



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Wirtschaftspolitik

Preisinsel Schweiz

Grundlagen der Wirtschaftspolitik Nr. 16

**Berichte in Erfüllung
des Postulates David (05.3816)**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Wirtschaftspolitik

Preisinsel Schweiz

Grundlagen der Wirtschaftspolitik Nr. 16

Bern, 2008

**Berichte in Erfüllung
des Postulates David (05.3816)**

Vorwort

Die vorliegende Publikation dient der Veröffentlichung der beiden Berichte, die in Beantwortung des von Ständerat Eugen David am 14. Dezember 2005 eingereichten Postulates mit dem Titel "Preisinsel Schweiz" verfasst wurden. Einerseits findet sich in diesem Band der Bericht des Bundesrates in Beantwortung dieses Postulates in den drei Sprachfassungen, andererseits der Bericht des Staatssekretariates für Wirtschaft, der dem Bericht des Bundesrates zu Grunde liegt und der nur in Deutsch verfügbar ist.

Préface

La présente publication comprend les deux rapports qui ont formé la réponse au Postulat déposé par le Conseiller aux Etats Eugen David le 14 décembre 2005 avec pour titre "La Suisse, îlot de cherté". Ce volume contient d'une part le rapport du Conseil fédéral en réponse à ce Postulat en trois langues et d'autre part, le rapport analytique du Secrétariat d'Etat à l'économie (disponible en allemand uniquement) sur lequel s'appuie le rapport du Conseil fédéral.

Prefazione

Con la presente pubblicazione si vuole mettere a disposizione del pubblico i due rapporti redatti in risposta al postulato del consigliere agli Stati Eugen David del 14 dicembre 2005, dal titolo "Svizzera: isola dei prezzi elevati". Si tratta più precisamente del rapporto del Consiglio federale, in tre lingue, in adempimento del postulato citato, e del rapporto della Segreteria di Stato dell'economia sullo stesso argomento, che servì di base al rapporto del Consiglio federale. Questo secondo rapporto è disponibile soltanto in tedesco.

Inhalt

Vorwort / Préface / Prefazione.....	3
Inhalt.....	5
Ansatzpunkte zur Bekämpfung der Preisinsel Schweiz Bericht des Bundesrates in Erfüllung des Postulates David (05.3816)	7
Quelle politique pour réduire la cherté en Suisse? Rapport du Conseil fédéral en réponse au postulat David (05.3816)	13
Quale politica per smantellare la roccaforte dei prezzi in Svizzera? Rapporto del Consiglio federale in adempimento del postulato David (05.3816)	19
„Preisinsel Schweiz“ Bericht des SECO	27
Übersicht.....	29
Ausgangslage.....	31
Gliederung des Berichtes	33
Einschub: Ergebnisse der Nacherhebung der Preise im Februar 2008	34
Preisniveauunterschiede zwischen der Schweiz und den umliegenden Ländern, ihre Ursachen und die Handlungsmöglichkeiten der Wirtschaftspolitik	41
Kapitel I: Analyse der Preisstatistiken.....	43
Verwendete Daten und durchgeführte Erhebungen	43
Preisniveauunterschiede allgemein und nach Produktgruppen.....	44
Kapitel II: Ursachenanalyse	55
Ursachen der Preisdifferenzen im allgemeinen	55
Private Faktoren, welche die Preisdifferenzen erklären	57
Staatliche Faktoren, welche die Preisdifferenzen erklären.....	62
Ökonometrische Untersuchung des Einflusses der einzelnen preisbestimmenden Faktoren.....	68
Kapitel III: Folgerungen für die Wirtschaftspolitik.....	75
Zum Stellenwert des Systems der Alleinimporteure	75
Situation und Entwicklung in der Wettbewerbspolitik	75
Situation und Entwicklung bei den Geistigen Schutzrechten.....	76
Situation und Entwicklung bei den technischen Handelshemmnissen	77
Situation und Entwicklung bei Zöllen und andern staatlichen Abgaben	78
Ausblick auf Massnahmen zur Preiskonvergenz bei Dienstleistungen.....	80
Anhang 1: Fragebogen.....	83
Anhang 2: Exemplarische Untersuchung der preisbestimmenden Faktoren anhand einer Auswahl von 50 Produkten	87



Ansatzpunkte zur Bekämpfung der Preisinsel Schweiz

Bericht des Bundesrates in Erfüllung des Postulates David (05.3816) vom 14.12.2005

Auslöser dieses Berichtes des Bundesrates ist das von Ständerat Eugen David am 14.12.2005 eingereichte Postulat (05.3816): "Preisinsel Schweiz". Dieses fordert eine Überprüfung des Systems der Alleinimporteure in der Schweiz und eine Aufschlüsselung der Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU im Hinblick auf die Frage, in welchen Bereichen die Preisunterschiede besonders massiv sind. Weiter soll aufgezeigt werden, welche Vorschriften des Bundes das Alleinimporteur-System der Schweiz stützen. Im vierten Punkt verlangt das Postulat, dass der Bundesrat in einem Bericht den Eidgenössischen Räten aufzeigt, wie das Bundesrecht verändert werden kann, um das hohe Preisniveau der Schweiz jenem der umliegenden Länder anzugleichen.

