

sofia

Sonderforschungsgruppe
Institutionenanalyse

Die ökonomischen Auswirkungen einer Verbesserung des deutschen Gewährleistungsrechts

Kilian Bizer, Martin Führ, Till Proeger

sofia-Studien 16-4, Darmstadt 2016

ISBN: 978-3-941627-55-0

Sofia-Studien
zur Institutionenanalyse
Nr. 16-4

ISSN 1439-6874

ISBN 978-3-941627-55-0

Die ökonomischen Auswirkungen einer Verbesserung des deutschen Gewährleistungsrechts

Kilian Bizer, Martin Führ, Till Proeger

Göttingen Oktober 2016

Diese Studie wurde im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbandes e.V. erstellt.

**Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)
Markgrafenstr. 66, 10969 Berlin
info@vzbv.de www.vzbv.de**

INHALT

1 Einleitung	7
1.1 Ökonomische Aspekte des Gewährleistungsrechts.....	9
1.1.1 Ziele gesetzlicher Gewährleistungspflichten.....	9
1.1.2 Preissteigerungen durch Gewährleistung.....	10
1.1.3 Konsumentenausschluss durch Gewährleistung.....	11
1.1.4 Folgen der Ausweitung von Gewährleistung.....	14
1.2 Zielsetzung der Studie.....	15
2 Preiseffekte der Richtlinie 1999/44/EG	16
2.1 Geltungsbereich.....	16
2.1.1 Betroffene Produktgruppen.....	16
2.1.2 Länderüberblick und Regulierungscluster.....	19
2.2 Empirische Strategie und Fragestellungen.....	22
2.3 Empirische Analyse.....	26
2.3.1 Inflation und Indikatorwerte im Durchschnitt.....	26
2.3.2 Inflationsraten im Durchschnitt.....	28
2.3.3 Gesamtindikator, Indikatoren desaggregiert.....	30
2.3.4 Inflationsraten und Cluster.....	32
2.3.5 Gesamtindikatoren und Cluster.....	34
2.3.6 Einzelindikatoren desaggregiert nach Clustern.....	35
2.3.7 Vergleich Cluster gesamt und desaggregiert.....	40
2.3.8 Vergleich einzelner Länder.....	44
2.4 Fazit und Diskussion der empirischen Analyse.....	48
3 Die Rolle von Privat-zu-Privat Märkten	52
3.1 Einleitung.....	52
3.2 Online-Privat-zu-Privat Märkte.....	53
3.3 Fazit Privat-zu-Privat Märkte.....	58
4 Zusammenfassung und Implikationen	60
5 Literaturverzeichnis	62

Tabellen

Tabelle 1. Übersicht über die in der Literatur diskutierten Argumente zur Wirkung einer Erhöhung der Gewährleistungsfristen	14
Tabelle 2. Übersicht über die betroffenen Produktkategorien sowie Zuordnung zu den korrespondierenden Eurostat-Kategorien.	18
Tabelle 3. Länderübersicht über den Erfüllungsgrad der Richtlinie.....	20
Tabelle 4. Bildung der Regulierungscluster für die empirische Analyse..	22
Tabelle 5. Inflationsraten, Teilinflationsrate der betreffenden Gütergruppen und durchschnittliche Indikatorwerte für die betreffenden Jahre.	27
Tabelle 6. Inflationsraten und Teilinflationsrate der betreffenden Gütergruppen für die betreffenden Jahre.	29
Tabelle 7. Indikator für alle Gütergruppen im europäischen Durchschnitt sowie Indikatorwerte der betreffenden Gütergruppen im Länderdurchschnitt für die betreffenden Jahre.....	30
Tabelle 8. Gesamtinflationsrate, Inflationsrate der betreffenden Gütergruppen im Länderdurchschnitt für die betreffenden Jahre sowie Inflationsrate der betroffenen Gütergruppen im jeweiligen Cluster.	33
Tabelle 9. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der drei Regulierungscluster.	34
Tabelle 10. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie Teilindikatoren für die Produktgruppen für Regulierungscluster 1.	36
Tabelle 11. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie Teilindikatoren für die Produktgruppen für Regulierungscluster 2.	38
Tabelle 12. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie Teilindikatoren für die Produktgruppen für Regulierungscluster 3.	39
Tabelle 13. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie Teilindikatoren für die Produktgruppen für Cluster 1-3.	42

Abbildungen

Abbildung 1. Prozentuale Anteile verschiedener Gütergruppen an Beschwerden in Deutschland	16
Abbildung 2. Prozentuale Anteile verschiedener Gütergruppen an Beschwerden in Europa	17
Abbildung 3. Darstellung der Inflationsrate, der auf die betreffenden Gütergruppen begrenzten Teilinflationsrate sowie des Indikators für alle Gütergruppen im europäischen Durchschnitt.	26
Abbildung 4. Darstellung der Inflationsrate sowie der Teilinflationsraten der fünf betrachteten Gütergruppen.	28
Abbildung 5. Darstellung des Indikators für alle Gütergruppen im europäischen Durchschnitt sowie der Teilindikatoren der fünf betrachteten Gütergruppen.	30
Abbildung 6. Darstellung der gesamten Inflationsrate, der Durchschnittsinflationsrate der betrachteten Gütergruppen sowie der durchschnittlichen Inflationsrate der drei Regulierungscluster.	32
Abbildung 7. Indikator für alle Gütergruppen im europäischen Durchschnitt sowie Teilindikatoren der drei Regulierungscluster.	34
Abbildung 8. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der fünf betrachteten Gütergruppen für Regulierungscluster 1.	35
Abbildung 9. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der fünf betrachteten Gütergruppen für Regulierungscluster 2.	37
Abbildung 10. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der fünf betrachteten Gütergruppen für Regulierungscluster 3.	38
Abbildung 11. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der drei Regulierungscluster.	40
Abbildung 12. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren für Deutschland.	44
Abbildung 13. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren für Schweden.	45
Abbildung 14. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren für Österreich.	46
Abbildung 15. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren für Portugal.	47

Abbildung 16. Internetzugang in den betrachteten europäischen Staaten in Prozent aller Haushalte im Jahr 2014.....	53
Abbildung 17. Anteil der Bevölkerung (16-74 Jahre) der betrachteten europäischen Staaten, die im Jahr 2014 in den letzten 12 Monaten das Internet für private Güterkäufe nutzten.	53
Abbildung 18. Anteil der Bevölkerung (16-74 Jahre) der betrachteten europäischen Staaten, die im Jahr 2014 in den letzten 12 Monaten Verkäufe über das Internet tätigten.....	54
Abbildung 19. Entwicklung des Anteils der Privatpersonen (16-74 Jahre), die in Deutschland in den letzten 3 Monaten vor der Umfrage Verkäufe über das Internet tätigen (2006-2014).	55
Abbildung 20. Ergebnis einer Umfrage von 30.000 Internetnutzern, Anteil der Nutzer, die mindestens einmal im Monat die betreffende Marke im Internet besuchen.	56
Abbildung 21. Anzahl der Personen in Deutschland, die Onlineportale (primär Ebay) nutzen, um bei Online-Auktionen Produkte zu ersteigern, nach Häufigkeit von 2012 bis 2014 (in Millionen).	56
Abbildung 22. Anteile der Produktkategorien bei Ebay-Angeboten, Stand März 2015.....	57

1

Einleitung

Das Gewährleistungsrecht stellt einen wichtigen Baustein des Verbraucherschutzes in Deutschland dar. In Folge der Umsetzung der Richtlinie 1999/44/EG vom 25. Mai 1999 „zu bestimmten Aspekten des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchsgüter“ ist das deutsche Gewährleistungsrecht innerhalb des Bürgerlichen Gesetzbuchs erheblich reformiert worden, sodass die Belange des Verbraucherschutzes stärker Berücksichtigung fanden. Die Ziele der Richtlinie wurden in Deutschland durch die Schuldrechtsreform mit Wirkung vom 1. Januar 2002 in das BGB integriert, wobei die wichtigsten Regelungen die Einführung eines zweijährigen Gewährleistungsrechts auch bei gebrauchten Gütern, die Verjährungsfrist von zwei Jahren bei Neuwaren und einem Jahr bei Gebrauchsgütern sowie die sechsmonatige Beweislastumkehr sind. Diese Regelungen gelten allerdings nicht beim Verkauf von Gütern zwischen Privatleuten, die von Gewährleistungspflichten ausgenommen sind (Micklitz, 2002; Kirstein und Schäfer, 2007). Die Bundesrepublik Deutschland hat mit der Umsetzung dieser zentralen Elemente den Minimalanforderungen der Richtlinie 1999/44/EG entsprochen, während andere europäische Staaten deutlich stärkere Gewährleistungspflichten zu Gunsten der Verbraucher umsetzten.¹

Im Rahmen der Projektgruppe „Gewährleistung und Garantie“ der Verbraucherschutzministerkonferenz und der Justizministerkonferenz bestehen jedoch Überlegungen zur erneuten Veränderung des Gewährleistungsrechts, die in Richtung einer Stärkung der Ansprüche des Verbrauchers und damit einer Schwächung der Position von Herstellern und Verkäufern gehen, wobei eines der zentrale Elemente die Überlegungen zu einer Verlängerung der anfänglichen Beweislastumkehr sind (Projektgruppe WSMK/JUMIKO, 2014). Diese Überlegungen stießen von Seiten verschiedener betroffener Verbände auf deutliche Kritik, die eine zunehmende Privilegierung des Konsumenten zu Lasten von Industrie, Gewerbe und Handel erwarten. Diese Haltung wird in öffentlichen Stellungnahmen mit verschiedenen Begründungen zum Beispiel vom Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM, 2014), der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK, 2014), des Baden-Württembergischen Handwerkstags (BWHT, 2015), des Handels-

¹ Für eine ausführliche und detaillierte Übersicht über die Umsetzung aller konsumentenbezogenen Direktiven in allen Mitgliedsstaaten seit 1985 auf dem Stand des Jahres 2007 vgl. Schulte-Nölke et al. (2008). Eine ausführliche Beschreibung der Genese des europäischen Verbraucherschutzes im Bereich der Gewährleistung in den letzten Jahren gibt Loos (2008).

verbands Deutschland (HDE, 2014) und dem Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH, 2014) vertreten.²

Eines der Kernargumente gegen eine deutliche Ausweitung der Gewährleistungspflichten liegt in deren negativen gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen. Die Argumentation besagt dabei, dass durch die Gewährung zusätzlicher Rechte an Konsumenten zwangsläufig die Kosten der Produzenten und Händler ansteigen, da diese gesetzlich verpflichtet sind, die Gewährleistungsansprüche zu erfüllen. Die zusätzlich entstandenen Kosten werden in der Folge in den Güterpreis integriert und lassen diesen steigen. Da diese Marktreaktion in allen von Gewährleistungsansprüchen betroffenen Produktgruppen zu erwarten ist, werden die durchschnittlichen Güterpreise in allen Sektoren ansteigen und so Konsumenten vom Erwerb bestimmter Gütergruppen ausschließen. Gesamtwirtschaftlich entsteht so in der Folge ein Wohlfahrtsverlust durch entgangene Transaktionen, sodass insgesamt ein negativer Wohlfahrts-effekt der Regulierung zu erwarten wäre.³

Diese Argumentationslinie wird dabei von den genannten Verbänden, aber auch im Kontext der Durchsetzung der Richtlinie 1999/44/EG in der wissenschaftlichen Diskussion im Bereich der Volkswirtschaftslehre vertreten. Obwohl auch in der ökonomischen Fachdiskussion mehrheitlich Preiserhöhungen und den Ausschluss von Konsumenten prognostiziert wurden, fehlt jedoch bislang eine empirische Prüfung, in welchem Maße in Folge der Richtlinie in den betroffenen Produktgruppen die durchschnittlichen Preise angestiegen sind. Dieses erscheint insofern problematisch, als die wirtschaftspolitische Diskussion Preiserhöhungen und den Ausschluss von Konsumentengruppen als ein wichtiges Argument gegen die erneute Veränderung der Gewährleistungspflichten nutzt. Es erscheint daher notwendig, die aus der ökonomischen Literatur entnommenen wirtschaftspolitischen Argumente gegen eine Ausweitung der Gewährleistungspflichten einer empirischen Überprüfung zu unterziehen.

Die vorliegende Studie leistet diese empirische Überprüfung und untersucht, welchen Preiseffekt die Richtlinie 1999/44/EG in den Jahren ihrer Umsetzung in Europa hatte. Hierfür wird zunächst die ökonomische Diskussion nachgezeichnet und deren verschiedene Argumente zusammengefasst. Im Anschluss erfolgen die Definitionen des Untersuchungsbereichs, insbesondere der betroffenen Produktgruppen, sowie der landesspezifischen Umsetzung der Richtlinie und der empirischen Strategie. Nach der empirischen Analyse der

² Im gleichen Sinne äußerten sich in früheren Statements z.B. die Verbände BDI/BDD/CDH/DIHK (2010); BDI (2004/2009); HDE/BAG 2008; ZDH (2012/2013).

³ Für eine ausführliche Einordnung in die ökonomische Diskussion zum Leistungsstörungsrecht in Zusammenhang mit verschiedenen Rechtssystemen vgl. Grundmann und Hoernig (2007). Eine grundlegende Einordnung der ökonomischen Funktionsweise von Gewährleistungsrechten gibt das Lehrbuch der Analyse des Zivilrechts von Schäfer und Ott (2005), insb. S. 473-497,

Preisentwicklungen wird untersucht, inwiefern Märkte zwischen Privatpersonen in Deutschland ohne Gewährleistungspflichten bestehen, die in der Lage wären, regulierungsbedingte Preissteigerungen im professionellen Handel zu kompensieren. Das Fazit fasst die Kernergebnisse zusammen und gibt Politikimplikationen.

1.1

Ökonomische Aspekte des Gewährleistungsrechts

1.1.1 Ziele gesetzlicher Gewährleistungspflichten

In der ökonomischen Diskussion über rechtlich festgeschriebene Gewährleistungsfristen wird betont, dass diese gleichzeitig drei Funktionen erfüllen müssen (vgl. z.B. Haupt, 2003; Eger, 2002). Erstens muss die grundlegende Versicherungsfunktion erfüllt werden, bei der risikoneutrale Verkäufer eine Garantie gegen Produktschäden für risikoscheue Konsumenten anbieten, deren Kosten in den Verkaufspreis einbezogen werden. Zweitens muss – trotz der Versicherung gegen potentielle Produktmängel – die Informationsfunktion freiwilliger zusätzlicher Gewährleistung erhalten bleiben. Entsprechend soll die Signalisierung höherer Qualität durch höhere Gewährleistungsangebote möglich bleiben, um risikoscheue Konsumenten durch das Garantieangebot glaubhaft von einer höheren Qualität des Produkts zu überzeugen. Drittens sollen Gewährleistungspflichten Anreize zur Reduzierung von Produktrisiken vermitteln. Hierbei sollen Produzenten durch die Pflicht zur Gewährleistung Anreize zur langfristigen Steigerung ihrer Produktqualität erhalten, um so die Kosten für die Inanspruchnahme von Gewährleistung zu senken. Gleichzeitig sollen aber auch Konsumenten durch die Begrenzung der Ansprüche Anreize zum sorgsamem Umgang mit den erworbenen Produkten erhalten. Im Falle der Privilegierung einer Seite entfallen die Anreize zur Produktverbesserung oder zur Sorgfalt im Umgang mit dem Produkt, was durch einen Ausgleich von Gewährleistungsrechten und -pflichten vermieden wird.

Diese drei Anforderungen an ein Gewährleistungsrecht sollen folglich gleichberechtigt verwirklicht werden, wobei stets eine Abwägung zwischen den verschiedenen, sich zum Teil ausschließenden Funktionen nötig ist. Entsprechend sollte keine der Funktionen vom Gesetzgeber überbetont werden, da dies eine Störung der übrigen Funktionen zur Folge haben kann. So kann etwa die Überbetonung der Haftung des Unternehmers zu einer mangelhaften Risikoversorge beim Konsumenten führen („Moral Hazard“), was die Produktkosten ansteigen ließe. Ebenfalls kann ein Übergewicht der Pflicht zum sorgsamem Umgang des Konsumenten mit den Gütern zu einem Wegfall des Anreizes zur Leistungssteigerung beim Unternehmen führen. Dies hätte mittelfristig negative Folgen für die Produktqualität in den betreffenden Märkten. Entsprechend ist eine angemessene Ausbalancierung der verschiedenen Funktionen des Gewährleistungsrechts nötig (Parisi, 2004).

Von ökonomischer Seite ist in Folge der Umsetzung der Richtlinie Kritik geäußert worden, die eine Verletzung dieses Kriteriums bemängelt. Demzufolge sind im Rahmen der Richtlinie zu weitgehende Gewährleistungspflichten umgesetzt worden, die zu gesamtwirtschaftlich negativen Effekten führen müssen (Eger, 2002; Gomez, 2001; Wein, 2002; Noll, 2003; Parisi, 2004). Zwar unterstützt diese Kritik die prinzipiellen Ziele der Richtlinie und ist nicht als Fundamentalkritik staatlichen Verbraucherschutzes formuliert. Dennoch werden insbesondere zwei Aspekte stark betont, die aus Sicht der Autoren eine negative Gesamtwirkung entfalten, den Zielen der Richtlinie entgegenstehen und negative Wohlfahrtseffekte bewirken: Die Betonung der Kosteneffekte und resultierender Preiserhöhungen sowie der Marktausschluss breiter Konsumentengruppen (Martinek, 2000; Schäfer, 2000). Diese zwei Aspekte werden im Folgenden näher beschrieben, indem die ihnen zu Grunde liegende ökonomische Argumentation dargestellt wird.

1.1.2 Preissteigerungen durch Gewährleistung

Das Kernargument der ökonomischen Diskussion zur Ausweitung von Gewährleistungsrechten liegt in deren Folgen für die Preise in den betroffenen Konsumgüterbereichen. Durch die Ausweitung von Gewährleistungsansprüchen für weite Teile der Konsumenten sind häufigere Fälle der Inanspruchnahme des Gewährleistungsrechts zu erwarten, die zu steigenden Kosten bei den Herstellern und Händlern führen. Diese können, basierend auf ihren bisherigen Erfahrungen mit Gewährleistungsansprüchen, schon im Vorfeld präzise die zusätzlichen Kosten kalkulieren und diese im Sinne einer Versicherungsprämie auf die Produktpreise aufschlagen (Haupt, 2003; Wein, 2002). Anhand von Modellrechnungen kann dabei gezeigt werden, welche Preisefekte aus einer Erhöhung der Gewährleistungsansprüche resultieren. Wie stark die Preiserhöhungen ausfallen, ist jedoch stets von den Annahmen der Modelle abhängig. Insgesamt aber werden Preiserhöhungen als unumgänglich angesehen (Eger, 2002). Diese Erhöhungen können neben den erwarteten Preissteigerungen auch Rationalisierungsprozesse und Arbeitsplatzverluste bei den Produzenten zur Folge haben (Noll, 2001). Neben der strukturell bedingten Preiswirkung ist ein Problem auf einer individuellen Verhaltensebene potentiell zusätzlich preiserhöhend: Durch die Ausweitung der Gewährleistung wird das „Moral Hazard“ Problem verstärkt, das jeder Versicherungsleistung inhärent ist. Durch den abnehmenden Druck zum sorgfältigen Umgang der Konsumenten mit den Gütern kann sich eine zunehmend sorglose Nutzung etablieren, welche die Anzahl der Gewährleistungsfälle – und damit die Preise im betreffenden Segment – erhöhen kann (Parisi, 2004; Wein, 2002).

Entgegen der Erwartung deutlicher Preiserhöhungen stellt etwa Noll (2001) dar, dass die Möglichkeit zur Verbesserung der Produkte bislang wenig thematisiert wurde. Durch den Anreiz zur Verbesserung der Qualität sind demnach die höheren Gewährleistungskosten mittelfristig durchaus reduzierbar,

sodass es möglich ist, Preissteigerungen durch unternehmensinterne Produktverbesserungen zu kompensieren. Zudem sind nach Noll (2001) die Kosten der Gewährleistung sowohl innerhalb der gesamten Lieferkette als auch im Verhältnis zu den gesamten Produktionskosten gering. Die von verschiedenen Verbänden betonten drastischen Preiseffekte seien daher einer strategischen Übertreibung der tatsächlichen Zusatzkosten vor Einführung der Richtlinie geschuldet. Ebenfalls entgegen der These von der zu erwartenden Preissteigerung stellt Noll (2001) das Argument, dass Studien der EU-Kommission im Vorfeld der Richtlinie lediglich geringe Preiseffekte prognostiziert hätten. Da ferner bereits vor Einführung der Richtlinie ein hohes Niveau freiwilliger Gewährleistung durch Unternehmen bestand, würden letztlich vergleichsweise wenige zusätzliche Fälle auftreten. Insgesamt ist demnach zwar anzunehmen, dass die Preise ansteigen, da die Kunden für die zusätzliche Sicherheit aufkommen müssen. Gleichwohl ist zu erwarten, dass *„[d]ie Kostenerhöhungen kein exorbitantes Maß erreichen [werden], da die überwiegende Zahl von Waren in der Regel ohnehin die entsprechende Qualität aufweist und auch bisher Mängel – sofern vorhanden – meistens in der ersten Zeit des Gebrauchs auftreten“* (Noll, 2001, S.535).

