



Schweizerischer Gewerbeverband SGV  
3001 Bern  
031/ 380 14 14  
www.sgv-usam.ch

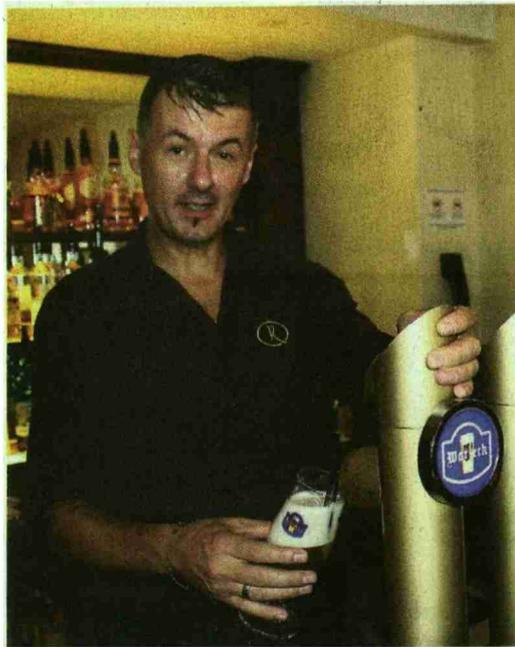
Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 106'601  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 571.5  
Abo-Nr.: 571005  
Seite: 20  
Fläche: 61'094 mm<sup>2</sup>

# Schaden für die KMU-Wirtschaft

**D**en Basler Wirten läuft die Galle über. Sie, die in direkter Konkurrenz mit grenznahen Gastrobetrieben im Badi-schen und im Elsass stehen, zahlen viel höhere Einkaufspreise für ihre Getränke als Ihre Konkurrenten ennet der Grenze (vgl. auch Seite 17). Carlsberg-Bier kostet für Wirte in Deutschland umgerechnet 65 Rappen Einstandspreis, für Schweizer Wirte jedoch 1.71 Franken pro Flasche – also 2,6 mal mehr. Andere internationale Markenbiere sind bei identischen Flaschen 2,4 bis 3 mal teurer beim Einkauf, internationale Mineralwässer wie Evian, Perrier und San Pellegrino 1,3 bis 1,6 mal teurer, eine Coca Cola-Literflasche 1,9 mal teurer. Und so weiter. Die Versuche des Wirtverbandes Basel-Stadt, gemeinsam im Ausland einzukaufen oder Parallelimporte von Gastroprodukten zu organisieren, sind gescheitert. Ausländische Konzerne liefern nicht direkt, sondern nur über ihre Importstelle in der Schweiz und das immer überteuert.

**D**ie Gastrowirtschaft leidet neben den hohen schweizerischen Nahrungsmittelpreisen auch unter selektiven Vertriebsverträgen ausländischer Getränkekonzerne, die die Schweiz nur über ihre Alleinimporteure teurer beliefern. Mit faktischen Knebelverträgen über selektive Vertriebskanäle betreiben die Konzerne eine Preisdiskriminierung mit Kaufkraftabschöpfung gegen die Schweiz. Bündner Hotels können ihr deutsches Gastrogeschirr nicht direkt in Deutschland beziehen, sondern nur viel teurer über einen Alleinimporteur in der Schweiz. Drogerieprodukte sind in der Schweiz nur über inländische Alleinvertrieber viel teurer zu beschaffen. Nivea wird nur über Beiersdorf Schweiz an die Drogerien respektive an die Händler in die Schweiz geliefert, Elmex-Zahnpasta nur über den Alleinimporteur Gaba. Der Einkaufsverbund von Uni-ETH in Zürich berichtet von massiv überhöhten Schweizer Lieferpreisen ausländischer Laboreinrichtungen.



Wirte wie Manuel Häusel Küchlin in der Basler Steinenvorstadt zahlen für den Einkauf ihrer Getränke massiv höhere Preise als ihre Konkurrenten ennet der nahen Grenze. BILD: CORINNE REMUND

## «Schweiz-Zuschlag» benachteiligt KMU

Praktisch jeder Gewerbetreibende kennt den Schweiz-Zuschlag für importierte Werkzeuge, Apparate, Keramikprodukte, Autoersatzteile und unzählige andere Zulieferungen für die inländischen Verarbeiter. Das ist ein Verteuerungsfaktor für die inländische Produktion. Der Gewinn dieser Preisdifferenzierung geht an den ausländischen Hersteller. Unter dem Druck von individuellen Parallelimporten Privater sind die Auto-Neupreise zwar mit vorübergehenden Rabatten gesenkt worden, nicht aber – von Ausnahmen abgesehen – die Preise von importierten Auto-Ersatzteilen. Bei diesen gilt bei den Garagisten meist der Bezugszwang beim Alleinimporteur. In grenznahen Gebieten entschwinden zahlreiche Kunden deshalb für den Autokauf und Autoservice ins benachbarte Ausland.



Schweizerischer Gewerbeverband SGV  
3001 Bern  
031/ 380 14 14  
www.sgv-usam.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 106'601  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 571.5  
Abo-Nr.: 571005  
Seite: 20  
Fläche: 61'094 mm<sup>2</sup>

Unter dem Konkurrenzdruck des Einkaufstourismus über die Grenze wurden auch die Groslistenpreise für Kosmetika für Schweizer Drogisten gesenkt. Aber deren Lieferpreise sind auch so noch massiv überhöht. Die grenznahe Schweizer Kundschaft reagiert mit Ausflügen über die Grenze: Das Importvolumen im Einkaufstourismus ist innert drei Jahren von drei auf fünf Milliarden Franken gestiegen; und es steigt bald auf sieben bis acht Milliarden.