Der vorliegende Bericht erfüllt diesen vierten Punkt. Die drei ersten Punkte des Postulates werden durch die zeitgleich vorgelegte Studie des SECO mit dem Titel "Preisinsel Schweiz" erfüllt.

1. Ausgangslage

Als Ausgangspunkt für Diskussionen um die Hochpreisinsel Schweiz eignet sich die Statistik, mittels der das statistische Amt der EU (Eurostat) die allgemeinen Preisniveaus der einzelnen Länder in Europa untereinander vergleicht. Die Erhebung beruht auf tatsächlich bezahlten Marktpreisen inkl. Steuern und Abgaben. Diese Erhebung zeigt, dass das Preisniveau der Schweiz im Jahr 2005 eines der höchsten in Europa war, nach jenen in Island (138.4 Punkte) und Dänemark (129.1) und quasi gleichauf mit Norwegen (124.7 Punkte). Bezogen auf das Bruttoinlandprodukt, d.h. die Gesamtheit der in einem Land erzeugten Güter und Dienstleistungen, lag der Preisniveauindex für die Schweiz bei 125.4 Indexpunkten (EU-15 = 100). Das Preisniveau der Konsumausgaben der privaten Haushalte lag mit 131.7 Punkten noch etwas höher; zu laufenden Wechselkursen gerechnet war in der Schweiz für ein vergleichbares Bündel an konsumierten Leistungen somit 31,7% mehr Geld auszugeben als im Mittel der alten EU-Staaten. Bei mehrwertsteuerbereinigten Preisvergleichen würde für die Schweiz eine noch höhere Überteuerung resultieren, liegt die Mehrwertsteuer in der Schweiz doch deutlich niedriger (Normalsatz 7.6% zu 16-20% in den drei grossen Nachbarländern im ersten Erhebungszeitpunkt Oktober 2005).

Positiv für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz ist die Konvergenzbewegung, denn der Index fiel von 1995=145.6 Punkte auf 2005=125.7 Punkte. Weiterhin hat diese Konvergenzbewegung aber noch nicht in die Nähe des EU-Mittels geführt. Für "Waren insgesamt" war der Indexstand 2005 bei 116 Punkte, für Dienstleistungen bei 142 Punkten. Namentlich dank der Handelbarkeit bestand bei den Waren also nie die gleiche Überhöhung des Preisniveaus in der Schweiz wie bei den Dienstleistungen. Es wäre vor diesem Hinter-

grund eine fragwürdige Verengung der Fragestellung, wenn unter dem Titel "Preisinsel Schweiz" das Schlaglicht nur auf das System der Vertikalbindungen und der Alleinimporteure gelegt würde.

Eine wichtige Aussage der Berechnungen von Eurostat ist, dass die Preisunterschiede zwischen der Schweiz und den 15 alten EU Staaten zwischen 1995 und 2005 in den meisten Hauptkategorien abgenommen haben, wenn auch in unterschiedlichem Ausmass.

Wenn das Ziel darin besteht, das höhere Schweizer Preisniveau an die tieferen EU-Preise weiter anzugleichen, so ist nach den Eurostat-Zahlen Handlungsbedarf vor allem bei denjenigen Produktgruppen angesagt, die in hohem Mass staatlich administriert oder beeinflusst sind: Im Falle der Lebensmittelpreise ist die Agrarpolitik zusammen mit allen anderen Politiken gefordert, die die Preisbildung im Lebensmittelbereich beeinflussen. Im Falle der Preise für Spitalleistungen, Medikamente und Medizinprodukte geht es um die Gesundheitspolitik und bei Mieten und andern Kosten des Wohnens sind es Vorgaben der Raumplanung sowie des Bau- und Umweltrechts, die angeschaut werden müssten, und die regional oder kommunal fixierten Preise für Energie und Wasser.

Bereits EU-Preisniveau erreicht haben dagegen die Preise der von Firmen gekauften Maschinen und Geräte, wegen der Privatverkehrskomponente auch der Verkehr, wegen der vergleichsweise tiefen Abgabenbelastung die Genussmittel. Bei Schuhen, Bekleidung und Möbeln / Haushaltgegenständen / Haushaltsführung sind die Preise in der Schweiz jedoch noch immer etwas mehr als zehn Prozentpunkte über dem EU-Mittel, was für ein fortbestehendes Preisarbitragepotential bei einer Reihe von handelbaren Waren spricht.

