

Frau Dr. Natalie Harsdorf,  
Herr Dr. Wolfgang Urbantschitsch, Herr Prof. DI Dr. Alfons Haber  
Bundeswettbewerbsbehörde & Energie-Control Austria  
**Per E-Mail an: [konsultation@bwb.gv.at](mailto:konsultation@bwb.gv.at)**

Kontakt  
Alexandra Herrmann-Weihs

DW  
212

Unser Zeichen  
Her/DM-01/2026

Ihr Zeichen  
[Ihr Zeichen]

Datum  
14.01.2026

### **Stellungnahme zum Konsultationsentwurf von Bundeswettbewerbsbehörde und E-Control für einen Fairnesskatalog für Strom- und Gaslieferanten**

Sehr geehrte Frau Dr. Harsdorf,  
sehr geehrter Herr Dr. Urbantschitsch,  
sehr geehrter Herr Prof. DI Dr. Haber,

wir danken für die Gelegenheit zur Stellungnahme und dürfen zum geplanten Fairnesskatalog für Strom- und Gaslieferanten folgende Anmerkungen übermitteln:

#### **Grundsätzliche Anmerkungen:**

Vorauszuschicken ist, dass die Zweckmäßigkeit eines als „Soft Law“ konzipierten Fairnesskatalogs einer sorgfältigen Prüfung bedarf. Dies gilt vor allem, da der Katalog zahlreiche allgemein gehaltene und auslegungsbedürftige Formulierungen enthält und Pflichten betrifft, die Lieferanten bereits aufgrund des EIWOG bzw. EIWG sowie anderer Rechtsgrundlagen (insbesondere KSchG und FAGG) treffen.

Die damit einhergehende weitere Verdichtung des Regelungsrahmens birgt das Risiko, den administrativen und organisatorischen Aufwand für Lieferanten, die bereits erheblichen regulatorischen Anforderungen unterliegen, weiter zu erhöhen, was sich auch kontraproduktiv auf die Preisgestaltung auswirken könnte.

Zugleich schränkt der zusätzliche Regelungsrahmen den unternehmerischen Gestaltungsspielraum ein, insbesondere im Hinblick auf wettbewerbliche Differenzierungsmöglichkeiten und zudem werden neue Markteintritte erschwert. Im Endergebnis führen diese Bestrebungen zu einer Eingrenzung des möglichen Handlungsspielraums der Lieferanten, zu einer Reduktion der Attraktivität des Marktes für

neue Marktteilnehmer:innen, zu zusätzlichen Kosten und letztlich somit einer potenziellen Stagnation des Wettbewerbs.

Der Elektrizitätsbereich unterliegt bereits heute einem besonders dichten und strengen Regulierungsrahmen, der durch das neue EIWG noch weiter verschärft wird. Vor diesem Hintergrund lehnen wir jede zusätzliche Regulierungsebene ab. Ein fairer und funktionierender Energiemarkt setzt voraus, dass bestehende Marktmechanismen und unternehmerische Handlungsspielräume gewahrt bleiben.

In der Einleitung des Entwurfs wird von "Intransparenz", "unklaren Vertragsbedingungen für Haushalte" und von "zentralen Schwachstellen am österreichischen Energiemarkt" gesprochen. Außerdem wird dargestellt, dass "trotz Liberalisierung" "Intransparenz, unzureichende Preisinformationen, komplexe Vertragsbedingungen sowie unfaire Geschäftspraktiken nach wie vor den Wettbewerb behindern" würden.

Wir verwehren uns gegen diese generellen Anschuldigungen und möchten festhalten, dass es in Österreich eine sehr hohe Anzahl an Lieferanten gibt, die aktiv im Wettbewerb stehen. Strom- und Gaskunden können ihre Vertragspartner sowie die Vertragsmodelle frei wählen und demnach Lieferanten nach freiem Ermessen wechseln. Die oben zitierte Darstellung spiegelt auch nicht die Realität im Tarifkalkulator wider, der zeigt, dass der Wettbewerb funktioniert.

Zudem haben einzelne Energielieferanten in Österreich, die im öffentlichen Eigentum stehen, selbst in der Energiepreiskrise nicht alle Kosten an die Kundinnen und Kunden weitergegeben. Diese Energieunternehmen haben vielmehr in dieser Phase Kundinnen und Kunden aufgenommen, die von alternativen Lieferanten gekündigt wurden, die mit dieser Vorgangsweise sogar Gewinne lukrierten.

