

F. Ergebnisse

In der zurückliegenden Bearbeitung wurde am Beispiel von Preisgarantien die Frage behandelt, ob das Wettbewerbsrecht auch der individuell-einseitigen Verwendung von Instrumenten der Verhaltenskoordination (sog. „unilaterale Kollusion“) etwas entgegen zu setzen hat.

Hierzu wurden theoretische, empirische und experimentelle Beiträge der Wirtschaftswissenschaften ausgewertet und auf dieser Grundlage eine evidenzbasierte Bewertung des wettbewerblichen Gefährdungspotentials von Preisgarantien vorgenommen. Für einen Großteil in der Praxis anzutreffender Fälle bestehen demzufolge erhebliche Bedenken. Gerade in Oligopolmärkten ist zu befürchten, dass Preisgarantien – jedenfalls solche, die eine exakte Preisentsprechung in Aussicht stellen – den Wettbewerb schädigen und zu höheren Preisen führen.

Als Ergebnis dieser Arbeit ist festzuhalten, dass das Kartellrecht der Herausforderung gewappnet ist. Vor allem das Kartellverbot bietet hierfür ausreichend Spielraum. Mit der Variante einer „aufeinander abgestimmten Verhaltensweise“ kann auch einseitig veranlasstes, einander angeglichenes Verhalten mehrerer im Wettbewerb stehender Unternehmen erfasst werden. Die tradierte, dies ablehnende Auffassung basiert womöglich auf einer verkürzten Rechtsfolgenbetrachtung, während eine auf den gesamten Methodenkanon gestützte Auslegung das hier bevorzugte Ergebnis zu tragen vermag.

Hilfswise scheint im Einzelfall auch ein auf die Missbrauchsaufsicht nach Art. 102 AEUV / §§ 18, 19 GWB gestütztes Vorgehen möglich, obschon ein solches Vorgehen nicht die volle Bandbreite gebotener Interventionen zu leisten vermag. Eine Bemühung des wenig bekannten, in § 21 Abs. 3 Nr. 3 GWB normierten Verbots, Unternehmen zu gleichförmigem Verhalten zu zwingen, läuft dagegen ins Leere. Stattdessen könnte eine Anwendung des Lauterkeitsrechts in Erwägung kommen, was jedoch weiterer Forschung bedürfte.

F. Ergebnisse

Der eingangs wiedergegebenen, von Forschenden des DIW geäußerten Forderung,¹⁰³⁷ Kartellbehörden sollten Preisgarantien skeptisch gegenüberstehen und deren Verwendung nach Möglichkeit untersagen, ist mit Nachdruck zuzustimmen und gleichzeitig hinzuzufügen, dass dem rechtlich nichts entgegensteht.

Nach eingehender Auseinandersetzung bleibt es bei dem Fazit, mit dem die akademische Lehrmeinung über Preisgarantien schon vor einiger Zeit in einem Beitrag für die *Antitrust Section* der *American Bar Association* zusammengefasst wurde:

„Price matching gets [almost] no respect“.¹⁰³⁸

1037 Arnold/Baake/Schwalbe, Preisgarantien im Einzelhandel: Nicht verbraucherfreundlich, sondern ein Instrument zur Durchsetzung hoher Preise, DIW-Wochenbericht Nr. 16/2012, S. 16.

1038 Winter, Price Matching and Meeting Competition Guarantees, in: ABA Section of Antitrust (Hrsg.), *Issues in competition law and policy*, 2008, Band 2, S. 1269, 1271.