Positionen, die stark von Dienstleistungen geprägt sind, die auf privater Basis erbracht werden (wie Freizeit und Kultur, Gaststätten und Hotels, sonstige Waren und Dienstleistungen), bewegen sich bei 120 Punkten, also doch erheblich näher beim EU-Mittel als die Dienstleistungen im staatlichen/para-staatlichen Bereich. Schliesslich sind im Fall der Nachrichtenübermittlung im nationalen Kontext die Preise wohl gefallen, mit 2005=124.1 Punkten erreichen sie aber weiterhin nicht das EU-Mittel.

In die Preisniveauvergleiche von Eurostat gehen laufende Wechselkurse ein - und nicht hypothetische gleichgewichtige Kurse. Die nach 2005 eingetretene Frankenschwäche erhöht den Stellenwert der Frage, ob die festgestellte Preiskonvergenz zwischen 1995 und 2005 die Summe der Entwicklungen auf den einzelnen Gütermärkten ist oder das Resultat anderer gesamtwirtschaftlicher Vorgänge.

Die realwirtschaftliche Erklärung sieht die Ursache der Preiskonvergenz in gewandelten Wettbewerbsverhältnissen, und macht geltend, dass wegen abgebauter Importbarrieren Kostensenkungen heute systematischer an die Kunden weitergegeben werden müssen als noch vor ein paar Jahren, wollen Hersteller und Handel nicht Marktanteile an neue Konkurrenz oder das Ausland (Einkaufstourismus) verlieren.

Darüber hinaus kommen jedoch auch noch andere Faktoren als Erklärung der Preiskonvergenz in Betracht. Mögliche Faktoren, die die Schwäche des Frankens als Ursache in den Vordergrund rücken, sind veränderte Anlagepräferenzen des In- und Auslandes bei Finanzkapital aufgrund einer gewandelten Stellung des Frankens an den Finanzmärkten oder ein verringerter Finanzierungsbedarf des Staates wegen der Verbesserung der Haushaltlage. Eine verringerte Beanspruchung von Ressourcen durch die Binnenwirtschaft würde sich direkt im realen Wechselkurs niederschlagen. Eine weitere, wichtige Erklärung dürfte eine (anteilmässige) Verlagerung der Nachfrage der ausländischen Konsumenten auf Leistungen sein, die daselbst für den lokalen Bedarf erzeugt werden. Angesichts der im Ausland rascher wachsenden Realeinkommen ist es nicht überraschend, wenn viel Arbeit beanspruchende Dienstleistungen wie Gesundheit, Bildung usw. dort im Preisniveau zu jenem der Schweiz etwas aufgeschlossen haben. Realeinkommensunterschiede bleiben jedenfalls eine bedeutende Erklärung für Preisniveauunterschiede, doch zeigt das Beispiel Luxemburgs, dass - nach Massgabe der erreichten Marktintegration - auch bei hohen Einkommen ein Preisniveau nahe bei jenem der Nachbarländer möglich ist.

Selbst wenn gesamtwirtschaftliche Phänomene ausserhalb des Bereichs der Märkte für Güter und Dienstleistungen bei der festgestellten Preiskonvergenz mit eine Rolle spielen dürften, sprechen die Eurostat-Zahlen quer über alle Länder hinweg klar für Erfolge bei der Verstärkung der Marktintegration in Europa. Auch in der Schweiz hat sich unseres Erachtens

der Druck erhöht, die günstigsten Einkaufsmöglichkeiten auszuschöpfen und die Vorteile den Konsumenten auch weiterzugeben. Eine Stärkung des Wettbewerbs erfolgte sowohl über die Verschärfung des Kartellrechts, wie durch die grenzüberschreitende Öffnung der Märkte mittels Zollabbau und Freihandelsabkommen sowie durch Beseitigung anderer Handelshemmnisse.

Ob Preiskonvergenz auf Einzelmärkten eintritt, hängt allerdings stark von den wirtschaftlichen Möglichkeiten ab, über welche die Akteure im Handel verfügen, und von den von ihnen gewählten Strategien. Zweitens kann eine Darstellung der die Preise bestimmenden Ursachen auch nicht am Konsumentenverhalten vorbeigehen. Weder Unternehmensstrategien, noch Konsumentenverhalten können aber vom Staat vorgeschrieben werden. Er muss über die Rahmenbedingungen wirken.

