

MASSNAHMEN GEGEN TERRITORIALE LIEFERBESCHRÄNKUNGEN SETZEN

Territoriale Lieferbeschränkungen begrenzen den Wettbewerb, verringern die Auswahl und führen zu höheren Kosten sowohl für Konsument:innen als auch für Unternehmen. Österreichische Konsument:innen zahlen im internationalen Vergleich für Markenprodukte im Lebensmittel- und Drogeriebereich einen sogenannten „Österreich-Aufschlag“ im zweistelligen Prozentbereich. Bei einzelnen Produkten liegen die Preise in Österreich sogar nahezu doppelt so hoch wie in Deutschland.

Es ist allerhöchste Zeit, dass die Europäische Kommission dieses unfaire Verhalten mit wirksamen Mitteln bekämpft. Das gelingt nur mit klaren Rechtsvorschriften, die verbotene Praktiken identifizieren und abschreckende Konsequenzen festlegen.

WAS SIND TERRITORIALE LIEFERBESCHRÄNKUNGEN?

Es handelt sich um Geschäftspraktiken, die es Einzelhändlern erschweren oder unmöglich machen, Produkte in einem EU-Land zu kaufen und in einem anderen weiterzuverkaufen. Häufig handelt es sich um Preisdifferenzierungen, Lieferverweigerungen und unterschiedliche Verpackungen und Etikettierungen. Die Beschränkungen gehen meist von großen Markenherstellern aus und richten sich an Einzelhändler. Die Folge sind oftmals erhebliche Preisunterschiede bei alltäglichen Konsumgütern innerhalb der Europäischen Union. Dadurch wird der Wettbewerb im Binnenmarkt eingeschränkt und Konsument:innen können nicht in gleichem Maße von den Vorteilen des freien Warenverkehrs profitieren.

Sowohl das Europäische Parlament als auch die Generaldirektion Binnenmarkt sehen in den territorialen Lieferbeschränkungen ein wesentliches Hindernis im Binnenmarkt (die Binnenmarktstrategie 2025 führt sie als eine der „Terrible Ten“ an).

In einzelnen Fällen (*AB InBev* und *Mondelez*) ist die Europäische Kommission in wettbewerblicher Hinsicht bereits tätig geworden und hat Bußgelder gegen die Unternehmen verhängt. Es ist nicht auszuschließen, dass auch andere internationale Markenartikelproduzenten vergleichbare Geschäftspraktiken anwenden, um ungerechtfertigte Preisdifferenzierungen durchzusetzen.

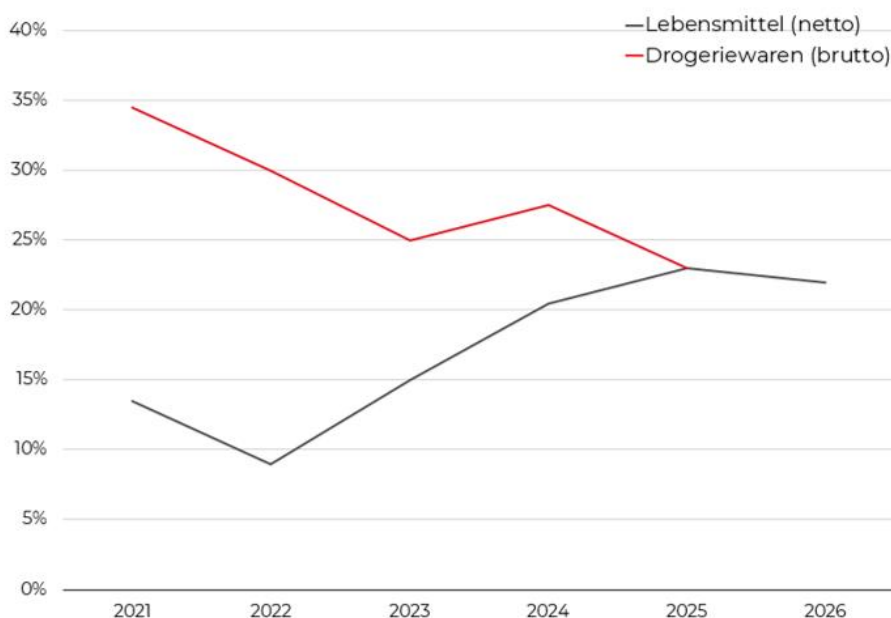
Die Preispolitik der internationalen Markenartikelkonzerne durch missbräuchliche Ausnutzung ihrer Marken- bzw. Marktmacht stellt ein europaweites Problem dar, das mit dem Binnenmarkt nicht vereinbar ist. Strikte Gegenmaßnahmen sind gefordert. Österreich hat daher gemeinsam mit Belgien, Tschechien, Luxemburg, den Niederlanden, Kroatien, Griechenland, Slowenien und anderen betroffenen Ländern eine Initiative gestartet, die sich gegen diese ungerechtfertigten Handelspraktiken richtet.