Auch während der Energiepreiskrisen haben die Mechanismen des Marktes nicht versagt. Die Preissteigerungen hatten ökonomisch erklärbare Ursachen, sie haben extreme Knaptheit und geopolitische Risiken korrekt eingepreist.

Vielmehr sollte in der Einleitung daher ergänzt werden, dass komplexe gesetzliche Anforderungen, fehlende Rechtssicherheit und divergierende Gerichtsurteile bei Preisanpassungen von bestehenden Verträgen der letzten Jahre und eine hohe Abgabenlast und Rechtsunsicherheit eine kundenfreundliche Preisgestaltung und Abrechnung erschweren. **Eine Vorverurteilung der Branche sollte nicht in der Einleitung zu einem Fairnesskatalog enthalten sein, weshalb wir daher die Streichung des letzten Satzes im ersten Absatz vorschlagen.**

Anzumerken ist ebenfalls, dass sich die Empfehlungen des Abschlussberichts der TF-Energie, die die Grundlage des Konsultationspapiers darstellen, nahezu ausschließlich auf die im Abschlussbericht definierten „Kleinkunden“ (Strom: kleiner 100.000 kWh, Gas: kleiner 400.000 kWh p.a.) bezogen haben, während das Konsultationspapier bei den Fairnessgrundsätzen keinerlei Spezifizierung vornimmt. Dies wäre zu schärfen, v.a. wegen der Tatsache, dass auf den seitens der Wettbewerbsbehörden abgegrenzten sachlich relevanten Märkten vollkommen unterschiedliche Wettbewerbskonditionen und auch

unterschiedliche gesetzliche Rahmenbedingungen vorherrschen und somit generelle Grundsätze für sämtliche Kundengruppen inadäquat sind. So der Fairnesskatalog tatsächlich nur den im Abschlussbericht definierten Bereich der „Kleinkunden“ (somit nicht für Individualkunden bzw. „Großkunden“) betrifft – wovon wir ausgehen dürfen – sollte dies bereits im Einleitungsteil klargestellt werden.

### **Zu Punkt 1. Fairnessgrundsatz: Wettbewerb leben - Gleichbehandlung ohne regionale Unterschiede**

Ohne Zweifel ist ein fairer Wettbewerb für den Energiemarkt, der zu möglichst niedrigen Energiepreisen für die Kundinnen und Kunden führt, wichtig. Allerdings sind Elektrizitätsunternehmen dazu angehalten, eine Vielzahl von gemeinwirtschaftlichen Verpflichtungen im öffentlichen Interesse einzuhalten. Dazu gehört die Versorgungssicherheit von Endkundinnen und Endkunden. Um eine solche gewährleisten zu können, wird versucht, die Energie langfristig, in mehreren Tranchen einzukaufen, was im Ergebnis aber teurer sein kann, als die Energie zu den aktuellen, ggf. günstigeren Preisen des Großhandelsmarktes einzukaufen. Gerade die Energiekrise hat gezeigt, dass Elektrizitätsunternehmen, die ihre Energie kurzfristig am Großhandelsmarkt einkaufen, ihre Kundinnen und Kunden oftmals gekündigt haben, die dann von jenen Elektrizitätsunternehmen aufgenommen werden mussten, die die Energie langfristig und damit risikoärmer eingekauft haben. Das Preis- und Mengenrisiko trugen die in diesem Fairnesskatalog adressierten Energieunternehmen. Gerade beim Fairnessgrundsatz „Wettbewerb leben“ sollte die Versorgungssicherheit als wichtiger Faktor mitberücksichtigt und nicht alles dem günstigsten Angebot untergeordnet werden.

Wir möchten betonen, dass die Forderung, Lieferanten müssten österreichweit unabhängig vom Netzgebiet und Wohnort gleiche Energiepreise anbieten, im Widerspruch zum unionsrechtlich liberalisierten Wettbewerbsmarkt steht. Eine Differenzierung nach Netzgebieten und Vertriebs- und Beschaffungsstrategien muss zulässig sein, um einen intakten Wettbewerb zu gewährleisten. Wir fordern daher, die für einen funktionsfähigen Wettbewerb essenzielle Wahlfreiheit des Lieferanten, in welchen Regionen Stromprodukte zu welchen Preisen angeboten werden, zu wahren. Bestünde eine Verpflichtung für Lieferanten, in jedem Netzgebiet, in dem sie aktiv sind, die gleichen Preise anzubieten, würde das dazu führen, dass sich viele kleinere Lieferanten auf ihren Heimmarkt zurückziehen. Dies würde zu einer österreichweiten Schwächung des Wettbewerbes führen und die Wechselraten deutlich reduzieren.