Wirtschaftspolitische Möglichkeiten, auf eine verstärkte Annäherung des Preisniveaus an jenes der umliegenden Länder hinzuwirken, bestehen nach wie vor:

- Mit einem griffigen Wettbewerbsrecht kann gegen eine Reihe privater Faktoren, die die Preise oben halten, vorgegangen werden. Zu denken ist an Preisabsprachen und die Begründung und den Missbrauch marktbeherrschender Stellungen, sowie an Vertikalabreden, die sich fallweise auch verschiedener geistiger Eigentumsrechte zwecks Marktabschottung bedienen.
- Mit einer verstärkten Harmonisierung des technischen Rechts werden Marktsegmentierungen erschwert und die Schweiz diskriminierende Preissetzungspraktiken können durch Parallelimporte leichter unterlaufen werden. Eine gewisse Stützung der Marktsegmentierung kann allerdings wegen der Gewährleistung von wichtigen Schutzziele (z.B. Sicherheit am Arbeitsplatz, Gesundheits- und Umweltschutz) in bestimmten Produktbereichen unvermeidbar sein. Dies gilt beispielsweise für Sprachanforderungen bei der Kennzeichnung von gefährlichen Chemikalien mit Risikosätzen und Sicherheitsratschlägen.
- Der Staat ist weiter auch an folgenden drei Orten gefordert: Erstens im Bereich der administrierten Preise, die er den Infrastrukturunternehmen, aber auch den Anbietern im Gesundheitsbereich konzidiert; zweitens beim Zollschutz, den er dem Agrar- und Lebensmittelsektor weiterhin verschafft, und drittens bei den Abgaben und Gebühren, die er auf Waren und Dienstleistungen erhebt, wobei die im Fall der Schweiz tiefen Mehrwertsteuersätze und Mineralölabgaben speziell zu erwähnen sind.

Die Ergebnisse des europäischen Preisvergleichsprojekts (vgl. oben unter 1.) legen es nahe, im Folgenden die wirtschaftspolitischen Handlungsmöglichkeiten getrennt nach Waren und Dienstleistungen anzusehen.

2. Handlungsmöglichkeiten bei Waren

Nachdem derzeit weder EWR noch Zollunion Optionen sind, um eine weitere Angleichung des Preisniveaus der Schweiz an jenes der Nachbarländer zu begünstigen, ist ein Akzent auf die im nationalen Recht und durch bilaterale Verträge möglichen Schritte zu legen. Nachstehend wird auf die Themenkreise Wettbewerbspolitik, Geistige Schutzrechte, technische Handelshemmnisse und Agrarschutz eingegangen.

a) Wettbewerbsrecht, insb. vertikale Abreden

Die massgebende Revision des Kartellgesetzes, das neu für gewisse vertikale Abreden direkte Sanktionsmöglichkeiten vorsieht, trat erst per 1. April 2004 in Kraft, mit einer einjährigen Übergangsfrist. Die WEKO hat ihre Bekanntmachung über vertikale Abreden im Juni 2007 an das revidierte KG angepasst (wirksam per 1. Januar 2008). Momentan ist es deshalb noch zu früh, fundierte Aussagen über die Wirkung des verschärften Kartellgesetzes im Bereich der Vertikalabreden zu machen. Allgemein darf von der Verschärfung des Kartellgesetzes jedoch ein Druck auf das Preisniveau erwartet werden. Ausgehend von der Evaluation, in deren Rahmen im Juni 2007 wissenschaftliche Studien ausgeschrieben wurden, wird 2009 gestützt auf einen Bericht des Bundesrates an das Parlament das weitere Vorgehen zu erörtern sein. Angesichts von Konzentrationstendenzen im Detailhandel sind neben dem

Vorgehen gegen vertikale Abreden aber auch die Entscheide der Wettbewerbsorgane bei Unternehmenszusammenschlüssen von Relevanz.

b) Geistige Schutzrechte - Erschöpfung und selektive Vertriebssysteme

Bei der Regelung der Erschöpfungsfrage kennt die schweizerische Rechtsprechung eine nach Schutzrechten differenzierende Lösung. So verbessert das Patentrecht die Chancen des Mittelrückflusses für getätigte F&E-Aufwendungen dadurch, dass durch das System der nationalen Erschöpfung die Möglichkeiten der Preisdiskriminierung nach Absatzländern verbessert und so Ertragschancen erhöht werden. Der Patentschutz als Importbarriere muss allerdings dann zurücktreten, wenn der Produzent oder Händler unter die Disziplinen fällt, die das Kartellrecht für marktbeherrschende Stellungen und vertikale Abreden aufgestellt hat. Mit Art. 3 Abs. 2 KG hat der Gesetzgeber diese Auffassung kodifiziert. In der laufenden Patentgesetzrevision wurden in Art. 9a zudem die Konflikte zwischen unterschiedlichen Erschöpfungsregelungen bei mehreren Schutzrechten gelöst. Zur Frage, ob es darüber hinaus Änderungen beim Erschöpfungsregime braucht, unterbreitete der Bundesrat dem Parlament am 21. Dezember 2007 eine separate Botschaft. Der Bundesrat bekräftigt darin seine Präferenz für den Grundsatz der nationalen Erschöpfung und spricht sich dafür aus, dieses Prinzip im Patentgesetz zu verankern. Der Bundesrat schlägt zudem vor, die Konfliktregelung in Artikel 9a des Patentgesetzes in der Fassung vom 22. Juni 2007 (BBI 2007 4593, 4597) auf solche Fälle auszudehnen, in denen ein Erzeugnis einen patentierten Bestandteil aufweist, der für die funktionelle Beschaffenheit nur von untergeordneter Bedeutung ist. Eine Beweisregelung soll die Wirksamkeit dieser Konfliktregelung weiter verbessern.