NÄHERES ZUM ÖSTERREICH-AUFSCHLAG

Der sogenannte „Österreich-Aufschlag“ benachteiligt österreichische Konsument:innen seit Jahren: Idente Markenprodukte sind in Österreich deutlich teurer als in benachbarten Mitgliedstaaten, insbesondere in Deutschland. Dieser Preisunterschied lässt sich nicht durch Qualitätsunterschiede oder Steuersätze erklären. Die Preisunterschiede sind insbesondere auf territoriale Lieferbeschränkungen durch die internationalen Markenartikelhersteller zurückzuführen.

Die nachfolgende Aufstellung, welche – basierend auf AK-Preiserhebungen – die durchschnittlichen Preisdifferenzen in den Jahren 2021–2026 zwischen Österreich und Deutschland in den Bereichen Lebensmittel und Drogeriewaren zeigt, bestätigt die anhaltende negative Entwicklung. Für Drogeriewaren liegen für 2026 noch keine aktuellen Vergleichsdaten vor.

Markenprodukte bleiben in Österreich deutlich teurer als in Deutschland



Anm.: Datenstand Lebensmittel: Mai 2026; für Drogeriewaren liegen für 2026 noch keine vergleichbaren aktuellen Daten vor.

Den Preiserhebungen in den Jahren 2021–2026 lag jeweils ein Warenkorb von identen Produkten zugrunde. Die aktuellen Preiserhebungen aus 2026 zeigen: Einkaufen ist in Österreich um durchschnittlich rund 26 Prozent teurer als in Deutschland. Bei einzelnen Produkten betrug der Preisunterschied in den Jahren 2025 und 2026 sogar deutlich über 100 %.

Die Preisunterschiede sind insofern von wettbewerbspolitischer Relevanz, als in Österreich wesentliche Unternehmen des Einzelhandels sowohl im Lebensmittel- als auch im Drogeriesektor von deutschen Muttergesellschaften dominiert werden. Darüber hinaus ist auch das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (BIP pro Kopf) in beiden Ländern annähernd gleich hoch.

URSACHEN UND HINTERGRÜNDE

Der BAK wurde von einem Handelsvertreter eines großen österreichischen Lebensmitteleinzelhändlers bestätigt, dass mehr als 90 % der Preisdifferenzen zwischen Österreich und Deutschland auf die unterschiedlichen länderspezifischen Einkaufspreise innerhalb des Konzerns zurückzuführen sind.

Andere Argumente zur Rechtfertigung der bestehenden Preisdifferenzen, wonach in Österreich die Filialdichte höher sei, die Topografie höhere Transportkosten verursache, bis hin zu angeblichen Lohndifferenzen, spielen keine relevante Rolle: Laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) waren die durchschnittlichen Arbeitskosten in Deutschland im Dienstleistungsbereich mit 42,10 EUR sogar höher als ins Österreich (41,80 EUR). Eine Erhebung der AK Tirol weist außerdem aus, dass Handelsangestellte in Österreich im Schnitt 20 bis 25 % weniger als in Bayern verdienen. Daraus ist zu schließen, dass die höheren Preise seitens der Markenhersteller zu höheren Gewinnmargen führen.