Unklar bleibt in den ökonomischen Analysen, die bislang durchgängig theoretisch argumentieren, wie hoch die tatsächlichen Preissteigerungen in Folge der Richtlinie waren. Es ist somit die zentrale empirische Frage, ob und in welchem Maße die Richtlinie europaweit zu höheren Preisen geführt hat. Während die theoretische Begründung einer Steigerung der Preise als wissenschaftlich fundiert gelten kann, ist also empirisch zu klären, wie hoch die Preissteigerungen tatsächlich waren.

1.1.3 Konsumentenausschluss durch Gewährleistung

Das zweite grundlegende Problem, das in einer ökonomischen Analyse zur Verstärkung des Gewährleistungsrechts betrachtet werden muss, ist der gesellschaftliche Wohlfahrtsverlust durch den Wegfall von Transaktionen im Vergleich zu einer Situation mit geringeren Gewährleistungspflichten (Eger, 2002; Haupt, 2003). Dadurch, dass ein generelles Schutzniveau vorgegeben wird, sind die anzuwendenden Standards zu pauschal für alle Güter und Konsumenten, sodass ein erheblicher Teil der Konsumenten ein zu hohes Maß an Schutz erhält, der sie durch Kostensteigerungen vom Markt ausschließt. Noll (2003) gibt für dieses Problem eine ausführliche theoretische Herleitung, die zeigt, warum und unter welchen Umständen Konsumenten durch ein stärkeres Gewährleistungsrecht vom Konsum ausgeschlossen werden können. Da es immer Konsumenten gibt, die keine teureren Güter mit stärkerer Gewährleistung kaufen möchten, wird eine gesetzliche Anhebung der Gewährleistungspflichten diese Konsumenten aus dem Markt ausschließen. Sie finden keine Anbieter mehr, die für den vorherigen Preis anbieten möchten, da nunmehr alle Hersteller die implizite Versicherungsprämie in die Preise einbeziehen müs-

sen. Dadurch wird das Niedrigpreissegment der betreffenden Märkte abgeschnitten, woraus ein gesamtgesellschaftlicher Wohlfahrtsverlust resultiert. Dieses Problem entsteht also insbesondere in Bereichen von Gütern mit niedrigen Preisen, in denen durch Gewährleistungsrechte das Preisniveau steigen wird (Haupt, 2003).

Jede Neuregelung und Ausweitung des Gewährleistungsrechts kann folglich entweder unter dem aktuellen Stand der freiwilligen Gewährleistung zurückbleiben und hätte folglich keinen Effekt. Sofern die Neuregelung aber das bisherige Maß freiwilliger Vereinbarungen überschreitet, wird entweder den Produzenten ein zu hoher Anreiz zur Schadensvermeidung gegeben oder aber den Konsumenten eine ineffizient hohe Versicherung. Beides wird die Preise der betreffenden Güter steigern und damit zu einem teilweisen Zusammenbruch der betreffenden Märkte führen, da zumindest eine Marktseite an diesem nicht mehr teilnehmen kann (Kirstein und Kirstein, 2007).

Das Argument vom potentiellen Marktzusammenbruch wird anhand eines Fallbeispiels von Kirstein und Schäfer (2007) untersucht. Sie zeigen, dass sich Autohändler im Verlauf der Umsetzung der Richtlinie systematisch aus dem Verkauf von Gebrauchtwagen zurückziehen. Die professionellen Händler konzentrieren sich demnach auf Wagen hoher Qualität, die niedrigen Qualitäten wurden wegen der erwarteten Kosten der Gewährleistung schnell abgestoßen und außerhalb der EU verkauft. Kirstein und Schäfer relativieren diesen Befund jedoch insofern, als sie davon ausgehen, dass sich das Geschäft mit den betreffenden Gebrauchtwagen lediglich auf einen Privat-zu-Privat Markt verlagert hat. Insofern ist nicht eine Abnahme der Transaktionen zu erwarten, sondern lediglich eine Erhöhung der Transaktionskosten im Vergleich zur vorherigen Lösung des Gebrauchtwagenhandels über professionelle Händler. Dennoch kann die Verlagerung des Handels in einen privaten Gebrauchtwagenmarkt einen „kontraintentionellen“ Effekt haben. Zwar wird kein Konsument vom Konsum ausgeschlossen, da sich die Transaktionen vollständig in den Bereich des privaten Handels verlagern. Allerdings kann sich durch eine weitgehende Verlagerung die durchschnittliche Ausstattung der Güter mit Gewährleistungen im Vergleich zur vorherigen Situation insgesamt verringern. Somit sind aufgrund der Verlagerung keine direkten Wohlfahrtsverluste zu erwarten, jedoch wird insgesamt eine geringere Anzahl an Transaktionen mit einer Gewährleistung ausgestattet (Kirstein und Schäfer, 2007).⁴

⁴ Weitere in der Forschungsliteratur betonte Effekte der Ausweitung des Gewährleistungsrechts liegen zum einen in der Begrenzung der Signalfunktion („Signaling“) von zusätzlichen freiwilligen Garantien, was eine Verschlechterung der Informationen von Konsumenten über die Märkte, insbesondere in niedrigpreisigen Segmenten zur Folge hat (Haupt, 2003). Noll (2004) entgegnet diesem Argument jedoch und zeigt theoretisch, dass zwar die Informationsfunktion der Garantie reduziert wird, aber durch spezifische Werbung und zusätzliche Garantien durch die Unternehmen kompensiert werden kann. Auf diese Weise seien die Konsumenten trotz der Ausweitung der Richtlinie nicht schlechter informiert. Zum anderen wird ein Verteilungseffekt

Ein partieller Marktzusammenbruch durch erhöhte Preise und ein daraus resultierender Ausschluss von bestimmten Konsumentensegmenten sind folglich nur zu befürchten, sofern es technische oder rechtliche Barrieren gibt, welche die Etablierung von Märkten zwischen Privatpersonen verhindern. Solange Privatmärkte ohne eine Pflicht zur Gewährleistung bestehen, kann eine vollständige Kompensation der im professionellen Händlersegment weggefallenen Transaktionen stattfinden. Ein gesamtgesellschaftlicher Wohlfahrtsverlust durch nicht zustande gekommene Transaktionen wäre in diesem Fall nicht eingetreten, sondern lediglich eine potentielle Erhöhung der Transaktionskosten im Privat-zu-Privat Handel. Folglich ist auch in diesem Bereich eine empirische Prüfung erforderlich, die ermittelt, ob entsprechende Märkte für Konsumenten verfügbar und ohne substantielle Barrieren zu nutzen sind.

der Richtlinie kritisiert: Demnach sind Konsumenten mit geringer Sorgfalt und hoher Nutzungsintensität die Profiteure eines zusätzlichen Schutzes, da sie häufiger Gewährleistungsfälle aufweisen. Die resultierenden Kosten werden über die höheren Preise von denjenigen Konsumenten quersubventioniert, die Produkte mit hoher Sorgfalt und einer geringen Intensität nutzen. Ein höherer Schutz hilft nach dieser Argumentation vor allem der risikoaversen Mittelklasse, während einkommensschwache Nutzer durch höhere Preise aus bestimmten Märkten ausgeschlossen werden (Haupt, 2003; Eger, 2002).

1.1.4 Folgen der Ausweitung von Gewährleistung

Einen Überblick über die verschiedenen Argumente der ökonomischen Fachdiskussion gibt Tabelle 1.

Tabelle 1. Übersicht über die in der Literatur diskutierten Argumente zur Wirkung einer Erhöhung der Gewährleistungsfristen

Potentielle negative Folgen der Ausweitung von Gewährleistungspflichten	Argumente gegen die erwarteten negativen Folgen einer Ausweitung der Gewährleistungspflichten
Überwälzung zusätzlicher Kosten auf die Verbraucher durch zusätzliche Gewährleistungsfälle (Wein, 2002; Noll, 2001)	Strategische Übertreibung der Preiseffekte durch Verbände vor der Einführung (Noll, 2001)
Ausschluss von Konsumenten durch höhere Preise (Noll, 2003)	Nur geringe Preiseffekte in Prognosen der EU-Kommission vor 1999 (Noll, 2001)
Moral Hazard Problematik: sorgloser Umgang der Konsumenten mit Gütern durch stärkere Gewährleistungspflichten (Parisi, 2004; Wein, 2002)	Verteilung der Kosten zusätzlicher Gewährleistungsfälle in der Produktionskette, dadurch geringe Effekte für den Verbraucher (Noll, 2001)
	Anreiz zu Produktverbesserungen, dadurch mittelfristig sinkende Preise für Gewährleistungsfälle (Noll, 2001)
	Erwartung weniger zusätzliche Fälle durch hohes Niveau freiwilliger Gewährleistung durch Unternehmen vor der Einführung der Richtlinie (Noll, 2001)
	Erwartung geringer Preiseffekte durch geringen Anteil der Gewährleistungskosten im Verhältnis zu übrigen Produktionskosten (Noll, 2001)
	Verdrängung zusätzlicher Gewährleistung durch unrentabel gewordene Angebote in den Privat-zu-Privat Markt (Kirstein und Schäfer, 2007)

1.2

Zielsetzung der Studie

Um eine qualifizierte Einschätzung zu den Folgen einer Ausweitung der Gewährleistungspflichten in Deutschland zu ermöglichen, sind insbesondere zwei Aspekte der zuvor beschriebenen ökonomischen und wirtschaftspolitischen Diskussion empirisch zu überprüfen. Diese sind (erstens) die Erhöhung der Preise der betreffenden Gütergruppen sowie (zweitens) der daraus folgende Ausschluss von Konsumentengruppen und damit einhergehende Wohlfahrtsverluste durch nicht erfolgte Transaktionen. Bislang hat keine ökonomische Studie für den Zeitraum der Richtlinienerfassung gezeigt, dass tatsächlich Preiserhöhungen auftraten und wie hoch diese ausfielen. Zwar wurde in den ökonomischen Studien fast durchgängig die Erwartung einer Preissteigerung vertreten, allerdings wurde der Stärke dieser Effekte empirisch nicht nachgegangen. Diese – bislang fehlende – Untersuchung über die Preiseffekte wird daher im Folgenden unternommen. Die Preisentwicklung wird insbesondere in Abhängigkeit von der jeweiligen länderspezifischen gesamten Inflationsrate geprüft. Ferner wird geprüft, ob in Ländern, die der Produzentenseite höhere Gewährleistungspflichten auferlegten, eine stärkere Preissteigerung zu verzeichnen ist als in solchen mit einer Minimalerfüllung der Richtlinie. Die Analyse der Preisentwicklungen im Zeitraum der Einführung der Richtlinie ermöglicht somit eine Einschätzung, wie realistisch die Erwartung substantieller Preissteigerungen im Falle einer Verstärkung der Gewährleistungspflichten in Deutschland ist.

Ferner wird geprüft, inwieweit Märkte zwischen Privatpersonen in Europa im Allgemeinen und Deutschland im Speziellen bestehen. Insbesondere wird untersucht, welche Anteile der Bevölkerung Zugang zu solchen Sekundärmärkten besitzen, wie verbreitet deren Nutzung ist sowie welche Gütergruppen bereits auf Privat-zu-Privat Märkten gehandelt werden. Auf diese Weise wird geklärt, ob potentielle Preiserhöhungen bei professionellen Händlern durch die Nutzung von Privatmärkten, die keinen Gewährleistungspflichten unterliegen, umgangen werden können. In diesem Fall ist ein Ausschluss vom Konsum für ganze Konsumentengruppen nicht zu erwarten, sondern eine rasche Aufspaltung des Marktes, der die Preiseffekte einer Richtlinie kompensiert, indem besonders betroffene Güter nicht mehr von professionellen Händlern vertrieben werden.

Dieser Zielsetzung wird in zwei separaten Teilen nachgegangen. Im Kapitel 2 erfolgt die empirische Prüfung der Preisentwicklungen; in Kapitel 3 werden die Privat-zu-Privat Märkte untersucht.

2 Preiseffekte der Richtlinie 1999/44/EG

2.1 Geltungsbereich

Für die Analyse der Preisentwicklungen werden in den folgenden Abschnitten 2.1.1 und 2.1.2 zunächst zwei zentrale Fragen beantwortet. Erstens wird geprüft, welche Produktgruppen besonders häufig von Gewährleistungsansprüchen betroffen sind. Diese Produktgruppen werden in der folgenden Analyse betrachtet, um so zu prüfen, ob sie insgesamt und im Verhältnis zur jeweiligen landes- und jahresspezifischen Inflationsrate im Zeitraum der Richtlinienumsetzung teurer geworden sind. Zweitens wird untersucht, welche Länder lediglich die Minimalanforderungen der Richtlinie und welche stärkere Bestimmungen umgesetzt haben. Dadurch kann eine Kategorisierung der betreffenden Staaten aufgestellt werden, die einen Vergleich der Preiseffekte zwischen den Staaten ermöglicht, je nach Umsetzung der Richtlinie.

2.1.1 Betroffene Produktgruppen

Zur Definition, welche Produktgruppen besonders von Gewährleistungsansprüchen betroffen sind, bieten sich die Untersuchungen von Verbraucherschutzverbänden an, die nachverfolgen, bei welchen Produktgruppen Konsumenten besonders häufig Gewährleistungsansprüche geltend machen. Für Deutschland können diese Produktgruppen einer aktuellen Studie der Verbraucherschutzzentrale (Verbraucherzentrale, 2013) entnommen werden. Eine europäische Perspektive bietet eine Studie des Netzwerks europäischer Verbraucherschutzverbände ECC-Net (ECC, 2015). Abbildung 1 und 2 geben die in den Studien genannten Anteile der Beschwerden an.

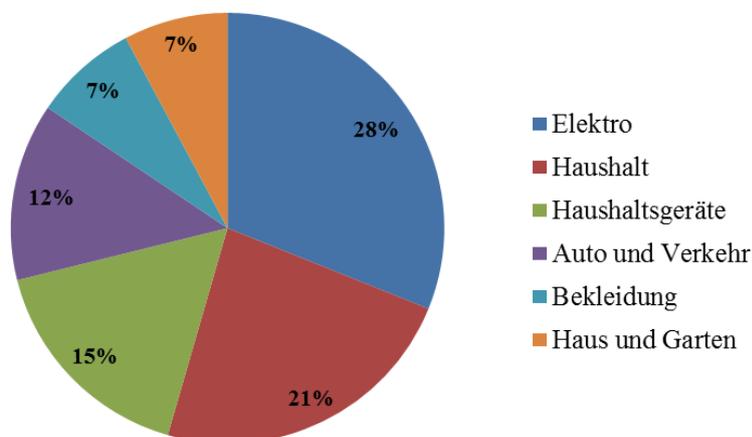


Abbildung 1. Prozentuale Anteile verschiedener Gütergruppen an Beschwerden in Deutschland (Verbraucherzentrale, 2013)



Abbildung 2. Prozentuale Anteile verschiedener Gütergruppen an Beschwerden in Europa (ECC, 2015)

Beim Vergleich der beiden Untersuchungen zeigt sich, dass ähnliche Kategorien von Beschwerden und Gewährleistungsansprüche betroffen sind. Zwar beinhaltet die europäische Studie auch Meldungen über Dienstleistungsmängel in den Bereichen Reise und Urlaub, die in dieser Studie nicht betrachtet werden. Die restlichen Kategorien der am häufigsten genannten Beschwerdebereiche entsprechen jedoch den Kategorien aus der Studie der Verbraucherschutzverbände über den deutschen Markt (Haushalt, Elektronik, Kleidung). Insofern erscheint die Auswahl der betroffenen Produktgruppen auf Basis der Studie über den deutschen Markt auch auf andere europäische Märkte übertragbar.

Tabelle 2 fasst die oben genannten Produktkategorien zusammen und beschreibt kurz den Inhalt der entsprechenden Produktgruppen. Darüber hinaus sind die jeweils korrespondierenden Kategorien des Verbraucherpreisindex des statistischen Amtes der Europäischen Union (Eurostat) angegeben. Diese Kategorien sind Preisreihen, welche Anteile am gesamten Verbraucherpreis darstellen. Die Veränderung dieser Teilpreisreihen wird von allen Mitgliedsstaaten jährlich an Eurostat gemeldet und kann daher für die Untersuchung der Preisentwicklungen genutzt werden. Eine nähere Beschreibung der Datengrundlage ist Abschnitt 2.2 dieser Studie zu entnehmen. Entscheidend ist hierbei, dass auf Basis der sehr differenzierten Eurostat-Daten eine präzise Zuordnung der Teilpreisentwicklungen zu den entsprechenden Produktkategorien möglich ist. Die Fußnoten zu den Eurostat-Kategorien enthalten zudem die offizielle Beschreibung der jeweils erfassten Unter-Gütergruppen.

Tabelle 2. Übersicht über die betroffenen Produktkategorien sowie Zuordnung zu den korrespondierenden Eurostat-Kategorien.

Kategorie Verbraucherschutz	Beschreibung	Eurostat-Kategorien
Elektro	Telefon, Foto, Computer, Unterhaltungselektronik,	CP091 ⁵ : Geräte, Zubehör & Reparatur
Haushalt, Haushaltsgeräte	Möbel, Einrichtungsgegenstände, Haushaltsgroßgeräte, Haushaltskleingeräte	CP05 ⁶ : Hausrat & Haus-Instandhaltung CP1212_1213: Elektrische Geräte & Körperpflege
Auto und Verkehr	Gebraucht- und Neuwagenkauf	CP071 ⁷ : Kauf von Fahrzeugen
Bekleidung	Bekleidung, Schuhe, Lederwaren	CP03: Bekleidung & Schuhe
Haus und Garten	Baumaterial, Gartengeräte, Heizung	CP093 ⁸ :Freizeit- & Gartenartikel

⁵ CP091 (Geräte und Zubehör einschließlich Reparatur) enthält die Teilpreisreihen CP0911 (Empfangs-, Aufzeichnungs- und Wiedergabegeräte für Ton und Bild), CP0912 (Foto-, Kino- und optische Geräte), CP0913 (Datenverarbeitungsgeräte), CP0914 (Aufzeichnungsmedien), CP0915 (Reparatur von audiovisuellen, fotografischen und Datenverarbeitungsgeräten).

⁶ CP05 (Hausrat und laufende Instandhaltung des Hauses) enthält CP051 (Einrichtungsgegenstände, Bodenbeläge und Reparaturen), CP0511 (Möbel und andere Einrichtungsgegenstände), CP0512 (Teppiche und andere Bodenbeläge), CP0513 (Reparatur von Einrichtungsgegenständen und Bodenbelägen), CP052 (Heimtextilien), CP053 (Haushaltsgeräte), CP0531_0532 (Elektrische und nichtelektrische Haushalts-Großgeräte sowie elektrische Haushalts-Kleingeräte), CP0533 (Reparatur von Haushaltsgeräten), CP054 (Glaswaren, Geschirr und andere Gebrauchsgüter für die Haushaltsführung), CP055 (Werkzeuge und andere Gebrauchsgüter für Haus und Garten), CP056 (Waren und Dienstleistungen für die laufende Haushaltsführung), CP0561 (Kurzlebige Haushaltswaren), CP0562 (Leistungen von Hauspersonal, und sonstige Dienstleister).

⁷ CP071 (Kauf von Fahrzeugen) enthält die Teilpreisreihen CP071 (Kauf von Fahrzeugen), CP0711 (Neue und gebrauchte Kraftfahrzeuge), CP0712-0714 (Krafträder, Fahrräder und Spannfahrzeuge).

⁸ CP093 (Sonstige Freizeitartikel und -geräte, Gartenartikel) enthält CP0931 (Erzeugnisse für die reguläre Instandhaltung und Reparatur der Wohnung), CP0931 (Spiel- und Hobbywaren), CP0932 (Sportgeräte und Ausrüstungen für Camping und Erholung im Freien), CP0933 (Pflanzen). Die Teilpreisreihe CP0934_0935 (Heimtiere und Heimtierartikel sowie Veterinär- und sonstige Dienstleistungen) ist aus Plausibilitätsgründen nicht inbegriffen.

2.1.2 Länderüberblick und Regulierungscluster

Um zu prüfen, ob eine weitergehende Erfüllung von Gewährleistungsansprüchen zu Preissteigerungen geführt hat und ob dies entsprechend auch für Deutschland zu erwarten ist, wird als zweite Vorarbeit ein Überblick über die Durchsetzung der Richtlinie in den verschiedenen europäischen Staaten gegeben. Diese werden nach der spezifischen Ausgestaltung der Gewährleistungsansprüche gruppiert. In der empirischen Analyse kann so geprüft werden, ob Länder mit einer „Übererfüllung“ der Richtlinie systematisch höhere Preise in den betroffenen Produktgruppen in Anschluss an die Umsetzung der Richtlinie aufweisen. Für die Gruppierung der Länder nach dem Erfüllungsgrad werden drei zentralen Kategorien genutzt. Diese sind:

1. Gewährleistungsfrist für neue Güter (Mindestanforderung: 2 Jahre ab Kauf)
2. Dauer der Beweislastumkehr (Mindestanforderung: 6 Monate ab Kauf)
3. Verjährungsfrist (Mindestanforderung: 2 Jahre ab Lieferung)

Die Informationen zur länderspezifischen Umsetzung der Richtlinie sind einer aktuellen Studie des Europäischen Netzwerks der Verbraucherzentralen (ECC-Net) entnommen (ECC, 2014). Für die Analyse entfallen diejenigen Staaten, die erst nach dem vorgeschriebenen Umsetzungszeitpunkt Anfang 2002 die Richtlinie umsetzten.⁹ Ebenso entfallen diejenigen Staaten, die für den Betrachtungszeitraum keine oder nur unvollständige Inflationsdaten an Eurostat gemeldet haben (vgl. hierzu Abschnitt 2.2) Bei der folgenden Übersicht ist der Mindesterfüllungsgrad grau unterlegt und höhere Gewährleistungsstandards werden aufgeführt.