Bei Produkten, auf denen Urheberrechtsschutz oder Markenschutz besteht, ist der Aufbau selektiver Vertriebssysteme leichter zu bewerkstelligen, sind eine neue Marke oder ein neuer Autor beim Kunden doch nur mit grossem Aufwand zu verankern. Damit Urheber und Hersteller ihre Produkte adäquat vermarkten können, kann sich der Aufbau solcher selektiver Vertriebssysteme aber gerade als erforderlich erweisen. Das revidierte Kartellgesetz gestattet Vorkehren, die sich einsetzen lassen, wenn bestimmte Vertriebsformen zu mangelnder Effizienz in Herstellung und Vertrieb führen.

c) Technische Handelshemmnisse, insb. Cassis de Dijon

Im Lichte des Umstandes, dass wegen des nicht-harmonisierten oder nur teilharmonisierten technischen Rechts der Nachbarländer eine vollständige Rechtsangleichung der Schweiz an die EG-Vorschriften nicht alle technischen Handelshemmnisse beseitigen kann, hat der Bundesrat in Erfüllung parlamentarischer Vorstösse die Einführung des 'Cassis de Dijon'-Prinzips auch in der Schweiz in die Wege geleitet. Die einschlägige Anpassung des Bundesgesetzes über die technischen Handelshemmnisse (THG) war Gegenstand einer Vernehmlassung im Winter 2006/2007. Über die genau vorgesehenen Modalitäten der Einführung dieses Prinzips wird die Botschaft Auskunft geben, die 2008 zu erwarten ist. Sie wird auch die weiteren zweckgerichteten Anpassungen des Bundesgesetzes über technische Handelshemmnisse enthalten, nämlich vereinfachte Zulassungsverfahren und Informationspflichten sowie eine bessere Garantie, dass Produkte, die Marktzugang geniessen, auch effektiv in Gebäude eingebaut werden können, wenn sie dazu bestimmt sind. Hinzu kommt die Stärkung der Durchsetzungsmechanismen.

Gleichzeitig mit den Arbeiten am THG wurden die Abweichungen des Schweizer Rechts vom in der EG geltenden Recht zum Gegenstand vertiefter Abklärungen gemacht. Ab dem Zeitpunkt einer allfälligen Einführung des 'Cassis de Dijon'-Prinzips durch die Eidg. Räte soll fallweise eine der drei folgenden Konstellationen gelten:

a) das Schweizer Recht ist in weiteren Bereichen an das EG-Recht angepasst, b) das (abweichende) Schweizer Recht geniesst weiter Vorrang, d.h. das 'Cassis de Dijon'-Prinzip soll nicht gelten, c) das Schweizer Recht ist nicht identisch mit dem EG-Recht, resp. mit jenem der Nachbarländer, geniesst aber auch keinen Vorrang, d.h. dass in diesem dritten Fall das 'Cassis de Dijon'-Prinzip zur Anwendung kommt (parallele Verkehrsfähigkeit von in der EG legal auf dem Markt befindlichen Erzeugnissen).

d) Freihandelsabkommen mit der EU im Agrar- und Lebensmittelbereich

Die Exploration zu einem Freihandelsabkommen mit der EU wurde Mitte 2006 unter der Prämisse gestartet, eine möglichst vollständige Liberalisierung im Agrar- und Lebensmittelbereich anzustreben und die Wettbewerbsbedingungen entlang der ganzen Wertschöpfungskette einander anzugleichen. Das Projekt liegt so im Interesse der Konsumenten, der Reduktion des Einkaufstourismus, der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Sektors wie auch der Erschliessung neuer Absatzchancen im Europäischen Binnenmarkt für Schweizer Produzenten. Ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich zöge allerdings eine Erhöhung der Einfuhren an Lebensmitteln aus Europa und eine Senkung der landwirtschaftlichen Produzentenpreise nach sich. Um den Erzeugern von Landwirtschaftsprodukten wie auch den Verarbeitern eine Perspektive zu eröffnen, müssen in der Schweiz folglich die Kosten für Vorleistungen, für Rohstoffe und für die Verarbeitung spürbar sinken. Namentlich hat bei den Vorleistungen für die Landwirtschaft ein weiter geöffneter Markt zu Kostensenkungen und verbesserter preislicher Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Erzeugnisse beizutragen. Parallel zu Verhandlungen sollen konkrete Begleitmassnahmen ausgearbeitet werden, sowie ein Konzept für ihre Finanzierung.