Darüber hinaus sollte klargestellt werden, ob auch Marken, die im Eigentum von 100 % Töchtern eines Unternehmens stehen, unter die hier angeführten Vertriebskooperationen fallen. Eine Mehr-Markenstrategie sollte zulässig sein, zumal mehr Anbieter den Wettbewerb beleben.

Zu den Hinweisen zum Thema Abbau von Kreuzbeteiligungen verweisen wir darauf, dass es sich dabei um ein sehr politisches Thema handelt. Gleichzeitig können wir die Sichtweise nicht teilen, dass gesellschaftsrechtliche Beteiligungen einem korrekten wettbewerblichen Verhalten zuwiderlaufen. Es herrscht zwischen den Unternehmen in Österreich reger

Wettbewerb, das bloße Halten von Anteilen an einem anderen Unternehmen kann daran nichts ändern. Veränderungen würden auch an eine Reihe von gemeinschafts- und verfassungsrechtlichen Fragen knüpfen, die im Rahmen dieses Kapitels nicht berücksichtigt worden sind. Ferner wurden die Vertriebskooperationen kartellrechtlich genehmigt.

### **Zum 2. Fairnessgrundsatz: Wettbewerbsverzerrung durch Bündelprodukte verhindern**

Die Kritik an den Bündelprodukten können wir nicht teilen. Wir sind vielmehr der Ansicht, dass gerade Bündelprodukte zur Diversifizierung und Belebung des Marktes durch Synergiepotenziale beigetragen haben und Kunden am Weg in die Energiezukunft unterstützen.

Durch die unkonkrete Beschreibung in diesem Kapitel werden unterschiedliche Postulate zum Thema „Bündel“ dargestellt, die jedoch unterschiedlich zu bewertende Sachverhalte behandeln: So priorisiert der erste Absatz das (Nicht-)Anbieten von Produktkoppelungen, welche faktisch im Energiesektor – jedenfalls bezugsseitig – seit der Liberalisierung kaum Verwendung gefunden haben. In weiterer Folge werden dann im selben Kapitel andere vermeintlich kartellrechtlich relevante Verhaltensweisen im Zusammenhang mit Produktbündeln genannt. Abschließend wird die Forderung nach „Nachvollziehbarkeit“ bzw. die „Marktüblichkeit“ von Produktbündeln und wiederum eine (uE redundante) Hintanhaltung der Verwendung von Produktkoppelungen erhoben. Was die Wettbewerbsbehörden unter einer „Nachvollziehbarkeit“ bzw. „Marktüblichkeit“ von Produktbündeln verstehen lässt das Kapitel unbeantwortet.

Hilfreich wäre eine Definition, was konkret unter „Bündelprodukten“ verstanden wird. Der Begriff „Bündelprodukt“ ist gesetzlich auch nicht im EIWG geregelt. Unklar ist etwa, ob Rabatte, die ein Kunde dafür erhält, wenn er mehrere Leistungen eines Unternehmens bezieht, bereits darunter fallen. Marktbeherrschende Unternehmen müssen ohnehin das Kartellrecht beachten, wonach sachlich nicht gerechtfertigte Kopplungsverträge und Quersubventionierungen unzulässig sind. Die Gewährung von Rabatten, insbesondere von sachlich gerechtfertigten und solchen, die für entstandene Effizienzgewinne gewährt werden, ist nach dem Kartellrecht grundsätzlich zulässig. Durch den Fairnesskatalog sollten nicht nach dem Kartellrecht zulässige Maßnahmen für unzulässig oder nicht erwünscht erklärt werden. Das würde die Rechtsunsicherheit erhöhen.

Dieses Kapitel sollte gänzlich gestrichen werden, da es in der gegenwärtigen Fassung keine hilfreiche Grundlage für eine allfällige Verhaltenssteuerung der Lieferanten darstellt.