⁹ Eine Übersicht über die Umsetzungszeitpunkte findet sich in einer Mitteilung der EU-Kommission (Kommission, 2007). Die betreffenden Staaten sind Frankreich (2005), Bulgarien (2006), Belgien (2005), Italien (2005), Luxemburg (2005), Rumänien (2007); Finnland und die Slowakei haben keine Umsetzung der Richtlinie gewählt, da das bereits im nationalen Recht verankerte Niveau des Konsumentenschutzes über dem der europäischen Regelungen lag.

Tabelle 3. Länderübersicht über den Erfüllungsgrad der Richtlinie.

Erfüllungsgrad der Richtlinie: Länderübersicht						
Land	Gewährleistungsfrist für neue Güter		Dauer Beweislastumkehr		Verjährungsfrist	
	2 Jahre	längere Frist	6 Monate	längere Frist	2 Jahre	längere Frist
Dänemark	x		x			3 Jahre
Deutschland	x		x		x	
Griechenland	x		x		x	
Großbritannien		6 Jahre	x			6 Jahre
Irland		6 Jahre	x			6 Jahre
Island	(x)	5 Jahre für langlebige Güter	x		x	
Lettland	x		x		x	
Litauen	x		x		x	
Malta	x		x		x	
Niederlande	(x)	i.A.v. erwarteter Lebensdauer	x			2 Jahre ab Meldung
Norwegen	(x)	5 Jahre für langlebige Güter	x			3 Jahre/ 5 Jahre für langlebige Güter
Österreich	x		x		x	
Polen	x		x		x	
Portugal	x			2 Jahre		2 Jahre ab Meldung
Schweden		3 Jahre		1 Jahr		10 Jahre
Spanien	x			1 Jahr		3 Jahre
Zypern	x		x		x	
Summen	11	6	14	3	9	8

Durch die hier gezeigten länderspezifischen Umsetzungen lassen sich die untersuchten Länder zu „Regulierungsclustern“ gruppieren. Entsprechend der Erfüllung oder Überfüllung in den drei betrachteten Kategorien lassen sich vier Gruppen von Ländern bilden, die in den jeweiligen Kategorien die Minimalanforderungen erfüllen bzw. in einer, zwei oder drei Kategorien die Anforderungen der Richtlinie übererfüllen. Hierbei ist zu beachten, dass bei dieser Gruppierung lediglich die konkrete Umsetzung der Richtlinie für das Jahr 2002 abgebildet wird. Es wird keine Aussage über den landesspezifischen Stand der Regulierung vor 2002 gemacht. Es ist also denkbar, dass ein Land trotz einer bereits vorher starken Gewährleistungsgesetzgebung in anderen Rechtsbereichen nicht in die Kategorie der Übererfüller gruppiert wird, da in den spezifischen Kategorien der Richtlinie keine Übererfüllung erreicht wird. Die Nichtbeachtung der Spezifika der nationalen Gesetzgebung vor der Richtlinie führt somit zu einer Unschärfe der hier aufgestellten Kategorien. Eine vollständige Abbildung der nationalen Rechtsbestände für eine empirische Analyse, die zwingend eine Kategorisierung erfordert, ist jedoch wenig realistisch. Die spezifische Umsetzung der Richtlinie in den drei Kategorien kann daher als eine zweckmäßige Näherung angesehen werden, die zwar vorherige Unterschiede zwischen Ländern nicht berücksichtigen kann, aber dennoch die zentralen länderspezifischen Unterschiede der Umsetzung integriert und so eine Preisanalyse ermöglicht.

Tabelle 4. Bildung der Regulierungscluster für die empirische Analyse. Einteilung der Länder in Minimalerfüller, sowie Übererfüller in Cluster 2 nach einer weiten Definition und in Cluster 3 nach einer strengeren Definition.

Erfüllungsgrad der Richtlinie: Clusterbildung			
Minimalanforderungen	Übererfüllung in einer Kategorie	Übererfüllung in zwei Kategorien	Übererfüllung in drei Kategorien
Deutschland	Dänemark	Großbritannien	Schweden
Griechenland	Island	Irland	
Lettland		Niederlande	
Litauen		Norwegen	
Malta		Portugal	
Österreich		Spanien	
Polen			
Zypern			
8 Länder	2 Länder	6 Länder	1 Land
Cluster 1	Cluster 2 (weite Definition)		
Cluster 1		Cluster 3 (strenge Definition)	

2.2 Empirische Strategie und Fragestellungen

Um eine Aussage über die ökonomischen Effekte der Richtlinie sowie deren Übererfüllung zu treffen, müssen die Preiseffekte der Richtlinie auf die verschiedenen Gütergruppen und Länder untersucht werden. Hierfür bietet sich der Zeitraum unmittelbar vor, während und nach Umsetzung der Richtlinie an. Eine substantielle Zunahme der Inanspruchnahme von Gewährleistung, die durch Hersteller und Händler antizipiert und eingepreist wird, muss sich in die-

sem Zeitraum in der durchschnittlichen Preisentwicklung der jeweiligen Produktgruppen niederschlagen. Sofern deutlich wird, dass die Länder mit einer Übererfüllung der Richtlinie stärkere Preissteigerungen zu verzeichnen haben als Länder mit einer Minimalumsetzung der Richtlinie, kann prognostiziert werden, dass eine Stärkung des Gewährleistungsrechts in Deutschland ebenfalls zu einer deutlichen Erhöhung der Preise führen würde.

Das Ziel der nachfolgenden Analyse ist es daher, zunächst einen Überblick im europäischen Durchschnitt der gesamten Inflation und der Preisentwicklung derjenigen Preisreihen zu geben, die besonders häufig von Gewährleistungsansprüchen betroffen sind. Im Anschluss wird geprüft, ob die Preisentwicklung sich innerhalb der drei Cluster unterscheidet, also ob die Übererfüllung der Richtlinie jeweils zu systematischen Preissteigerungen führte. Ferner wird geprüft, ob sich die Preisentwicklung zwischen den Clustern unterscheidet, also ob die Preise der Übererfüller systematisch höher sind als die der Minimalerfüller. Schließlich werden einzelne Übererfüller und Minimalerfüller der Richtlinie genauer betrachtet und verglichen. Aus diesen vier empirischen Dimensionen kann abschließend eine fundierte Einschätzung abgegeben werden, ob von einer Stärkung des Gewährleistungsrechts in Deutschland deutliche Preissteigerungen zu erwarten sind.

Grundlage aller folgenden Analysen ist die jährliche Veränderungsrate der Preise innerhalb der europäischen Union im Zeitraum von 1998 bis 2004. Hierbei werden drei relevante Zeiträume für die Umsetzung der Richtlinie betrachtet, in deren Vergleich sich die durch die Richtlinie induzierte Preisveränderungen abzeichnen können. Die drei Zeiträume sind dabei die zwei Jahre vor der Umsetzung (1998-1999) als Referenzzeitraum, die drei Jahre der Umsetzungsphase (2000-2002), sowie die zwei Jahre nach der Umsetzung (2002-2004) aufgeteilt, in denen potentielle Preissteigerungen durch zusätzliche Inanspruchnahme von Gewährleistung auftreten können.

Die Datengrundlage sind die harmonisierten Verbraucherpreisindizes (HVPI), die von Eurostat erhoben werden.¹⁰ Es werden die jährlichen Veränderungsrate des Gesamtindex des HVPI sowie die jährlichen Veränderungsrate der unter 2.1.1 genannten Zeitreihen verwendet. Die Länderauswahl ist auf 17 europäische Staaten begrenzt. Es fehlen die Länder Kroatien, die Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Rumänien und Slowenien, da diese für die entsprechenden Zeiträume keine oder lückenhafte Inflationsdaten an Eurostat gemeldet haben. Diese unterbrochenen Zeitreihen lassen keine robuste Auswertung zu, sodass diese Länder bei der Analyse nicht berücksichtigt werden können. Darüber hinaus fehlen die Länder mit einer verspäteten Umsetzung der Richtlinie (Frankreich, Bulgarien, Belgien, Italien, Luxemburg, Rumänien), sowie Finnland und die Slowakei, welche bereits eine weitgehendere Gewährleis-

¹⁰ Eine Kurzbeschreibung des HVPI und seiner Erhebungsweise findet sich unter: ec.europa.eu/eurostat/tgm/web/table/description.jsp.

tungsrechte im nationalen Recht verankert hatten und daher die Richtlinie nicht umsetzen mussten (Kommission, 2007).

Auf Basis dieser Inflationszeitreihen kann eine Aussage getroffen werden, ob im europäischen Durchschnitt innerhalb von Regulierungsclustern oder in einzelnen Ländern bei einer oder mehreren der besonders häufig von Gewährleistungsansprüchen betroffenen Produktgruppen eine systematische Steigerung der Preise stattfand. Neben dem Vergleich der reinen Preisentwicklung der Produktgruppen wird im Folgenden ein Indikator betrachtet, der das Verhältnis von Preissteigerung einer Produktgruppe und der landesspezifischen Inflationsrate abbildet.

Für jedes Jahr j , jede Produktgruppe p und jedes Land l wird entsprechend berechnet:

$$\frac{\text{Veränderung der Inflationsrate einer Produktgruppe}_{j,p,l}}{\text{Veränderung der gesamten Inflationsrate}_{j,p,l}} = \text{Indikatorwert}_{j,p,l}$$

Der so berechnete Indikator setzt die Entwicklung der jeweiligen Preisreihe im betreffenden Jahr ins Verhältnis zur gesamten Inflationsrate des Landes im jeweiligen Jahr. Die Werte des Indikators ermöglichen dadurch eine Aussage, ob die Preissteigerung der jeweiligen Preisreihe höher oder niedriger als die landesspezifische Inflationsrate war. Wird der Indikatorwert größer als 1, so stieg die Inflation der Produktgruppe stärker an als die gesamte Inflationsrate, ist er kleiner als 1, so war die Inflationsrate der Produktgruppe kleiner als die gesamtwirtschaftliche Inflationsrate. Ein preissteigernder Effekt der Richtlinie wird sich daher in Indikatorwerten über 1 zeigen, wenn also die Preise einer bestimmten Produktgruppe stärker als die landesspezifische Inflationsrate ansteigen. Sofern die Preise im gleichen Maße ansteigen wie die landesspezifische Inflationsrate (Indikator=1), so muss eine produktgruppenspezifische Preissteigerung vor allem auf die allgemeine Preissteigerung zurückgeführt werden. Sofern die Preise in der betreffenden Produktgruppe schwächer steigen / fallen (Indikator kleiner 1 / Indikator negativ¹¹), so kann davon ausgegangen werden, dass die Umsetzung der Richtlinie keinen Preiseffekt hatte.¹²

¹¹ Ein negativer Indikatorwert kann ebenso durch eine negative gesamte Inflationsrate ausgelöst werden und dadurch fälschlicherweise als produktspezifische Preissenkung interpretiert werden. Da allerdings im betreffenden Zeitraum in keinem der Länder eine negative gesamte Inflationsrate auftrat, ist diese potentielle Fehlinterpretation ausgeschlossen. Ein negativer Indikatorwert bedeutet damit im Rahmen der folgenden Auswertung, dass die produktgruppenspezifische Preisentwicklung negativ war.

¹² Bei dieser Berechnung ist anzumerken, dass die Preisentwicklung der jeweiligen Produktgruppe in die gesamte Inflationsrate einfließt. Die gesamte Inflationsrate, die hier als Vergleichsmaßstab dient, ist also nicht um die jeweilige Produktgruppe bereinigt. Folglich findet eine leichte Verzerrung des Verhältnisses von Teilinflation zu Inflation statt. Diese Verzerrung ist jedoch in-

Das Verhältnis von gesamter Inflation und Teilinflationen wird nicht nur innerhalb eines Jahres analysiert, sondern zweitens auch zwischen den Jahren. Auf diese Weise kann geprüft werden, ob die Richtlinie etwa bei einer insgesamt geringen Preissteigerung der Produktgruppe im Verhältnis zur gesamten Inflation dennoch zu Preissteigerungen auf diesem geringen Niveau geführt hat. Hierfür werden die Inflationsraten und Indikatorwerte für alle Produktgruppen zwischen den Jahren auf Unterschiede untersucht. Die Unterschiede zwischen den Jahren werden auf ihre statistische Signifikanz überprüft und entsprechend gekennzeichnet. Die erste Analyseebene stellt somit ein enges Kriterium für potentielle Effekte der Richtlinie auf, die zweite Analyseebene nutzt ein weites Kriterium, mit dem auch schwächere Preiseffekte gezeigt werden können.

Es werden im Folgenden vier verschiedene Aspekte empirisch betrachtet.

1. Die Inflationsraten und Indikatorwerte der betroffenen Gütergruppen sowie die korrespondierenden Indikatorwerte im europäischen Durchschnitt.

Gibt es im europäischen Durchschnitt Preiseffekte im Zeitverlauf, die auf die Umsetzung der Richtlinie zurückgeführt werden können?

2. Die Inflationsraten und Indikatorwerte der betroffenen Gütergruppen sowie die korrespondierenden Indikatorwerte, getrennt nach Regulierungsclustern.

Gibt es innerhalb der Regulierungscluster Preiseffekte im Zeitverlauf, die auf die Umsetzung der Richtlinie zurückgeführt werden können?

3. Die Indikatorwerte der Regulierungscluster im direkten Vergleich.

Sind die Preiseffekte bei den Regulierungsclustern mit einer Übererfüllung der Richtlinie stärker als bei dem Cluster mit Minimalumsetzung?

4. Einzelne Staaten mit unterschiedlichen Umsetzungen der Richtlinie.

Bestehen Unterschiede in der Preisentwicklung zwischen einzelnen Staaten, die eine unterschiedlich starke Umsetzung der Richtlinie gewählt haben?

sofern für diese Untersuchung unproblematisch, da die Teilinflationen des hier genutzten Samples mit wenigen Ausnahmen stets unter der gesamten Inflationsrate liegen, d.h. die Inflationsrate der Teilpreisreihen übersteigt nur in seltenen Fällen die jeweilige gesamte Inflationsrate, sondern liegt in aller Regel darunter. Dadurch wird das Verhältnis von Teilinflation zu Gesamtinflation tendenziell unterschätzt, da eine um die jeweilige Preisreihe bereinigte Inflationsrate höher wäre und der daraus resultierende Indikator einen größeren Wert annehmen würde. Die Nutzung unbereinigter Gesamtinflationen ist folglich eine konservative Analyse in Bezug auf die Fragestellung.

2.3 Empirische Analyse

2.3.1 Inflation und Indikatorwerte im Durchschnitt

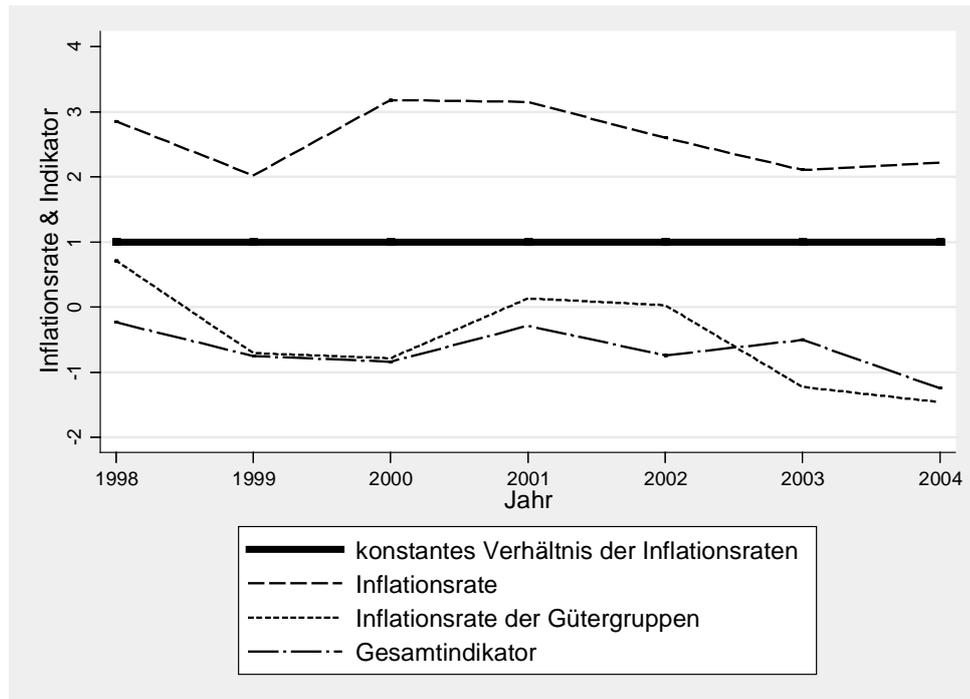


Abbildung 3. Darstellung der Inflationsrate, der auf die betreffenden Gütergruppen begrenzten Teilinflationsrate sowie des Indikators für alle Gütergruppen im europäischen Durchschnitt. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Ein grundlegender Einstieg in die Untersuchung ist Abbildung 3 zu entnehmen. Es wird deutlich, dass im europäischen Durchschnitt eine starke Diskrepanz zwischen der gesamten Inflationsrate und der Teilinflationsrate der betroffenen Gütergruppen besteht. Die Teilinflationsrate liegt in allen Jahren deutlich unter der gesamten Inflationsrate, sie trägt also zur Senkung der durchschnittlichen Preisniveaus bei. In vier der sieben Jahre ist die Teilinflationsrate negativ, lediglich im Jahr 1998 ist sie mit einer Preissteigerung von 0,71% deutlich größer als Null. Insgesamt findet in diesem Zeitraum eine Deflation der betrachteten Preisen statt. Der Indikator spiegelt diese grundlegende Entwicklung wider. Er liegt stets unter 1 – die Teilinflation ist also in jedem Jahr kleiner als die Gesamtinflation. Folglich werden die betrachteten Gütergruppen entgegen der allgemeinen Preissteigerung günstiger, was gegen er-

hebliche preiserhöhende Effekte der Richtlinie spricht. Tabelle 5 gibt einen detaillierteren Einblick in die Preisentwicklung.

Tabelle 5. Inflationsraten, Teilinflationsrate der betreffenden Gütergruppen und durchschnittliche Indikatorwerte für die betreffenden Jahre. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon signed rank) bezieht sich jeweils auf das Vorjahr.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Inflation gesamt	2,85	2,02	3,18***	3,15	2,6*	2,11*	2,22
Inflation Gütergruppen	0,71	-0,71**	-0,79	0,13*	0,03	-1,23***	-1,46
Gesamtindikator	-0,23	-0,75**	-0,84	-0,29**	-0,74	-0,51	-1,24

Es wird deutlich, dass im betrachteten Zeitraum die Teilinflation (Inflation Gütergruppen) in zwei Jahren signifikant sinkt (1999 und 2003), was sich für 1999 in einem signifikant niedrigeren Indikatorwert widerspiegelt. Der Indikator sinkt zwar nur für 1999 signifikant ab, ist aber für vier der sieben Jahre negativ, was auf eine deutliche Preissenkung innerhalb der betreffenden Produktgruppen schließen lässt. Lediglich im Jahr 2001 steigt die Teilinflation (schwach) signifikant an, was sich auch im Verhältnis zur gesamten Inflationsrate widerspiegelt. Die Preissteigerung ist 2002 allerdings mit 0,13 noch deutlich unter der allgemeinen Preissteigerungsrate von 3,15 und trägt somit weiterhin zur gesamten deflationären Tendenz bei. Darüber hinaus folgt in den Jahren 2002 bis 2004 eine deutliche Preissenkung, die allerdings nur für 2003 signifikant ist. Dennoch zeigt sich für 2001 ein Preiseffekt für die betroffenen Gütergruppen, bei dem nicht auszuschließen ist, dass er von der Umsetzung der Richtlinie hervorgerufen wurde. Die deutliche Steigerung der gesamten Inflationsrate im Jahr 2000 spiegelt sich wiederum nicht in der Teilinflationsrate, die für dieses Jahr negativ ist.

In einem zweiten Schritt wird nun in einer desaggregierten Betrachtung geprüft, in welchem Maße die verschiedenen Teilinflationsreihen zu den oben gezeigten Durchschnittsbeiträgen beitragen und welche Effekte bei den einzelnen Gütergruppen auftreten.