3. Reformen in den Dienstleistungssektoren

a) Liberalisierungen in den Infrastruktursektoren und bei weiteren Dienstleistungen

Dienstleistungskosten wie Transport, Strom, Werbung, Versicherungen, Bankspesen, Porti sind eine wichtige Kategorie von Vorleistungen für den Warenhandel und -vertrieb, aber auch für alle Dienstleistungen. Die BAK Basel hat in ihrer Untersuchung im Auftrag der IG Detailhandel vom September 2006 geschätzt, dass bei gleich hohen Vorleistungskosten in der Schweiz wie im Mittel der Nachbarländer die Endverkaufspreise einiges billiger sein könnten. Gefordert ist deshalb mehr Effizienz durch mehr Konkurrenz, was insbesondere über eine wachsende grenzüberschreitende Integration der Dienstleistungsmärkte bewirkt werden kann. Zur Schweiz-internen Integration dieser Märkte leistet das revidierte Binnenmarktgesetz seinen Beitrag.

Die grenzüberschreitende Integration der Dienstleistungsmärkte ist unterschiedlich fortgeschritten. Weit gediehen ist sie im Luftverkehrsmarkt und beim Gütertransport auf der Schiene und der Strasse, Bereiche, wo gegenüber der EU vertragliche Bindungen bestehen. Grenzen bestehen in der Telekommunikation aufgrund des andern regulatorischen Ansatzes, den die Schweiz gewählt hat ("ex post" und nicht "ex ante"), wie die Diskussion um die von der EU erlassenen "roaming"-Bestimmungen deutlich gemacht hat. Als Kostenfaktor für kleine und mittlere Unternehmen sind drittens die Strompreise in der Schweiz nicht gleich günstig wie im umgebenden Ausland. Beim Versand von Werbung und Geschäftskorrespondenz in Form von Massensendungen (Bankauszüge) erhalten Unternehmen in Ländern mit liberalisiertem Postmarkt zumeist günstigere Preise als in der Schweiz offeriert. Versicherungen können in der EU grenzüberschreitend angeboten werden, in der Schweiz im Prinzip nur über registrierte Niederlassungen, was den Wettbewerb auch limitiert.

b) Deregulierungen im (Bau-) Recht

Bezüglich Erstellungskosten für gewerbliche Bauten, Büroräume und kommerzielle Flächen ist zunächst an die gemäss den Eurostat-Erhebungen recht hohen Baukosten zu erinnern. Dieser Faktor dürfte durch die tiefen Finanzierungskosten bislang aber in hohem Mass neutralisiert worden sein. Ein zweiter Aspekt sind die Auflagen und Einschränkungen, die sich gestützt auf die Raumplanung, aber auch das Bau- und Umweltrecht ergeben. Die Normendichte ergibt sich aus der Vielzahl der anzuwendenden Gesetze und aus der föderativen Kompetenzaufteilung, wobei unter den Kantonen verschiedene Bestrebungen zur Rechtsharmonisierung laufen. Ausser bei Anlagen mit grossem Publikumsaufkommen sind die bei einem Bauvorhaben einzuhaltenden Bestimmungen zwar keine Wachstumsverhinderer, im Rahmen der Fortsetzung der Wachstumspolitik wird der Bundesrat aber dennoch untersu-

chen, wie unnötig stringente Regelungen wegfallen und Verfahrensabläufe beschleunigt werden könnten.

c) Öffentliche Leistungen für Private

Die einleitend wiedergegebenen Preisniveauvergleiche von Eurostat zeigen, dass vor allem auch in den staatsnahen Dienstleistungssektoren eine Ursache für das vergleichsweise hohe Preisniveau in der Schweiz liegt. Gegen die angeführten Zahlen kann wohl der Einwand erhoben werden, dass gerade in den staatsnahen Sektoren Gesundheit, Bildung, öffentlicher Verkehr die Messung der erbrachten Leistung schwer fällt. Auch in diesen Sektoren kann aber mehr Wahlfreiheit und der so ausgelöste Wettbewerb direkt dem Konsumenten nützen. Schritte in die aufgezeigte Richtung sind ein Binnenmarkt für Gesundheitsleistungen, statt Wettbewerb auf dem Schienennetz Wettbewerb um Leistungsaufträge im öffentlichen Verkehr, oder - als Surrogat zu Wettbewerb, da es nicht in jedem Dorf konkurrierende Schulen erträgt - ein Benchmarking der Leistungen, wie dies von der OECD mit den PISA-Studien initiiert wurde.

Ziel aller Reformanstrengungen muss sein, dass der Kunde jeden Mehrpreis gegenüber dem umgebenden Ausland durch einen entsprechenden Mehrwert abgegolten sieht.