### **Zum 3. Fairnessgrundsatz: Einspeise- und Bezugstarife unabhängig voneinander anbieten**

Vorausgeschickt wird, dass die Märkte für Bezugs- und Einspeisetarife miteinander nicht in der Weise einem Vergleich zugeführt werden können, wie dies im Kapitel zu Fairnessgrundsatz 2 (Wettbewerbsverzerrung durch Bündelprodukte verhindern) erfolgt:

Dies liegt daran, dass der Lieferant bei der Einspeisung zum Bezieher des Gutes wird, das ihm der Einspeiser in seiner unternehmerischen Funktion veräußert. Ein mit energienahen Dienstleistungen vergleichbares, potenziell „marktübergreifendes“ Verhalten ist demgemäß nicht zu orten, selbst wenn es zu einer berechtigten Junktimierung des Bezugs und der Einspeisung kommt, da die Rollen auf beiden Märkten komplett gegenläufig sind. Anzumerken ist zudem, dass der Nachfragermarkt für die Abnahme von Einspeisemengen jedenfalls österreichweit abzugrenzen ist und obendrein (im Lichte offenkundiger physikalischer Beschränkungen der Einspeisung) ökonomisch als wenig attraktiv anzusehen ist, weshalb nicht verständlich ist, welche Gefahr hier geortet wird, die einer separaten Behandlung im Rahmen des Fairnesskatalogs bedarf.

Zu verweisen ist zudem auf den möglichen Kundenvorteil bei der Kopplung von Einspeiseverträgen an den Bezugsvertrag, etwa durch erhöhte Vergütungen bzw. Preisvorteile. Eine verpflichtende Entkoppelung der Einspeiseverträge und Bezugsverträge mit reiner Marktpreisvergütung der eingespeisten Energie wäre ein doppelter Nachteil für die Kundinnen und Kunden, da bei den Einspeisetarifen dann sowohl Kostenvorteile (etwa werden Einspeisetarife meist ohne Grundpreis verrechnet) als auch Vergütungsvorteile (wie beispielsweise erhöhte Einspeisevergütungen bei Premium-Bezugstarifen) entfallen würden.

Dieses Kapitel sollte daher überarbeitet oder gänzlich gestrichen werden.

#### **Zum 4. Fairnessgrundsatz: Kundengruppen gleichbehandeln**

Wie bekannt ist, gibt es zum Thema der unterschiedlichen Behandlung von Bestands- und Neukunden bereits Judikatur aus Deutschland. So wurde für Recht erkannt, dass die Tarifspaltung zwischen Alt- und Neukunden auf einem sachlichen Grund beruht und daher nicht gegen das kartellrechtliche Missbrauchsverbot verstößt.

Konkret anhand der Energiekrise 2021/22 dargestellt: Die Lieferanten haben in der Krise bloß dem Umstand Rechnung getragen bzw. tragen müssen, dass sie in einem nicht vorhersehbaren Maße zusätzliche Energie zu deutlich höheren Preisen kurzfristig auf den Großhandelsmärkten beschaffen mussten. Auslöser war das durch die überfallsartigen Entwicklungen auf den Energiemärkten ausgelöste Ausscheiden von alternativen Anbietern aus dem Markt, weswegen in erheblichem Umfang zusätzliche Haushaltskunden beliefert werden mussten. Wenn es in solchen Situationen zu Preisspreizungen kam bzw. kommt, war bzw. ist das keinen wettbewerbswidrigen Zielsetzungen, sondern der Marktentwicklung geschuldet.

Vor diesem Hintergrund ist festzuhalten, dass der unterschiedliche Vertragsabschlusszeitpunkt, zusätzlich zu den im Kapitel genannten Gründen, wegen der unterschiedlichen ökonomischen Situationen eine sachliche Rechtfertigung für eine differenzierte Bepreisung darstellen kann bzw. darstellt. Dieses Faktum ist hier ausdrücklich aufzunehmen.

Des Weiteren ist auch hier eine Schärfung des Verständnisses des geforderten Verhaltens erforderlich, da unklar bleibt, was die Wettbewerbsbehörden unter „überhöhten“ Preisen

verstehen und welche Bestandskunden und Bestandskundinnen mit Neukunden/Neukundinnen nunmehr verglichen werden sollen. So spricht der erste Absatz des Kapitels grundsätzlich von „Bestandskundinnen und -kunden“, während im letzten Absatz des Kapitels von Bestandskundinnen und -kunden „außerhalb der Bindefrist“ die Rede ist. Für Zwecke der weiteren Betrachtung dürfen wir davon ausgehen, dass Bestandskunden und Bestandskundinnen nur mit letzterer Einschränkung in den Vergleich aufgenommen werden, d.h. nur solche, welche sich außerhalb der Bindefrist befinden.

