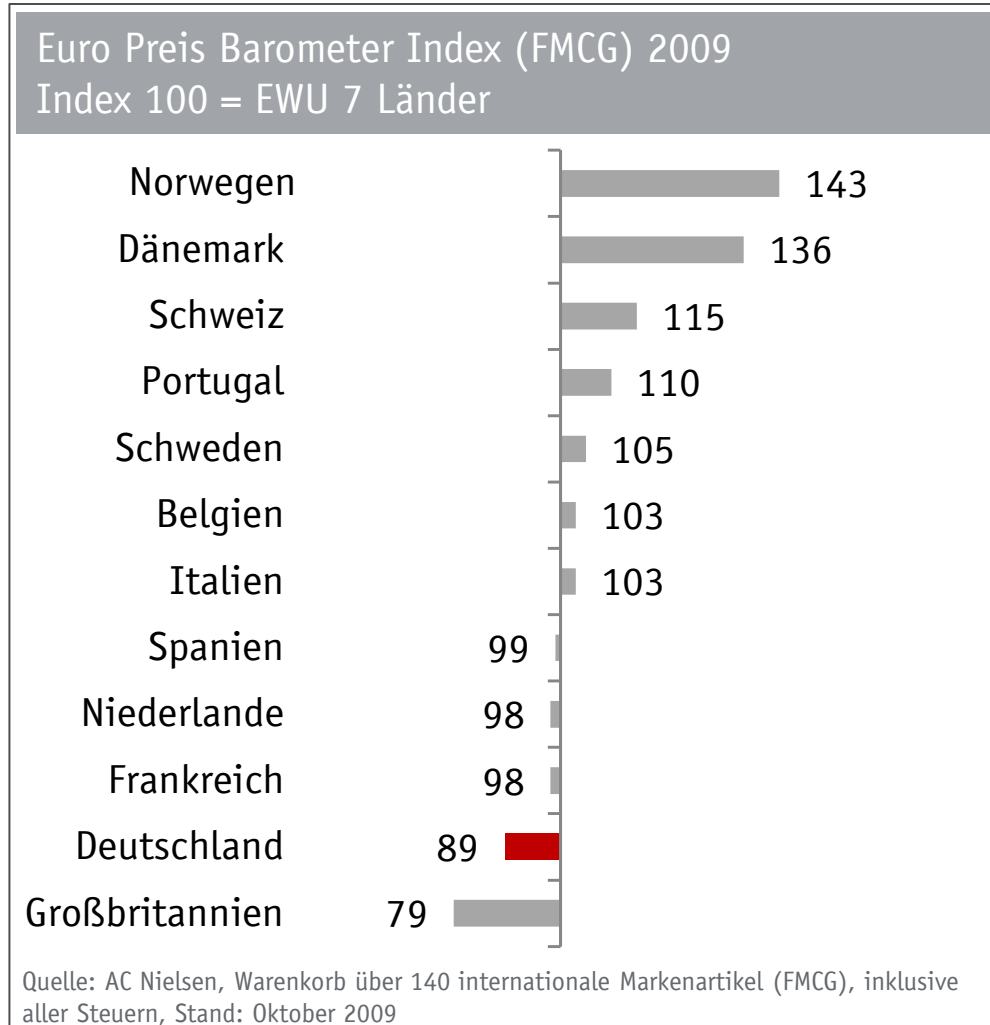
- Unterjährige Nachverhandlungen als Resultat von Wettbewerb ($P < P_{\text{Plan}} < \text{UPE}$)
- Bei geänderten Rahmenbedingungen muss die Kontaktaufnahme und wiederholtes Thematisieren aller vertragsrelevanten Eckdaten selbstverständlich möglich sein.
- Ohne Neujustierung der Risikoteilung durch Nachverhandlung kann es zu Marktversagen kommen (Auslistung).

Nachverhandlungen der Konditionen sind effiziente Lösungen für die Verteilung von Marktrisiken; die Neujustierung der Verträge vermeidet primär Marktversagen und schädigt damit gerade nicht die Verbraucherwohlfahrt.