Auch das Argument, dass drei der vier größten österreichischen Einzelhandelsunternehmen eine deutsche Muttergesellschaft haben und sohin von Seiten der Konzernmutter Maßnahmen gegen die ungerechtfertigte Preisdifferenzierung gegenüber Österreich gesetzt werden könnten, überzeugt nicht: Wenn der Lebensmitteleinzelhandel die Preispolitik der großen Player in der Lebensmittelindustrie nicht akzeptiert, hat er Lieferbeschränkungen zu befürchten. Damit wird die seitens der internationalen Markenartikelproduzenten immer wieder genannte Nachfragemacht des Lebensmitteleinzelhandels relativiert.

MÖGLICHE MASSNAHMEN IM VERGLEICH

Aktuell zieht die Europäische Kommission in einem Call for Evidence unterschiedliche Optionen in Betracht, wie gegen territoriale Lieferbeschränkungen vorzugehen ist. Diese wären:

- Option 1: Selbstregulierung durch Interessengruppen (z. B. ein Verhaltenskodex)
- Option 2: Leitlinien für nationale Behörden und Marktteilnehmer
- Option 3: Rechtsvorschriften, die territoriale Lieferengpässe aufgrund einseitiger Entscheidungen abdecken (Einzelfallprüfung)
- Option 4: Rechtsvorschriften zur Identifizierung verbotener Praktiken und zur Festlegung, wann diese Praktiken gerechtfertigt sein können

Aus Sicht der BAK ist es erforderlich, dass klare Verbotsvorschriften unfaire Praktiken identifizieren. Nur damit kann diesem Problem wirksam gegengesteuert werden. Leitlinien für Behörden und Marktteilnehmer können in Verbindung mit Verbotsvorschriften sinnvoll sein, um verstärkt auf die Problematik aufmerksam zu machen. Selbstregulierung der Unternehmen können unfaire Geschäftspraktiken gar nicht und Einzelfallprüfungen nicht ausreichend bekämpfen.

Zurecht stellen ungerechtfertigte Beschränkungen für viele EU-Bürger:innen ein unerwartetes Hindernis und Ärgernis dar, das ihrem Bild des Binnenmarkts widerspricht. Geht die Europäische Kommission gegen unfaire Preispolitik relevanter Markenartikelkonzerne nicht mit effektiven Instrumenten vor, werden die EU-Skeptiker:innen und ihre Wählerschaft in ihrer Kritik bestärkt. Dies könnte zu einer Schwächung und Spaltung der europäischen Gemeinschaft führen.

RECHTSVORSCHRIFTEN ALS STRUKTURELLE GRUNDLAGE

Aus Sicht der BAK ist es unerlässlich, dass klare Rechtsvorschriften auf EU-Ebene verbotene Praktiken identifizieren (Option 4). Dabei könnte man sich an einem Kriterienkatalog orientieren. Sonstige Rechtfertigungsgründe sollten jedenfalls sehr eng gefasst sein und die Beweislast dafür den Unternehmen auferlegt werden. Nur rechtlich verbindliche Maßnahmen können effektiv zu einer Beseitigung der unfairen Praktiken führen. Zentral ist aus Sicht der BAK zudem, dass die Vorschriften für alle Unternehmen gleichermaßen gelten und nicht nur für jene, die sich freiwillig einem Selbstregulierungsregime unterwerfen. Im Gegensatz zu Verhaltenskodizes können Rechtsvorschriften abschreckende rechtliche Sanktionen vorsehen, die die erforderlichen generalpräventiven Effekte mit sich bringen.

