Wettbewerbsrecht. Die EU-Kommission will den Wettbewerbsbehörden Mittel in die Hand geben, um gegen Google, Facebook und Co. auch ohne Rechtsbruch vorgehen zu können. Eine überragende Marktposition soll genügen. – Ein Gastbeitrag.

Neue Instrumente gegen Plattform-Monopole

VON JOHANNES HARTLIEB UND ALEXANDER HIERSCHE

Wien. „Sie hasst die USA mehr als jede andere Person", meinte der amtierende US-Präsident Donald Trump über die EU-Wettbewerbskommissarin („your tax-lady") Margrethe Vestager. Hintergrund war ein weiteres Verfahren der EU-Kommission gegen einen US-Tech-Giganten, diesmal ging es um eine angebliche Bevorzugung von Apple in Steuerfragen durch einen Mitgliedstaat. Doch auch an vielen weiteren Fronten machen Regierungen und Parlamente in Europa gegen Google, Facebook und Co. mobil: Von der Einführung einer Digitalsteuer über Verhaltensanforderungen im B2B-Bereich bis hin zu Vorschriften gegen „Hass im Netz". Zu den Maßnahmen, die teils bereits umgesetzt sind und teils noch in Diskussion stehen, gesellt sich nun ein neuer Vorschlag, der den nationalen und europäischen Wettbewerbshütern zusätzliche Werkzeuge zur Behebung vermuteter Missstände gegen Online-Plattformen an die Hand geben soll.

Die schiere Größe der maßgeblichen Onlineplattformen erschwert es Mitbewerbern, am Markterfolg teilzuhaben. [Getty]

Wie Netzwerkeffekte entstehen

Worum geht es? Von Bücher- und App-Käufen über Hotelbuchungen bis hin zur Partnersuche: Viele dieser Vorgänge finden heute in einem digitalen Umfeld statt, häufig unter Einsatz von Online-Plattformen. Prominente Beispiele sind der E-Commerce-Gigant Amazon, App-Stores wie Google Play, Buchungsportale wie Expedia oder Dating-Plattformen wie Parship und Tinder. Aber auch Suchmaschinen, oft Ausgangspunkt für die Erkundung des World Wide Web, gelten als Plattformen.

Ihnen allen ist gemein, dass sie unterschiedliche Nutzergruppen zusammenführen. In der Regel zieht dabei eine Gruppe Nutzen aus der Anwesenheit zumindest einer anderen. So sorgt ein Mehr an Anbietern regelmäßig für eine größere Auswahl und für niedrigere Preise. Umgekehrt ist eine Plattform für Anbieter umso attraktiver, je mehr Kunden sie dort erreichen – ein sich selbst verstärkender Prozess. Ökonomen beschreiben dieses Phänomen als Netzwerkeffekt.

Also alles gut? Nicht ganz, meinen Politiker und Wettbewerbsbehörden. Plattformen machen zwar vieles einfacher und bequemer. Bequemlichkeit aber schafft Abhängigkeit. Und Abhängigkeit reduziert den Wettbewerb. In der Tat neigen Plattformmärkte dazu zu kippen. Damit ist gemeint, dass ein Markt von einer Plattform nahezu zur Gänze eingenommen wird – eine Handelsplattform für Waren aller Art, eine Suchmaschine für das gesamte Internet, ein soziales Netzwerk für eine bestimmte Gruppe an Usern et cetera. Grund dafür sind unter anderem die angesprochenen Netzwerkeffekte – von ihnen profitieren jene besonders, die bereits etabliert sind. Zusätzlich werden Nutzerdaten generiert, die sich monetarisieren und für die Entwicklung neuer Produkte verwenden lassen. Neue Produkte ermöglichen wiederum neue Daten- und Geldströme.

Bevorzugung von sich selbst

Zu diesem strukturellen Problem kommt noch, dass Plattformen als Vermittler zwischen Nutzergruppen über den Zugang zu Märkten bestimmen können. Als sprichwörtliche Torwächter („Gatekeeper") entscheiden sie, ob und zu welchen Bedingungen andere Anbieter oder Nachfrager die gewünschte Zielgruppe erreichen. Bieten sie selbst vergleichbare Leistungen an, besteht oft ein Anreiz, diese gegenüber jenen ihrer Mitbewerber zu bevorzugen („self-preferencing"). Aus Sicht der Wettbewerbshüter hat in der Vergangenheit so manche Plattform den Bogen überspannt. So stand Amazon bereits hierzulande und anderswo wegen seiner Nutzungsbedingungen für Händler im Fokus. Die Rekordgeldbußen der EU-Kommission gegen Google machten Schlagzeilen, die Ermittlungen des Bundeskartellamts gegen Facebook ebenso.

Doch nicht nur Wettbewerbsbehörden klagen an: In den USA fuhr der Videospieleentwickler Epic (Fortnite) kürzlich wettbewerbsrechtliche Geschütze im Streit mit Apple auf: Die Zahlung von 30% der in Apples App Store erzielten Umsätze an das kalifornische Technologieunternehmen erschien Epic überzogen. Das Verfahren ist anhängig.