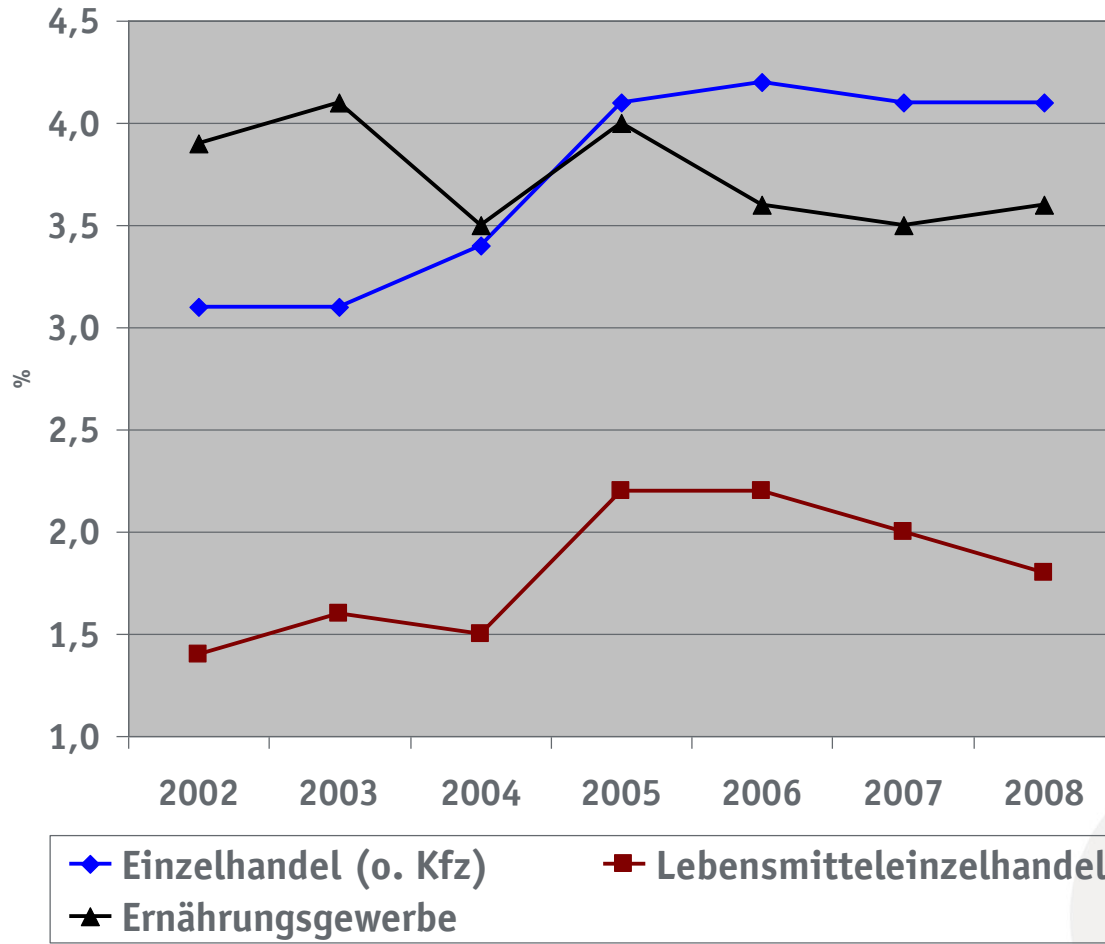
Die Preise für über 140 internationale Markenartikel sind in Deutschland die niedrigsten im Euroraum



- EURO-Länder = 100 %
- UK-Preise als Folge der Währungsum-rechnung



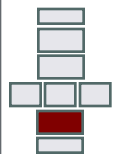
Umsatzrenditen* in Ernährungsgewerbe und LEH



- Die Vorsteuerrenditen liegen im FMCG-Bereich auf niedrigem bis moderatem Niveau
- Die Vorsteuerumsatzrenditen im LEH sind etwa halb so hoch wie im Ernährungsgewerbe oder 60 % unter denen des Einzelhandels.
- Überrenditen sind vor allem im internationalen Vergleich nicht erkennbar.

* Jahresüberschuss vor Steuern in % vom Umsatz

Quellen: Deutsche Bundesbank, IKB-Berechnungen, Basis: Bilanz-/GuV-Auswertung





Fazit

■ Wettbewerbsökonomische Bewertung

- fehlende wettbewerbsökonomische Forschung zur UPE.
- keine belastbare Evidenz für grundsätzlich negative Effekte der vertikalen Koordination, Einzelfallbeurteilung erforderlich!
- das Marktergebnis in der Ernährungswirtschaft liefert keinen Hinweis auf einen generellen Handlungsbedarf (->Monopolkommission 2010, Haupt-GA).

■ Wettbewerbspolitische Bewertung

- Faktische Abschaffung der UPE wäre wohlfahrtsschädlich (Schwächung der Innovationen, Produktqualitäten, Angebotsvielfalt).
- Das BKartA hat präventiv eine ganze Branche in Schutzhaft genommen, um einzelne Fälle von RPM zu bekämpfen. Umgekehrt wäre es angemessener: die Eingriffe auf die Fälle zu beschränken, in denen es tatsächlich geboten ist.

**Lockerung der Handreichung, bis Forschung mehr Klarheit gebracht hat.
Das Kartellamt schafft mit der Handreichung nicht mehr Verbraucherwohlfahrt,
sondern droht diese zu reduzieren.**