Aber auch betreffend Bestandskundinnen und -kunden außerhalb der Bindefrist ist auf folgendes hingewiesen:

- Mengen, die für Bestandskundinnen und -kunden außerhalb der Bindefrist beschafft wurden bzw. werden, sind naturgemäß mit höherem Risiko verbunden als Mengen, die für Neukundinnen und Neukunden beschafft werden, weil Bestandskundinnen/Bestandskunden außerhalb der Bindefrist jederzeit wechseln können. Dieses sog. Longmengenrisiko muss bei Bestandskundinnen und Bestandskunden außerhalb der Bindefrist entsprechend eingepreist werden. Diese Kundengruppe ist demgemäß nicht „benachteiligt“, sondern vielmehr ökonomisch korrekt bepreist.  
Bestandskundinnen und -kunden außerhalb der Bindefrist können aber jederzeit bei ihrem bestehenden Lieferanten einen neuen Preis bekommen.  
Dies setzt allein voraus, dass diese ein Angebot ihres Lieferanten annehmen – womit sie diese (Bestands-)Kundengruppe (jederzeit) verlassen können.
- Lieferanten in Österreich haben ein klares ökonomisches Interesse daran, dass ihre Bestandskund:innen Neukundenangebote (mit Bindefrist) annehmen. Nur so ist es möglich, das Longmengenrisiko zu reduzieren, denn nur bei gebundenen Kundinnen und Kunden kann ein ökonomisch problematischer, mit Longmengen verbundener Wegwechsel verhindert werden. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass Lieferanten dieser Kundengruppe attraktive Neukundenangebote sogar aufgrund gesetzlicher Verpflichtung zu übermitteln haben (vgl § 76a EIWOG bzw. § 25 Abs 6 EIWG, § 123a GWG).  
Es ist gesichert, dass Bestandskundinnen und -kunden außerhalb der Bindefrist jedenfalls immer und ohne Ausnahme rechtzeitig vor Vertragsende ein (den zu diesem Zeitpunkt gegebenen Marktbedingungen entsprechendes) attraktives Angebot bekommen und somit jede „Benachteiligung“ nur damit verknüpft sein kann, dass das übermittelte Angebot seitens des Kunden nicht angenommen wird.
- Abschließend ist festzuhalten:
  - Lieferanten sind in Österreich nicht berechtigt, Preise gegenüber Konsument:innen unilateral zu heben oder zu senken. Dies ist jedenfalls uneingeschränkt richtig für den Erdgasbereich; dasselbe gilt im Übrigen auch für den Strombereich: So wurde mit dem § 21 EIWG zwar versucht, das gesetzliche Preisänderungsrecht des § 80 Abs 2a EIWG auf gesicherte Beine zu stellen, doch verbleibt auch hier mangels etablierter Judikatur ein bedeutendes Restrisiko bei dessen Anwendung.
  - Der zivilrechtlich belastbarste Ansatz zur Anpassung von Energiepreisen besteht somit weiterhin im Neuabschluss von Lieferverträgen oder in der

Verwendung von sog. Preisgleitklauseln, was jedoch naturgemäß bedingt, nicht in die Modalitäten der Preisbewegung Einfluss nehmen zu können und zu dürfen.

- Bestandskundinnen und Bestandskunden außerhalb der Bindefrist, deren Preise auf Basis von Preisgleitklauseln bestimmt werden, können zu anderen Preisen gelangen, wenn sie ein Angebot des Lieferanten annehmen. Dieses Faktum wird in diesem Kapitel leider noch nicht ausreichend berücksichtigt.

Vor diesem Hintergrund sollte auch dieses Kapitel grundlegend überarbeitet bzw. gestrichen werden.

#### **Zum 5. Fairnessgrundsatz: Die monatliche Rechnung zur Auswahl stellen und aktiv bewerben**

Lieferanten sind bereits jetzt verpflichtet, auf die Wahlmöglichkeit zwischen Monats- und Jahresabrechnung hinzuweisen, und das EIWG macht dazu in § 46 Abs. 3 Z 4 klare Vorgaben. Darüberhinausgehende Verhaltensregeln (egal welcher Rechtsqualität) – insbesondere solche einer „aktiven Bewerbung“ – sind abzulehnen, da die monatliche Rechnung nicht für jede Kunden- bzw. Tarifgruppe sinnvoll bzw. empfehlenswert ist

Aus Branchensicht wird neutral auf die Vor- und Nachteile der jeweiligen Abrechnung hingewiesen. Gerade für Kundinnen und Kunden mit Stromheizungen birgt die Monatsabrechnung auch Risiken aufgrund stark schwankender Rechnungsbeträge vor allem im Winter.

Dieser Fairnessgrundsatz sollte daher, sofern von einer vollständigen Streichung abgesehen wird, jedenfalls auf die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben reduziert werden und somit keine aktive Bewerbungspflicht enthalten.

