



C. Ökonomische Grundlagen

Grundlagen des privaten Wirtschaftsrechts -

Grundbegriffe des Wettbewerbsrechts

Sommersemester 2024



C. Ökonomische Grundlagen

I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht

1. Grundsätzliche Bedeutung ökonomischer Argumente

Bsp.: Ein Lastwagenfahrer verdient umso mehr (ergänze: und schafft einen diesem Verdienst entsprechenden volkswirtschaftlichen Mehrwert), je schneller er fährt. Je schneller er fährt, desto größer ist aber die Gefahr, dass er dadurch Schäden verursacht.



C. Ökonomische Grundlagen

I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht

1. Grundsätzliche Bedeutung ökonomischer Argumente

- a) „Pareto-Optimum“?: Gesellschaftliche Situation, in der es nicht möglich ist, die Wohlfahrt eines Individuums durch eine Re-Allokation der Ressourcen zu erhöhen, ohne gleichzeitig die eines anderen Individuums zu verringern
- b) Pareto-effiziente Strukturen grundsätzlich wünschenswert („allen geht es am besten“)
- c) Pareto-Effizienz äußert sich nicht zur Frage, wer Kosten tragen soll



C. Ökonomische Grundlagen

- I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht
 1. Grundsätzliche Bedeutung ökonomischer Argumente: Erreichung pareto-effizienter Ergebnisse
 2. Kostenverteilung ebenfalls nach ökonomischen Gesichtspunkten
 - a) cheapest risk avoider: im Beispiel: LKW-Fahrer
 - b) cheapest risk insurer: im Beispiel: LKW-Fahrer; evtl. LKW-Halter



C. Ökonomische Grundlagen

- I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht
 1. Grundsätzliche Bedeutung ökonomischer Argumente: Erreichung pareto-effizienter Ergebnisse
 2. Kostenverteilung ebenfalls nach ökonomischen Gesichtspunkten
 3. Kritik an ökonomischer Analyse



C. Ökonomische Grundlagen

- I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht
 1. Grundsätzliche Bedeutung ökonomischer Argumente: Erreichung pareto-effizienter Ergebnisse
 2. Kostenverteilung ebenfalls nach ökonomischen Gesichtspunkten
 3. Kritik an ökonomischer Analyse
 4. Rechtfertigung: Wohlfahrtsoptimierung liegt im Gemeinwohl
- Bsp.:** In einer Gesellschaft möge nur Wasser erwirtschaftet werden. Manche Wirtschaftsteilnehmer erwirtschaften viel Wasser, andere gar keins.



C. Ökonomische Grundlagen

- I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht
 1. Grundsätzliche Bedeutung ökonomischer Argumente: Erreichung pareto-effizienter Ergebnisse
 2. Kostenverteilung ebenfalls nach ökonomischen Gesichtspunkten
 3. Kritik an ökonomischer Analyse
 4. Rechtfertigung: Wohlfahrtsoptimierung liegt im Gemeinwohl
Abweichungen sind unter wertenden Gesichtspunkten zu begründen



C. Ökonomische Grundlagen

I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht

1. Grundsätzliche Bedeutung ökonomischer Argumente: Erreichung pareto-effizienter Ergebnisse
2. Kostenverteilung ebenfalls nach ökonomischen Gesichtspunkten
3. Kritik an ökonomischer Analyse
4. Rechtfertigung: Wohlfahrtsoptimierung liegt im Gemeinwohl
5. Rechtliche Grundlage, vgl. Art. 119, 120 AEUV

Artikel 120 (ex-Artikel 98 EGV)

Die Mitgliedstaaten richten ihre Wirtschaftspolitik so aus, dass sie im Rahmen der in Artikel 121 Absatz 2 genannten Grundzüge zur Verwirklichung der Ziele der Union im Sinne des Artikels 3 des Vertrags über die Europäische Union beitragen. Die Mitgliedstaaten und die Union handeln im Einklang mit dem Grundsatz einer offenen Marktwirtschaft mit freiem Wettbewerb, **wodurch ein effizienter Einsatz der Ressourcen gefördert wird**, und halten sich dabei an die in Artikel 119 genannten Grundsätze.



C. Ökonomische Grundlagen

- I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht
 1. Grundsätzliche Bedeutung ökonomischer Argumente: Erreichung pareto-effizienter Ergebnisse
 2. Kostenverteilung ebenfalls nach ökonomischen Gesichtspunkten
 3. Kritik an ökonomischer Analyse
 4. Rechtfertigung: Wohlfahrtsoptimierung liegt im Gemeinwohl
 5. Rechtliche Grundlage, vgl. Art. 119, 120 AEUV
 6. Anwendungsbeispiele
- Bsp.:** § 434 BGB: Begrenzung der Mängelansprüche auf bei Gefahrübergang vorliegende Mängel



C. Ökonomische Grundlagen

- I. Bedeutung ökonomischer Argumente im Wirtschaftsrecht
- II. Wettbewerbsschutz und Wettbewerbstheorien
 1. Theorie des vollkommenen Wettbewerbs
 2. Theorien des funktionsfähigen Wettbewerbs
 3. Systemtheorie u. Chicago School
 4. Spieltheoretische Ansätze/New Industrial Economics

