

Geleitwort

Auf vielen oligopolistischen Märkten folgen Anbieter einem explizit oder stillschweigend vereinbarten kooperativen Verhalten. Kollusion ist unter anderem in oligopolistischen B2B-Kontraktmärkten ein verbreitetes Verhaltensmuster. Beobachtungen werfen die Frage auf, weshalb einige Industrien sich dauerhaft einen Preiskampf liefern, während es anderen Industrien gelingt, die Preise durch implizite oder (illegal) explizite Absprachen auf einem profitablen Niveau zu halten. Aus theoretischer, empirischer und experimenteller Perspektive ist der Einfluss von Randbedingungen wie die Anzahl der Wettbewerber, Produktheterogenität oder Kommunikation bereits intensiv erforscht worden. Insbesondere hinsichtlich (gewöhnlich in der Praxis illegaler) expliziter Kommunikation besteht jedoch nach wie vor Unklarheit darüber, auf welche Art und Weise diese Randbedingungen ihre Wirkung entfalten.

An dieser Stelle setzt die Arbeit von Jonathan Kopf an. Sie widmet sich der Forschungsfrage, welche Wirkzusammenhänge die Evolution von expliziter Kollusion im Kontext von Kontraktmärkten bestimmen. Dabei steht noch nicht einmal die Frage nach dem „Ob“, sondern vor allem auch die Frage nach dem „Wie“ im Zentrum der Arbeit. Jonathan Kopf hat dabei das B2B-Geschäft vor Augen und modelliert dementsprechend Kontraktmärkte mit der Möglichkeit zur Preisdifferenzierung zwischen Abnehmern (im Gegensatz zu Spotmärkten). Im Fokus stehen insbesondere Monitoring, Kommunikationsinhalte, Einfluss der Absprachetypen sowie die Frage, welche Faktoren aus der Historie heraus eine Rolle spielen.

Grundlage der Untersuchung ist ein spieltheoretisches Experiment mit 255 Probanden, wobei Kontraktmärkte in Form eines mehrperiodischen Bertrand-Preiswettbewerbs mit Wechselkosten und Preisdifferenzierung modelliert werden. In 51 Märkten verhandeln jeweils drei Anbieter und zwei Nachfrager in neun Runden über vier Einheiten. Die Untersuchung der Kommunikation unter den Anbietern wird anhand einer Inhalts-

analyse eines Chats operationalisiert. Die Hypothesen werden anhand von multivariaten Panelregressionen überprüft.

Die überraschend klaren und robusten Ergebnisse zeigen erstens, dass Monitoring die Wettbewerbsintensität senkt und insbesondere die verzögerungsfreie Verfügbarkeit entscheidend ist. Zweitens zeigt sich hinsichtlich der Kommunikationsinhalte, dass konkrete, abgestimmte Aktionen wie Absprachen und Drohungen das effektivste Mittel sind, um den Erfolg von Kollusion sicherzustellen. Drittens zeigt sich in Bezug auf Absprachetypen, dass Preisabsprachen höhere Preise erzielen, während Marktaufteilungen stabiler sind, wobei sich die Stärken durch kombinierte Absprachen vereinen lassen. Viertens wird gezeigt, dass sich Kollusion entlang typischer Verlaufspfade entwickelt, wobei die Wahrscheinlichkeit erfolgreicher Absprachen aus der Historie heraus von etablierter Kollusion und Preiskämpfen gesteigert wird, während Vertrauensbrüche zukünftiger Kollusion abträglich sind.

Mir gefällt an dieser interessanten und spannend zu lesenden Arbeit besonders der überaus klare und ungewöhnlich konkrete Forschungsbeitrag und Erkenntnisfortschritt. Ich wünsche ihr eine gute Aufnahme in die Diskussion von Fachwelt und Praxis.

Prof. Dr. Hagen Lindstädt
Karlsruhe, Februar 2017

Evolution von Kollusion

Experimentelle Evidenz in Kontraktmärkten

Kopf, J.

2017, XVII, 268 S. 45 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-17807-9