#### **Zum 6. Fairnessgrundsatz: Produkt- und Preistransparenz sicherstellen**

Ohne Name, kein Produkt: Jedes Produkt braucht eine eigene, unterscheidungskräftige Bezeichnung

Die hinter diesem Fairnessgrundsatz stehende Intention ist nicht nachvollziehbar, da

- die Lieferanten hier betreffend die als unzureichend wahrgenommene Vergleichbarkeit von Strom- und Gasprodukten in die Pflicht genommen werden soll, obwohl die Regulierungsbehörde selbst die Vergleichsplattform in Form des Tarifkalkulators konzipiert und betreibt. Die Verantwortung für die Vergleichbarkeit der dort dargestellten Produkte obliegt daher der Regulierungsbehörde; und
- unklar ist, inwiefern andere Produktnamen bei nur minimalen Unterscheidungen zu mehr Transparenz für Kundinnen und Kunden führen sollen. Denn genau das Gegenteil ist der Fall:  
Haben Produkte dieselbe Grundkonzeption und unterscheiden sich diese nur – wie in diesem Kapitel angeführt – durch (sich naturgemäß im Zeitverlauf ergebende!) Preispunkte oder Rabattgewährungen – so wäre es verwirrend und praxisfern,

diesen andere Produktnamen zu geben, während sich diese in ihrer Grundkonzeption eben gerade nicht unterscheiden (man kann dies gut mit der Lebensmittelbranche vergleichen – so ändern sich nicht die Produktnamen, nur weil diese in einem spezifischen Zeitraum gerade „in Aktion“ sind).

Vor diesem Hintergrund sind die Determinanten „aktuelle Energiepreise“ oder „Rabatte“ aus diesem Kapitel zu streichen.

Wir sehen die Forderung, auf Liefer- bzw. Abnahmeverträge mit unterschiedlichen Preismodellen bei Vertragsabschluss zu verzichten, höchst kritisch:

Dies einerseits, da aufgrund der Rechtsunsicherheit bei Preisänderungen Verträge mit Floatpreisen mit einer initialen Fixpreisphase die höchste Rechtssicherheit aufweisen und daher österreichweit sehr beliebt sind. Andererseits widerspricht diese Vorgabe dem § 21 Abs. 1 EIWG, wonach "im Vorhinein vertraglich fixierte Preisgleitklauseln nach einer Festpreisperiode" zulässig sind.

Zudem stellt sich die Frage, ob damit gefordert wird, dass für jedes Produkt und jeden Tarif eigene Allgemeine Lieferbedingungen gelten sollen. Das wäre in der Praxis kaum durchführbar und würde zur Unübersichtlichkeit der Tariflandschaft beitragen und zu hohen administrativen Aufwänden mit damit einhergehenden Kosten führen.

#### Garantierter Durchblick: Einheitlichkeit und Standards für Preisblätter und ALB

Die Intention und die Prämissen dieses Kapitels können grundsätzlich unterstützt werden. Jedoch ist darauf hinzuweisen, dass die allenfalls festzustellende Intransparenz in erster Linie auf ein Übermaß an gesetzlichen oder behördlich verordneten Anforderungen zurückzuführen ist, für welche insbesondere auch die Regulierungsbehörde verantwortlich ist.

In gleicher Weise muss auch auf die Kontrollmöglichkeit bzw. tatsächlich gelebte Kontrolle über die Transparenz von Preisblättern und ALB hingewiesen werden, welcher der Regulierungskommission zukommt.

#### Zum 7. Fairnessgrundsatz: Verantwortungsvolle Vertragsbedingungen garantieren

##### Best-Practice-Modell der Tarifgestaltung eingehalten

Auch an dieser Stelle ist die Vereinbarkeit der Rolle von Wettbewerbsbehörden mit dem intensiven Wunsch nach Lenkung bzw. Determinierung der konkreten Preis- und Tarifgebarung der Lieferanten zu hinterfragen. Wettbewerbsbehörden kommt primär die Aufgabe zu, rechtswidriges Verhalten aufzugreifen und gegebenenfalls zu sanktionieren, nicht jedoch, aktiv auf ein bestimmtes Marktverhalten hinzuwirken oder dieses inhaltlich vorzugeben.