Gefangenendilemma: Zwei Personen werden verdächtigt, gemeinsam ein Verbrechen begangen zu haben. Die Beweise reichen aber für eine Überführung nicht aus, sondern ein Geständnis wird benötigt. Die beiden werden isoliert. Anschließend schlägt der Staatsanwalt beiden einen deal vor: Wer den anderen ans Messer liefert, soll mit einer leichten Strafe davonkommen. Wenn beide schweigen und gegen die Strafverfolgungsbehörden kooperieren, gewinnen beide; wenn einer von ihnen „auspackt“, wird er zwar weniger gewinnen, aber doch noch besser dastehen, als wenn nur der andere Komplize redet.



C. Ökonomische Grundlagen

III. Industrieökonomik

1. Preistheoretische Grundlagen

a) Zahlungsbereitschaft als Ausgangspunkt der Modelle

Zahl	Anja	Bert	Christian	Dorothee
Nr. 1	10	9	5	3
Nr. 2	7	6	4	2
Nr. 3	5	3	3	1
Nr. 4	3	1	2	0
Nr. 5	1	0	1	0



C. Ökonomische Grundlagen

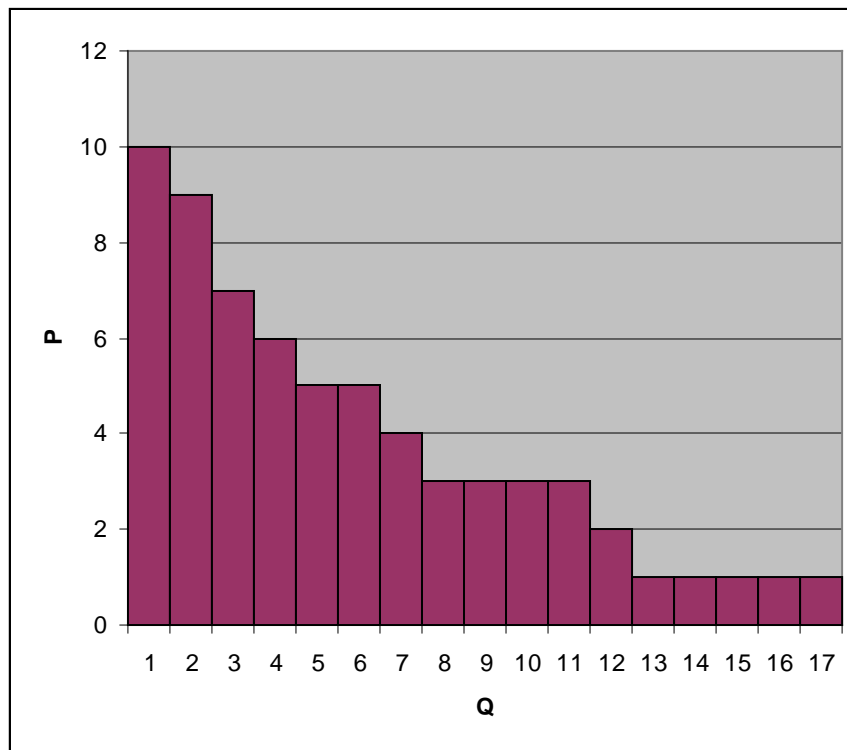
b) Schlussfolgerungen

Preis	Menge
10	1
9	2
8	2
7	3
6	4
5	6
4	7
3	11
2	13
1	17



C. Ökonomische Grundlagen

Abb. 3: Aggregierte Grenzzahlungsbereitschaft





C. Ökonomische Grundlagen

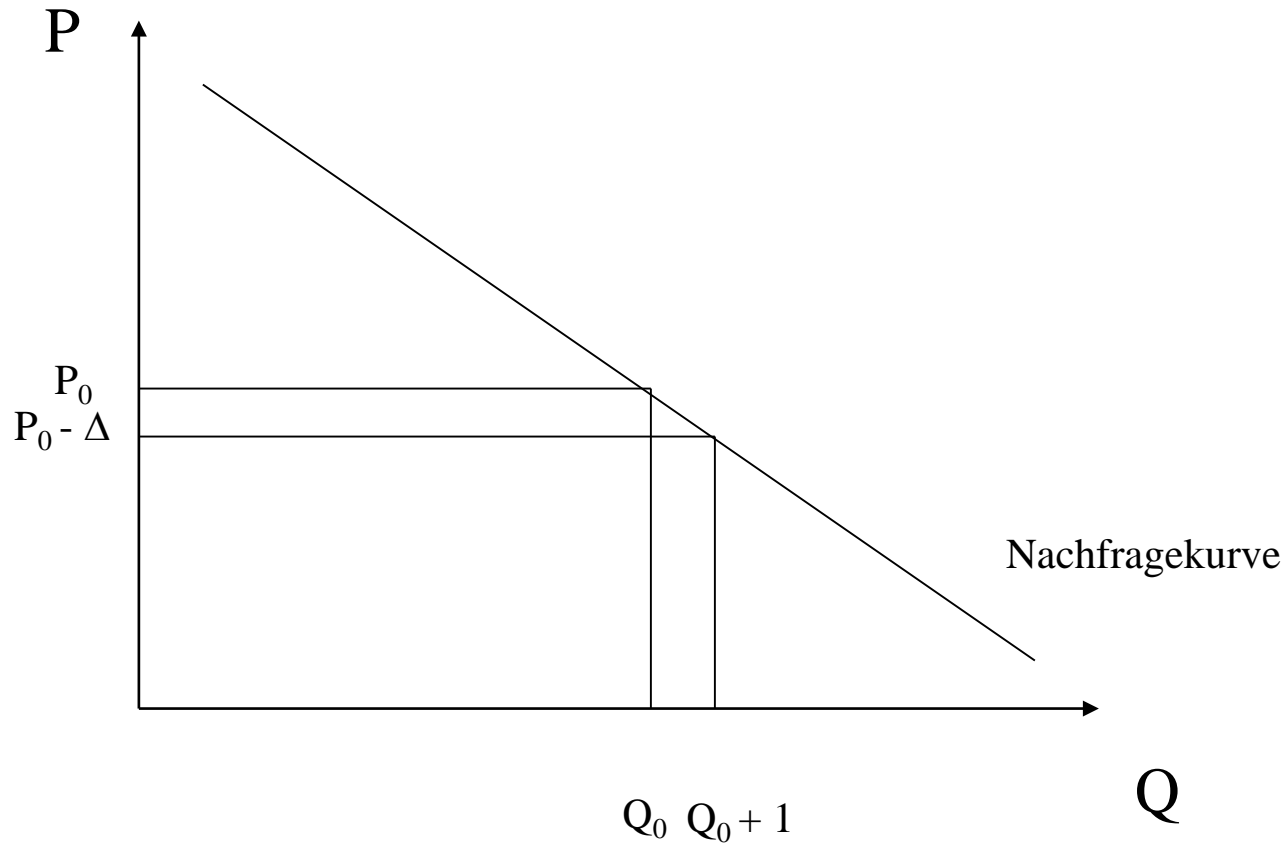
