

namik der VVS anzupassen und das Vertriebsrecht, etwa als Franchiserecht, weiterzuentwickeln (vgl. *Martinek* 1997, S. 87).

Literatur

Ahlert, Dieter: Probleme und wechselseitige Abhängigkeiten einer betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und volkswirtschaftlichen Beurteilung Vertraglicher Vertriebssysteme, in: Vertragliche Vertriebssysteme zwischen Industrie und Handel, hrsg. v. *Ahlert, Dieter*, Wiesbaden 1981, S. 15–39.

Ahlert, Dieter: Die Bedeutung des vertraglichen Selektivvertriebs für den freien Wettbewerb und die Funktionsfähigkeit von Märkten, in: Wettbewerb in Recht und Praxis, 1987, S. 215–233.

Diez, Willi/Weßner, Konrad/Tassoukis, Georgios: Händlerzufriedenheit in vertraglichen Vertriebssystemen am Beispiel der Automobilwirtschaft, in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, Jg. 46, H. 2/2000, S. 167–190.

Grossekettler, Heinz: Die volkswirtschaftliche Problematik von Vertriebskooperationen. Zur wettbewerbspolitischen Beurteilung von Vertriebsbindungs-, Alleinvertriebs-, Vertragshändler- und Franchisesystemen, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, 1978, S. 355.

Grossekettler, Heinz: Die gesamtwirtschaftliche Problematik vertraglicher Vertriebssysteme, in: Vertragliche Vertriebssysteme zwischen Industrie und Handel, hrsg. v. *Ahlert, Dieter*, Wiesbaden 1981, S. 255–314.

Martinek, Michael: Vom Handelsvertreterrecht zum Recht der Vertriebssysteme, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Bd. 161, 1997, S. 67–101.

Mattmüller, Roland/Geiseler, Bernd: Vertragliche Vertriebssysteme und EU-Wettbewerbsrecht: eine Analyse rechtlicher Restriktionen aus Sicht der Konsumgüterhersteller, in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, Jg. 48, H. 4/2002, S. 387–405.

Meffert, Heribert/Wöllenstein, Stephan/Burmann, Christoph: Erfolgswirkungen des Konflikt- und Kooperationsverhaltens in Vertraglichen Vertriebssystemen des Automobilhandels, in: Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis, H. 4/1996, S. 279–290.

Meinig, Wolfgang/Heß, Andreas: Konflikte in Vertraglichen Vertriebssystemen der Automobilwirtschaft, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 62, H. 4/1992, S. 369–390.

Vertragstheorie

Klaus M. Schmidt

[s. a.: Agencytheorie; Anreizsysteme; Corporate Governance; Spieltheorie.]

I. Gegenstand der Vertragstheorie; II. Klassifizierung vertragstheoretischer Probleme; III. Statische Prinzipal-Agenten-Modelle; IV. Mechanism Design; V. Dynamische Modelle; VI. Unvollständige Verträge.

Zusammenfassung

Die Vertragstheorie beschäftigt sich mit dem optimalen Design von Anreizmechanismen. Anreizprobleme

treten auf, wenn relevante Informationen zwischen den beteiligten Parteien asymmetrisch verteilt sind und wenn es nicht möglich ist, einen vollständig konditionierten Vertrag zu schreiben, der die effizienten Aktionen aller beteiligten Parteien für jeden möglichen Zustand der Welt festlegt. Die Vertragstheorie charakterisiert optimale Mechanismen, die in diesen Situationen möglichst gute Anreize geben, z.B. durch leistungsabhängige Entlohnung oder durch die Allokation von Eigentums- und Kontrollrechten. In der Literatur werden auch die Begriffe Prinzipal-Agenten-Modelle, Mechanism Design, Implementierungstheorie, Theorie unvollständiger Verträge, etc. verwendet, die Teilaspekte der etwas allgemeineren Vertragstheorie umschreiben. Der folgende Artikel gibt einen einführenden Überblick über die wichtigsten Vertragsprobleme und die Instrumente zu ihrer Lösung. Weiterführende Lehrbücher sind z.B. *Bolton/Dewatripont* 2005; *Laffont/Martimort* 2002 oder *Salanié* 1997.

