



Kampf der Salzstreuer

Die Salinen haben das Millionengeschäft für Streusalz fest in der Hand. Konkurrenten klagen über Ausschreibungen, die in Österreich auf einen Lieferanten zugeschnitten sind. Fehlender Schnee im Osten drückt die Umsätze.

Verena Kainrath

Wien – Rudolf Größbauer bewegt sich in Österreich auf glattem Eis. Der Salzburger handelt seit 30 Jahren als Konkurrent der Salinen AG mit Streusalz. 18 Millionen Euro setzt er um, überwiegend rund um Österreich. Im eigenen Land sieht er sich jedoch auf der Strecke bleiben, obwohl sein Auftausalz günstiger ist als jenes der Salinen.

Größbauer erhebt schwere Vorwürfe: Die österreichischen Ausschreibungen würden völlig einseitig auf einen Lieferanten zugeschnitten, sagt er im STANDARD-Gespräch – auf die Salinen, die mehrheitlich in Besitz des Industriellen

Hannes Androsch und Raiffeisen stehen. Etliche Gerichtsverfahren hat er deswegen schon ausgefochten. In Brüssel prüft die EU-Kommission derzeit eine Beschwerde seiner Salzvertrieb GmbH. Es könne nicht sein, dass die Politik den Markt derart im Griff habe. Das sei kein freier Wettbewerb. „Ich höre nicht auf, dafür zu kämpfen.“

Rund 400.000 Tonnen Salz landen jeden Winter auf Österreichs Straßen. Eine Tonne kostet 85 bis 90 Euro. Fast 80 Prozent liefern die Salinen. Es ist Siedesalz, das mit hohem Energieaufwand durch die Eindampfung konzentrierter Sole entsteht. Größbauer handelt mit Steinsalz: Es wird mit geringeren Kosten im Bergbau gewonnen, vor allem in Deutschland und Osteuropa, und es ist in den meisten europäischen Ländern im Einsatz.

Bei flächendeckender Verwendung sei es aufgrund niedrigerer Produktionskosten um ein Viertel bis ein Drittel günstiger als Siedesalz, sagt Größbauer, der den Importaufwand mit einrechnet. Österreich könne sich damit jährlich im Kampf gegen Glatteis mehr als 20 Millionen Euro ersparen.

Bei den Salinen ist man empört. Konzernvorstand Stefan Maix: „Es gibt kein Monopol und keine Absprachen.“ Ein derartiger Vorwurf sei ein starkes Stück. Der Wettbewerb sei nicht unlauter, sondern „hart aber fair“. Die ausschreibenden Stellen wie die Autobahngesellschaft Asfinag hielten sich erpicht an die Spielregeln.

Siedesalz sei pro Tonne nur um zehn bis 15 Euro teurer. Die höhere Effektivität und Effizienz rechtfertigten den Preisabstand, das belegten Studien. Auch sei die Ausstattung der Winterdienste nicht auf Steinsalz ausgerichtet. Andere in der Branche sprechen von bezahlten Gutachten. Bei der Wirksamkeit der zwei Salze gebe es keine Unterschiede, sagen Größbauer wie deutsche Steinsalzanbieter.

„Für unsere Zwecke hat sich das Siedesalz als besser erwiesen“, erklärt Heimo Maier-Farkas, der für die Autobahnmeistereien der Asfinag verantwortlich ist, die davon jährlich 100.000 Tonnen ausbringen. Seit der Engpässe in den vergangenen Jahren sei die Asfinag um weitere Lieferanten neben den Salinen bemüht. Zu groß sei die Gefahr, bei Knappheit in strengen Wintern auch bei gültigen Verträgen nicht ausreichend versorgt zu werden, ergänzt man beim Städtebund. Zumal es ja auch um Haftungsfragen gehe. Die Ausschreibungen seien daher „sicher nicht

auf einen einzigen Anbieter“ zugespitzt. Viel zu holen war für die Streusalzbranche, die schwer im Kreuzfeuer der Umweltschützer steht, diesen Winter bisher jedenfalls nicht. In Ostösterreich fehlt der Schnee, die aufgestockten Lager sind voll. Um 100.000 Tonnen sei man hinter dem Verbrauch des Vorjahres, seufzt Maix. „Wir werden die Produktion heuer zurückfahren müssen.“ Verlust in der Bilanz gebe es dennoch keinen.