Eine effiziente Regulierung muss auch vorsehen, dass eine mit den notwendigen Ressourcen ausgestattete Behörde mit dem Vollzug betraut wird, die über relevante Ermittlungsbefugnisse – wie beispielsweise Auskunftersuchen – verfügt und auch Sanktionen aussprechen kann. Damit verbunden sollte auch eine Beschwerdestelle für Konsument:innen eingerichtet werden. Um eine umfassende praktische Anwendung der Rechtsvorschriften sicherzustellen, sollte zudem Konsumentenschutzorganisationen ein Antragsrecht zur behördlichen Prüfung allfälliger unfairen Praktiken eingeräumt werden.

Ergänzend wäre es hilfreich, dass die Europäische Kommission im Sinne der Option 2 – aber nur in Verbindung mit Option 4 – Leitlinien zur Unterstützung nationaler Behörden und Marktteilnehmer sowie zur verfahrensrechtlichen Umsetzung veröffentlicht. Diese hätten auch das Potential, flexibel auf neue Entwicklungen (bspw. im Online-Handel oder bei KI-Anwendungen) zu reagieren.

NO-GOS AUS SICHT DER BAK

Die BAK spricht sich klar gegen die Option 1, nämlich die Selbstregulierung der Unternehmen – beispielsweise durch einen Verhaltenskodex – aus. Da das Problem der territorialen Beschränkungen bereits seit mehreren Jahren bekannt ist, hätten Unternehmen längst im Rahmen einer Selbstregulierung gegensteuern können. Es liegt auf der Hand, dass die Markenartikelkonzerne von dieser Geschäftspraktik profitieren. Somit ist es keine geeignete Herangehensweise, hier auf Freiwilligkeit von (einzelnen) Unternehmen zu setzen.

Auch Rechtsvorschriften auf Grundlage des Konzepts der wirtschaftlichen Abhängigkeit, die territoriale Lieferengpässe aufgrund einseitiger Entscheidungen nicht-marktbeherrschender Akteure abdecken (Option 3) sind aus Sicht der BAK keinesfalls zielführend. Das Modell der Einzelfallprüfung im Wettbewerbsrecht hat bisher nur in zwei Fällen (*AB InBev* und *Mondelez*) dazu geführt, dass Strafen gegen Unternehmen verhängt und die Geschäftspraxis als unzulässig befunden wurde.

Territoriale Lieferbeschränkungen sind keine Einzelfälle, sondern ein strukturelles Problem, das daher an der Wurzel angegangen werden muss. Wenngleich Medienberichten zufolge nun auch gegen einen dritten Konzern ermittelt wird, sind die Verfahren sehr schwerfällig und mit einem hohen Ressourcenaufwand verbunden. So wurden im Fall *Mondelez* Hausdurchsuchungen bereits 2019 durchgeführt, das Verfahren wurde erst 5 Jahre später abgeschlossen. Dieses Beispiel zeigt, dass die Problemlage nicht allein durch Wettbewerbsverfahren in angemessener Frist gelöst werden kann.

Auch bei Digitalkonzernen hat die Kommission richtig erkannt, dass Wettbewerbsproblemen nicht mit Einzelverfahren beizukommen ist und ex ante Digitalregulierungen in Form des Digital Markets Act (DMA) und Digital Services Act (DSA) erlassen. Die Kommission muss sich auch bei territorialen Lieferbeschränkungen zu Verbotsvorschriften bekennen.

KONTAKT

Arbeiterkammer Österreich

Abteilung Wirtschaftspolitik

Priska Lueger / Nina Nawara

priska.lueger@akwien.at / nina.nawara@akwien.at

WEITERFÜHRENDE LITERATUR/LINKS/NACHLESE

[Markenlebensmittel in österreichischen und deutschen Online-Supermärkten \(AK Wien, Mai 2026\)](#)

[Preisvergleich identer Drogeriewaren in österreichischen und deutschen Online-Shops \(AK Wien, Oktober 2025\)](#)

[Lohnkostenvergleich – Österreich / Deutschland \(Bayern\) – AK Tirol](#)

[Call for Evidence zur Bekämpfung von territorialen Lieferbeschränkungen \(TSCs\)](#)

[Entschließungsantrag Nationalrat zum Österreich-Aufschlag](#)