I. Gegenstand der Vertragstheorie

Die Vertragstheorie beschäftigt sich mit der folgenden Klasse von Problemen: Eine Gruppe von Individuen kann durch Kooperation einen gemeinsamen Überschuss erwirtschaften. Die Höhe dieses Überschusses hängt von den Aktionen der einzelnen Mitglieder der Gruppe ab. Diese haben jedoch einen Anreiz zu opportunistischem Verhalten, d.h., diejenige Aktion, die den privaten Nutzen des einzelnen Individuums maximiert, stimmt nicht mit dem für die Gruppe als Ganzes optimalen Verhalten überein. Wenn sich die effizienten Aktionen für jeden möglichen Zustand der Welt in einem Vertrag beschreiben lassen und gegenüber den Gerichten verifiziert werden können, lässt sich dieses Problem leicht lösen: Die Parteien schreiben einen vollständig konditionierten Vertrag, der spezifiziert, welche Aktion von welcher Partei in welchem Zustand der Welt zu wählen ist und welche Transferzahlungen geleistet werden. Abweichendes Verhalten wird mit hohen Konventionalstrafen abgeschreckt, die von den Gerichten mit staatlicher Gewalt durchgesetzt werden. Das *Coase-Theorem* (*Coase* 1960) postuliert, dass sich die beteiligten Parteien in dieser Situation immer auf eine effiziente Allokation einigen und alle *Externalitäten* vertraglich internalisieren werden.

Wenn es asymmetrische Information über die relevante Information gibt, ist ein solcher vollständig konditionierter Vertrag jedoch nicht möglich und das *Coase-Theorem* gilt im Allgemeinen nicht mehr. Die Vertragstheorie stellt ein Instrumentarium bereit, das es ermöglicht, in verschiedenen Situationen mit asymmetrischer Information den (second best) optimalen Vertrag zu finden und die zugehörige Allokation zu charakterisieren. Dazu bedient sie sich der Methoden der → *Spieltheorie*. Während die Spiel-

theorie das „Spiel“ jedoch als exogen gegeben betrachtet, fragt die Vertragstheorie, wie die Parteien das „Spiel“ gestalten können, um Anreizprobleme zu lösen und eine möglichst effiziente Allokation zu implementieren. In diesem Sinne ist ein Vertrag (ein Mechanismus, eine Organisationsstruktur) also nichts anderes als ein „Spiel“, das so gestaltet worden ist, dass es den Spielern möglichst effiziente Anreize gibt.

II. Klassifizierung vertragstheoretischer Probleme

Vertragstheoretische Modelle können nach verschiedenen Dimensionen geordnet werden. Die *Prinzipal-Agenten-Theorie* analysiert Vertragsprobleme mit moralischem Risiko oder adverser Selektion zwischen zwei Parteien: einem Prinzipal, der den Vertrag vorschlägt, und einem Agenten, der eine bestimmte Aktion wählen oder seine private Information offenbaren soll. Die Theorie des *Mechanism Design* (oder Implementierungstheorie) ist etwas allgemeiner und lässt mehrere Agenten zu. Hier spielt nicht nur die Interaktion zwischen Prinzipal und Agent, sondern auch die zwischen den unterschiedlichen Agenten eine wichtige Rolle.

Wenn die beteiligten Parteien zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch symmetrisch informiert sind und die asymmetrische Information erst im Laufe der Vertragsbeziehung auftritt (z.B. weil eine Partei nicht beobachten kann, welche Aktion die andere Partei wählt), liegt ein Problem mit *moralischem Risiko* vor. Wenn die Parteien dagegen schon vor dem Vertragsabschluss asymmetrisch informiert sind (z.B. weil eine Partei eine relevante Information besitzt, die der anderen verborgen ist) handelt es sich um ein Problem mit *adverser Selektion*.

Die meisten vertragstheoretischen Modelle sind *statisch* und nehmen an, dass die Parteien einen Vertrag schreiben können, der den gesamten Zeitraum ihrer Interaktion abdeckt und der zu keinem späteren Zeitpunkt nachverhandelt werden kann. Wenn dagegen nur kurzfristige Verträge möglich sind oder wenn Nachverhandlungen nicht ausgeschlossen werden können, entstehen zusätzliche Probleme und Möglichkeiten, die in *dynamischen Modellen* analysiert werden.