2.3.2 Inflationsraten im Durchschnitt

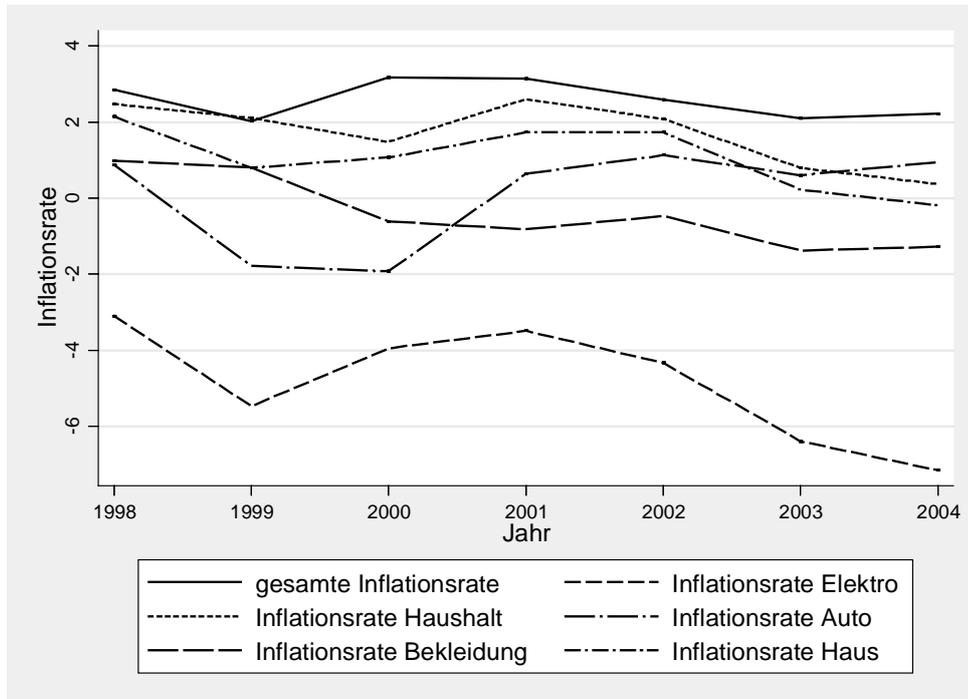


Abbildung 4. Darstellung der Inflationsrate sowie der Teilinflationsraten der fünf betrachteten Gütergruppen.

Abbildung 4 ist eine deutliche Streuung der Teilinflationsraten zu entnehmen. Zwar liegen alle Teilinflationsraten durchgängig unter der gesamten Inflationsrate, sodass von den jeweiligen Produktgruppen weiterhin ein deflationärer Druck auf die Gesamtinflation ausgeht. Es wird aber auch deutlich, dass die stark deflationäre Entwicklung der Elektro-Preisreihe die o.g. Durchschnitte beeinflusst. Ohne den Sondereffekt der fallenden Preise im Elektro-Bereich wäre die insgesamt stark deflationäre Tendenz der Teilpreisreihe schwächer ausgeprägt.

Allerdings sind der Abbildung und untenstehender Tabelle 6 ebenfalls zu entnehmen, dass trotz dieses Sondereffekts insgesamt eine deutlich deflationäre Tendenz bei allen Preisreihen vorhanden ist. Während nur in zwei Produktgruppen in einem Jahr (Haushalt und Auto, 2001) eine signifikante Steigerung der Preise zu konstatieren ist, bestehen für die anderen Produktgruppen für insgesamt 6 Jahre signifikante Preissenkungen. Der signifikanten Preissteigerung in der Produktgruppe Haushalt des Jahres 2000 auf 2001 folgen wiederum zwei Jahre mit signifikant sinkenden Preisen, was die Steigerung im Jahr 2001 relativiert. Der (schwach) signifikanten Preissteigerung für Auto geht allerdings im Jahr 1999 eine signifikante Preissenkung voran, die in 2000 eben-

so hoch bleibt; die Steigerung der Teilinflationsrate nach 2001 erscheint damit als Korrektur der starken Preissenkungen von 1999 und 2000 auf das Niveau von 1998.

Tabelle 6. Inflationsraten und Teilinflationsrate der betreffenden Gütergruppen für die betreffenden Jahre. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon signed rank) bezieht sich jeweils auf das Vorjahr.

Inflationsraten	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Gesamt	2,85	2,02	3,18***	3,15	2,6*	2,11*	2,22
Elektro	-3,1	-5,47	-3,95	-3,49	-4,33	-6,39**	-7,15
Haushalt	2,48	2,11	1,48	2,61***	2,09*	0,8***	0,37
Auto	0,88	-1,78**	-1,92	0,64*	1,13	0,61	0,95
Bekleidung	0,98	0,81	-0,61***	-0,82	-0,47	-1,38	-1,28
Haus	2,14	0,8	1,07	1,73	1,73	0,22***	-0,19

Insgesamt ist festzuhalten, dass im Zeitraum der Umsetzung der Richtlinie im europäischen Durchschnitt tendenziell sinkende Preise in den betreffenden Produktgruppen auftreten. In einigen Jahren stiegen zwar die Preise in einigen Produktgruppen, eine signifikante Steigerung tritt jedoch nur in einem Jahr für zwei Produktgruppen auf und auch diese Preissteigerungen liegen unter der gesamten Inflationsrate. Diese Betrachtung kann noch weiter präzisiert werden, wenn das Verhältnis der Teilinflationsraten zur gesamten Inflation betrachtet wird.

2.3.3 Gesamtindikator, Indikatoren desaggregiert

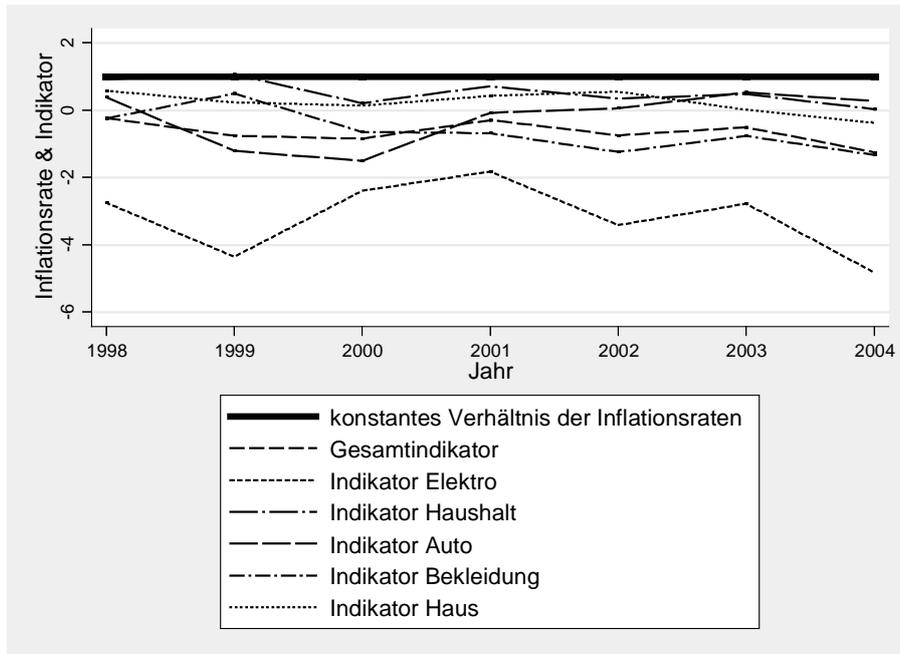


Abbildung 5. Darstellung des Indikators für alle Gütergruppen im europäischen Durchschnitt sowie der Teilindikatoren der fünf betrachteten Gütergruppen. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Tabelle 7. Indikator für alle Gütergruppen im europäischen Durchschnitt sowie Indikatorwerte der betreffenden Gütergruppen im Länderdurchschnitt für die betreffenden Jahre. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon signed rank) bezieht sich jeweils auf das Vorjahr.

Indikatoren	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Gesamtindikator	-0,23	-0,75**	-0,84	-0,29**	-0,74	-0,51	-1,24
Elektro	-2,75	-4,35	-2,39*	-1,82	-3,41*	-2,78	-4,82
Haushalt	0,92	1,07	0,22***	0,72***	0,35	0,48**	0,04*
Auto	0,38	-1,2**	-1,51	0,76**	0,06	0,53	0,27
Bekleidung	-0,24	0,49*	-0,64***	-0,68	-1,24	-0,77	-1,33
Haus	0,58	0,23	0,13	0,43*	0,55	0,01	-0,37

Betrachtet man das Verhältnis von Teilinflationen zur gesamten Inflationsrate, so ergibt sich ein differenzierteres Bild von den Preisentwicklungen der Produktgruppen. Abbildung 5 und Tabelle 7 ist zu entnehmen, dass der Indikator im gesamten Durchschnitt im Vergleich zum Vorjahr im Jahr 1999 (schwach) signifikant sinkt und im Jahr 2001 (schwach) signifikant ansteigt. Die Steigerung ist jedoch mit einem Indikatorwert von $-0,29$ weit von einer Steigerung der Teilpreise im selben Maße wie die gesamte Inflationsrate entfernt, die erst bei einem Indikatorwert von 1 erreicht wäre. Über alle Produktgruppen betrachtet, sinken in fünf Jahren die relativen Preise signifikant im Vergleich zum Vorjahr, während sie in sechs Jahren signifikant ansteigen.

Für den Bereich Elektro im Jahr 2000 ist dieser Anstieg als eine Korrektur der im Vorjahr stark gefallen Preise zu interpretieren, wobei im Jahr 2002 erneut eine signifikante Senkung erfolgt. Ein ähnliches Bild ergibt sich für den Bereich Auto. Auch hier ist nach zwei Jahren der z.T. signifikanten relativen Preissenkung eine Korrektur in 2001 zu beobachten. Im Bereich Bekleidung ist für das Jahr 1999 eine starke relative Preissteigerung zu konstatieren, die allerdings durch eine signifikante Preissenkung im Folgejahr kompensiert wird, wobei der Indikatorwert bis 2004 negativ bleibt. Der Anstieg der Kategorie Haus im Jahr 2001 ist lediglich schwach signifikant, darüber hinaus ist der signifikant kleinere Indikatorwert in beiden Fällen (ähnlich wie in der Kategorie Elektro) als eine Korrektur des Preisverfalls in den Jahren 1999 und 2000 zu sehen, wobei die relative Preissteigerung immer noch geringer als der Stand von 1998 ist. Insofern sind sowohl die signifikanten Steigerungen für Elektro, als auch für Auto und Haus als eine Korrektur des Sondereffekts stark sinkender Preise zwischen 1998 und 2000 zu interpretieren.

Der einzige deutliche Preiseffekt bleibt daher die Preissteigerung im Bereich Haushalt in 2001 und 2003. Dem Effekt von 2001 geht jedoch ebenfalls eine signifikante Preissenkung in 2000 voraus, der in 2001 korrigiert wird, wobei das Verhältnis zur gesamten Inflationsrate aus den Vorjahren nicht erreicht wird und im Folgejahr eine (allerdings nicht signifikante) Reduktion der Preise folgt. Diese wird im Jahr 2003 wieder durch eine signifikante Steigerung abgelöst, der eine (schwach signifikante) Senkung in 2004 folgt. Trotz dieser relativierenden Aspekte kann konstatiert werden, dass es zwei preissteigernde Impulse im Bereich Haushalt von 2000 auf 2001, sowie von 2002 auf 2003 gab, denen im Folgenden nachzugehen ist.

Insgesamt ist festzuhalten, dass sich auch nach Einbeziehung der gesamten Inflationsrate das Bild von einer weitgehenden Deflation der betrachteten Produktgruppen aufrechterhalten lässt, da die Indikatorwerte mit einer Ausnahme (Haushalt, 1999) deutlich kleiner als 1 sind. Die zu beobachtenden relativen Preissteigerungen können als Kompensation vorheriger starker relativer Preissenkungen interpretiert werden, ggf. mit Ausnahme des Bereichs Haushalt.

Im Folgenden wird untersucht, ob die bisher im Aggregat gezeigten Preissenkungen sich auch bei einer Unterteilung der betrachteten Länder in Cluster nach der Umsetzung der Richtlinie widerspiegeln. Darüber hinaus wird geprüft, ob die Übererfüllung der Richtlinie zu systematisch höheren Preisen geführt hat.

2.3.4 Inflationsraten und Cluster

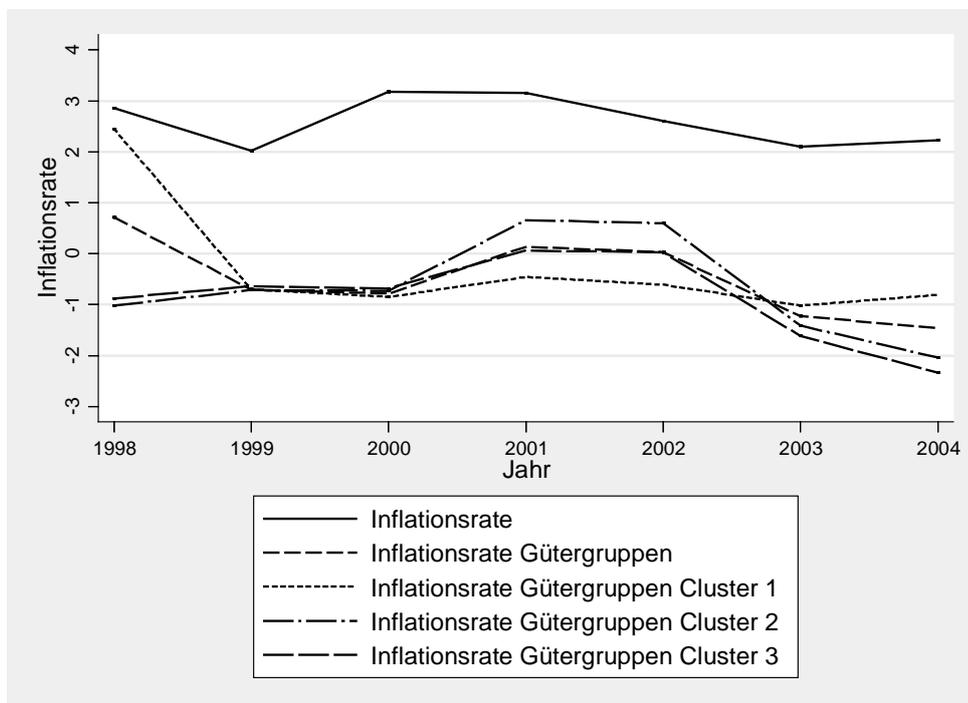


Abbildung 6. Darstellung der gesamten Inflationsrate, der Durchschnittsinflationsrate der betrachteten Gütergruppen sowie der durchschnittlichen Inflationsrate der drei Regulierungscluster.

Zunächst wird die Inflationsrate, differenziert nach Regulierungsclustern, betrachtet. Dafür zeigen Abbildung 6 und Tabelle 8 die gesamte Inflationsrate, die durchschnittliche Inflationsrate der betrachteten Gütergruppen sowie die durchschnittliche Inflationsrate der Länder in den jeweiligen Regulierungsclustern. Wie in Abschnitt 2.1.2 definiert, umfasst Cluster 1 sind dabei alle Länder, die eine Minimalumsetzung der Richtlinie gewählt haben; Cluster 2 ist die weite Definition von Übererfüllern und Cluster 3 die strenge Definition mit einer Übererfüllung in zwei oder drei Bereichen. Bei der Betrachtung der Cluster zeigt sich zunächst, dass sich deren Inflationsraten nur in geringem Maße unterscheiden. Lediglich Cluster 1 weist im Jahr 1998 und 2004 eine deutlich höhere Inflationsrate als Cluster 2 und 3 auf. In den Jahren 2001 und 2002

liegen zudem Cluster 2 und 3 über Cluster 1. Wie schon in Abbildung 3 gezeigt, liegt die Teilinflationsrate deutlich unter der gesamten Inflationsrate, was sich auch zwischen den Clustern nicht unterscheidet.

Bei einem Vergleich der Preisentwicklung zwischen den Jahren innerhalb der Cluster zeigen sich tendenziell sinkende Preisen für die betrachteten Produktgruppen, insbesondere in den Jahren 1999/2000 sowie 2003/2004. Der Preiseffekt für das Jahr 2001 für Haushalt und Auto (vgl. Abschnitt 2.3.2) ist auch hier sichtbar, allerdings nur noch im Durchschnitt und für Cluster 2 jeweils schwach signifikant. Eine Aufteilung nach Clustern reduziert also den Preiseffekt, was dafür spricht, dass die Preissteigerungen im Jahr 2001 weitgehend gleichmäßig in allen Länder auftreten und nicht in einem spezifischen Cluster.

Inflationsraten	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Inflationsrate	2,85	2,02	3,18***	3,15	2,6*	2,11*	2,22
Inflation Gütergruppen	0,71	-0,71**	-0,79	0,13*	0,03	-1,23***	-1,46
Cluster 1	2,45	-0,7**	-0,85	-0,46	-0,61	-1,02	-0,81
Cluster 2	-1,02	-0,71	-0,73	0,66*	0,59	-1,41**	-2,04
Cluster 3	-0,88	-0,64	-0,68	0,06	0,03	-1,62**	-2,34*

Tabelle 8. Gesamtinflationsrate, Inflationsrate der betreffenden Gütergruppen im Länderdurchschnitt für die betreffenden Jahre sowie Inflationsrate der betroffenen Gütergruppen im jeweiligen Cluster. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon signed rank) bezieht sich jeweils auf das Vorjahr.

Daher lässt sich auf Basis obenstehender Tabelle aussagen, dass Preissteigerungen nicht einseitig in bestimmten Regulierungsclustern auftreten. Tendenziell zeigt sich wiederum eine deutliche Preissenkung, die allerdings gleichermaßen in allen drei Clustern auftritt, unabhängig von der Umsetzung der Richtlinie. Dies legt den Schluss nahe, dass die aufgetretenen Preisbewegungen nicht erheblich von der landesspezifischen Umsetzung der Richtlinie abhängen. Dennoch muss für einen differenzierteren Blick auf die Cluster die clusterspezifische Inflationsrate einbezogen werden.

2.3.5 Gesamtindikatoren und Cluster

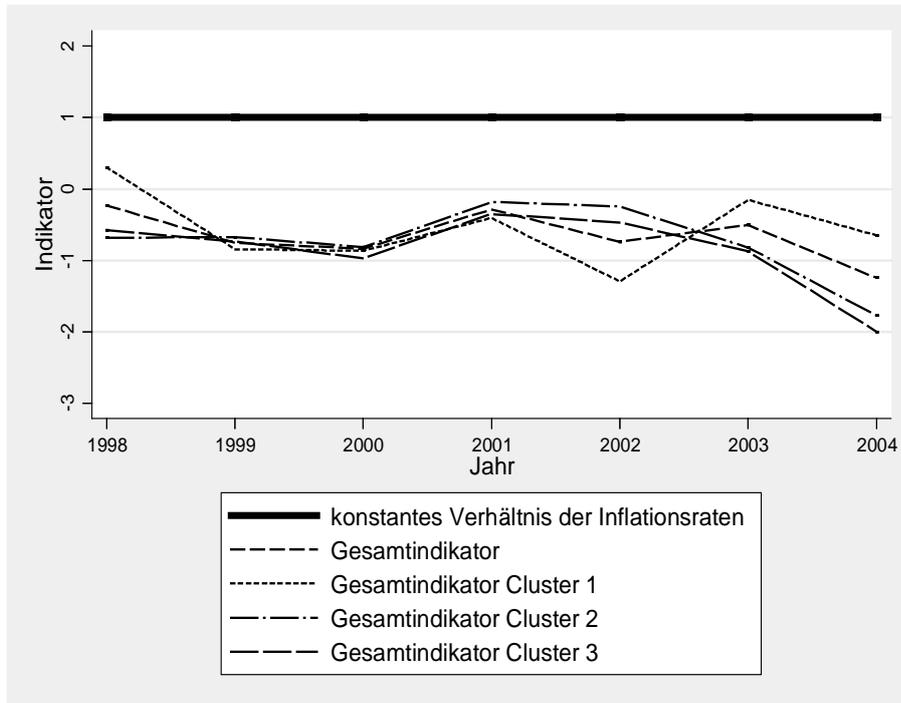


Abbildung 7. Indikator für alle Gütergruppen im europäischen Durchschnitt sowie Teilindikatoren der drei Regulierungscluster. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Tabelle 9. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der drei Regulierungscluster. Die Differenz von Einzelwerten und Gesamtwert ist rundungsbedingt. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon signed rank) bezieht sich jeweils auf das Vorjahr.

Indikatoren	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Gesamtindikator	-0,23	-0,75**	-0,84	-0,29**	-0,74	-0,51	-1,24
Cluster 1	0,3	-0,84**	-0,87	-0,41	-1,29	-0,15	-0,65
Cluster 2	-0,69	-0,67	-0,82	-0,18**	-0,25	-0,82*	-1,77**
Cluster 3	-0,58	-0,73	-0,97	-0,35*	-0,47	-0,87*	-1,99**

Die Betrachtung der Indikatorwerte für die jeweiligen Regulierungscluster gibt eine zusätzliche Information im Vergleich zur Analyse der reinen Inflationswerte. Es zeigt sich, dass die Preissteigerung in 2001 sowohl in Cluster 2, als auch in Cluster 3 jeweils schwach signifikant auftritt. Zwar ist das Verhältnis von Gesamtinflation zu Teilinflation weiterhin negativ: die Preise sinken im Verhältnis zur gesamten Inflationsrate. Im Vergleich zum Vorjahr jedoch reduziert sich der Preisverfall deutlich. Ein Ausgleich dieser Steigerung erfolgt in den Jahren 2003 und 2004 mit jeweils signifikant geringeren relativen Preisen. Diesem Effekt soll in der desaggregierten Betrachtung innerhalb der Cluster im Zeitverlauf nachgegangen werden. Darüber hinaus ist in keinem anderen Jahr ein signifikanter Anstieg der Preise im Verhältnis zur Gesamtinflation zu verzeichnen.

