

Manager außer Kontrolle

Kartellabsprachen sind für Top-Leute heikel – es ist eine Frage der Zeit, bis auch hier Freiheitsstrafen verhängt werden

CLAUDIA TÖDTMANN

„Was früher ein Gentlemen's-Agreement an der Bar war und als clever galt, ist heute blitzgefährlich“, urteilt Michael Kliemt, Arbeitsrechtler in Düsseldorf. Gleich drei Führungskräfte vom Aufzughersteller Schindler mussten sofort ihren Hut nehmen. Ihre Karriere hat mindestens einen dicken Riss, vermutlich ist sie ganz zu Ende. Die drei hatten zusammen mit ihren Branchenkollegen von Thyssen-Krupp, Kone und Otis verbotene Kartellabsprachen getroffen, so den Wettbewerb behindert und den Kunden überhöhte Preise abverlangt. Über Jahre. Die Strafe ist beispielsweise: Die EU hat diese führenden Aufzug-Hersteller zu einer Milliarde Euro Strafe verdonnert.

Die Geschädigten sind Versicherungen, Immobilienfonds, Industrieunternehmen, Wohnungsgesellschaften und vermögende Privatpersonen, die für die Wartungsverträge viel mehr Geld bezahlen mussten als nötig. Deren Gesamtschaden dürfte in die Milliarden gehen. Und von denen drohen nun zivilrechtliche Schadenersatzprozesse, die größte Immobiliengruppe Österreichs hat bereits ein Verfahren eingeleitet.

Das Überraschende ist in derlei Fällen für Bernd Meyring, Kartellrechtler von der Anwaltskanzlei Linklaters: „Oft haben diese Täter nicht mal ein Unrechtsbewusstsein.“ Er berichtet von Leuten – gerade auf den unteren Ebenen –, die sagten, sie wüssten nicht mal, dass derlei Verhalten strafbar ist.

Wie sich diese Fälle abspielen? Manchmal ist der Tattort ein Flughafenhôtel, wo sich konspirativ mehrere Manager treffen, um verbotene Absprachen zu treffen, und ein Kartell bilden. Um den Kunden überzogene Preise abzuknöpfen. Manchmal ist es auch viel profaner: Dann treffen sich verschiedene Leute mal in größerer, mal in kleinerer Runde aus diversen Hierarchie-Ebenen in diversen Konstellationen – aber in formellen Meetings in ordentlich gebuchten Hotelräumen. Die ähneln dann fast Verbandstreffen. Mit allem Drum und Dran: Da wird die Reise firmenintern offiziell über die Reisekostenstelle gebucht und später auch abgerechnet. „Das macht es den Kartellbeamten leicht, sie brauchen nur in die Abrechnungen der Firma schauen“, urteilt Anwalt Meyring.

Was diese Führungskräfte genau tun? Sie teilen zum Beispiel den Markt unter sich auf: Wann soll die Kunden etwa in Süddeutschland nur noch der eine beliefern, die Kunden in Norddeutschland dagegen nur noch der andere und die in Ostdeutschland der Dritte. Das treibt die



Fotos: Uwe Lem / ap, Pressefoto

Der Münchner Konzern Siemens wurde erst im Januar von den Brüsseler Kartellwächtern zu einer Rekordstrafe von 419 Millionen Euro verurteilt.

Preise hoch. Oder sie schließen Nichtangriffspakte, damit sie sich nicht gegenseitig die Kunden abwerben. Oder sie treffen Preisabsprachen: Etwa nicht unter eine verabredete Preisgrenze zu gehen, also Mindestpreise hoch zu halten. Oder Gewinnspannen festzulegen nach dem Motto, „wir machen keine Preise, bei denen die Gewinnspanne unter 13 Prozent fallen würde“. Oder sie einigen sich darauf, dass die Rabatte, die sie den Kunden geben, nicht über zwei Prozent liegen dürfen. Oder dass sie generell keinem irgendeinen Rabatt gewähren.