c) Perspektive des Monopolisten

(1) Maximierung der Einkünfte



C. Ökonomische Grundlagen

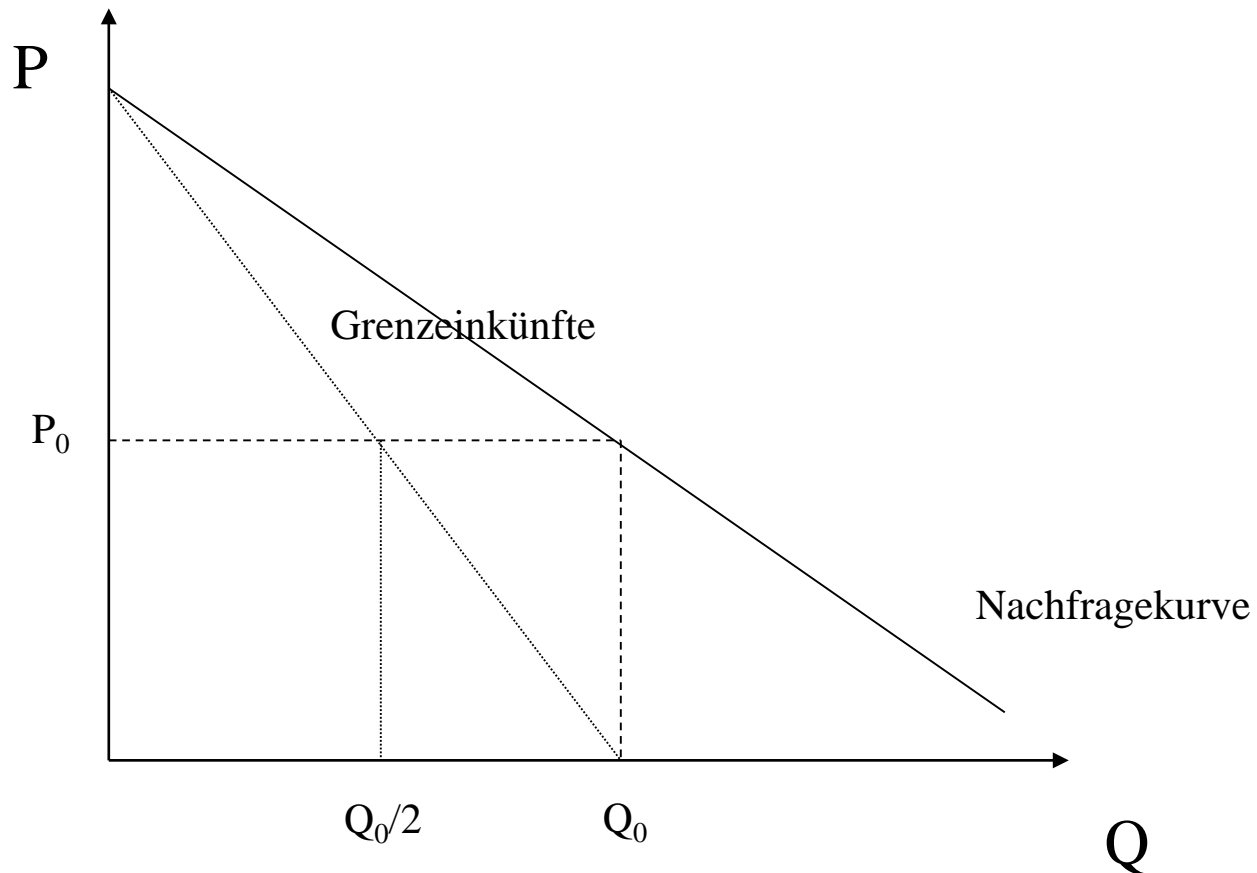
Abb. 4: Grenzeinkünfte I





C. Ökonomische Grundlagen

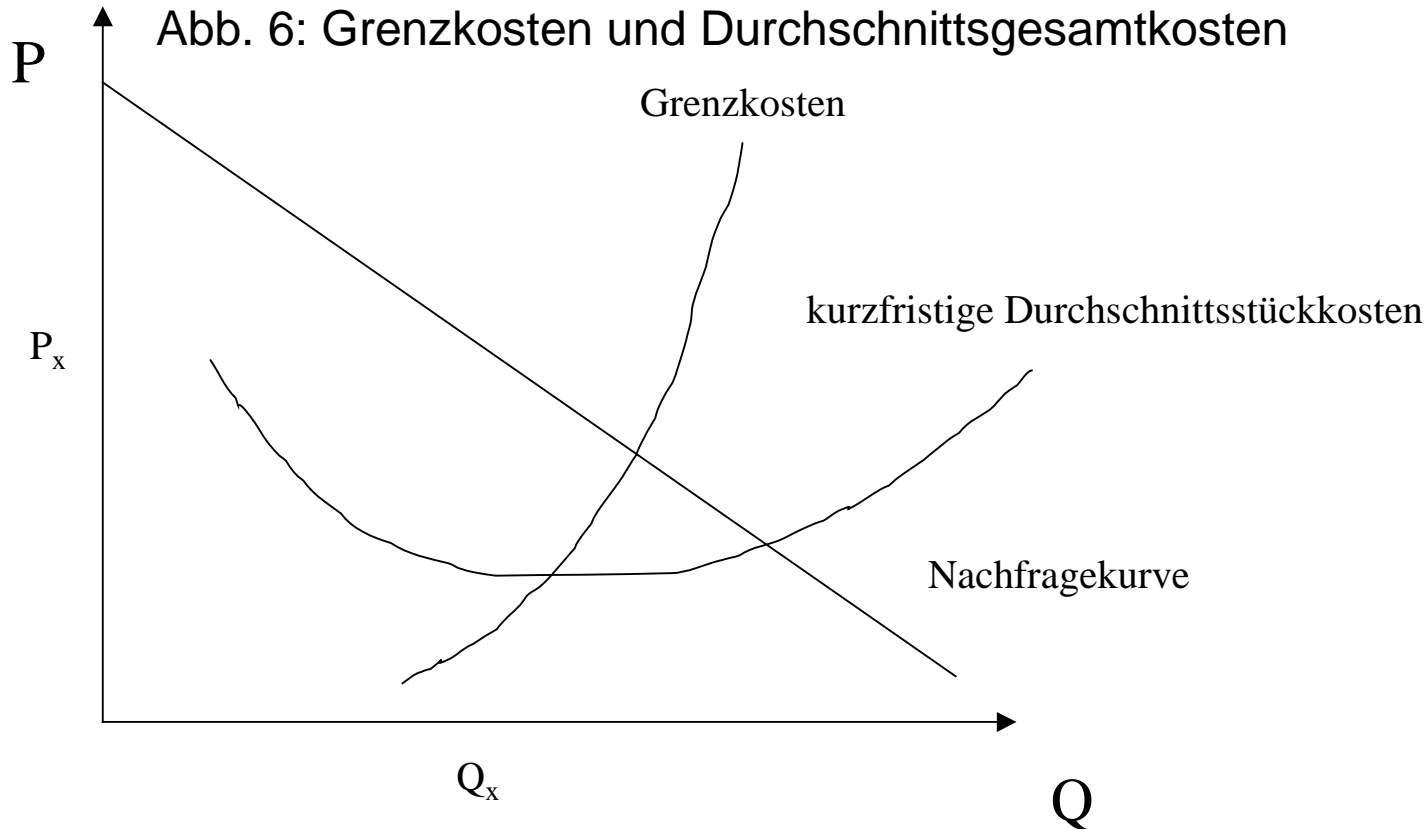
Abb. 5: Grenzeinkünfte II





C. Ökonomische Grundlagen

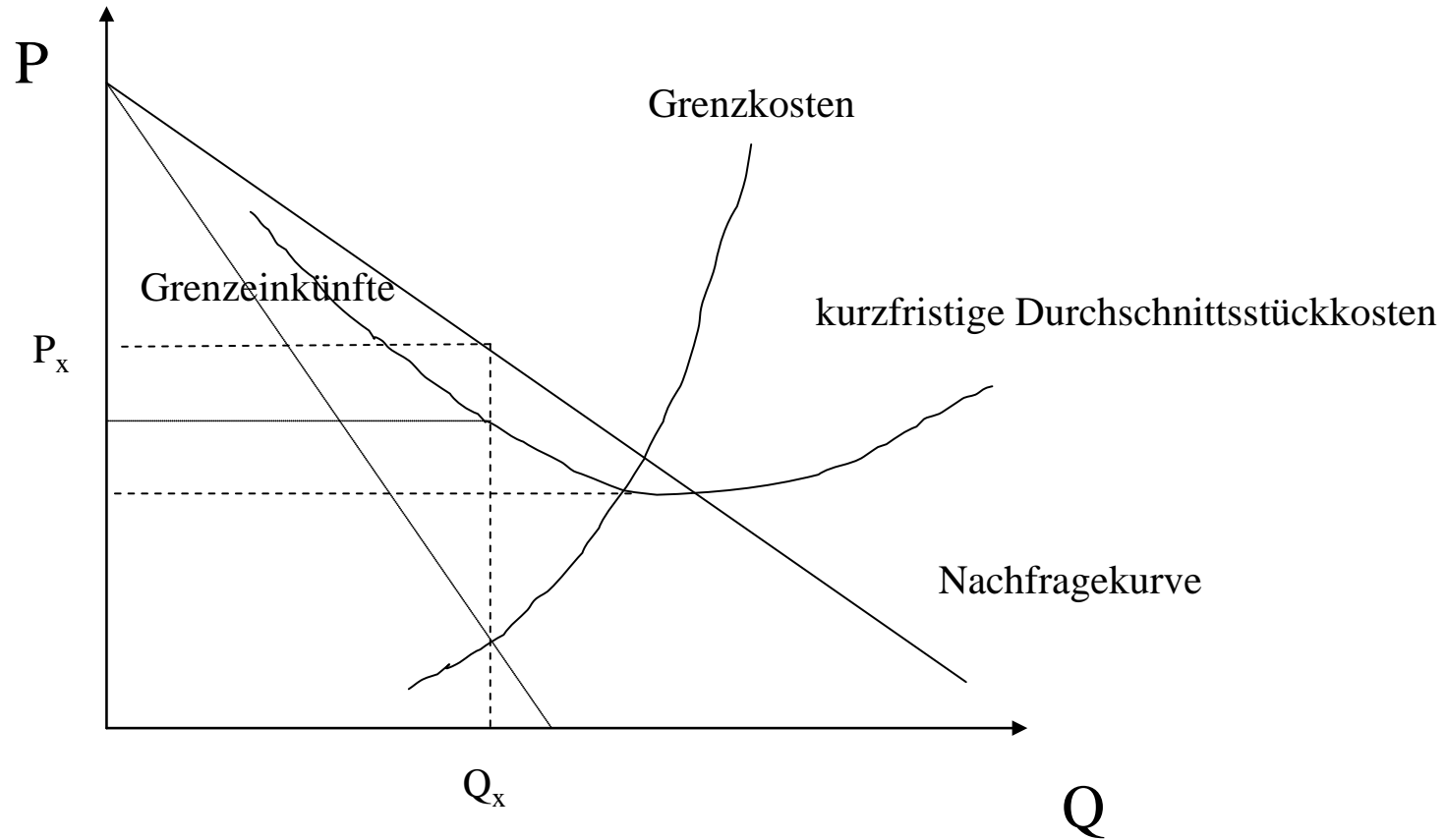
- (2) Gewinnmaximierung
- (3) Gestehungskosten