2.3.6 Einzelindikatoren desaggregiert nach Clustern

Cluster 1

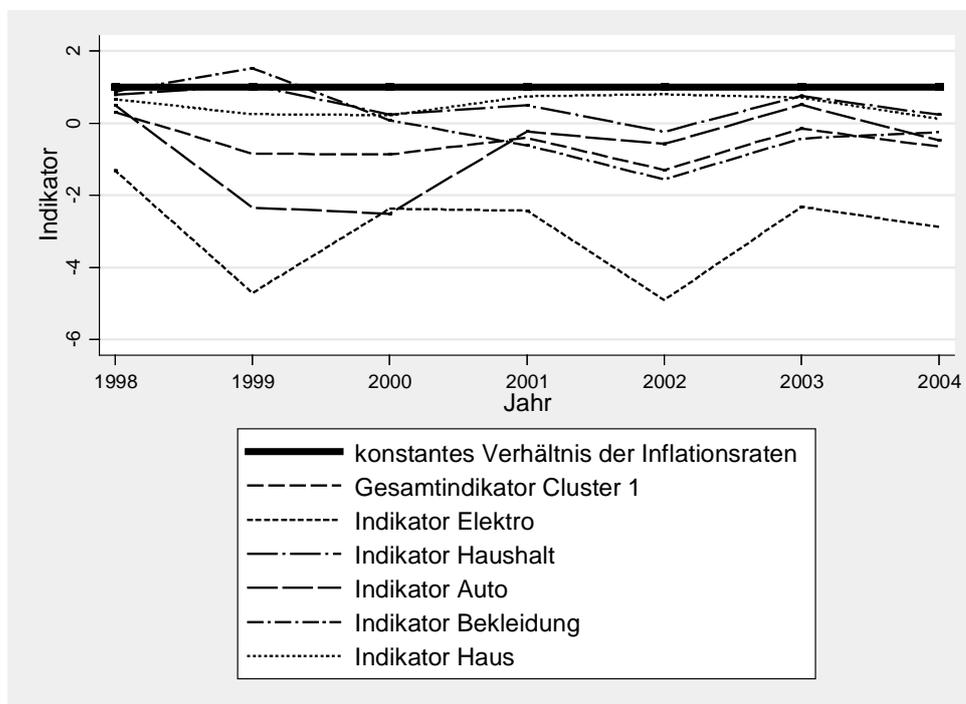


Abbildung 8. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der fünf betrachteten Gütergruppen für Regulierungscluster 1. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Für Cluster 1 wird bei der Betrachtung von Abbildung 8 und Tabelle 10 deutlich, dass in Cluster 1 nur im Jahr 1999 in zwei Bereichen (Haushalt und Bekleidung) eine Steigerung der Preise in gleicher Höhe wie die gesamte Inflationsrate zu verzeichnen ist. Abgesehen von diesen beiden Preisen liegen die Indikatorwerte stets unter der gesamten Inflationsrate. Darüber hinaus zeigt sich bei der Begrenzung der Betrachtung auf Cluster 1 eine Reihe von Preissenkungen, vor allem in den Jahren 1999 und 2000.

Zusätzlich sind zwei signifikante Steigerungen des Indikators im Jahr 2001 und in den Bereichen Haushalt und Haus erkennbar, wenn auch jeweils nur schwach signifikant und unmittelbar nach starken Preissenkungen. In jedem Fall zeigt sich der oben diskutierte Preiseffekt für Haushalt im Jahr 2001 auch für Cluster 1, dessen Länder nur eine Minimalerfüllung der Richtlinie umsetzen.

Tabelle 10. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie Teilindikatoren für die Produktgruppen für Regulierungscluster 1. Die Differenz von Einzelwerten und Gesamtwert ist rundungsbedingt. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon signed rank) bezieht sich jeweils auf das Vorjahr.

Indikatoren Cluster 1	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Teilindikator	0,3	-0,84**	-0,87	-0,41	-1,29	-0,15	-0,65
Elektro	-1,31	-4,71**	-2,37	-2,43	-4,9	-2,31	-2,88
Haushalt	0,79	1,05	0,25**	0,49*	-0,24	0,76	0,23
Auto	0,49	-2,34**	-2,51	-0,23	-0,58	0,51	-0,47
Bekleidung	0,88	1,53*	0,08**	-0,61	-1,56	-0,42	-0,25
Haus	0,66	0,25	0,23	0,75**	0,8	0,71	0,12**

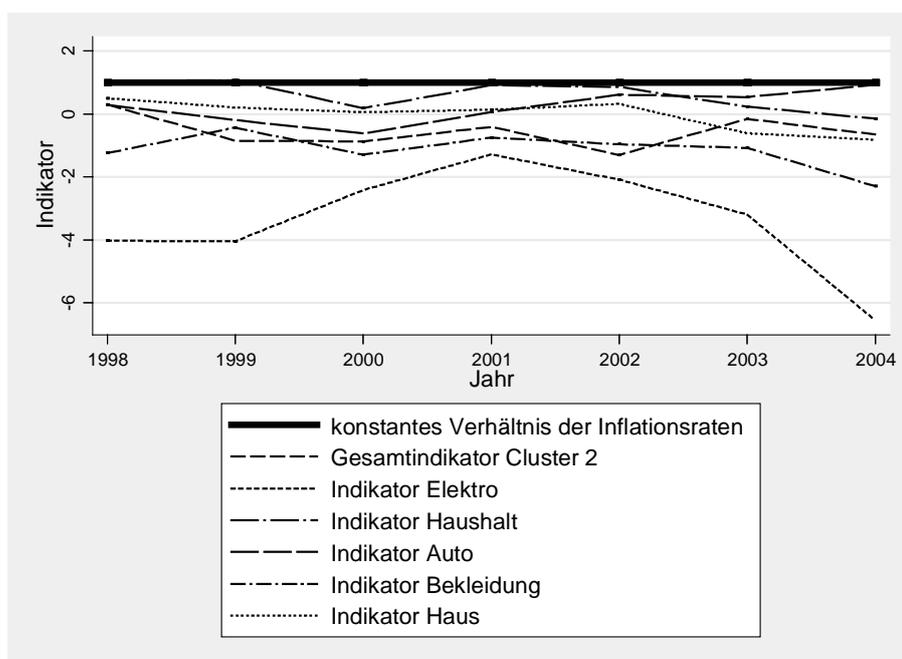
Cluster 2

Abbildung 9. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der fünf betrachteten Gütergruppen für Regulierungscluster 2. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Für Cluster 2 zeigt sich ein ähnliches Bild wie für Cluster 1. Im Jahr 2001 steigt der Gesamtindikator (schwach) signifikant an, was auf Indikatorsteigerungen im Bereich Haushalt und Bekleidung zurückzuführen ist, die beide eine (schwach) signifikante Steigerung aufweisen. Für beide Bereiche zeigt sich allerdings nach der Steigerung in 2001 eine deutliche Senkung der relativen Preise bis 2004; es findet also eine Korrektur der Preissteigerung statt. Darüber hinaus zeigt sich für 2002 eine schwach signifikante Steigerung des Indikatorwerts im Bereich Auto, die sich in den Folgejahren fortsetzt, wenn auch jeweils nicht signifikant. In Cluster 2 steigen folglich die relativen Preise für Auto im Verlauf der Richtlinienumsetzung an. Schließlich besteht eine Reihe von relativen Preissenkungen in Cluster 2, v.a. in den Jahren 2003 und 2004, die stärker ausfallen als die entsprechenden Entwicklungen in Cluster 1. Im Durchschnitt sinken die relativen Preise nach der Umsetzung der Richtlinie signifikant; abgesehen vom Bereich Auto findet also eine deutliche Preissenkung der betroffenen Produktgruppen statt.

Tabelle 11. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie Teilindikatoren für die Produktgruppen für Regulierungscluster 2. Die Differenz von Einzelwerten und Gesamtwert ist rundungsbedingt. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon signed rank) bezieht sich jeweils auf das Vorjahr.

Indikatoren Cluster 2	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Teilindikator	-0,69	-0,67	-0,82	-0,18**	-0,25	-0,82*	-1,77**
Elektro	-4,02	-4,04	-2,41	-1,28	-2,08*	-3,19	-6,55*
Haushalt	1,05	1,08	0,19**	0,92***	0,87	0,23**	-0,14
Auto	0,29	-0,19	-0,62	0,07	0,62*	0,54	0,93
Bekleidung	-1,24	-0,43	-1,29	-0,75*	-0,96	-1,07	-2,29*
Haus	0,5	0,21	0,06	0,14	0,33	-0,61**	-0,82

Cluster 3

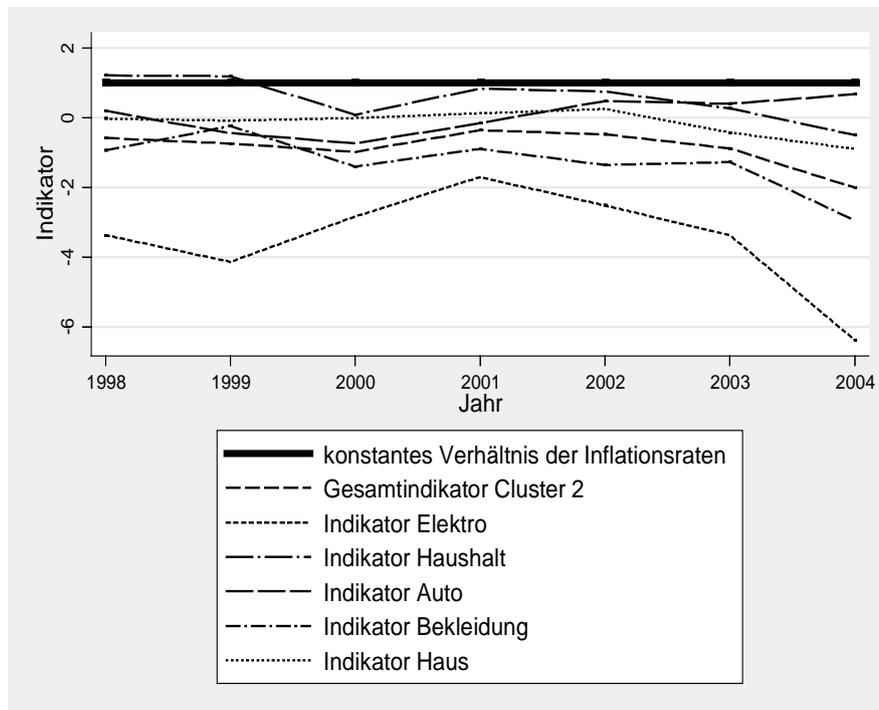


Abbildung 10. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der fünf betrachteten Gütergruppen für Regulierungscluster 3.

Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Die Betrachtung von Cluster 3 zeigt, dass offensichtlich nur geringe Unterschiede zu Cluster 2 bestehen. Dies ist insofern zu erklären, als Cluster 3 eine Teilmenge von Cluster 2 darstellt; offensichtlich jedoch führen die strengeren Gewährleistungsstandards der Länder in Cluster 3 nicht zu systematisch veränderten Teilinflation-Inflation-Relationen. Der einzige relevante Unterschied liegt in der nunmehr nicht mehr signifikanten Steigerung von Bekleidung in 2001. Die Steigerung der Teilpreisrelationen für Auto ist für Cluster 3 weniger stark als für Cluster 2 und weiterhin nicht signifikant. Obwohl also auch hier eine Preissteigerung vorliegt, ist diese für die Maximalerfüller weniger stark.

Tabelle 12. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie Teilindikatoren für die Produktgruppen für Regulierungscluster 3. Die Differenz von Einzelwerten und Gesamtwert ist rundungsbedingt. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon signed rank) bezieht sich jeweils auf das Vorjahr.

Indikatoren Cluster 3	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Teilindikator	-0,58	-0,73	-0,97	-0,35*	-0,47	-0,87*	-1,99**
Elektro	-3,36	-4,13	-2,83	-1,69	-2,51	-3,36	-6,37**
Haushalt	1,22	1,19	0,09**	0,84**	0,75	0,27*	-0,49**
Auto	0,2	-0,44	-0,73	-0,15	0,49*	0,41	0,68
Bekleidung	-0,93	-0,23	-1,39	-0,89	-1,35	-1,27	-2,93**
Haus	-0,02	-0,08	-0,01	0,14	0,26	-0,42**	-0,89

Insgesamt ist festzuhalten, dass die Länder mit einer weiter reichenden Durchsetzung der Richtlinie eine geringere Volatilität der Preisveränderungen aufweisen als die Länder, die eine Minimalumsetzung wählten. Darüber hinaus wird deutlich, dass vor allem in den Jahren 2003 und 2004 eine starke relative Preissenkung auftritt, die sich für Cluster 1 nicht zeigt. Somit ist nach der Umsetzung bei den Maximalerfüllern eine stärkere Reduktion der relativen Preise als für die Minimalerfüller zu verzeichnen. Der Preiseffekt für Auto ist für Cluster 3 wiederum schwächer als für Cluster 2 – obwohl dieser Effekt als Folge der Richtlinie interpretiert werden könnte, ist die relative Preissteigerung für Länder mit einer weiter reichenden Durchsetzung der Richtlinie also schwächer. Schließlich ist der Effekt für Haushalt und Haus für Cluster 1 zu betrach-

ten. Dieser Effekt tritt für Cluster 2 und 3 nicht mehr auf; lediglich für Haushalt findet sich noch eine analoge Preissteigerung im Jahr 2001, die allerdings durch starke Preissenkungen in den Folgejahren kompensiert wird. Ein deutlicher Preiseffekt der Richtlinie erscheint auf Basis dieser Befunde eher unwahrscheinlich. Gleichzeitig können diese Ergebnisse nicht im Sinne von Kausalitäten interpretiert werden: Die hier genutzte Auswertungsmethode lässt keinen Schluss darüber zu, ob die stärkere Erfüllung der Richtlinie für die tendenziell stärkeren Preissenkungen verantwortlich ist. Es kann lediglich argumentiert werden, dass im betrachteten Zeitraum nur wenige signifikante Preissteigerungen auftraten und diese tendenziell eher bei den Minimalerfüllern zu finden sind, was gegen eine massiv preissteigernde Wirkung der Richtlinie spricht.

Abschließend soll noch ein Vergleich der drei Cluster für alle Gütergruppen angestellt werden, um zu klären, ob es im Zeitverlauf die Höher- bzw. Maximalerfüller systematisch höhere Preissteigerungen im Verhältnis zur Inflationsrate aufzuweisen haben als die Minimalerfüller des ersten Clusters. Dieser Vergleich kann Evidenz geben, ob ein systematisch preissteigernder Effekt im Falle einer Übererfüllung der Richtlinie angenommen werden kann.

2.3.7 Vergleich Cluster gesamt und desagregiert

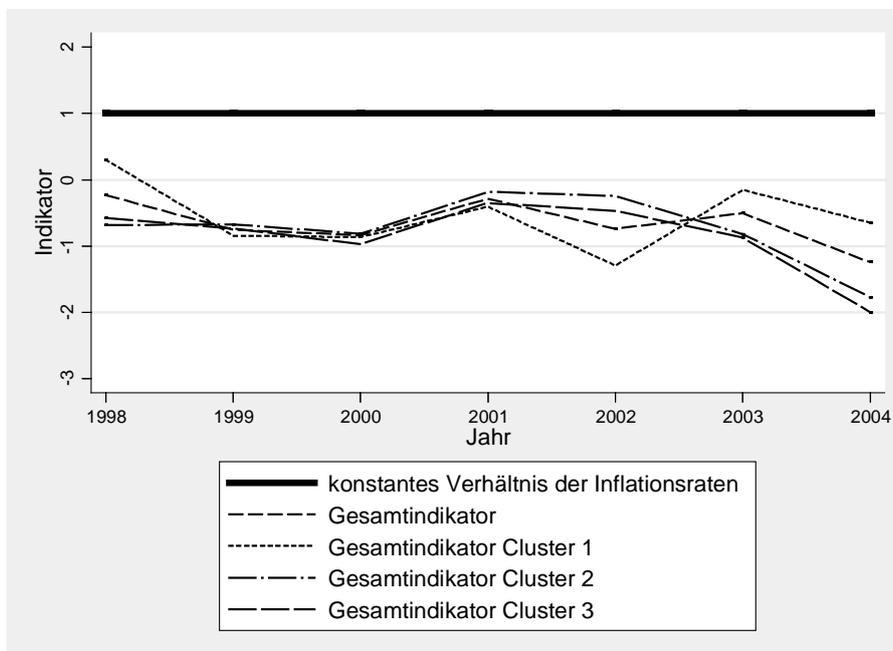


Abbildung 11. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren der drei Regulierungscluster. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Für einen graphischen Überblick des Vergleiches zwischen den Clustern kann erneut die Grafik aus 2.3.5 herangezogen werden, welche die drei Charakteristika der Entwicklung vermittelt: Erstens, dass für alle drei Cluster das Verhältnis von Teilinflation zu Gesamtinflation stets deutlich unter 1 liegt, dass also die Preise in den betrachteten Gütergruppen in allen Clustern stets langsamer steigen als die gesamte Inflation. Zweitens, dass sich die relativen Preisentwicklungen zwischen den Clustern über die Jahre der Umsetzung der Richtlinie nicht grundlegend unterscheiden. Drittens, dass lediglich in den Jahren 1998, 2002 sowie 2003 und 2004 Unterschiede auftreten, wobei die relativen Preise in Cluster 1 (abgesehen von 2002) höher sind als in Cluster 2 und 3, was wiederum Evidenz gegen eine systematisch preissteigernde Wirkung der Richtlinie ist. Diese Effekte werden in Tabelle 13 sowohl im Aggregat als auch desaggregiert nach Produktgruppen auf ihre Signifikanz überprüft. Verglichen wird dabei stets Cluster 1 mit Cluster 2 oder Cluster 3. Ein signifikanter Unterschied sagt also aus, dass sich die Verteilung der Indikatorwerte innerhalb des jeweiligen Jahres in Cluster 2 oder 3 von der Verteilung in Cluster 1 unterscheidet.

Im Clustervergleich lassen sich die in Abbildung 11 graphisch gezeigten Effekte nachvollziehen. Tatsächlich gibt es beim Verhältnis von Teilinflation zu Inflation nur geringe Unterschiede zwischen Cluster 1 und Cluster 2 bzw. 3. Im Jahr 1998 ist der Gesamtindikator von Cluster 3 und 2 zu 1 (schwach) signifikant kleiner. Dieser Gesamteffekt für 1998 lässt sich auf signifikante Unterschiede in den Bereichen Elektro und Bekleidung zurückführen, in denen sowohl für Cluster 2 als auch für Cluster 3 signifikant kleinere Indikatorwerte als in Cluster 1 zu verzeichnen sind. Während also in Cluster 1 die Preise für Bekleidung annähernd so stark ansteigen wie die gesamte Inflationsrate, sinken die relativen Preise für Cluster 2 und 3 stark. Derselbe Effekt zeigt sich indes auch für Cluster 2 im Jahr 1999, nicht aber für Cluster 3. Weiterhin zeigen sich signifikant verschiedene Preise im Jahr 2003 und 2004 (Haus, Bekleidung, Elektro und Gesamtindikator), wobei auch dort die relativen Preise von Cluster 2 und 3 unter denen von Cluster 1 liegen.

Tabelle 13. Durchschnitte aller Indikatorwerte sowie Teilindikatoren für die Produktgruppen für Cluster 1-3. Die Differenz von Einzelwerten und Gesamtwert ist rundungsbedingt. Die Asteriske *, ** und *** zeigen p-Werte an, die kleiner als 0,1; 0,05 bzw. 0,01 sind. Der Test (Wilcoxon-Rangsummentest) bezieht sich jeweils auf Clusters 1 im selben Jahr.

Indikatoren	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Gesamtindikator							
Cluster 1	0,3	-0,84	-0,87	-0,41	-1,29	-0,15	-0,65
Cluster 2	-0,69**	-0,67	-0,82	-0,18	-0,25	-0,82	-1,77*
Cluster 3	-0,58*	-0,73	-0,97	-0,35	-0,47	-0,87	-1,99*
Elektro							
Cluster 1	-1,31	-4,71	-2,37	-2,43	-4,9	-2,31	-2,88
Cluster 2	-4,02**	-4,04	-2,41	-1,28	-2,08*	-3,19	-6,55*
Cluster 3	-3,36*	-4,13	-2,83	-1,69	-2,51	-3,36	-6,37*
Haushalt							
Cluster 1	0,79	1,05	0,25	0,49	-0,24	0,76	0,23
Cluster 2	1,05	1,08	0,19	0,92**	0,87	0,23	-0,14
Cluster 3	1,22	1,19	0,09	0,84	0,75	0,27	-0,49
Auto							
Cluster 1	0,49	-2,34	-2,51	-0,23	-0,58	0,51	-0,47
Cluster 2	0,29	-0,19*	-0,62	0,07	0,62	0,54	0,93
Cluster 3	0,2	-0,44	-0,73	-0,15	0,49	0,41	0,68
Bekleidung							
Cluster 1	0,88	1,53	0,08	-0,61	-1,56	-0,42	-0,25
Cluster 2	-1,24**	-0,43**	-1,29	-0,75	-0,96	-1,07	-2,29
Cluster 3	-0,93*	-0,23	-1,39	-0,89	-1,35	-1,27	-2,93**
Haus							
Cluster 1	0,66	0,25	0,23	0,75	0,8	0,71	0,12
Cluster 2	0,5	0,21	0,06	0,14	0,33	-0,61***	-0,82
Cluster 3	-0,02	-0,08	-0,01	0,14	0,26	-0,42**	-0,89

In Bezug auf die zuvor festgestellten signifikant gestiegenen relativen Preise für Haushalt, Auto und Bekleidung in den Jahren 2001 und 2002 ist festzuhalten, dass sich diese nur in einem Fall signifikant zwischen den Clustern unterscheiden, nämlich für Cluster 2 im Jahr 2001. Es ist somit zu konstatieren, dass der Preiseffekt alle drei Cluster gleichermaßen erfasst. Ein Bezug zur Übererfüllung der Richtlinie erscheint daher wenig plausibel. Für die Preisreihe Elektro besteht ein schwach signifikanter Unterschied zwischen Cluster 2 und 1 in 2002. Insgesamt zeigt sich für 2001 und 2002 für Cluster 2 und 3 eine geringere relative Preissenkung als für Cluster 1. Dieser Effekt dreht sich allerdings für 2003 und 2004 um, sodass hier die Preise in Cluster 2 und 3 deutlich stärker absinken als in Cluster 1. Es erscheint daher auch in diesem Fall wenig plausibel, einen Zusammenhang zur spezifischen Umsetzung der Richtlinie herzustellen.