Führungskräfte haben oft ehrgeizige Zielvorgaben – die unerreichbar sind

„Rechtlich sind all diese Spielarten ähnlich zu bewerten und wer auffliegt, dem drohen hohe Geldbußen“, so Meyring weiter. Siemens wurde erst im Januar zu einer Rekordstrafe von 419 Millionen Euro verurteilt. Theoretisch sind auch Freiheitsstrafen möglich. In den USA und Großbritannien gab es auch schon Verurteilungen zu Gefängnisstrafen. „Es ist nur eine Frage der Zeit, bis die bestehenden Regelungen auch hier zu Lande angewendet werden“, erwart

et Meyring. „Mancher Mittelständler, insbesondere aus der Baubranche, landete wegen Kartellabsprachen schon in der Untersuchungshaft“, weiß Michael Hendricks, Jurist und Spezialist für Managerhaftung in Düsseldorf zu berichten. Staatsanwälte setzen dies gerne mal als Druckmittel ein, um Täter einzuschüchtern und um sie ans Reden zu bringen. „Manchmal riskieren sogar Unbeteiligte Geldbußen. Und zwar weil sie Absprachen von Mitbewerbern kannten, aber nichts gegen sie unternommen haben“, beobachtet Hendricks.

Fatal ist es, wenn einem Top-Manager die Kartellabsprachen angelastet werden, an denen er weder beteiligt war, noch davon wusste. Auch das gibt es, schildert Hendricks: „Dann werfen die Kartellbehörden einem Vorstand diese Straftaten vor – weil zum Beispiel der GmbH-Geschäftsführer einer Untergesellschaft mit den Wettbewerbern solche Machenschaften zu Lasten der Kunden getrieben hat.“ Der Vorwurf lautet dann: „Der Vorstand hat bei der Organisation der Firma die Mitarbeiter nicht deutlich darauf hingewiesen, was sie nicht dürfen und hat sie

auch nicht entsprechend überwacht“, erzählt Hendricks.

Generell stehen Manager heute unter massivem Leistungsdruck. Zielvorgaben und Boni-Anreizsysteme sollen sie zu Höchstleistungen anspornen. Verfehlen sie diese Ziele oder erreichen sie zu langsam, stehen sie selbst ganz schnell zur Disposition und riskieren, ruckzuck ausgetauscht zu werden. Daher sehen sie oft gar keine andere Möglichkeit, als die hochgesteckten Ziele durch Inkaufnahme von Risiken zu erreichen. Sie denken: „Ich schaffe das gar nicht anders.“ Oder: „Das Top-Management weiß ja, dass das gar nicht anders geht – bei so ehrgeizigen Zielvorgaben.“

Zumal die Unternehmensspitze wegen Organisationsverschulden auch in der Haftung ist, wenn sie konkret nichts veranlasst hat. Wer zu hohe Zielvorgaben macht, muss bedenken: Er geht das Risiko ein, dass der andere außer Kontrolle gerät und Rechtsverstöße begeht – und für die haftet er dann wegen verletzter Aufsichtspflicht. „In viel zu vielen Unternehmen wird über das heikle Thema Kartellabsprachen gar nicht erst gesprochen. Sie haben keine Poli-

tik dazu und keine klare Linie“, schildert Meyring. Die Folge: Die unteren Hierarchieebenen ziehen den falschen Schluss. Dass erlaubt ist, was nicht ausdrücklich verboten wurde. Dass nichts Schlimmes dabei ist. Und – das ist das Tragische – es geschehen Verstöße, ohne dass derjenige das Risiko für das ganze Unternehmen überblickt. Meyring: „Der einzelne Verkaufsleiter kann die Dimension nicht abschätzen, er steckt viel zu tief im Tagesgeschäft.“

Wenn das Management keine Compliance-Richtlinien und die richtigen Strukturen installiert, kann es für Top-Manager persönlich heikel werden. Zunächst muss zwar die Firma die Geldbuße zahlen, sie kann aber versuchen, sich anschließend beim ihm schadlos zu halten. Oder dies zumindest als Druckmittel zu nutzen. Denn die Unternehmen sind verpflichtet, Aufklärung zu leisten – intern wie extern gegenüber den Kartellbehörden. Meyring: „Ein Aussageverweigerungsrecht gibt es nicht.“



Text weiterleiten: Mail an forward@handelsblatt.com
Betreff: Kartell
(Leerzeichen) 4 (Leerzeichen)
Malladresse des Empfängers