C. Ökonomische Grundlagen

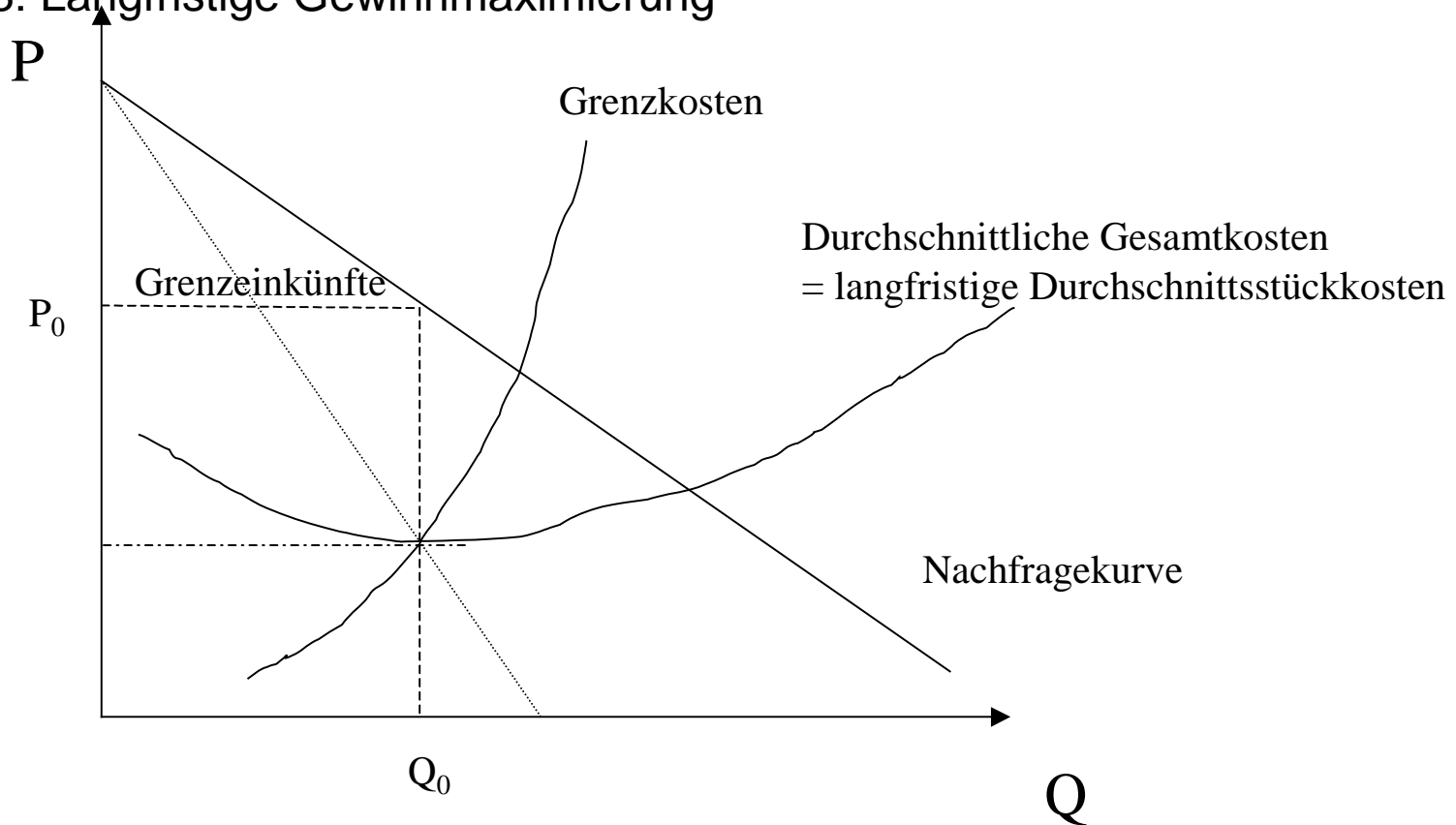
Abb. 7: Kurzfristige Gewinnmaximierung





C. Ökonomische Grundlagen

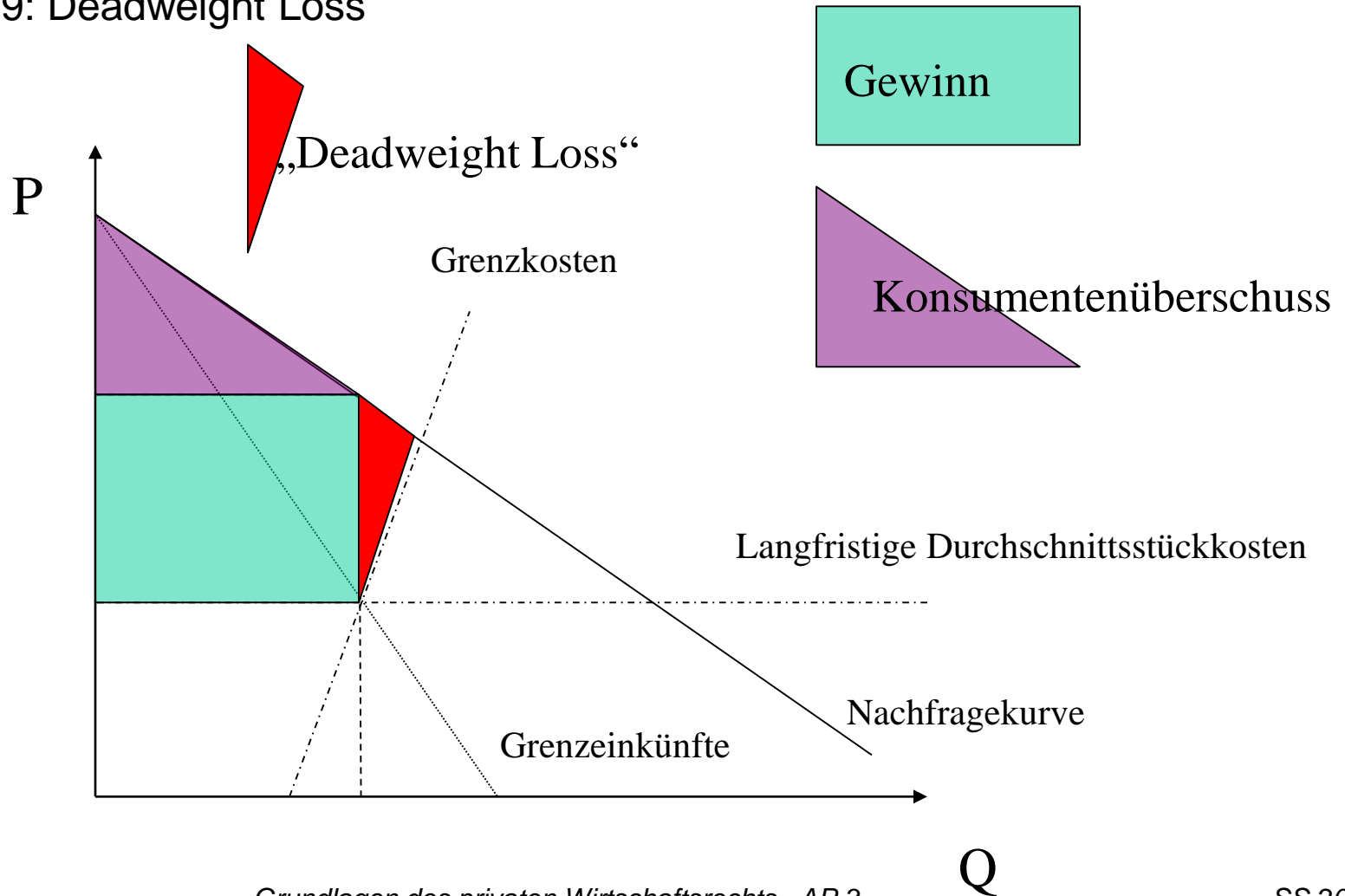
Abb. 8: Langfristige Gewinnmaximierung





C. Ökonomische Grundlagen

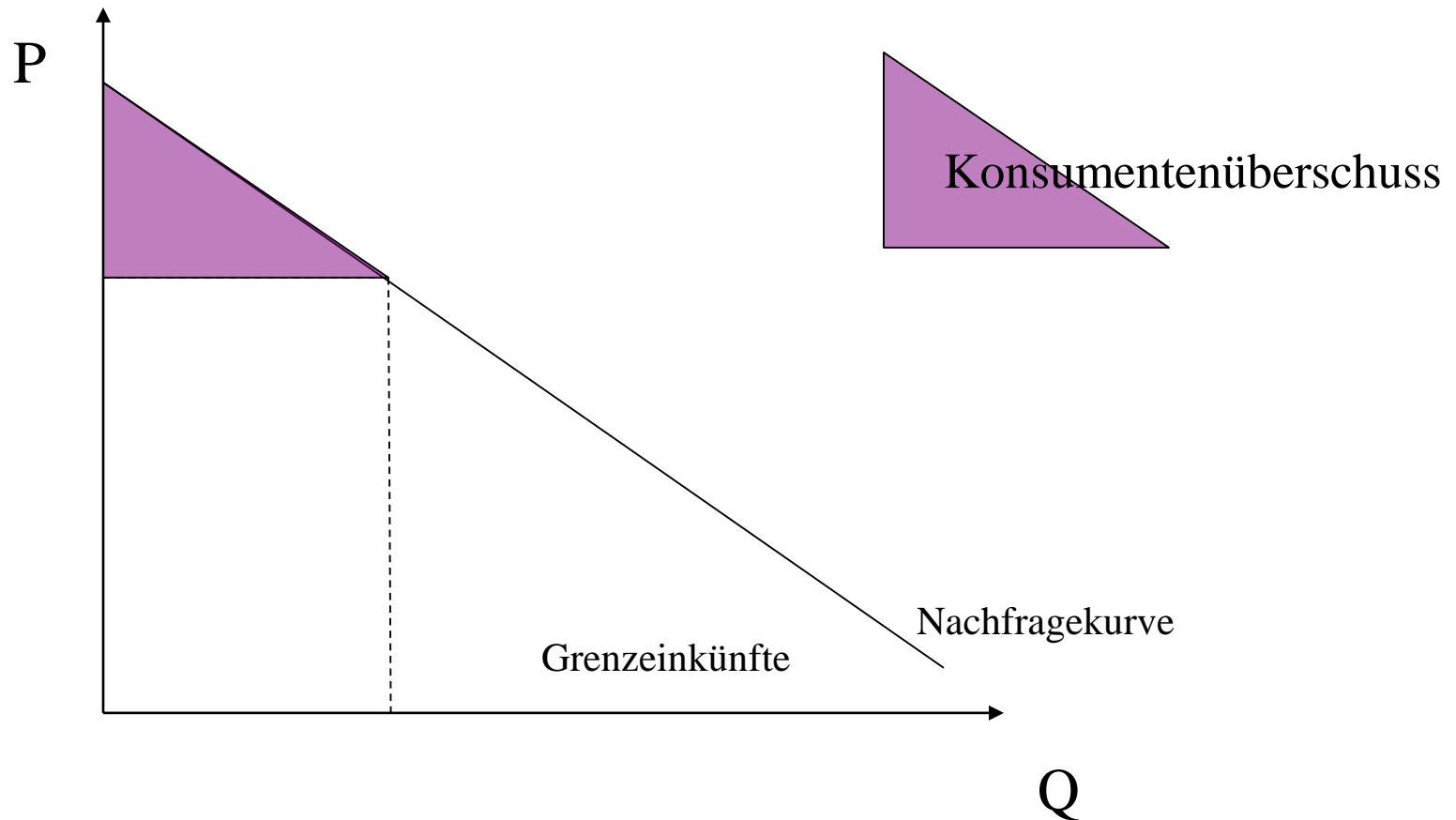
Abb. 9: Deadweight Loss





C. Ökonomische Grundlagen

Abb. 10: Consumers' Surplus





C. Ökonomische Grundlagen

3. Anwendungsbeispiele

Marktabgrenzung Art. 102 AEUV; EuGH – *United Brands*



C. Ökonomische Grundlagen

IV. Informationsökonomik

1. Allgemeine Überlegungen

- a) Reichweite der vom Wettbewerb geforderten Transparenz
- b) Information als Gegenstand des Handels
- c) Signalling – Screening – Informationsintermediäre



C. Ökonomische Grundlagen

IV. Informationsökonomik

1. Allgemeine Überlegungen
2. Transaktionskosten und ihre Verteilung
 - a) Suchkosten
 - b) Grenzertrag der Suche
 - c) “rationale Apathie”



C. Ökonomische Grundlagen

IV. Informationsökonomik

1. Allgemeine Überlegungen
2. Transaktionskosten und ihre Verteilung
 - c) Anwendungsbeispiel

§ 5a UWG Irreführung durch Unterlassen

(1) Bei der Beurteilung, ob das Verschweigen einer Tatsache irreführend ist, sind insbesondere deren Bedeutung für die geschäftliche Entscheidung nach der Verkehrsauffassung sowie die Eignung des Verschweigens zur Beeinflussung der Entscheidung zu berücksichtigen.

