

Thomas Eger

**Eine ökonomische Analyse
von Langzeitverträgen**



Metropolis-Verlag
Marburg 1995

Inhalt

Einleitung	13
1. Motive für Langzeitverträge	19
1.1 Mögliche komparative Vorteile von Langzeitverträgen gegenüber Spotmarktgeschäften.....	20
1.1.1 Die Sicherung von Erträgen auf transaktionsspezifische Investitionen.....	20
1.1.2 Weitere Motive	26
1.2 Mögliche komparative Vorteile von Langzeitverträgen gegenüber vertikaler Integration.....	28
2. Langzeitverträge in einer vollkommenen und in der realen, unvollkommenen Welt	33
2.1 Vollständig spezifizierte Kontingenzverträge.....	33
2.2 Unvollständig spezifizierte und durchsetzbare Langzeitverträge.....	40
2.2.1 Gründe für eine unvollständige Spezifizierung und Durchsetzung von Langzeitverträgen.....	40
2.2.2 Vertragsinteressen und wirtschaftliche Abhängigkeit: Ein Zahlenbeispiel	41
2.2.3 Vertragsinteressen, wirtschaftliche Abhängigkeit und Quasirenten: Der allgemeine Fall	47
2.2.4 Aneignung von Quasirenten durch Holdup und Moral Hazard	55
2.2.5 Langzeitverträge zwischen Kooperation und Konflikt	59
3. Der Trade-off zwischen Rigidität und Flexibilität bei Langzeitverträgen	63
3.1 Festpreise, flexible Preise und effiziente Risikoallokation.....	65

3.1.1	Risikoaversion, Vertragsrisiken und das Problem der Risikoallokation	65
3.1.2	Festpreise, Spotmarktpreise und effiziente Risikoallokation	72
3.2	Festpreise, flexible Preise und Anreize zu effizienten Vertragshandlungen	78
3.2.1	Festpreise und Holdup	78
3.2.2	Festpreise und Moral Hazard	85
3.2.3	Festpreise und ineffiziente Anreize zur Informationsbeschaffung	94
3.3	Flexibilität von Langzeitverträgen durch ex ante vereinbarte Preis- und Mengenanpassung	99
3.3.1	Preisabhängige Vertragspreise	100
3.3.1.1	Spotpreisklauseln	101
3.3.1.2	Indexklauseln	106
3.3.1.3	Meistbegünstigungsklauseln	111
3.3.2	Kostenabhängige Vertragspreise (cost-plus pricing)	114
3.3.3	Erfolgsabhängige Vertragspreise	119
3.3.4	Mengenanpassung	128
3.3.5	Höhere-Gewalt-Klauseln	134
3.4	Flexibilität von Langzeitverträgen durch die Zulassung einer Ex-post-Anpassung	139
3.4.1	Ex-Post-Anpassung durch Autorität	140
3.4.1.1	Delegation von Entscheidungsrechten an eine Vertragspartei	140
3.4.1.2	Delegation von Entscheidungsrechten an Dritte	147
3.4.2	Ex-Post-Anpassung durch Neuverhandlungen	149
4.	Private Mechanismen zur Durchsetzung von Langzeitverträgen	159
4.1	Sich selbst durchsetzende Verträge	160
4.2	Reputation und Marktkontrolle	168
4.3	Spezifische Ex-ante-Garantien und Ex-post-Sanktionen	175
4.3.1	Sicherheiten, Faustpfänder und ähnliche Ex-ante-Garantien	176
4.3.1.1	Handlungsanreize bei vollständigem Schutz durch Sicherheiten	178
4.3.1.2	Handlungsanreize bei unvollständigem Schutz durch Sicherheiten	182

4.3.1.3	Ex-ante-Garantie durch „Hands-tying“	186
4.3.1.4	Gibt es eine ideale Ex-ante-Garantie?.....	187
4.3.2	Vertragsstrafen und andere Ex-post-Sanktionen	188
4.4	Vertikale Bindungen.....	192
4.4.1	Vertikale Bindungen zwischen Herstellern und Händlern: Allgemeine Überlegungen.....	193
4.4.1.1	Mögliche Probleme einer unbeschränkten Konkurrenz zwischen den Händlern.....	193
4.4.1.2	Beschränkungen des „intra-brand competition“ durch einen monopolistischen Hersteller.....	199
4.4.1.3	Die Berücksichtigung der Konkurrenz zwischen den Herstellern („inter-brand competition“).....	204
4.4.2	Ökonomische Analyse des Franchisevertrages.....	209
4.4.2.1	Was ist Franchising?.....	209
4.4.2.2	Motive für das Angebot von und die Nachfrage nach Franchiseverträgen	211
4.4.2.3	Ökonomische Anreize durch Ertragsbeteiligung.....	215
4.4.2.4	Direkte Kontrollen und „sunk cost penalties“.....	218
4.4.2.5	Franchiseverträge zwischen Effizienz und Ausbeutung.....	223
4.4.3	Zulieferer-Abnehmer-Beziehungen in der Automobilindustrie.....	227
4.4.3.1	Die Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten zwischen Automobilherstellern und ihren Zulieferern: Abwanderung versus Widerspruch.....	229
4.4.3.2	Just-in-Time Lieferbeziehungen und Anreize zu einer langfristigen Kooperation zwischen Zulieferern und Abnehmern.....	230
4.4.3.3	Hemmnisse für langfristige Vertragsbeziehungen zwischen Zulieferern und Abnehmern	233
4.4.3.4	Vertikale Bindungen zwischen Zulieferern und Abnehmern: Effizienz- versus Ausbeutungsargumente	236
5.	Abschließende Bemerkungen	243
	Literatur	251