Quelle politique pour réduire la cherté en Suisse?

Rapport du Conseil fédéral en réponse au postulat David (05.3816) du 14.12.2005

Le présent rapport du Conseil fédéral fait suite au postulat 05.3816 « La Suisse, îlot de cherté », déposé le 14.12.2005 par le conseiller aux Etats Eugen David. Ce postulat demande que l'on examine le système des importateurs exclusifs en Suisse et que l'on détermine dans quels secteurs les différences de prix entre la Suisse et l'UE sont particulièrement marquées. Il demande également que l'on examine quelles prescriptions de la Confédération confortent le système des importateurs exclusifs en Suisse. Enfin, quatrième point, il demande au Conseil fédéral de présenter un rapport aux Chambres fédérales précisant les modifications pouvant être apportées au droit fédéral afin de rapprocher le niveau élevé des prix en Suisse de celui des pays voisins.

Le présent rapport répond à cette quatrième requête. Le rapport du SECO intitulé « La Suisse, îlot de cherté » et présenté simultanément répond aux trois premiers points du postulat.

1. Contexte

Les données statistiques recueillies par EUROSTAT pour comparer le niveau général des prix entre les différents pays d'Europe sont un bon point de départ pour examiner la problématique de la Suisse en tant qu'îlot de cherté. Le relevé porte sur les prix du marché effectivement payés, y compris taxes et impôts. Il ressort de cette enquête que le niveau des prix en Suisse était parmi les plus élevés d'Europe en 2005, après ceux de l'Islande (138.4) et du Danemark (129.1) et quasi équivalents à celui de la Norvège (124.7). L'indice des prix rapporté au PIB, c'est-à-dire à la totalité des biens et services produits en Suisse, se situait à 125,7 points (Europe des Quinze=100). Le niveau des prix à la consommation pour les ménages privés s'avérait même légèrement supérieur, s'établissant à 131,7 points. En effectuant une conversion sur la base des taux de change courants, il s'avère qu'il fallait dépenser 31,7% de plus en Suisse par rapport à la moyenne des Etats de l'Europe des Quinze pour consommer un ensemble de prestations équivalent. Une comparaison des prix corrigée pour les différences de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ferait apparaître un surcoût encore plus important pour la Suisse, étant donné que le taux de TVA y est nettement plus bas (taux TVA normal en Suisse de 7.6% par rapport à 16%-20% dans les trois grands pays voisins lors de la première période de relevé en octobre 2005).

Bien que l'indice suisse des prix soit encore nettement supérieur à la moyenne européenne, la convergence des prix qui s'est amorcée est positive pour la compétitivité suisse: en effet l'indice, qui se situait à 145,6 points en 1995, est retombé à 125,7 points en 2005. L'indice 2005 était de 116 points pour la rubrique « Total des marchandises », contre 142 points pour celui des services. Grâce au fait qu'elles sont plus facilement échangeables que les services,

les marchandises n'ont jamais connu en Suisse une majoration de prix analogue à celle des services. Dès lors, il serait réducteur de restreindre la problématique de « La Suisse, îlot de cherté » au seul système des accords verticaux et des importateurs exclusifs.

Les calculs effectués par EUROSTAT mettent en lumière un élément important: les différences de prix entre la Suisse et l'Europe des Quinze se sont atténuées entre 1995 et 2005 dans presque toutes les catégories principales, bien que l'ampleur de cette atténuation varie d'une catégorie à l'autre.

Si l'objectif est de rapprocher davantage le niveau élevé des prix suisses de celui de l'UE, il convient, sur la base des chiffres d'EUROSTAT, d'agir principalement sur les groupes de produits qui sont dans une large mesure administrés ou influencés par l'Etat. Pour les prix des denrées alimentaires, c'est la politique agricole et toutes les politiques ayant des incidences sur la formation des prix dans le domaine alimentaire qui sont concernées. Pour les prestations des hôpitaux, les prix des produits thérapeutiques et les dispositifs médicaux, la politique de la santé est sollicitée. Concernant les prix des loyers, de l'énergie et de l'eau, les prescriptions en matière d'aménagement du territoire, de construction et d'environnement, et les pratiques tarifaires des régions ou communes en matière d'approvisionnement en eau et électricité doivent être examinées.

En revanche, les prix des machines et appareils achetés par les entreprises sont déjà au niveau de ceux l'UE. Idem pour le prix des transports – du fait du trafic privé – et le prix des boissons et du tabac – du fait de la taxation comparativement basse. Pour les chaussures et les articles d'habillement, et pour l'ameublement, l'équipement ménager et l'entretien courant de la maison, les prix suisses restent au moins 10 points de pourcentage plus chers que la moyenne européenne, ce qui dénote qu'il reste un potentiel d'arbitrage des prix pour toute une série de biens échangeables.