Wir erachten das vorgeschlagene Best-Practice-Modell aus mehreren Gründen als kritisch:

- Widerspruch zum EIWG: Mit Beschlussfassung des EIWG, in welchem ein gesetzliches Preisänderungsrecht verankert wurde, ist davon auszugehen, dass eine Mehrzahl der Lieferanten nicht auf vertraglich zu vereinbarenden Indexklauseln zurückgreifen wird. Nach § 21 EIWG ist zudem eine mathematische Aufschlüsselung der Änderungsgründe nicht erforderlich und schulden

Energielieferanten ausdrücklich keine Offenlegung der Preiskalkulation. Zudem bestehen weitreichende Informationspflichten an die E-Control betreffend die Energiepreise. Relevant für die Kundinnen und Kunden ist vorwiegend der schlussendliche Energiepreis.

- Widerspruch zu fairem Wettbewerb: Das vorgeschlagene Best-Practice-Modell steht einem fairen und freien Wettbewerb entgegen. Die Preiskalkulation, insbesondere Aufschläge und Margen, stellen Geschäftsgeheimnisse dar. Eine Offenlegung sämtlicher Preiskomponenten führt zu einer Preisregulierung durch die Hintertür, da nur mehr ähnliche Preise angeboten werden. Damit verbundenes Ergebnis wäre ein stark nachlassender Wettbewerb mit deutlichen Rückgängen der Wechselraten.
- Widerspruch zur Praxis: Unabhängig von den vorherigen Kritikpunkten ist das Best-Practice-Modell auch wenig praxisrelevant. Die indizierten Preiskomponenten laut Beispiel stellen für den Startpreis auf den Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ab. Das ist im Massenkundengeschäft schlicht und einfach nicht umsetzbar. Zudem ist die gesonderte Darstellung von Margen und Risikoaufschlägen nicht aussagekräftig und würde höchstens zu extrem komplexen Preisdarstellungen führen. Preisvergleiche könnten nicht mehr nachvollzogen werden. Relevant für die Kundinnen und Kunden ist vorwiegend der schlussendliche Energiepreis.
- Widerspruch zur Erwartungshaltung: Bei Dritten könnte in Bezug auf das Best-Practice-Modell eine falsche Erwartungshaltung geweckt werden. In der Öffentlichkeit wird vor allem die Einhaltung des Fairnesskataloges erwartet. Das Best-Practice-Modell ist nur schwer einhaltbar, was zu einem falschen Bild in der Öffentlichkeit führen könnte. Die anderen, im 7. Fairnessgrundsatz enthaltenen Ansätze zur Darstellung der Preise und Vertragsbedingungen sind viel mehr geeignet, einen fairen Wettbewerb zu gewährleisten. Auf das Best-Practice-Modell sollte unbedingt verzichtet werden.

Vor diesem Hintergrund ist dieses Unterkapitel in seiner Gesamtheit zu überdenken, insbesondere da es den Handlungsspielraum der Lieferanten einzuschränken versucht, was klar abzulehnen ist.

Zu den Unterkapiteln „Vorab informiert: Preisänderungen Kundinnen und Kunden früh verständlich mitteilen“, „Keine bösen Überraschungen: Klare Kommunikation von Laufzeiten/Bindefristen“ und „Mit offenen Karten spielen: Transparenz über den Anschlusstarif und günstigere Alternativen“ und „Rabattpolitik klar und sachlich gestalten“

Die unter diesen Unterkapiteln gefassten Ansätze können insoweit unterstützt werden, als hier Vorgaben für Verhaltensweisen gesucht werden, die bereits in einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen reflektiert sind.

Soweit hier jedoch versucht wird, den Handlungsspielraum der Lieferanten unberechtigt und völlig grundlos über das gesetzlich vorgeschriebene Verhalten hinaus einzuschränken, gilt das oben bereits Ausgeführte.