(2) Unlauter handelt, wer im konkreten Fall unter Berücksichtigung aller Umstände dem Verbraucher eine wesentliche Information vorenthält,

1. die der Verbraucher je nach den Umständen benötigt, um eine informierte geschäftliche Entscheidung zu treffen, und
2. deren Vorenthalten geeignet ist, den Verbraucher zu einer geschäftlichen Entscheidung zu veranlassen, die er andernfalls nicht getroffen hätte.

Als Vorenthalten gilt auch

1. das Verheimlichen wesentlicher Informationen,
2. die Bereitstellung wesentlicher Informationen in unklarer, unverständlicher oder zweideutiger Weise,
3. die nicht rechtzeitige Bereitstellung wesentlicher Informationen.

(3) Werden Waren oder Dienstleistungen unter Hinweis auf deren Merkmale und Preis in einer dem verwendeten Kommunikationsmittel angemessenen Weise so angeboten, dass ein durchschnittlicher Verbraucher das Geschäft abschließen kann, gelten folgende Informationen als wesentlich im Sinne des Absatzes 2, sofern sie sich nicht unmittelbar aus den Umständen ergeben:

1. alle wesentlichen Merkmale der Ware oder Dienstleistung in dem dieser und dem verwendeten Kommunikationsmittel angemessenen Umfang;

[...]



C. Ökonomische Grundlagen

IV. Verhaltensökonomik

1. Allgemeine Überlegungen