Selbst wenn die beteiligten Parteien untereinander zu jedem Zeitpunkt symmetrisch informiert sind, kann es ihnen dennoch unmöglich sein, einen vollständig konditionierten Vertrag zu schreiben, weil sie die relevanten Informationen nicht gegenüber einem außen stehenden Dritten, wie den Gerichten, verifizieren können. Diese Probleme werden in der Literatur über *unvollständige Verträge* betrachtet. Wenn nur unvollständige Verträge geschrieben werden können, kann die Allokation residualer Kontrollrechte (z.B. Eigentumsrechte, Entscheidungsrechte,

etc.) genutzt werden, um die Anreize der beteiligten Parteien zu verbessern (→ *Corporate Governance*).

III. Statische Prinzipal-Agenten-Modelle

Formal betrachtet ist das *Prinzipal-Agenten-Problem* ein zweistufiges Optimierungsproblem: Der Prinzipal maximiert seinen Gewinn durch geeignete Wahl eines Vertrages und geeignete Wahl einer Aktion des Agenten. Dabei muss er zwei Nebenbedingungen beachten: 1. Die Aktion des Agenten muss bei dem jeweiligen Vertrag den Nutzen des Agenten maximieren (*Anreizverträglichkeitsbedingung*). 2. Der Agent muss einen Nutzen erhalten, der mindestens so hoch ist wie sein Reservationsnutzen (*Teilnahmebedingung*).

Ein typisches Beispiel für ein *Moral-Hazard-Problem* ist die leistungsbezogene Entlohnung eines Managers. Der Manager ist der Agent, dessen Aktion (seine Anstrengungsleistung) vom Prinzipal, dem Eigentümer des Unternehmens, nicht beobachtet werden kann (*Hidden Action*). Der Prinzipal beobachtet nur ein stochastisches Signal (z.B. den Unternehmensgewinn), das statistische Rückschlüsse über die Anstrengungsleistung des Managers zulässt. Der (second best) optimale Vertrag versucht, dem Manager durch eine gewinnabhängige Entlohnung möglichst gute Arbeitsanreize zu geben und ihn gleichzeitig möglichst gut gegen Einkommensschwankungen zu versichern (*Grossman/Hart 1983*).

Eine wichtige Implikation der Theorie ist das „Sufficient Statistics Result“ (*Holmström 1982*): Der optimale Vertrag muss auf alle verfügbaren Signale konditionieren, die statistische Information über die gewählte Aktion des Agenten enthalten. Zum Beispiel sollte der Entlohnungsvertrag für einen Manager nicht nur auf den Gewinn des eigenen Unternehmens konditionieren, sondern auch auf die Gewinne der anderen Unternehmen in derselben Branche. Wenn der Manager einen niedrigen Gewinn erzielt hat und die anderen Unternehmen der Branche prosperierten, ist das ein Signal dafür, dass der niedrige Gewinn dem Verhalten des Managers zuzuschreiben ist. Wenn dagegen alle Unternehmen niedrige Gewinne erzielen, deutet das auf einen exogenen Schock für die gesamte Branche hin.

Der Zusammenhang zwischen dem Lohn und den beobachteten Signalen, auf die die Entlohnung konditioniert, ist im optimalen Vertrag sehr komplex und hängt von den zugrunde liegenden Wahrscheinlichkeitsverteilungen der Signale ab. Viele Verträge in der realen Welt haben aber eine relativ einfache Struktur. Entlohnungsverträge sind z.B. häufig linear in der Ausbringungsmenge (Akkordlöhne, Kommissionsverträge). *Holmström/Milgrom 1987* haben gezeigt, dass lineare Verträge optimal sind, wenn der Aktionsraum des Agenten reich im Vergleich zu den beobachteten Signalen des Prinzipals ist. In ihrem

Modell, in dem der Agent in stetiger Zeit die Drift-rate einer Brownschen Bewegung kontrolliert, könnte der Agent ein nicht-lineares Anreizschema zu seinen Gunsten ausnutzen, während ein linearer Vertrag robuster ist, weil er den Agenten einem konstanten Anreizdruck aussetzt.