Zusammenfassend zeigen sich nur geringe Unterschiede zwischen den Clustern. In wenigen Bereichen und Jahren gibt es divergierende Teilinflations-Inflations-Relationen, wobei diese bei den Übererfüllern zumeist geringer ausfallen als bei den Minimalerfüllern. Zwar gibt es drei Jahre, in denen die relativen Preise der Maximalerfüller (schwach) signifikant höher sind als die der Minimalerfüller. Allerdings ist hier jeweils nur Cluster 2 betroffen, nicht aber Cluster 3. Es ist daher eher anzunehmen, dass dieser Effekt durch einzelne Länder in Cluster 2 bedingt ist und es keinen generellen Preiseffekt gibt, der durch eine weiter reichende Durchsetzung der Richtlinie bedingt ist. Zur Illustration dieses Befundes sollen abschließend vier Länder im Detail betrachtet werden, die jeweils Maximal- bzw. Minimalerfüller sind.

2.3.8 Vergleich einzelner Länder

Deutschland und Schweden

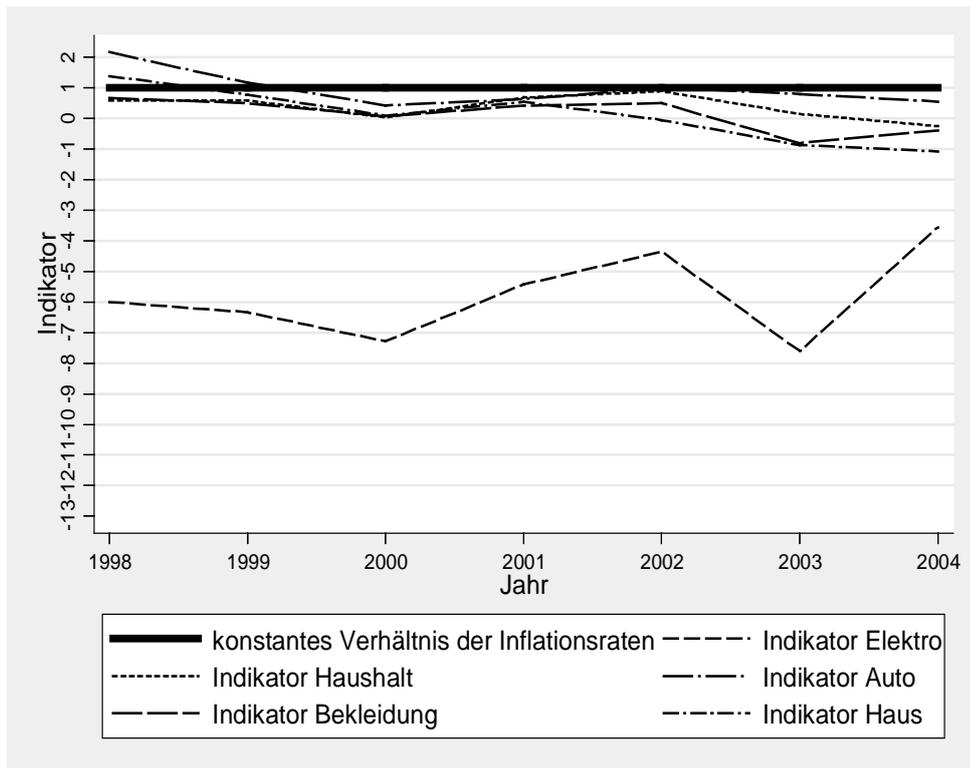


Abbildung 12. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren für Deutschland. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum. Die Verlängerung der Ordinate bis -13 ist zur besseren graphischen Vergleichbarkeit mit der Grafik für Schweden gewählt.

Abbildung 12 und 13 zeigen die Indikatorwerte für Deutschland und Schweden, wobei Deutschland lediglich eine Minimalerfüllung der Richtlinie umsetzte und Schweden als einziges Land in allen drei Kategorien strengere Gewährleistungsfristen umsetzte. Abgesehen von den Jahren vor der Richtlinie (1998 und 1999) liegt bei beiden Ländern die Teilinflation unter oder nahe der gesamten Inflationsrate. In Schweden ist sie tendenziell stärker als in Deutschland – in Deutschland bleiben folglich im betrachteten Zeitraum die betrachteten Gütergruppen tendenziell in Relation der gesamten Inflation gleich teuer bzw. sinken erst 2003 und 2004 stärker ab. In Schweden ist ein dauerhaft größerer Abstand zur gesamten Inflationsrate zu sehen, damit haben die Gü-

tergruppen eine tendenziell stärker deflationäre Wirkung. Zwar zeigt sich eine starke Preissteigerung für Bekleidung und Haushalt, dies allerdings nur im Jahr 1999 und damit vor Umsetzung der Richtlinie. Gleichzeitig sinken die Preise für Elektro sowie Auto im gleichen Jahr stark ab. Eine eindeutige Antizipation der Richtlinie und Preiserhöhung kann hieraus folglich nicht abgeleitet werden. In Deutschland im Kernzeitraum von 2000 bis 2002 ist zwar eine leichte Steigerung der Preise in Relation zur Inflationsrate zu verzeichnen, allerdings ebenfalls ein deutliches Absinken der Indikatoren ab 2002, also nach Umsetzung der Richtlinie.

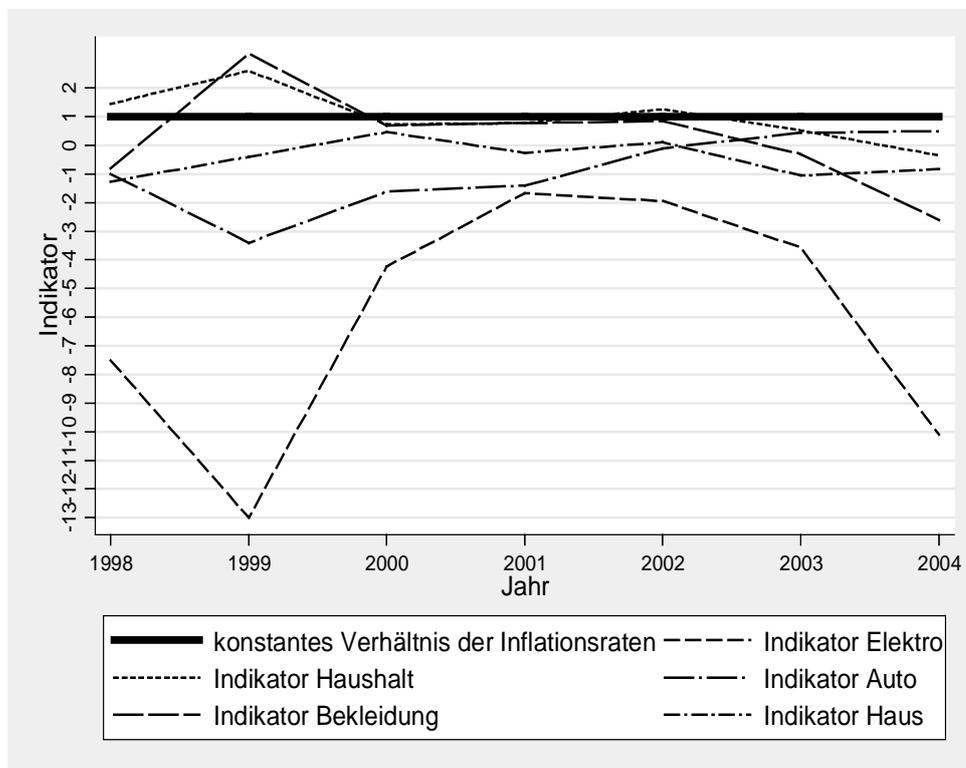


Abbildung 13. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren für Schweden. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Einen Sonderfall stellt die Gütergruppe Elektro für Schweden dar. Es ließe sich vermuten, dass die Richtlinie die starke Veränderung des Indikators ab 1999 bewirkt hat und die zunehmenden Gewährleistungsansprüche den starken Preisverfall reduziert haben, sodass der Indikator in 2001 lediglich ca. -3 ausmacht. Gleichzeitig ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Preisrelation ab 2001 wieder erheblich und sogar noch unter das Ausgangsniveau von 1998

fällt. Folglich wäre ein möglicher Preiseffekt der Richtlinie in der Zeit der Umsetzung in den Folgejahren wieder kompensiert worden. Das empirische Muster stark fallender Preisrelationen für Elektro in 1999 und einer darauf folgenden Steigerung bis 2002 findet sich sowohl im Durchschnitt aller Länder als auch bei den hier vorgestellten einzelnen Ländern wieder. Jedoch ist zu vermuten, dass es sich um einen externen Preiseffekt handelt, was im Bereich der Computer- und Unterhaltungstechnologie mit einer hohen Preisvolatilität denkbar erscheint. Insbesondere der Abfall der Preisrelation nach 2002, der sich für den Übererfüller Portugal zeigt, deutet folglich nicht auf einen systematischen Effekt der Richtlinie hin.

Österreich und Portugal

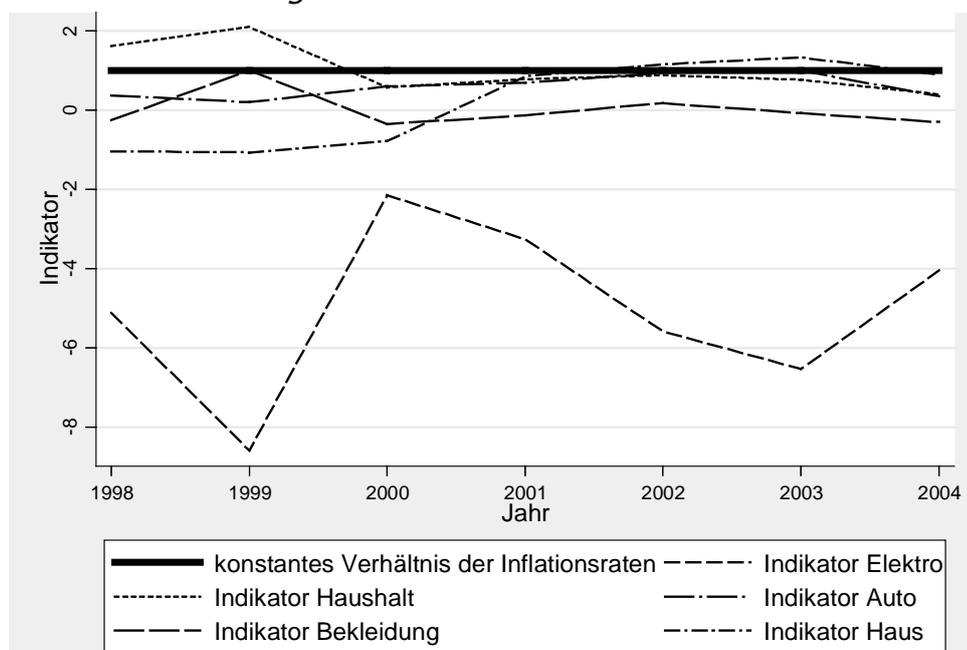


Abbildung 14. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren für Österreich. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum.

Als weiteres Vergleichspaar für Minimal- und Maximalerfüller können Österreich und Portugal herangezogen werden. Es zeigt sich, dass die Preisrelationen für Österreich im Bereich Haushalt 1998 und 1999 stärker steigen als die gesamte Inflationsrate. Derselbe Effekt zeigt sich für Auto im Jahr 2003; im Jahr 2001 findet ebenfalls eine deutliche Steigerung statt, die allerdings nicht im selben Maße erfolgt wie die Inflationsrate. Darüber hinaus findet sich auch im Bereich Elektro der oben beschriebene und als externer Einfluss interpretiert

tierte Preissprung im Jahr 2000 wieder. Die restlichen Indikatoren liegen für die überwiegende Zeit in einem Bereich zwischen -2 und 1, was den Durchschnittswerten des für Österreich relevanten Clusters 1 entspricht. In Portugal zeigt sich ein ähnliches Muster veränderter Preisrelationen, allerdings für die Produktgruppe Auto mit einer überdurchschnittlichen Preissteigerung zwischen 1998 und 2000 und einer erneuten Steigerung 2002, wobei jeweils im Anschluss ein erneuter Abfall der Preisrelation zu sehen ist. Ein Sonderfall für Portugal ist die durchweg höhere Preissteigerung für den Bereich Elektro, die deutlich stärker ausfällt als in den anderen betrachteten Staaten, wengleich der oben diskutierte Anstieg in 2001 und 2002, sowie der erneute Abfall 2003 und 2004 auch hier deutlich wird.

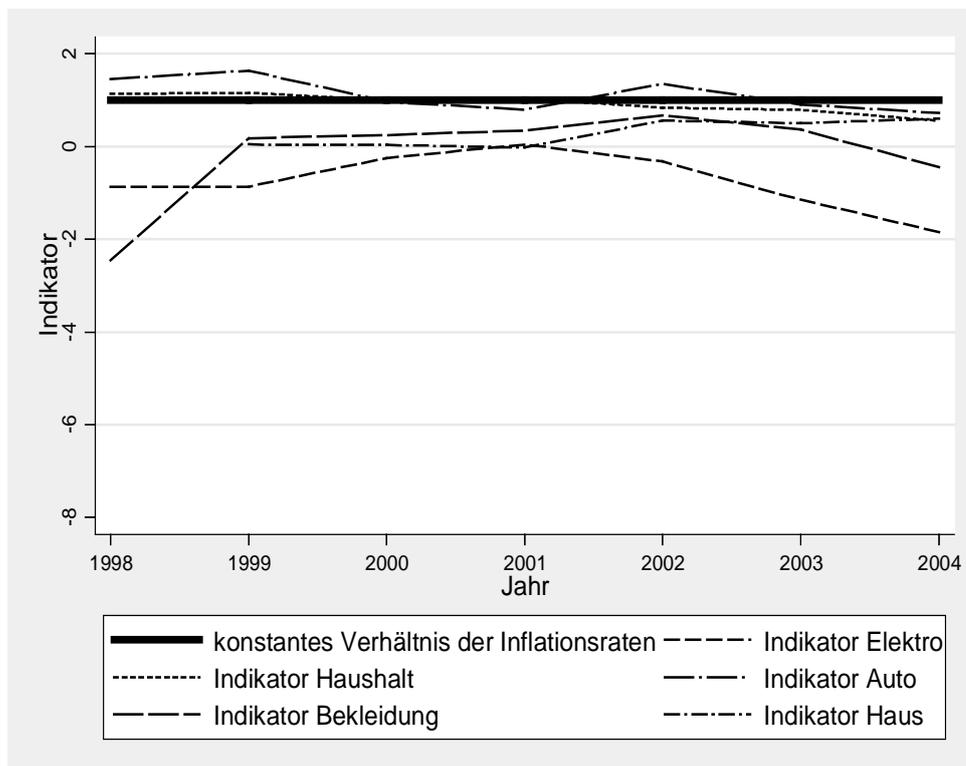


Abbildung 15. Darstellung des Durchschnitts aller Indikatorwerte sowie der Teilindikatoren für Portugal. Die fett gedruckte Linie stellt das theoretische Ergebnis einer stets gleichlaufenden Teilinflation und Inflation dar, also einen Indikatorwert von 1 für den gesamten Zeitraum. Der fehlende Wert für Indikator Haus im Jahr 1998 ist durch die fehlende Meldung des entsprechenden Werts an Eurostat bedingt. Die Verlängerung der Ordinate bis -10 ist zur besseren graphischen Vergleichbarkeit mit der Grafik für Österreich gewählt.

Insgesamt sind die Preisentwicklungen in den beiden Staaten, abgesehen von den oben beschriebenen Abweichungen, als weitgehend gleichmäßig zu charakterisieren, da die Preisrelationen weitgehend stabil bleiben und die Indikatoren mit wenigen Ausnahmen unter 1 liegen. Der deutlich abweichende Preisverlauf für Elektro findet sich in der Durchschnittsbetrachtung für die Maximalerfüller nicht, sodass er als Ausreißer für Portugal betrachtet werden muss. Trotz der unterschiedlichen Umsetzung der Richtlinie lassen sich plausibel keine systematischen, Produktgruppenübergreifenden Unterschiede zwischen den Preisentwicklungen zwischen den Ländern zeigen.

Als Fazit der Einzelländerbetrachtung ist festzuhalten, dass die weiter desagregierte Betrachtungsweise ebenfalls keine substantiellen Preiseffekte zeigt. Bei den vier betrachteten Ländern spiegelt sich folglich das Ergebnis des Vergleichs von Maximal- und Minimalerfüllern nach Clustern wider (2.3.7), das keine signifikanten Unterschiede zeigte. Zwar bestehen durchaus einzelne Jahre, in denen eine Preissteigerung bei einer oder mehreren Gütergruppen im Verhältnis zur Gesamtinflation stattfindet. Diese sind jedoch nicht über die Länder ungleichmäßig verteilt und werden durch relative Preissenkungen in den Folgejahren kompensiert. Es besteht folglich keine Evidenz für einen dauerhaften Preisniveaueffekt der Richtlinie im betrachteten Zeitraum, insbesondere im Fall einer Übererfüllung. Sofern es einen allgemein preissteigernden Effekt der Richtlinie gab, so ist dieser bei Maximalerfüllern nicht stärker ausgefallen.

2.4

Fazit und Diskussion der empirischen Analyse

Als Ergebnis der obigen Analyse können eine Reihe von Erkenntnissen zur Preisentwicklung der betroffenen Gütergruppen zwischen 1998 und 2004 zusammengeführt werden.

1. Im europäischen Durchschnitt ist im betreffenden Zeitraum die gesamte Inflation stets deutlich höher als Teilinflationsrate der betreffenden Gütergruppen.
2. Der Indikator aus Teilinflationsrate und gesamter Inflationsrate ist daher stets kleiner als Eins. Die betrachteten Gütergruppen reduzieren folglich durchgängig die gesamte Inflationsrate.
3. Im Durchschnitt ist für den Zeitraum der Umsetzung der Richtlinie eine deutliche Senkung der Preise der betroffenen Gütergruppen zu konstatieren.
4. Die Preisentwicklung der verschiedenen Gütergruppen ist heterogen. Alle liegen jedoch unterhalb der gesamten Inflationsrate und weisen mit nur einer Ausnahme durchweg deflationäre Tendenzen auf. Der Durch-

schnittseffekt ist also nicht durch Ausreißer getrieben, sondern zeigt sich in unterschiedlichem Ausmaß für alle einbezogenen Gütergruppen.

5. Im Verhältnis zur gesamten Inflationsrate zeigt sich eine Steigerung der relativen Preise für einzelne Produktgruppen, insbesondere im Jahr 2001, die allerdings in den Folgejahren kompensiert werden. Insgesamt spiegeln die Indikatoren das Bild einer allgemeinen Deflationstendenz wider.
6. Eine Unterscheidung von Inflationsrate und Indikatoren nach Regulierungsclustern zeigt keine substantiellen Unterschiede. Zwar steigen die relativen Preise für Maximalerfüller in 2001 stärker an als für die Minimalerfüller; dieser Effekt wird jedoch in 2003 und 2004 kompensiert, sodass der Schluss naheliegt, dass die Preissteigerung nicht durch die spezifische Umsetzung der Richtlinie bedingt ist.
7. Auch nach Einbeziehung der Indikatoren zeigen sich zwischen den Regulierungsclustern nur geringe Unterschiede. Zwar gibt es eine Reihe von relativen Preissteigerungen und Senkungen; diese treten jedoch weitgehend gleichmäßig in allen drei Clustern und verschiedenen Jahren auf. Ein Einfluss der spezifischen Regulierung ist somit unwahrscheinlich.
8. Bei einem direkten Vergleich zwischen den Clustern bestehen lediglich in drei Produktgruppen von 1999 bis 2001 schwach signifikant höhere relative Preise für Maximalerfüller. Gleichzeitig sind die relativen Preise für Maximalerfüller in den Jahren 2003 und 2004 deutlich niedriger. Dies macht einen Einfluss der spezifischen Umsetzung der Richtlinie auf das Preisniveau unwahrscheinlicher.
9. Beim direkten Vergleich von Deutschland und Schweden sowie Österreich und Portugal als je zwei Minimal- und zwei Maximalerfüller zeigen sich zwar teilweise Steigerungen der relativen Preise im Betrachtungszeitraum. Diese betreffen jedoch unterschiedliche Produktgruppen und Zeiträume und sind nicht stärker für die Maximalerfüller ausgeprägt. Eine systematische Preissteigerung ist auf Ebene einzelner Länder nicht zu beobachten.
10. Insgesamt hat die empirische Untersuchung keine systematischen Preissteigerungen der betroffenen Produktgruppen gezeigt, die auf einen preissteigernden Effekt der Richtlinie hinweisen. Insbesondere zeigen sich keine systematisch höheren relativen Preise für Maximalerfüller im Vergleich zur Gruppe der Minimalerfüller.