2. "Ultimatumsspiele"
3. Bekannte "Störungen" der REM-Hypothese
 - a) Risikowahrnehmung abhängig von
 - (1) Freiwilligkeit (z. B. Autoverkehr)
 - (2) Natürlichkeit (z. Haifischangriff)
 - (3) Kontrollierbarkeit (Blitzschlag)
 - (4) Vertrautheit (heißes Wasser auf Herd)



C. Ökonomische Grundlagen

IV. Verhaltensökonomik

1. Allgemeine Überlegungen
2. "Ultimatumsspiele"
3. Bekannte "Störungen" der REM-Hypothese
 - a) Risikowahrnehmung verzerrt
 - b) "Endowment Bias"

Bsp.: An eine Gruppe Studierender wurden Kaffeetassen verschenkt. Anschließend wurde ihnen angeboten, ihre Tasse gegen eine Tafel Schokolade einzutauschen. Ca. 90 % der Studenten wollten die Tasse nicht mehr hergeben. Einer Vergleichsgruppe wurde die Schokolade geschenkt. Von dieser wollten fast 90 % die Schokolade behalten, anstatt sie gegen die Kaffeetasse einzutauschen (Knetsch, 1989)



C. Ökonomische Grundlagen

IV. Verhaltensökonomik

1. Allgemeine Überlegungen
2. "Ultimatumsspiele"
3. Bekannte "Störungen" der REM-Hypothese
 - a) Risikowahrnehmung verzerrt
 - b) "Endowment Bias"
 - c) "Framing"



C. Ökonomische Grundlagen

IV. Verhaltensökonomik

1. Allgemeine Überlegungen
2. "Ultimatumsspiele"
3. Bekannte "Störungen" der REM-Hypothese
 - a) Risikowahrnehmung verzerrt
 - b) "Endowment Bias"
 - c) "Framing"
 - d) "Consumers' Paradox"