Wenn der Agent bereits beim Vertragsabschluss private Information über seinen „Typ“ (z.B. seine Kostenfunktion oder seine Zahlungsbereitschaft) besitzt, während der Prinzipal nur die Wahrscheinlichkeitsverteilung über die möglichen Typen des Agenten kennt, liegt ein Problem mit *adverser Selektion* vor. Die Analyse dieses Problems wird durch das *Revelationsprinzip* erheblich vereinfacht. Das Revelationsprinzip besagt, dass der Prinzipal sich bei der Auswahl eines Vertrages ohne Einschränkung der Allgemeinheit auf die Klasse von *direkten Mechanismen* (oder *Revelationsmechanismen*) beschränken kann. In einem direkten Mechanismus wird der Agent aufgefordert, seinen Typ zu offenbaren. Dabei weiß der Agent, dass in Abhängigkeit von dem Typ, den er zu sein behauptet, eine Allokation und eine Transferzahlung realisiert werden. Ein direkter Mechanismus muss anreizverträglich sein, d.h. für jeden Typ des Agenten muss es optimal sein, seinen Typ wahrheitsgemäß zu offenbaren.

Ein typisches Beispiel ist die Regulierung eines Unternehmens, dessen Kosten dem Regulierer nicht bekannt sind (Baron/Myerson 1982). Der Regulierer bietet dem Unternehmen ein Menü von Verträgen an. Wenn das Unternehmen behauptet, ein bestimmter Kostentyp zu sein, dann wird ihm eine bestimmte zu produzierende Menge und eine Transferzahlung zugewiesen. Beim Design dieses Menüs steht der Regulierer einem Trade-off gegenüber: Er kann jeden Unternehmenstyp dazu bringen, die bei seiner Kostenfunktion effiziente Menge zu produzieren. Dann muss er aber den kostengünstigen Unternehmenstypen eine hohe Informationsrente zahlen, um sie davon abzuhalten zu behaupten, dass sie hohe Kosten hätten. Alternativ kann der Regulierer die Unternehmenstypen mit hohen Kosten ineffizient wenig produzieren lassen. Dadurch verringert sich zwar die Effizienz. Gleichzeitig kann aber auch die Informationsrente verringert werden, die an die kostengünstigen Unternehmenstypen gezahlt werden muss, weil diese es jetzt weniger attraktiv finden, hohe Kosten vorzutauschen.

Wenn die sog. „*Single Crossing Property*“ erfüllt ist, die sicherstellt, dass ein Typ mit höheren Kosten auch höhere Grenzkosten hat, wird der beste Typ (der mit den niedrigsten Kosten) beim optimalen Vertrag effizient produzieren, während die Produktionsmenge aller anderen Typen mit zunehmenden Kosten zunehmend verzerrt wird, d.h. gegenüber der effizienten Menge verringert wird. Die Informationsrente, die den verschiedenen Typen gezahlt wird, ist Null für den schlechtesten Typ und steigt monoton an mit abnehmenden Kosten.

Die meisten Modelle mit adverser Selektion nehmen einen eindimensionalen Typenraum an. In jüngerer Zeit sind auch adverse Selektionsprobleme mit *mehrdimensionalen Typenräumen* analysiert worden. Allerdings gehen hier viele der Struktureigenschaften des eindimensionalen Problems verloren.

Schließlich gibt es einige Modelle, die von der Annahme ausgehen, dass der Prinzipal die informierte Partei ist, während der Agent nur die Verteilung der möglichen Typen des Prinzipals kennt (*Maskin/Tirole* 1990). Diese Modelle haben die Struktur von *Signalisierungsspielen*, in denen es typischerweise multiple Gleichgewichte gibt.

IV. Mechanism Design

Die Theorie des *Mechanism Design* (oft auch *Implementierungstheorie* genannt) behandelt das optimale Design von Verträgen in einer sehr allgemeinen Form. Hier steht ein Prinzipal einer beliebigen Menge von Agenten gegenüber. Jeder Agent i , $i \in \{1, \dots, I\}$, kann private Information über den Zustand der Welt besitzen, die in seinem „Typ“ θ_i zusammengefasst ist. Die Typen der Agenten werden aus einer gemeinsamen Wahrscheinlichkeitsverteilung gezogen und können miteinander korreliert sein. Eine Allokationsfunktion $y=f(\theta)$ ordnet jedem Profil $\theta=\{\theta_1, \dots, \theta_I\}$ von Typen der Agenten eine Allokation y zu. Diese Allokation kann eine bestimmte Entscheidung des Prinzipals sein (z.B. ob ein öffentliches Gut bereitgestellt wird oder nicht), oder auch ein Vektor von Aktionen und Transferzahlungen der Agenten. Ein Mechanismus ist eine Spielform, die jedem Agenten eine Strategiemenge zuweist und für jedes gewählte Strategienprofil eine Allokation festlegt. Ein Mechanismus implementiert eine Allokationsfunktion $f(\theta)$ vollständig („fully implements $f(\theta)$ “) genau dann, wenn das eindeutige Gleichgewichtsergebnis des Mechanismus $f(\theta)$ ist.