Diese Teilergebnisse lassen die Schlussfolgerung zu, dass – auf Basis der Daten zur Einführungszeit der Richtlinie – nicht mit Preissteigerungen als Folge einer Ausweitung des deutschen Gewährleistungsrechts zu rechnen ist. Die wenigen Einzelfälle einer signifikanten Preissteigerung werden i.d.R. durch unmittelbar folgende Preissenkungen kompensiert; zudem sind die betroffenen Länder gleichmäßig über die Regulierungscluster verteilt. Es ist somit davon

auszugehen, dass diese singulären Preiseffekte ökonomische Gründe außerhalb der Gewährleistungsregulierung hatten. Hierfür spricht auch die signifikante Senkung der durchschnittlichen relativen Preise in den Jahren nach Einführung der Richtlinie.

Zwar kann auf Basis der historischen Daten keine sicher gültige Prognose für Deutschland abgegeben werden. Da allerdings eine Übererfüllung der Richtlinie für andere europäische Länder weder im Aggregat noch im Einzelfall systematische Preissteigerungen zur Folge hatte, liegt es nahe, eine solche Reaktion auch für Deutschland nicht zu erwarten. Die hier präsentierte Empirie liefert somit starke Evidenz gegen einen systematischen preissteigernden Effekt der Richtlinie und für einen Zusatzeffekt für Länder mit einer Übererfüllung der Richtlinie. Die theoretischen Vorhersagen der ökonomischen Fachliteratur wären folglich insofern zu relativieren, als mögliche Preissteigerungseffekte durch die zusätzliche Inanspruchnahme von Gewährleistung sich nicht in den offiziellen europäischen Statistiken zur Veränderung des Preisniveaus widerspiegeln.

Zwar ist nicht auszuschließen, dass es zusätzliche Kosten der Gewährleistung und Preissteigerungen gab. Diese sind allerdings auf Basis der oben präsentierten Ergebnisse als nur gering einzuschätzen, da sie sich nicht in einer erkennbaren Steigerung des Preisniveaus zeigten. Sofern es einen Preisniveaueffekt der Richtlinie gab, der alle Länder gleichermaßen umfasste und somit in obestehender Analyse nicht erkennbar wird, hätte dieser unabhängig von der konkreten Ausformulierung des Gewährleistungsrechts auftreten müssen. Wie lang die verschiedenen Gewährleistungsfristen konkret sind, hätte demnach keinerlei zusätzlichen preissteigernden Effekt in den jeweiligen Ländern. Dies ist zwar – auf Basis der obigen Auswertung – nicht prinzipiell auszuschließen, erscheint aber wenig plausibel. Realistischer erscheint die Interpretation, dass die Gewährleistungsrichtlinie in der umgesetzten Form insgesamt keinen substantiellen Preisniveaueffekt hatte, unabhängig von den Spezifika der konkreten Umsetzung.

Für diese nicht eingetretenen Preiseffekte lassen sich mehrere potentielle Gründe anführen, die allerdings auf Basis der hier analysierten Daten nicht beurteilt werden können. Denkbar sind die bereits oben diskutierten Erklärungsansätze, so z.B. der Verteilung der Kosten innerhalb der Liefer- und Produktionskette, sodass die Konsumentenpreise unbeeinflusst blieben. Möglich wäre weiterhin, dass bereits vor der Richtlinie ein hohes Niveau freiwilliger Gewährleistung durch die Hersteller bestand, sodass die Richtlinie nur zu wenigen Ansprüchen führte und kein Preiseffekt resultierte. Ebenfalls denkbar ist, dass der Anteil der Gewährleistungskosten an den gesamten Produktionskosten der betroffenen Güter weiterhin so gering geblieben ist, dass im Aggregat kein Preiseffekt erkennbar werden konnte.

Als letzter zentraler Erklärungsansatz für die nicht aufgetretenen Preiseffekte sind die Privat-zu-Privat Märkte zu nennen. Es ist denkbar, dass, wie von Kirstein und Schäfer (2007) argumentiert, eine Ausweitung der Gewährleistung nicht zu Preissteigerungen, sondern zu einer Verschiebung der Transaktionen auf Privat-zu-Privat Märkte stattgefunden hat, da auf diesen keine Gewährleistung für verkaufte Güter angeboten werden muss. In diesem Fall wäre die zusätzliche Regulierung umgangen, die Transaktionen wären weiterhin abgeschlossen worden und das Preisniveau unverändert geblieben. Dieser Mechanismus wäre demnach für die Zeit der Einführung wirksam gewesen, könnte aber ebenfalls für den Fall einer Erhöhung der Gewährleistungspflichten in Deutschland wirksam werden. Die Wirksamkeit dieses Mechanismus setzt allerdings die Verfügbarkeit entsprechender Privatmärkte voraus. Diesem Aspekt wird daher im dritten Teil dieser Untersuchung nachgegangen.

3 **Die Rolle von Privat-zu-Privat Märkten**

3.1 **Einleitung**

Wie bereits in Kapitel 1.1.3 dargestellt, ist ein Ausschluss vom Konsum bei bestimmten Gütergruppen durch erhöhte Preise in Folge einer Verstärkung der Gewährleistungsfristen nur dann zu erwarten, wenn eine Verlagerung auf Privat-zu-Privat Märkte nicht möglich ist. Diese Verlagerung kann zwar durch technische oder rechtliche Faktoren verhindert werden. Entstehen hingegen Märkte zwischen Privatpersonen, in denen keine Gewährleistungsfristen bestehen, wird kein gesamtgesellschaftlicher Wohlfahrtsverlust durch entgangene Transaktionen resultieren. Zwar werden sich die Gewinne aus den entsprechenden Transaktionen insofern anders verteilen, als nunmehr die Verkäufer auf dem Privatmarkt anstelle der professionellen Händler profitieren würden. Dies stellt jedoch nur eine Verteilungsfrage dar, ein gesamtwirtschaftlicher Wohlfahrtsverlust entsteht auf diesem Wege nicht. Dieser kann lediglich in geringerem Maße durch die potentiell erhöhten Transaktionskosten eines Privat-zu-Privat Marktes entstehen. Ob die Transaktionskosten eines Privatgüterkaufs tatsächlich einheitlich höher als der Kauf bei einem professionellen Anbieter sind, ist gleichwohl nicht selbstverständlich und würde eine empirische Prüfung erfordern.

Um zu untersuchen, inwiefern potentielle Preiserhöhungen in Folge der Verlängerung von Gewährleistungspflichten durch die Entstehung von Märkten zwischen Privatpersonen kompensiert werden können, erfolgt im Folgenden ein kurzer Marktüberblick zum Handel von Gütern zwischen Privatpersonen in Europa und Deutschland. Anhand dieses Marktüberblicks wird beurteilt, inwiefern in den betreffenden Produktgruppen bereits ein funktionsfähiger Privatmarkt besteht und ob die Zugangsbarrieren für einen Großteil der Marktteilnehmer prohibitiv hoch wären, sofern eine deutliche Preissteigerung im professionellen Handel stattfinden würde. Bei der Untersuchung des Marktes wird vor allem die – im Hinblick auf Transaktionskosten günstige – Variante des online-Handels zwischen Privatpersonen betrachtet. Die Plattformen für den Onlinehandel zwischen Privatpersonen sind parallel zur weitgehenden Durchsetzung des Internetzugangs der Haushalte in den letzten Jahren deutlich gewachsen und stellen mittlerweile eine der wichtigsten Formen des Handels zwischen Privatpersonen dar.¹³

Der Marktüberblick und die Frage nach dem Zugang zu Privatmärkten in den Produktgruppen, die besonders häufig von Gewährleistungsansprüchen be-

¹³ Zum Thema der veränderten Wiederververkaufskultur durch den Einfluss des Internets sei hier auf die ausführliche Studie von Behrend et al. (2011) verwiesen.

troffen sind, wird über Eurostat-Daten zum Internetzugang und Internetverhalten der europäischen Bevölkerung sowie über Marktdaten des Statistikportals Statista beantwortet. Sofern nicht anders gekennzeichnet, beziehen sich die folgenden Abbildungen auf Eurostat-Daten.

3.2

Online-Privat-zu-Privat Märkte

Als Grundvoraussetzung für die Etablierung von Privatmärkten zur Kompensation potentieller Preiseffekte bei einer Verstärkung der Gewährleistungsfristen ist zunächst zu klären, in welchem Maße bei den Haushalten Internetzugang besteht und inwieweit das Internet für den Kauf von Privatgütern etabliert ist. Abbildung 16 und 17 geben einen empirischen Überblick für die Beantwortung dieser Frage.

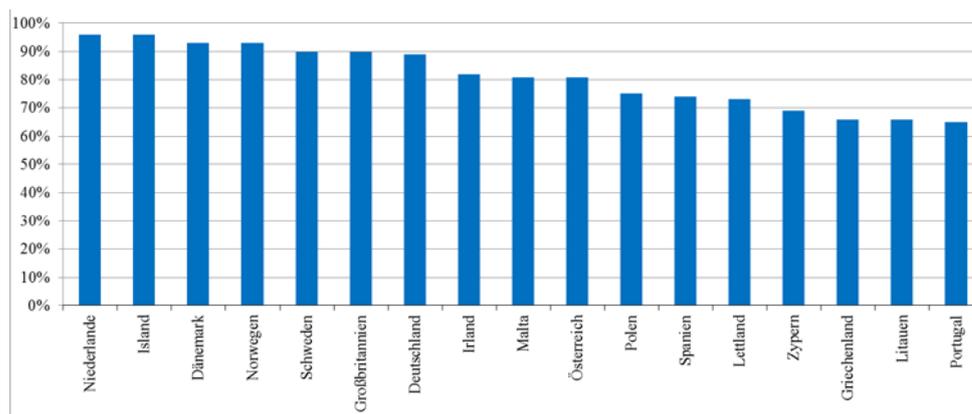


Abbildung 16. Internetzugang in den betrachteten europäischen Staaten in Prozent aller Haushalte im Jahr 2014.

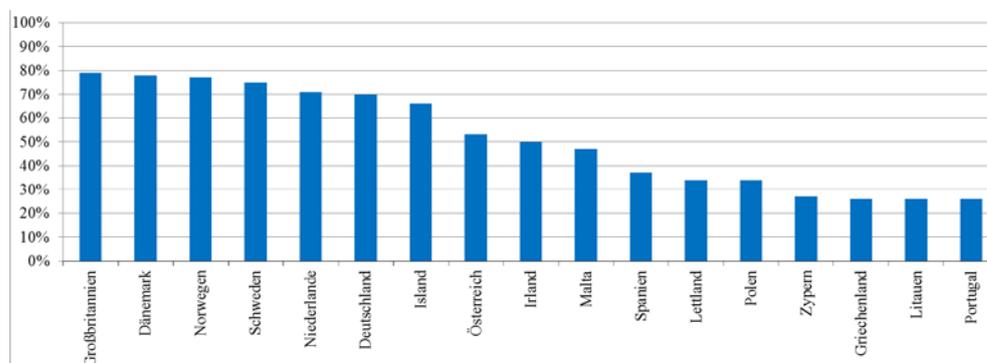


Abbildung 17. Anteil der Bevölkerung (16-74 Jahre) der betrachteten europäischen Staaten, die im Jahr 2014 in den letzten 12 Monaten das Internet für private Güterkäufe nutzten.

Bei der Betrachtung der Abbildungen werden zweierlei Aspekte deutlich. Zum einen, dass in allen europäischen Staaten der überwiegende Anteil der Haushalte Internetzugang besitzt, wobei dies zwischen 95% in den Niederlanden und 65% in Portugal liegt. In Deutschland besitzen 90% aller Haushalte einen Zugang. Zum anderen ist in Abbildung 17 ersichtlich, dass der Privatgüterkauf in unterschiedlichem Maße verbreitet ist. Hier zeigt sich ein Unterschied entlang des länderspezifischen Bruttoinlandsprodukts – ökonomisch stärker entwickelte Staaten nutzen in erheblichem Maße das Internet für Privatgüterkäufe, ökonomisch weniger entwickelte Staaten seltener. Deutschland liegt mit einem Anteil von 70% der Bevölkerung unter den Staaten mit der höchsten Internetnutzung für Güterkäufe. Für Deutschland ist somit festzuhalten, dass die Nachfrager weithin Internetzugang verfügen und an Güterkäufe über das Internet gewöhnt sind. Es besteht folglich von Seiten potentieller Konsumenten die Möglichkeit zur problemlosen Ausweitung der Nutzung von Privatgütermärkten.

Für die Angebotsseite ist ein ähnlicher Befund festzuhalten, der Abbildung 18 und 19 zu entnehmen ist.

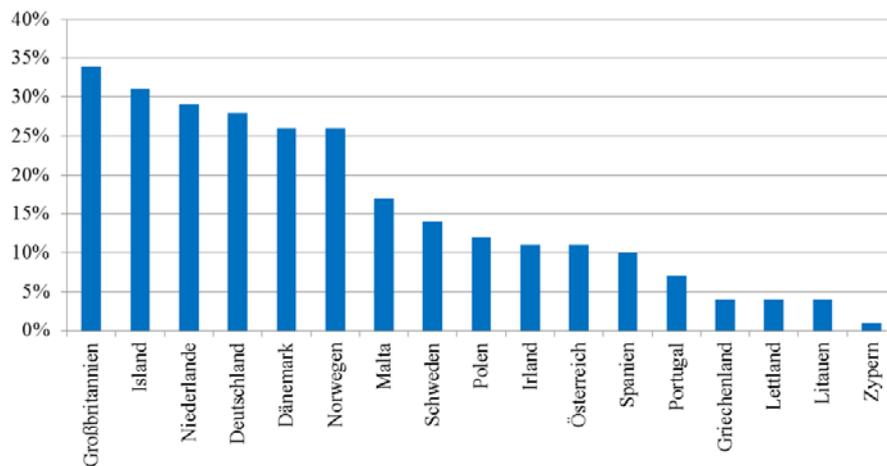


Abbildung 18. Anteil der Bevölkerung (16-74 Jahre) der betrachteten europäischen Staaten, die im Jahr 2014 in den letzten 12 Monaten Verkäufe über das Internet tätigten.

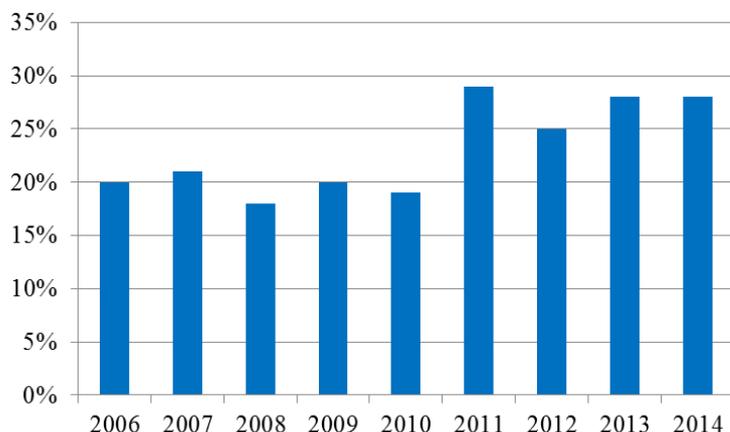


Abbildung 19. Entwicklung des Anteils der Privatpersonen (16-74 Jahre), die in Deutschland in den letzten 3 Monaten vor der Umfrage Verkäufe über das Internet tätigen (2006-2014).

Es zeigt sich, dass der Anteil der selbst verkaufenden Privatpersonen stets ungefähr die Hälfte der insgesamt im Internet kaufenden Personen ausmacht. Zwar ist der Anteil in den ökonomisch weniger entwickelten europäischen Staaten geringer, in den ökonomisch stärker entwickelten Staaten liegt er zwischen ca. 10% und 30%. In Deutschland ist in den vergangenen Jahren ein Anstieg auf rund 25% der Bevölkerung zu konstatieren. Folglich ist der Anteil der selbst verkaufenden Personen zwar deutlich unter dem der Onlinekäufer, aber dennoch – zumindest in den wohlhabenderen europäischen Staaten – weit verbreitet. Für Deutschland ist festzuhalten, dass ein gut etabliertes Angebot durch Privatpersonen besteht, von dem zu erwarten ist, dass eine Verlagerung des Handels problemlos übernommen werden könnte.

Weiterhin ist zu prüfen, inwiefern etablierte Marktstrukturen beim Privatgüterverkauf bestehen, die eine potentielle Ausweitung des Handelsvolumens ermöglichen würden. Abbildung 20 zeigt die Reichweite der größten deutschen Onlineshops, Abbildung 21 zeigt die Entwicklung der Nutzungszahlen des Online-Marktplatzes Ebay.

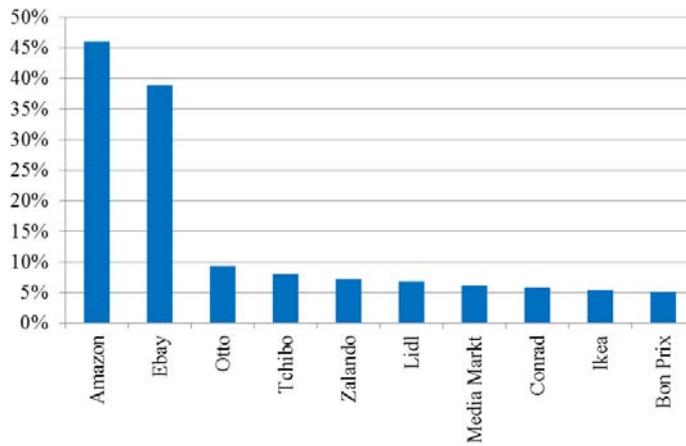


Abbildung 20. Ergebnis einer Umfrage von 30.000 Internetnutzern, Anteil der Nutzer, die mindestens einmal im Monat die betreffende Marke im Internet besuchen.¹⁴

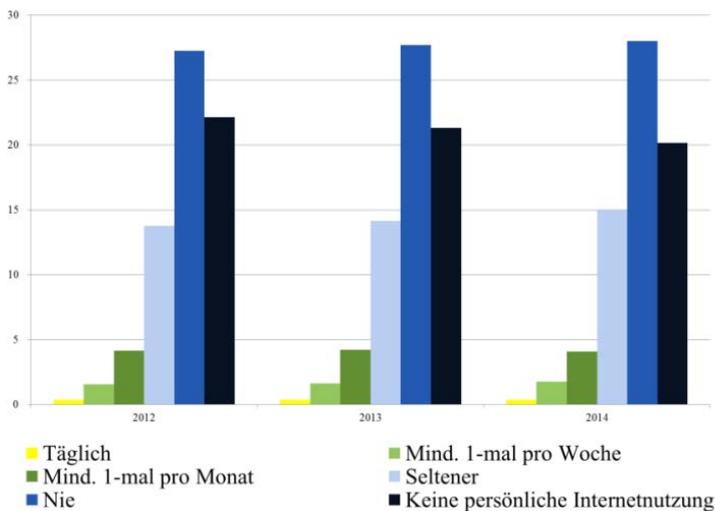


Abbildung 21. Anzahl der Personen in Deutschland, die Onlineportale (primär Ebay) nutzen, um bei Online-Auktionen Produkte zu ersteigern, nach Häufigkeit von 2012 bis 2014 (in Millionen).¹⁵

¹⁴ Erhebung durch Nielsen; Basis: 30.000 deutsche Nutzer mit Web-Zugang zu Hause oder im Büro. Quelle: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/158230/umfrage/groesste-online-shops-nach-reichweite-in-deutschland/>, Abruf 21.08.2015.

¹⁵ Informationen zur Grundgesamtheit: Basis ist die deutschsprachige Bevölkerung ab 14 Jahre. Informationen zur gesamten Stichprobe: 2012: 23.020 Befragte, Hochrechnung auf 70,21 Mio. Personen; 2013: 23.083 Befragte, Hochrechnung auf 70,33 Mio. Personen; 2014: 23.093 Befragte, Hochrechnung auf 70,53 Mio. Personen. Erhebung durch Arbeitsgemeinschaft Verbrauchs- und Medienanalyse, November 2014.

Die beiden Grafiken geben einen Eindruck über die Markstellung von Ebay in Deutschland. Es zeigt sich, dass Ebay eine ausgesprochen hohe Reichweite unter Internetnutzern hat, welche annähernd der Reichweite von Amazon entspricht. Ebay ist zudem das einzige verbreitete Portal für Kauf/Verkauf durch Privatpersonen – bei allen anderen Onlineshops sind die Anbieter professionelle Händler. Somit hat Ebay in diesem Bereich die zentrale Markstellung in Deutschland inne und Konkurrenten weitgehend verdrängt. Ein Güterkauf von Privatpersonen ist somit insofern in Deutschland mit geringen Transaktionskosten verbunden, da lediglich ein großes Portal besteht, das mit äußerst geringen Suchkosten genutzt werden kann. Dieser Eindruck verstärkt sich bei der Betrachtung der Nutzungsgewohnheiten und Nutzerzahlen. Während die jeweiligen Anteile und Nutzergewohnheiten in den betrachteten Jahren stabil bleiben, ist zu konstatieren, dass rund sechs Millionen Deutsche mindestens einmal im Monat online ein Produkt ersteigern und 14 Millionen dieses zumindest gelegentlich tun. Insgesamt nutzen also rund 20 Millionen Deutsche zumindest gelegentlich Onlinemarktplätze für Privatgüterkäufe und dabei vor allem Ebay. Es ist festzuhalten, dass Privatgüterkäufe über das Internet eine erhebliche Verbreitung in Deutschland haben; ein Ausschluss über diese Form des Konsums ist daher nicht plausibel. Schließlich ist zu betrachten, welche Produkte auf dem oben beschriebenen Wege gekauft werden. Ist also der Onlinekauf auf wenige Produktkategorien begrenzt, was wiederum einen Konsumausschluss möglich machen würde? Abbildung 22 gibt einen Überblick über die gehandelten Produktkategorien bei Ebay.