**M**ultinationale Konzerne haben weniger Probleme mit dem teuren Einkauf: Sie beschaffen ihre Zulieferungen und Halbfabrikate über ihre ausländischen Filialen und Töchter und transferieren sie konzernintern zu ausländischen Beschaffungspreisen in die Schweiz. Nicht so die kleinen und mittleren Unternehmen: KMU können nicht auf Parallelimporte ausweichen und müssen aus Aufwandgründen ihre importierten Werkzeuge und Zulieferungen über die inländischen Vertriebskanäle beschaffen.

#### Flucht in den Einkaufstourismus

**L**etztes Jahr importierte die Schweiz Waren für rund 190 Milliarden Franken. Ziehen wir die Importkosten für Energieträger und die Nahrungsimporte ab, verbleiben rund 160 Milliarden Franken. Für diese Importe zahlt die Schweiz, zahlen wir alle, durch die Hochpreisproblematik 15 bis 20 Milliarden Franken mehr als die identischen Produkte im Ausland. Der grösste Teil der Überteuerung der Lieferpreise kommt durch den Preiszuschlag der ausländischen Lieferanten zustande. Sie sind es gewohnt, in der Schweiz mit ihrer hohen Kaufkraft höhere Listen- und Lieferpreise anzusetzen.

Im August 2011 proklamierte Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann den Kampf gegen die Hochpreisproblematik und stellte eine rasche und wirksame Lösung in Aussicht. Stattdessen präsentierte er erst im Frühjahr 2012 ein generelles Kartellverbot (mit Ausnahmen) statt eine gezielte Attacke gegen die

überteuerten Importe und gegen die selektive, diskriminierende Marketingstrategie der ausländischen Lieferanten.

#### Kartellgesetzrevision könnte Lösung bringen

Das «generelle» Kartellverbot (sogenanntes per-se-Verbot aller (**harten**) Wettbewerbsabreden) ist zwar aus grundsätzlicher, marktwirtschaftlicher Sicht richtig und auch für den Schreibenden wünschbar. Aber die Gründe für den gewerblichen Widerstand gegen **diese** Art von Kartellgesetzrevision sind nachvollziehbar.

Aus **politischen** Gründen sollte man deshalb eine reduzierte Kartellrechtsrevision anstreben: Man sollte rasch und vorgezogen eine Lösung gegen die Hochpreisproblematik bei Importgütern finden. Denn die verteuerten Importe über selektive Vertriebskanäle schaden der KMU-Wirtschaft und den Konsumenten gleichermassen und sie bereichern nur die ausländischen Zulieferer!

**D**er frühere Weko-Vizepräsident, Professor Roger Zäch, hat für die ständerätliche Wirtschaftskommission einen Kompromiss vorgeschlagen, der nicht so weit geht wie die vom Nationalrat mit 113 zu 74 Stimmen angenommene Motion Birrer-Heimo. (Auch viele KMU-Vertreter stimmten zu.) Mit einem Zusatz zum Kartellgesetz soll definiert werden, dass sich eine Firma marktbeherrschend (also potenziell schädlich) verhält, wenn sie im Ausland Nachfrager und Konsumenten aus der Schweiz nicht zu den im Ausland praktizierten Preisen und Bedingungen beliefert. Die Basler Wirte könnten also einen Bezugsversuch für Carlsberg-Bier im Ausland unternehmen, und wenn dieser misslingt, ist ein Verfahren gegen Carlsberg in der Schweiz möglich.

**E**s geht bei dieser Kompromisslösung nicht um eine Preisfixierung, wie Gegner behaupten, sondern um die gezielte Durchsetzung von Wettbewerb zugunsten der Schweizer Nachfrager und Konsumenten. Dem

Datum: 12.10.2012

# SCHWEIZERISCHE Gewerbezeitung



GASTROSUISSE

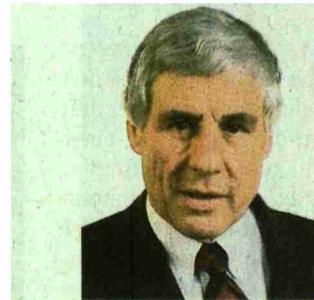
Schweizerischer Gewerbeverband SGV  
3001 Bern  
031/ 380 14 14  
www.sgv-usam.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Fachpresse  
Auflage: 106'601  
Erscheinungsweise: 26x jährlich

Themen-Nr.: 571.5  
Abo-Nr.: 571005  
Seite: 20  
Fläche: 61'094 mm<sup>2</sup>

*Gewerbe und der KMU-Wirtschaft ist zu gönnen, dass sie mit einer schlanken Kartellgesetzrevision bald von einem solchen Druck auf die Beschaffungspreise von Importgütern profitieren.*

**\* Rudolf Strahm ist alt Nationalrat (SP) und ehemaliger Preisüberwacher.  
Die Tribüne-Autoren geben ihre eigene Meinung wieder;  
diese muss sich nicht mit jener des sgv decken.**



**Rudolf Strahm\* zu den überhöhten Importpreisen.**