Die entscheidende Frage bei dieser Definition ist, welcher Gleichgewichtsbegriff verwendet wird. Hier gibt es einen Trade-off: Ein starker Gleichgewichtsbegriff, wie z.B. ein Gleichgewicht in dominanten Strategien, stellt nur relativ geringe Anforderungen an die Rationalität der Agenten und macht es ihnen leicht, das Gleichgewicht zu finden und es tatsächlich zu spielen. Dafür ist die Menge der Allokationsfunktionen, die in dominanten Strategien implementiert werden können, klein und enthält oft nicht die effiziente Allokationsfunktion. Ein schwächerer Gleichgewichtsbegriff (z.B. Bayesianisches Gleichgewicht) hat den Vorteil, dass deutlich mehr Allokationsfunktionen implementiert werden können. Dafür stellt dieses Gleichgewicht höhere Anforderungen an die Rationalität der Agenten und an ihre Fähigkeit, sich tatsächlich auf dieses Gleichgewicht zu koordinieren.

Ein klassisches Beispiel für einen Mechanismus mit mehreren Agenten sind *Auktionen*. Jeder potenzielle

Bieter (Agent) beobachtet ein Signal über seine Zahlungsbereitschaft für das zu versteigernde Gut. Diese Signale können miteinander korreliert sein. Der Auktionator (Prinzipal) versucht, die Auktion so zu gestalten, dass seine Zielfunktion maximiert wird. Die sehr umfangreiche Literatur zu Auktionen untersucht, unter welchen Umständen welche Art von Auktion optimal ist.

V. Dynamische Modelle

Die statischen Modelle der Vertragstheorie nehmen an, dass die Parteien sich binden können, den einmal geschriebenen Vertrag niemals *nachzuverhandeln*, selbst wenn im Zeitablauf eine Situation eintritt, in der eine Paretoverbesserung möglich wäre. Eine solche Situation gibt es z.B. in Modellen mit adverser Selektion nachdem der Agent seinen Typ offenbart hat, aber bevor seine Produktion stattgefunden hat. Prinzipal und Agent können sich beide besser stellen, indem sie die Produktionsmenge auf die effiziente Produktionsmenge anheben und den so erzielten Überschuss untereinander aufteilen. Wenn der Agent diese Nachverhandlung aber ex ante voraussieht, muss ihm der Prinzipal eine höhere Informationsrente zahlen, um ihn dazu zu bringen, seinen Typ wahrheitsgemäß zu offenbaren.

Wenn die Parteien sich nicht binden können, den ursprünglichen Vertrag nicht nachzuverhandeln, dann muss der Vertrag *nachverhandlungssicher* („*renegotiation proof*“, Dewatripont 1989) sein. Das ist eine zusätzliche Nebenbedingung für das Design des optimalen Vertrages, die immer dazu führt, dass der Prinzipal schlechter gestellt wird als wenn er Nachverhandlungen ausschließen könnte.

Ein ähnliches Problem tritt in einer wiederholten Beziehung mit adverser Selektion auf. Wenn der Agent seinen Typ in der ersten Periode offenbart, wird ihm der Prinzipal ab der zweiten Periode keine Informationsrente mehr zahlen. Je öfter die Beziehung wiederholt wird, umso schwieriger wird es, den Agenten zu bewegen, seine private Information wahrheitsgemäß zu offenbaren. Wieder gilt, dass die Möglichkeit von Nachverhandlungen den ex ante erwarteten Gewinn des Prinzipals reduziert.

Bei Problemen mit moralischem Risiko kann eine wiederholte Beziehung jedoch von Vorteil sein. Fudenberg/Holmström/Milgrom 1990 haben gezeigt, dass hier sogar das First Best erreicht werden kann, wenn der Agent hinreichend geduldig ist.