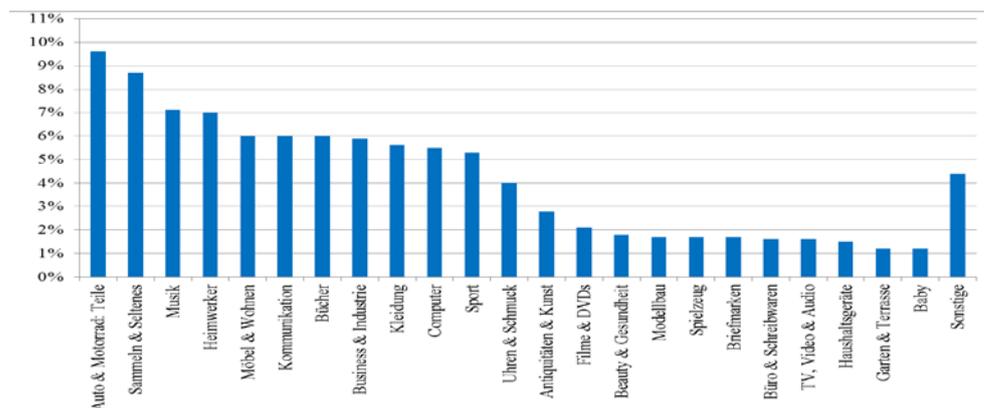


Abbildung 22. Anteile der Produktkategorien bei Ebay-Angeboten, Stand März 2015¹⁶

Quelle: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/183140/umfrage/online-auktionen---internetnutzung>, Abruf 21.08.2015.

¹⁶ Erhebung durch onlinemarktplatz.de, Stand 30.03.2015. Quelle:

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/36956/umfrage/anteil-der-ebay-auktionen-in-deutschland-nach-kategorien>, Abruf 21.08.2015.

Bei der Betrachtung der betroffenen Produktkategorien zeigt sich, dass diese praktisch die gesamte Bandbreite des Konsumgüterbereichs abdecken. Insbesondere die oben genannten Produktkategorien, die besonders häufig Gewährleistungsansprüche hervorrufen sind vertreten. Es finden sich – aufgeteilt in verschiedene Teilkategorien – sämtliche im ersten Teil untersuchte Produktkategorien, also Elektro, Haushalt und Haushaltsgeräte, Auto und Verkehr, Bekleidung, sowie Haus und Garten. Es ist also festzuhalten, dass für jede der besonders betroffenen Produktgruppen ein Teilmarkt bei Ebay besteht. Zudem ist es nicht plausibel anzunehmen, dass für im Handel stark verteuerte Produkte nicht kurzfristig ein entsprechendes Angebot bei Ebay entstehen könnte. Die Markteintrittsbarrieren für Anbieter sowie die Such- und Vertragskosten für Konsumenten erscheinen dafür schlicht zu niedrig. Insofern erscheint es auf Basis der betrachteten Empirie angemessen, davon auszugehen, dass in Deutschland problemlos Privatmärkte entstehen könnten, sofern erheblich höhere Preise im Handel einen Marktausschluss ganzer Gruppen vom Konsum bewirken würden. In diesem Fall ist anzunehmen, dass relativ schnell eine Verlagerung des entsprechenden Teilmarktes in den Privat-zu-Privat Handel auftreten würde, sodass kein Konsumausschluss durch die erhöhten Preise stattfinden würde. Für Gesamteuropa gilt dieser Befund nur begrenzt. Zumindest für die ökonomisch weniger entwickelten Staaten kann nicht angenommen werden, dass sich in kurzer Frist ein Alternativmarkt auf Basis des Onlinehandels entwickeln würde. Inwiefern hier jedoch andere Mechanismen des Privathandels existieren, ist an dieser Stelle nicht zu klären.

3.3

Fazit Privat-zu-Privat Märkte

Als Fazit der obigen Analyse können wiederum eine Reihe von Erkenntnissen zur Frage nach der Verfügbarkeit von Privatmärkten in Europa und Deutschland festgehalten werden.

1. Innerhalb von Europa hat die überwältigende Mehrheit der Bürger einen Internetzugang; Deutschland gehört dabei zur Spitzengruppe mit ca. 80% der Haushalte.
2. Das Internet wird von erheblichen Teilen der Bevölkerung in Europa für Einkäufe genutzt, wiederum steht Deutschland hierbei mit ca. 75% in der Spitzengruppe.
3. In ökonomisch weniger entwickelten Staaten besteht eine geringere Nutzung des Internets zum Zweck des Online-Kaufs als in ökonomisch stärker entwickelten Staaten
4. Ca. 20% der Bürger in Europa verkaufen selbst aktiv Güter im Internet; in Deutschland sind es rund 25%, in den ökonomisch weniger entwickelten Staaten wiederum deutlich geringere Anteile der Bevölkerung.

5. In Deutschland ist diese Zahl der privaten Verkäufer im Internet in den letzten Jahren stabil mit einem leicht positiven Trend.
6. Ebay hat eine hohe Reichweite: gut 40% der befragten Internetnutzer nutzt mindestens einmal im Monat Ebay.
7. Auf die Bevölkerung hochgerechnet nutzen rund 20 Mio. Deutsche zumindest gelegentlich Ebay; rund zwei Millionen Deutsche nutzen mindestens einmal in der Woche Ebay.
8. Der Verkauf bei Ebay ist zum großen Teil deckungsgleich mit den besonders häufig von Gewährleistungsansprüchen betroffenen Produktgruppen. Es besteht also ein Privat-zu-Privat Markt für diese Güter.
9. Insgesamt ist Ebay praktisch allgemein zugänglich, bekannt und wird intensiv und von einem erheblichen Anteil der Bevölkerung in Deutschland genutzt. Es besteht also kein Grund zur Annahme, größere Gruppen von Konsumenten hätten keinen Zugang zu diesem Markt.
10. Es ist daher anzunehmen, dass Preiserhöhungen im professionellen Handel zur Verlagerung des Handels von besonders betroffenen Gütern in einen Privat-zu-Privat Markt bewirken würde, auf dem die Verkäufer keine Gewährleistungspflichten erfüllen müssen. Ein Ausschluss vom Konsum als Folge von Preiserhöhungen im Handel ist somit nicht zu erwarten. Diese Schlussfolgerung ist insbesondere für Deutschland und die wohlhabenderen europäischen Staaten zutreffend; für süd- und osteuropäische Staaten besteht keine entsprechende Verbreitung des Onlinehandels.

4

Zusammenfassung und Implikationen

Ziel dieser Studie ist die empirische Überprüfung, ob –, wie in einer Reihe von ökonomischen Fachbeiträgen und von verschiedenen Verbänden angenommen – die Einführung der Richtlinie 1999/44/EG sowie deren Übererfüllung zu Preissteigerungen der betreffenden Güter führte. Ferner wurde untersucht, ob in Deutschland Märkte zwischen Privatpersonen vorhanden und zugänglich sind, auf denen Verkäufer keinen Gewährleistungspflichten unterliegen und die dadurch einen Marktausschluss von Konsumentengruppen verhindern könnten. Auf Basis dieser zwei empirischen Fragen wird eine Abschätzung der ökonomischen Effekte einer potentiellen Erhöhung der Gewährleistungspflichten in Deutschland möglich.

Bei der Analyse der Preiseffekte zeigt sich, dass im Zeitraum der Einführung der Richtlinie zwischen 1999 und 2004 bei den häufig von Gewährleistungsansprüchen betroffenen Gütergruppen im europäischen Durchschnitt eine deutliche Senkung der Preise zu konstatieren ist – eine substantielle Steigerung der Preise im betreffenden Zeitraum ist folglich ausgeblieben. Dieser Effekt zeigt sich bei allen betrachteten Gütergruppen. Eine signifikante Steigerung der Preise im Verhältnis zur Inflationsrate findet sich zwar in einzelnen Produktgruppen und Jahren, wobei diese Steigerungen durch signifikante Preissenkungen in den Folgejahren kompensiert werden. Eine Clusteranalyse, welche die Länder nach dem Grad der Übererfüllung der Richtlinie unterscheidet, zeigt, dass sich deren Preisentwicklungen nicht systematisch unterscheiden, die Maximalerfüller haben also im Vergleich zu den Minimalerfüllern keine höhere Preissteigerung zu verzeichnen. Diese Ergebnisse machen einen deutlichen Preiseffekt der Richtlinie und eine Übererfüllung der Richtlinie unwahrscheinlich. Ferner zeigt die Analyse der Privatmärkte, dass in Deutschland ein erheblicher Anteil der Bevölkerung Zugang zu Online-Marktplätzen hat und ein ebenfalls hoher Anteil regelmäßig als Verkäufer auf diesen Märkten fungiert. Die besonders häufig von Gewährleistungspflichten betroffenen Gütergruppen werden hier behandelt. Es besteht also ein gut etablierter, funktionsfähiger Privat-zu-Privat Markt ohne Gewährleistungspflichten.

Aus den zwei Kernergebnissen lassen sich wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen ableiten. Weder die Einführung der Richtlinie selbst, noch die deutliche Übererfüllung lösten nachweisbare Preissteigerungen aus. Die Annahme, dass durch Preissteigerungen in Folge der Richtlinie eine Abnahme von Transaktionen resultierte, ist folglich nicht plausibel. Für die Diskussion um eine Erhöhung von Gewährleistungsfristen lässt sich zwar auf Basis historischer Daten keine Prognose der Reaktion des deutschen Marktes anstellen. Erhebliche Preissteigerungen mit negativen gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtseffekten erscheinen jedoch vor diesem Hintergrund zumindest sehr unwahrscheinlich. Ebenfalls unwahrscheinlich erscheint der Ausschluss von ganzen Konsumenten-

tengruppen, da im Falle partieller Preissteigerungen im Handel die Entstehung bzw. Ausweitung von Märkten zwischen Privatpersonen zu erwarten ist. Diese Märkte sind weithin bekannt und werden von einem erheblichen Anteil der deutschen Bevölkerung als Käufer und Verkäufer genutzt. Die Nutzung einer zentralen Online-Plattform garantiert dabei geringe Transaktionskosten bei der Nutzung der Sekundärmärkte. Damit gibt dieses Gutachten empirische Evidenz, die gegen gesamtwirtschaftlich negative Effekte einer Ausweitung der Gewährleistungspflichten in Deutschland spricht.

5

Literaturverzeichnis

- Baden-Württembergischer Handwerkstag (2015). BWHT-Report März 2015. Aktuelle Handwerkspolitik in Baden-Württemberg. Abruf unter: http://www.bwhtold.aranex.biz/uploads/tx_rdepublications/bwht-report-2015-03.pdf (26.08.2015).
- Behrend, S., Blätzel-Mink, B., Clausen, J. (Hrsg.). (2011). Wiederverkaufskultur im Internet. Chancen für nachhaltigen Konsum am Beispiel von eBay. Springer, Berlin/Heidelberg.
- Bundesrechtsanwaltskammer (2014). Stellungnahme Nr. 42/2014 zum Arbeitspapier der Projektgruppe Gewährleistungsrechte und Garantie beim Kaufvertrag; Umsetzung der 2013 gefassten Beschlüsse der Verbraucherschutzministerkonferenz und Justizministerkonferenz. Abruf unter: <http://www.brak.de/zur-rechtspolitik/stellungnahmen-pdf/stellungnahmen-deutschland/2014/november/stellungnahme-der-brak-2014-42.pdf> (26.08.2015).
- Bundesverband der Deutschen Industrie (2004). Verbraucherpolitik im Dialog. Beitrag des BDI zur Diskussion aktueller verbraucherpoltischer Themen. Abruf unter: http://www.bdi.eu/download_content/GesellschaftVerantwortungUndVerbraucher/PP_-_Verbraucherpolitik_im_Dialog_151004.pdf (26.08.2015).
- Bundesverband der Deutschen Industrie (2009). Stellungnahme. Richtlinie über Rechte der Verbraucher. Abruf unter: http://www.bdi.eu/download_content/RechtUndOeffentlichesAuftragswesen/Verbraucherrechterrichtlinie.pdf (26.08.2015).
- Bundesverband der Deutschen Industrie, Bundesverband Direktvertrieb, Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb, Deutsche Industrie- und Handelskammertag (2010). Gemeinsame Position zum Entwurf eines Berichts zum Vorschlag für eine Richtlinie über Rechte der Verbraucher. Abruf unter: http://www.bdi.eu/download_content/RechtUndOeffentlichesAuftragswesen/Gemeinsames_Positionspapier_Verbraucherrechterrichtlinie.DOC (26.08.2015).
- Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (2014). Stellungnahme zu den Überlegungen der Länder zur Fortentwicklung des Gewährleistungsrechts beim Verbrauchsgüterkauf. Abruf unter: https://www.bitkom.org/Publikationen/2014/Positionen/BITKOM-Stellungnahme-zu-den-%C3%9Cberlegungen-der-L%C3%A4nder-zur-Fortentwicklung-des-Gew%C3%A4hrleistungsrechts-beim-Verbrauchsg%C3%BCterkauf/20141110_BITKOM-Stellungnahme_zur-Fortentwicklung_des_Gewahrleistungsrechts_beim_Verbrauchsgueterkauf.pdf (26.08.2015).

- ECC-Net (2014). Commercial Warranties. Are they worth the money? Legal Guarantees and commercial warranties on consumer goods in the EU, Iceland and Norway, Abruf unter: <http://www.ecc.fi/en/current-issues/press-releases/2015/13.3.2015-a-report-by-the-ecc-net-commercial-warranties--are-they-worth-the-money/> (21.08.2015).
- ECC-Net (2015). The European Consumer Centres Network. 10 years serving Europe's customers. Anniversary Report 2005-2015, Abruf unter: http://ec.europa.eu/consumers/solving_consumer_disputes/non-judicial_redress/ecc-net/docs/ecc_net_-_anniversary_report_2015_en.pdf (21.08.2015).
- Eger, T. (2002). Einige ökonomische Aspekte der Europäischen Verbrauchsgüterkauf-Richtlinie und ihrer Umsetzung in deutsches Recht. In: Schäfer, H.B., Lwowski, H.J. (Hrsg.). Konsequenzen wirtschaftsrechtlicher Normen. Kreditrecht - Verbraucherschutz - Allgemeines Wirtschaftsrecht. Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden, S. 183-212.
- Gomez, F. (2001). Directive 1999/44/EC on Certain Aspects of the Sale of Consumer Goods and Associated Guarantees: An Economic Perspective, unveröffentlichtes Manuskript, Abruf unter: http://www.indret.com/pdf/066_en.pdf, (24.08.2015).
- Grundmann, S., Hoerning, A. (2007). Leistungsstörungsmodelle im Lichte der ökonomischen Theorie: nationales, europäisches und internationales Recht. In: Eger, T., Schäfer, H.B. (Hrsg.). Ökonomische Analyse der europäischen Zivilrechtsentwicklung: Beiträge zum X. Travemünder Symposium zur Ökonomischen Analyse des Rechts, Mohr Siebeck Tübingen, S. 420-470.
- Handelsverband BAG, Handelsverband Deutschland (2008). Stellungnahme. Vorschlag für eine Richtlinie über Rechte der Verbraucher KOM(2008) 614/4. Abruf unter: <http://www.einzelhandel.de/images/importedImages/35422/2008-12-04%20HDE-BAG-stellungnahme%20Richtlinie%20ber%20Rechte%20der%20Verbraucher.pdf> (26.08.2015).
- Handelsverband Deutschland (2014). Stellungnahme zum Arbeitspapier der Projektgruppe der VSMK und JMK Gewährleistung und Garantie. Abruf unter: http://www.einzelhandel.de/index.php/themeninhalte/recht/item/download/7512_893d39d66cd607d01154d948f1f460e0. (26.08.2015).
- Haupt, S. (2003). An Economic Analysis of Consumer Protection in Contract Law, German Law Journal, 4(11), S. 1137-1164.
- Kirstein, A., Kirstein, R. (2007). Europäischer Verbraucherschutz - Ausdruck grenzenloser Regulierungswut oder sinnvoller Schutz für Käufer? Erkenntnisse aus einem Laborexperiment. In: Ohr, R. (Hrsg.). Europäische Union ohne Grenzen, Duncker & Humblot Berlin, S. 157-172.

- Kirstein, R., Schäfer, H.B. (2007). Erzeugt der Europäische Verbraucherschutz Marktversagen?. In: Eger, T., Schäfer, H.B. (Hrsg.). *Ökonomische Analyse der europäischen Zivilrechtsentwicklung*, Mohr Siebeck, Tübingen, S. 369-405.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2007). MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DEN RAT UND DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT. Die Anwendung der Richtlinie 1999/44/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 25. Mai 1999 zu bestimmten Aspekten des Verbrauchsgüterkaufs und der Garantien für Verbrauchsgüter, mit einer Analyse zur Frage der Zweckmäßigkeit der Einführung einer unmittelbaren Produzentenhaftung, Abruf unter: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=celex:52007DC0210>, (26.08.2015).
- Loos, M. (2008). Review of the European consumer acquis. Centre for the Study of European Contract Law Working Paper Series, (2008/03).
- Martinek, M. (2000), Unsystematische Überregulierung und kontraintentionale Effekte im Europäischen Verbraucherschutzrecht oder: Weniger wäre mehr. In: Grundmann, S. (Hrsg.). *Systembildung und Systemlücken in Kerngebieten des Europäischen Privatrechts: Gesellschafts-, Arbeits- und Schuldvertragsrecht*. Mohr/Siebeck, Tübingen, 511-558.
- Micklitz, H.W. (2002). The new German sales law: Changing patterns in the regulation of product quality. *Journal of Consumer Policy* 25(3-4), S. 379-401.
- Noll, J. (2001). Juristisch-ökonomische Anmerkungen zur Reform des Gewährleistungsrechts. *Wirtschaft und Gesellschaft* 27(4), S. 531-537.
- Noll, J. (2003). Does one size fit all? A note on the harmonization of National Warranty Law as a tool of consumer protection. *European Journal of Law and Economics* 16(2), S. 219-231.
- Noll, J. (2004). Comparing quality signals as tools of consumer protection: are warranties always better than advertisements to promote higher product quality?. *International Review of Law and Economics* 24(2), S. 227-239.
- Parisi, F. (2004). The harmonization of legal warranties in European sales law: An economic analysis. *The American Journal of Comparative Law* 52(2), S. 403-431.
- Projektgruppe der Verbraucherschutzministerkonferenz und Justizministerkonferenz Gewährleistung und Garantie (2014). Arbeitspapier, nicht veröffentlichtes Manuskript.
- Schäfer, H.B. (2000). Grenzen des Verbraucherschutzes und adverse Effekte des Europäischen Verbraucherschutzrechts. In: Grundmann, S. (Hrsg.). *Systembildung und Systemlücken in Kerngebieten des Europäischen Privatrechts: Gesellschafts-, Arbeits- und Schuldvertragsrecht*. Mohr/Siebeck, Tübingen, S. 559-568.
- Schäfer, H.B., Ott, C. (2005). *Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts*, 4. Auflage. Springer, Berlin u.a.

- Schulte-Nölke, H. Twigg-Flesner, C., Ebers, M. (2008). EC Consumer Law Compendium. The Consumer Acquis and its transposition in the Member States, Abruf unter:
http://ec.europa.eu/consumers/archive/rights/docs/consumer_law_compendium_comparative_analysis_en_final.pdf (12.08.2015).
- Verbraucherzentrale (2013). Abschlussbericht. Bundesweite Aktion zu Gewährleistungsrechten beim Kauf. Abruf unter:
<http://www.verbraucherzentrale-bremen.de/a-z/media225831A>. (26.08.2015).
- Wein, T. (2002). Das neue Gewährleistungsrecht aus ökonomischer Sicht. Wirtschaftswissenschaftliches Studium 31(8), S. 477-480.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (2012). Stellungnahme zum Referentenentwurf zur Umsetzung der Verbraucherrechte-Richtlinie. Abruf unter:
http://www.zdh.de/fileadmin/user_upload/themen/Recht/Rundschreiben_2012/ANLAGE%201_Rs.%2031-10-2012.pdf (26.08.2015).
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (2013). Initiativpapier für ein verantwortungsgerechtes Gewährleistungsrecht. Abruf unter:
http://www.zdh.de/fileadmin/user_upload/themen/Recht/Rundschreiben_2013/ANLAGE%202_Initiativpapier_M%C3%A4ngelgew%C3%A4hrleistungsrecht.pdf (26.08.2015).
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (2014) Stellungnahme. Arbeitspapier der Projektgruppe "Gewährleistungsrechte und Garantien beim Kaufvertrag". Abruf unter:
http://www.zdh.de/fileadmin/user_upload/themen/Recht/Rundschreiben_2014/ANLAGE_Stgn_GewRechte.pdf (26.08.2015).