Insbesondere sind hier die Vorgaben zur Rabattpolitik zu hinterfragen: So sollen „allgemeine“ Rabatte allen Kundinnen und Kunden zugänglich gemacht werden und sich nicht nur auf bestimmte Kundengruppen beziehen, woraufhin gleich zu replizieren ist, dass unklar bleibt, welche Rabatte mit dem Ausdruck „allgemein“ genau gemeint sind. Es darf jedenfalls nicht der Eindruck entstehen, dass auf Basis dieses Fairnesskatalogs nunmehr Lieferanten in ihrer Geschäftsgebarung dergestalt limitiert werden sollen, dass diese nicht mehr nach eigenem wirtschaftlichen Gutdünken heterogene Kundengruppen (so insbesondere Neu- und Bestandskundinnen und -kunden, Kundinnen und Kunden innerhalb und außerhalb einer aktiven Bindefrist, Kundinnen und Kunden mit unterschiedlichem Verbrauchsverhalten etc.) mit unterschiedlichen Rabatten adressieren und somit naturgemäß innerhalb des gesamten Kundenstocks unterschiedliche Rabatte zur Anwendung bringen dürfen. In gleicher Weise ist die intendierte Vorgabe, Rabatte so gestalten zu „müssen“, dass sie „in unterjährigen Teilbeträgen berücksichtigt werden können“, zum einen missverständlich, da unklar ist, was Rabatte und Teilbetragsvorschreibungen miteinander zu tun haben, und zum anderen kategorisch abzulehnen, da in unbegründeter Weise und ohne erkennbaren Mehrwert das Handlungsfeld der Lieferanten einmal mehr eingegrenzt werden soll. Auch Versicherungen ziehen ähnliche Modelle heran, um jährliche Rabatte zu gewähren, wenn die Versicherungssummen bestimmte Grenzen überschreiten.

#### **Zu Punkt 8. Fairnessgrundsatz: Kundensicherheit und Krisenmanagement gewährleisten**

Wie bereits zum 1. Fairnessgrundsatz ausgeführt, ist die Versorgungssicherheit eine zentrale Aufgabe von Energielieferanten, die von den österreichischen Energieunternehmen in der Energiekrise auch wahrgenommen wurde. Gleichzeitig sind die Grundsätze des fairen Wettbewerbs zu beachten. Entsprechende, langfristige Beschaffungsstrategien sichern eine Versorgung in Krisenzeiten ab und sorgen für leistbare Preise. In Zeiten fallender Preise kann demnach die Entwicklung der Preise nur zeitverzögert weitergegeben werden. Dies wurde nun auch in § 21 EIWG gewürdigt und verankert. Deshalb sollte dieser Umstand und die Versorgungssicherheit der Bevölkerung stärker in diesem Fairnesskatalog berücksichtigt werden. Höhere Preise können das Resultat einer risikoarmen Beschaffung sein und müssen nicht auf einen Marktmissbrauch zurückzuführen sein.

#### **Zu „Leistbare Preise sicherstellen – auch in Krisenzeiten“, „Proaktive Kundenkommunikation bei Versorgungsengpässen und Preisanpassungen“ und „Strategien und Hilfsangebote für die Krisenbewältigung von morgen entwickeln“**

Es ist darauf hinzuweisen, dass für den Krisenfall durch die Novelle des Preisgesetzes ein spezielles Instrument für solche Ausnahmesituationen geschaffen wurde.

Unklar ist in diesem Kapitel, was die Wettbewerbsbehörden konkret unter „sachlich gerechtfertigten“ bzw. „fairen“ Preisen verstehen und welche Marktentwicklungen als derart „wesentlich“ eingestuft werden, dass daran kurzfristige Kommunikationsmaßnahmen zu knüpfen sind.

Ebenso bleibt unklar, wie die intendierten Kommunikationsmaßnahmen nach Ansicht der Wettbewerbsbehörden konkret auszustalten wären, insbesondere unter Berücksichtigung der Tatsache, dass Lieferanten nicht für den Netzbetrieb verantwortlich sind und somit die

Wachsamkeit und Vorsicht des informierenden Lieferanten keine gesicherten Schlüsse für die Sicherheit im Gesamtsystem zulässt, wodurch etwaige Verunsicherungen auf Kundinnen- und Kundenseite nicht abschließend adressiert werden können.

Vor diesem Hintergrund sollte auch dieses Kapitel grundlegend überarbeitet oder gestrichen werden, da in der gegenwärtigen Fassung keine hilfreiche Grundlage für eine allfällige Verhaltenssteuerung der Lieferanten gegeben ist.

Wir bitten um Berücksichtigung unserer Anmerkungen und stehen für Gespräche gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Mag. Dr. Michael Strugl  
Präsident



Dr. Barbara Schmidt  
Generalsekretärin

**Über Oesterreichs Energie**

Oesterreichs Energie ist die Interessenvertretung der österreichischen E-Wirtschaft. Im Auftrag seiner rund 140 Mitgliedsunternehmen vertritt der Verband im Sinne einer sicheren, sauberen und leistbaren Energiezukunft die Brancheninteressen gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit. Als erste Anlaufstelle zum Thema Energie arbeitet Oesterreichs Energie eng mit politischen Institutionen, Behörden sowie anderen Verbänden zusammen und bringt seine Expertise lösungsorientiert und kundenzentriert in laufende Debatten ein.