VI. Unvollständige Verträge

In der Realität sind viele Verträge unvollständig in dem Sinne, dass sie nicht auf alle relevanten, verfügbaren Informationen konditionieren. Z.B. enthalten

Arbeitsverträge typischerweise nur sehr vage und unvollständige Beschreibungen der Aktivitäten, die der Arbeitnehmer ausführen soll. Sie sind oft nur für einen begrenzten Zeithorizont geschrieben, obwohl die beteiligten Parteien voraussehen, dass ihre Beziehung voraussichtlich einen längeren Zeithorizont hat, und sie werden regelmäßig nachverhandelt. Diese Beobachtungen widersprechen der Prinzipal-Agenten-Theorie, die voraussagt, dass möglichst vollständige und langfristige Verträge geschrieben werden sollten, die nachverhandlungssicher sind.

Warum sind Verträge dennoch unvollständig? Grossman/Hart 1986 und Hart/Moore 1990 argumentieren, dass die beteiligten Parteien untereinander oft symmetrisch informiert sind und die Realisation des Zustands der Welt gemeinsam beobachten können, dass es ihnen aber unmöglich ist, diesen Zustands der Welt gegenüber einem außen stehenden Gericht zu *verifizieren*. Darum ist es auch unmöglich, den Vertrag auf den Zustand der Welt zu konditionieren. Aus dieser Perspektive sind Nachverhandlungen notwendig, weil sie es den Parteien ermöglichen, den Vertrag ex post an die Realisation des Zustandes der Welt anzupassen.

Nachverhandlungen führen aber auch zu einem *Hold-up-Problem* (Williamson 1985), falls die Parteien ex ante beziehungsspezifische Investitionen tätigen müssen. Um dieses Problem zu verringern, können die Parteien einen Vertrag schreiben, der die „Kontrollstruktur“ („*Governance Structure*“) ihrer Beziehung regelt und festlegt, in welcher Form zukünftige Konflikte gelöst und Nachverhandlungen geführt werden. Das klassische Beispiel ist die Allokation von *Eigentumsrechten*. Der Eigentümer eines Assets hat das Recht, in allen Zuständen der Welt frei über das Asset zu verfügen und andere von seiner Nutzung auszuschließen. Grossman/Hart 1986 zeigen, dass die Allokation von Eigentumsrechten Auswirkungen auf die Investitionsanreize der beteiligten Parteien hat und dass es eine (second best) optimale Eigentumsstruktur gibt. Mit diesem „Incomplete Contracts“-Ansatz sind sie in der Lage, Kosten und Nutzen von Integration in einem einheitlichen Rahmen zu erklären. Dieser Ansatz kann auch genutzt werden, um andere wichtige Fragen über das optimale Design von Organisationen oder Finanzierungsstrukturen zu beantworten (vgl. Hart 1995).

Die Theorie unvollständiger Verträge ist jedoch nicht unumstritten. Maskin/Tirole 1999 argumentieren, dass es nicht überzeugend ist, dass die beteiligten Parteien alle möglichen Zustände der Welt korrekt antizipieren können und die Realisation des tatsächlichen Zustands gemeinsam beobachten, aber nicht in der Lage sind, den Zustand gegenüber den Gerichten zu verifizieren. Sie zeigen, dass es Revelationsmechanismen gibt, die die beteiligten Parteien benutzen können, um die Realisation des Zustandes der Welt wahrheitsgemäß gegenüber den Gerichten zu offenbaren. Allerdings sind die von ihnen vorgeschla-

genen Mechanismen nicht nachverhandlungssicher (Hart/Moore 1999).

Literatur

- Baron, David P./Myerson, Roger B.: Regulating a Monopolist with Unknown Costs, in: *Econometrica*, 1982, S. 911–930.
- Bolton, Patrick/Dewatripont, Mathias: *Contract Theory*, Cambridge 2005.
- Coase, Ronald H.: The Problem of Social Cost, in: *Journal of Law and Economics*, 1960, S. 1–44.
- Dewatripont, Mathias: Renegotiation and Information Revelation over Time. The Case of Optimal Labor Contracts, in: *Quarterly Journal of Economics*, 1989, S. 589–619.
- Fudenberg, Drew/Holmström, Bengt R./Milgrom, Paul R.: Short-term Contracts and Long Term Agency Relationships, in: *Journal of Economic Theory*, 1990, S. 1–31.
- Grossman, Sanford J./Hart, Oliver D.: An Analysis of the Principal-Agent Problem, in: *Econometrica*, 1983, S. 7–45.
- Grossman, Sanford J./Hart, Oliver D.: The Costs and Benefits of Ownership. A Theory of Vertical and Lateral Integration, in: *Journal of Political Economy*, 1986, S. 691–719.
- Hart, Oliver D.: *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford 1995.
- Hart, Oliver D./Moore, John: Property Rights and the Nature of the Firm, in: *Journal of Political Economy*, Jg. 98, 1990, S. 1119–1158.
- Hart, Oliver D./Moore, John: Foundations of Incomplete Contracts, in: *Review of Economic Studies*, 1999, S. 115–138.
- Holmström, Bengt R.: Moral Hazard in Teams, in: *Bell Journal of Economics*, 1982, S. 324–340.
- Holmström, Bengt R./Milgrom, Paul R.: Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives, in: *Econometrica*, 1987, S. 303–328.
- Laffont, Jean-Jacques/Martimort, David: *The Theory of Incentives*, Princeton 2002.
- Maskin, Eric/Tirole, Jean: The Principal-Agent Relationship with an Informed Principal, I: Private Values, in: *Econometrica*, 1990, S. 379–410.
- Maskin, Eric/Tirole, Jean: Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts, in: *Review of Economic Studies*, 1999, S. 83–114.
- Salanié, Bernard: *The Economics of Contracts*, Cambridge 1997.
- Williamson, Oliver E.: *The Economic Institutions of Capitalism*, New York 1985.

