



Saubere Geschäfte

Wirtschaftsnachrichten/SüdAusgabe 10/2018 | Seite 59 | 15. Oktober 2018
Auflage: 12.840 | Reichweite: 37.236

CMS

Saubere Geschäfte

Verdacht auf Preisabsprachen und Kartellbildung, öffentliche Großprojekte, die finanziell aus dem Ruder laufen: Wir haben den Kartellrechtsexperten Dieter Zandler von der Kanzlei CMS in Wien gefragt, welche Rahmenbedingungen die Entstehung von Kartellen begünstigen.

? Es gebe in Österreich vermutlich „ein langjähriges, fest im Wirtschaftsleben verankertes System von wettbewerbsbeschränkenden Absprachen bei Vergabeverfahren vorwiegend im Bereich des Tief- und Straßenbaus, an dem überwiegend marktführende österreichische Bauunternehmen beteiligt“ seien, hat es vor Kurzem in einer Aussendung der Wirtschafts- und Korruptionsstaatsanwaltschaft geheißen. Warum scheint die Branche so anfällig dafür zu sein?

Die Baubranche ist bei Weitem nicht die einzige Branche, bei der aktuell der Verdacht von Absprachen besteht, wobei es sich hier um ein laufendes Ermittlungsverfahren handelt, dessen Ausgang noch völlig offen ist. Absprachen und Kartelle können vielmehr in allen Branchen vorkommen. Erinnern Sie sich nur an den österreichischen Lombard-Club (Anmerkung der Redaktion: Jahrelang trafen sich die führenden Bankmanager des Landes regelmäßig zu einem „freien Gedankenaustausch“ beim Mittagessen im Hotel Bristol. Dabei wurden, wie man heute weiß, auch Zinsen und Gebühren festgelegt. Die monatlichen Treffen der Spitzenbanker im so genannten Lombard-Klub haben den Kreditinstituten die Aburteilung durch die EU wegen Zinsabsprachen und eine saftige Strafe beschert).



Foto: Michael Szasz

? Welche Faktoren tragen zur Kartellbildung bei?

Zum einen wenn es um relativ homogene Güter oder Dienstleistungen mit einer hohen Austauschbarkeit geht. Können sich die Anbieter wenig mit Kriterien wie Image, Markennamen oder Qualität voneinander differenzieren, kann der Preisdruck steigen. Das kann dazu führen, dass der jeweilige Markt anfälliger für Absprachen wird. Zum anderen betreffen Absprachen häufig Märkte, auf denen wenige Anbieter tätig sind, die zusammen relativ hohe Marktanteile aufweisen. Ein dritter möglicher Faktor ist es, wenn innerhalb der Branche ein häufiger Austausch gepflegt wird.

? Heißt das, Branchenmitglieder sollen sich nie treffen?

Nein. Aber der Grat ist schmal. Das Kartellrecht geht von einem weiten Begriff der Absprache aus. Zwischen Wettbewerbern reicht es unter Umständen schon, wenn man einmal strategische Daten (wie zum Beispiel Preise und andere marktbezogene Informationen) anspricht, um den Verdacht einer Absprache zu erwecken. Oder wenn man ruhig zuhört oder mit dem Kopf nickt, wenn Wettbewerber solche Themen ansprechen.

? Wie kann man sich davor schützen, sich verdächtig zu machen?

Bei Compliance-Schulungen raten wir zwei Dinge: Wenn im Gespräch von einem Mitbewerber wettbewerbslich sensible Themen angesprochen werden, sollte man sich dagegen aussprechen und ihn auffordern, das zu unterlassen. Passiert das nicht, sollte man die Unterhaltung abbrechen und das auch dokumentieren.