Aufgrund komplexer Sach- und neuartiger Rechtsfragen können solche Verfahren jedoch lang dauern. In einer Zeit raschen technologischen Wandels ist dies besonders nachteilig. Deshalb wurde der Ruf laut, Behörden ein früheres Eingreifen zu erlauben. Zu diesem Zweck hat die EU-Kommission im Juli eine öffentliche Konsultation zu neuen Instrumenten für Wettbewerbsbehörden gestartet, die vorige Woche zu Ende gegangen ist. Das Neue daran: Ihre Anwendung setzt keinen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht voraus. Das Vorliegen einer „überragenden Marktposition" soll ausreichen. In Deutschland hat das Kabinett der Bundesregierung eben eine Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verabschiedet, die ähnliche Regelungen vorsieht, ein Einschreiten der Wettbewerbsbehörden ohne (vermuteten) Rechtsbruch erlaubt und Maßnahmen wie etwa die Privilegierung eigener Produkte verhindern möchte.

Bruch mit bisherigem System

Dies würde einen Bruch mit dem bestehenden System darstellen: Eine überragende oder gar beherrschende Stellung auf einem Markt ist für sich genommen nicht verboten. Wettbewerb lebt ja gerade davon, dass Unternehmen durch innovative Leistungen um Marktanteile rittern. Eine Kritik lautet daher, dass Unternehmen gezwungen wären, ausgerechnet wegen ihres Erfolgs ihr Geschäftsmodell anpassen zu müssen. Und das würde doch einigermaßen seltsam anmuten. Wenn allerdings die Alternative darin besteht, erst zu reagieren, nachdem bereits Fakten geschaffen wurden, Märkte gekippt und Mitbewerber nicht mehr vorhanden sind, dann lohnt sich eine Diskussion.

Johannes Hartlieb ist Rechtsanwaltsanwärter, Alexander Hiersche, Rechtsanwalt und Partner bei Haslinger/Nagele Rechtsanwälte.

LEGAL § PEOPLE

Branchen-News aus der Welt des Rechts

Einsteiger der Woche

Mit Anfang September hat **Doris Zeller** die Leitung des Bereichs Business Development & Marketing (BDM) übernommen und ist für die Geschäftsfeldentwicklung von Wolf Theiss in Österreich und CEE/SEE verantwortlich. Zeller ist Expertin für die Entwicklung und Vermarktung von zukunftsgerichteten Lösungen.

Frischer Wind in den Fellner Wratzfeld & Partner (fwp)-Reihen: Die engagierte Arbeitsrechtlerin **Monika Sturm** ist zur Equity Partnerin aufgestiegen. Die gebürtige Steirerin ist Expertin in Arbeitsrecht und Datenschutz, vor allem Industrie und Gewerbe und private Clients schätzen ihre Expertise.

Die auf ostasiatische Mandanten spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei Taiyo Legal freut sich über erneuten Zuwachs. Rechtsanwalt **Rupert Riedl** schließt sich als Experte für Immobilienrecht und Fremdenrecht dem Team an. „Durch den Neuzugang können wir unseren Mandanten noch besseren, umfassenden Service bieten." freut sich Gründungspartner Rechtsanwalt **Alexander T. Scheuwimmer** über das neuerliche Wachstum.

Doris Zeller unterstützt das Team von Wolf Theiss. [Beigestellt]

Monika Sturm ist seit September Equity Partnerin bei fwp. [Beigestellt]

Rupert Riedl verstärkt ab sofort das Team von Taiyo Legal. [Beigestellt]

Event der Woche

LexisNexis und Women in Law hatten vergangene Woche Österreichs Top-Juristinnen zum exklusiven Lunch mit Alpbach-Bezug eingeladen. Am Podium diskutierten unter der Moderation von **Sophie Martinetz,** Managing Partnerin bei Future-Law, unter anderem Professorin **Astrid Deixler-Hübner,** Institutsvorständin am Institut für Europäisches und Österreichisches Zivilverfahrensrecht der JKU Linz, **Susanne Mortimore,** Geschäftsführerin LexisNexis Österreich, **Birgit Eigelsreiter,** Expertin im Vergaberecht, die Rechtsanwältinnen **Elke Napokoj,** Partnerin bei bpv Hügel Rechtsanwälte, Expertin im Gesellschaftsrecht, und **Judith Feldner,** Partnerin bei Eisenberger & Herzog, Expertin für Kartellrecht & Compliance, sowie **Marie Ringler,** Europachefin von Ashoka, zum Thema „Was braucht es, um endlich eine Gleichstellung von Frauen und Männern zu erreichen?".

Deal der Woche

Die Wirtschaftskanzlei Binder Grösswang hat das österreichische Fintech-Start-up Blockpit bei der Übernahme der deutschen 21 Consulting GmbH, die unter der Marke Crypto Tax Dienstleistungen im Bereich Steuern bei Kryptowährungen anbieten, beraten. Das Binder Grösswang Team bestand unter der Federführung von Partner **Christian Zwick** und Associate **Hermann Beurle,** beide Corporate/M&A, weiters aus **Moritz Salzgeber, Florian Dollenz,** beide Corporate, M&A, und **Clemens Willvonseder,** Tax.

LEGAL & PEOPLE

ist eine Verlagsserie der „Die Presse" Verlags-Gesellschaft m.b.H. & Co KG
Koordination: René Gruber
E-Mail: rene.gruber@diepresse.com
Telefon: +43/(0)1/514 14 263