Zusammenfassung

Innerhalb des Marketing umfasst der Vertrieb die Schnittmenge von Kommunikations- und Distributionspolitik. Im Unterschied zur Werbung, die sich an anonyme Interessenten richtet, ist Vertrieb immer an bekannte Kunden oder Interessenten gerichtet. Die Umsetzung kann dabei in verschiedenen Formen (direkt, hybrid oder über Intermediäre) erfolgen, die sich in der Kommunikations- und Distributionspolitik noch weiter aufgliedern. Daraus erwachsen in der unternehmerischen Praxis meist komplexe Systeme, deren Koordinierungsprobleme und Konfliktpotenziale im Rahmen des Multi-Channel-Managements adressiert werden. Ziel ist es hierbei, jedem Kunden unter Berücksichtigung von Kosten und Erträgen den optimalen Vertriebskanal anzubieten. Zudem müssen die in Unternehmen oft getrennten Bereiche Marketing und Vertrieb koordiniert werden.

I. Einleitung

In der Betriebswirtschaftslehre wird der Funktionsbereich *Absatz* heute meist mit dem Oberbegriff *Marketing* bezeichnet, der alle absatzwirtschaftlichen Aktivitäten umfasst (→ *Marketing*). Diese werden unter dem Begriff des *Marketing-Mix* subsumiert und dann in die vier Instrumente Produktpolitik, → *Preispolitik*, Kommunikationspolitik und → *Distributionspolitik* systematisiert (Homburg/Krohmer 2003, S. 14). Der Vertrieb wird dabei nicht als eigenständiges Instrument angesehen, sondern als eine Kombination der Instrumente *Kommunikations-* und *Distributionspolitik*. Er umfasst die Schnittmenge, die sich nicht mit der klassischen Werbung als allein stehendem Instrument der Kommunikationspolitik oder der Logistik als Instrument der Distributionspolitik beschäftigt. Es geht beim Vertrieb darum, Interessenten vom Kauf der eigenen Produkte zu überzeugen und deren Lieferung sicherzustellen. Im Unterschied zur *Werbung*, die sich an anonyme Interessenten wendet, ist Vertrieb immer an bekannte Kunden oder Interessenten gerichtet.

Vertrieb

Sönke Albers

[s. a.: Distributionspolitik; Marketing; Supply Chain Management; Verkaufssteuerung.]

I. Einleitung; II. Grundformen des Vertriebs; III. Vertrieb als Zusammenspiel von Kommunikation und Distribution; IV. Koordination und Konflikte bei Vertriebskanälen; V. Organisation von Marketing und Vertrieb.

II. Grundformen des Vertriebs

1. Systematisierung von Grundformen

Der Vertrieb kann gemäß unterschiedlicher Grundformen ausgestaltet werden (Tab. 1). Die Anzahl der Kunden und Interessenten determiniert, ob das Unternehmen den Vertrieb direkt oder über *Intermediäre* vornehmen soll. Ein direkter Vertrieb ist meist nur dann möglich, wenn die Anzahl der Kunden überschaubar ist (Backhaus 2003), sonst muss man bei Massenmärkten den Weg über Intermediäre gehen (Albers/Söhnchen 2005). Je nach Ausgestaltung