

Kritik an „kartellrechtlicher Irrfahrt“

Wirtschaftswissenschaftler verteidigen Kooperation von Herstellern und Handel – Vertikale Preis- und Markenpflege fördert Wettbewerb Münster. Eine Gruppe renommierter Wirtschaftswissenschaftler um den Direktor des Instituts für Handelsmanagement, Prof. Dieter Ahlert, warnt vor einer kartellrechtlichen Überregulierung im Lebensmittelhandel. Anlass ist der erste Jahrestag der Durchsuchungen von Handelszentralen und Markenartiklern am 14. Januar 2010.

„Wir wollen versuchen, diese kartellrechtliche Irrfahrt aufzuhalten“, erklärt Ahlert, Ordinarius für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Münster. Das Verbot der vertikal koordinierten Preisgestaltung nutze nicht dem Wettbewerb, sondern sei im Gegenteil sogar schädlich. Den Kartellvorwurf gegen vertikale Preisvereinbarungen nennt Ahlert eine „weltfremde Erfindung der Volkswirtschaftslehre“. Die Auswirkungen der Hausdurchsuchungen vor einem Jahr auf die Vertriebspraxis sei „teilweise eine Katastrophe“.

Der geschäftsführende Direktor des Instituts für Handelsmanagement will seine Abschiedsvorlesung nächste Woche nutzen, um eine Diskussion über die politische Tabuisierung jeglicher Preisbindung in Gang zu bringen. Mehrere Lehrstuhlinhaber für Betriebswirtschaft und Marketing unterstützen Ahlert dabei. Sie alle befürworten zwar staatliche Maßnahmen gegen horizontale Preisvereinbarungen, also Preisabsprachen zwischen Wettbewerbern. Das Verbot vertikaler Vereinbarungen zwischen Hersteller und Handel aber halten sie für kontraproduktiv. „Funktionsfähiger Wettbewerb ist das höchste Ziel und sichert auch den höchsten Gewinn für den Verbraucher“, betont Ahlert. Aber das Verbot vertikaler Preisvereinbarungen „stran-

gulierte Innovation und Vielfalt“. Zum einen führe sie zu einer „systematischen Strukturverzerrung“, indem sie hoch integrierte Distributeure wie Aldi, Ikea, Zara oder Tankstellenketten bevorzuge. Zum anderen nehme sie den Markeninhabern den Einfluss auf die Positionierung ihre Marke. Der größte volkswirtschaftliche Schaden entstehe aber durch die „Entmutigung von Innovation“.

Nach den Durchsuchungen hätten sich viele Unternehmen aufgrund der realen oder vermeintlichen Bedrohung von erfolgreichen stufenübergreifenden Kooperationsprojekten verabschiedet, stellt Ahlerts Friedrichshafener Kollege Prof. Peter Kenning fest.

Prof. Rainer Olbrich (Uni Hagen) kritisiert die Ungleichbehandlung der verschiedenen Vertriebssysteme durch die Europäische Vertikal-GVO. Kooperierende Systeme und Herstellermarken würden gegenüber Filialsystemen und Handelsmarken ungerechtfertigt benachteiligt. Dadurch werde der Wettbewerb beschränkt, statt gefördert. Auch Olbrich fordert deswegen die Freigabe preispolitischer Verhaltensabstimmungen für alle vertikalen Verträge. Olbrich verweist auf ein Urteil des US Supreme Court, mit dem das gesetzliche per-se-Verbot vertikaler

Mindestpreisvereinbarungen schon 2007 aufgehoben wurde. Nachdem das deutsche und europäische Kartellrecht dieses Verbot zuvor von den USA übernommen hatten, sei nun sehr zu wünschen, dass sie auch diese Korrektur nachvollziehen, meint Kenning.

Fatal sind die Folgen der aktuellen Kartellrechtspraxis auch für das kooperative Category Management, stellt Prof. Hendrik Schröder fest. Die Verunsicherung habe zahlreiche Juristen auf den Plan gerufen, deren Vorschläge der Leiter des Essener Forschungszentrums für Category Management als „der Sache nicht angemessen, unpraktikabel und diskriminierend“ einstuft. Dabei gehe die Wahrscheinlichkeit eines wettbewerbswidrigen Missbrauchs „gegen Null“.

Doch unter dem Eindruck kartellrechtlicher Empfehlungen, so Schröder, hätten Handel und Industrie ihre bisher so fruchtbare Zusammenarbeit nachweisbar reduziert. Vor allem lieferten die besorgten Händler weniger aktuelle Daten. Solche restriktive Interpretation der Wettbewerbsregeln, so klagt der Wissenschaftler, minderten die Effizienz der Konsumgüterdistribution, nicht zuletzt zum Nachteil der Verbraucher. *Christoph Murmann/lz 03-11*