Les rubriques fortement axées sur les services fournis sur une base privée (loisirs et culture, hôtels et restaurants, autres services et marchandises, etc.) avoisinent les 120 points et sont par conséquent beaucoup plus proches de la moyenne européenne que les services du secteur étatique / para-étatique. Enfin, les prix des télécommunications ont bien baissé au niveau national. Toutefois, avec 124,1 points en 2005, ils n'atteignent toujours pas la moyenne européenne.

Les comparaisons de prix dont nous parlons se basent sur les taux de change courants et non sur un taux de change reflétant un équilibre hypothétique. Compte tenu de la faiblesse du franc observée depuis 2005, on est en droit de se demander si la convergence constatée résulte de la somme des évolutions intervenues entre 1995 et 2005 sur les différents marchés des biens, ou si elle découle d'autres facteurs macroéconomiques.

L'analyse sous l'angle de l'économie réelle explique ce phénomène par la modification des conditions de concurrence et fait valoir qu'un commerçant doit aujourd'hui répercuter plus systématiquement les baisses de coûts résultant de l'abaissement des barrières à l'importation sur les prix à la consommation qu'il y a quelques années, s'il ne veut pas céder des parts de marché aux nouveaux concurrents ou à l'étranger (tourisme d'achat).

En outre, d'autres facteurs peuvent expliquer la convergence des prix. Des explications qui mettent l'accent sur la relative faiblesse du franc sont une éventuelle évolution des préférences suisses et étrangères en matière de placement du capital financier. Cette évolution pourrait avoir pour origine le repositionnement du franc sur les marchés financiers ou la diminution du besoin de financement de l'Etat, en raison d'un meilleur bilan des finances publiques. Une moindre absorption de ressources nationales à des fins domestiques affecterait directement le taux de change réel.

Une autre explication qui mérite l'attention pourrait être la réaffectation (proportionnelle) de la demande des consommateurs étrangers vers les services destinés aux besoins locaux. Compte tenu du fait que les revenus réels progressent plus rapidement à l'étranger, il n'est pas surprenant que les prix des services requérant une grande quantité de travail se soient quelque peu rapprochés de ceux pratiqués en Suisse dans le secteur de la santé ou de la formation, par exemple. Les différences au niveau des revenus réels restent cependant une explication importante pour les différences de niveau de prix. Pourtant, l'exemple du Luxembourg démontre aussi qu'en fonction de la progression de l'intégration des marchés, des re-

venus réels élevés peuvent aller de pair avec un niveau de prix proche de celui des pays voisins.

Même si des phénomènes macroéconomiques extérieurs aux marchés de biens et de services peuvent jouer un rôle dans la convergence de prix constatée, les chiffres Eurostat tous pays confondus attestent clairement des succès remportés en matière de renforcement de l'intégration des marchés européens. Avec l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché, la pression s'est aussi accrue en Suisse pour que les commerçants explorent les meilleures opportunités d'achat et qu'ils répercutent aux consommateurs les avantages ainsi retirés. Le durcissement du droit des cartels, l'ouverture des marchés internationaux découlant de l'abaissement des droits de douane, la conclusion d'accords de libre-échange et l'élimination d'autres entraves au commerce sont autant de facteurs concourant au renforcement de la concurrence.

Les opportunités économiques dont disposent les acteurs d'un secteur et les stratégies qu'ils choisissent conditionnent fortement l'existence d'une convergence des prix sur un certain marché. Deuxième point, on ne peut parler des raisons qui sous-tendent les prix sans évoquer la question du comportement des consommateurs. Or, ni les stratégies d'entreprise, ni le comportement des consommateurs ne peuvent être dictés par l'Etat. En revanche, ce dernier peut agir sur les conditions-cadre.

Différentes options de politique économique sont à disposition et permettent de rapprocher davantage le niveau des prix en Suisse de celui de nos voisins:

- Un droit de la concurrence efficace permet d'infléchir toute une série de facteurs privés qui maintiennent les prix à un niveau élevé. Il s'agit notamment des ententes sur les prix, de la constitution et des abus de positions dominantes, ainsi que des ententes verticales qui parfois utilisent les différents droits de propriété intellectuelle à des fins de cloisonnement du marché.
- En harmonisant davantage les prescriptions techniques, on rend les segmentations de marché plus difficiles et les pratiques de discrimination par les prix de la Suisse peuvent être plus facilement contournées en ayant recours à des importations parallèles. Il peut toutefois s'avérer inévitable d'apporter un certain soutien à la segmentation du marché, pour certaines catégories de produits, dès lors que l'on poursuit des objectifs de protection essentiels (p. ex. la sécurité au poste de travail, la protection de la santé et de l'environnement). Cela vaut par exemple pour les exigences linguistiques concernant les consignes de sécurité et les mises en garde contre les risques encourus figurant sur les produits chimiques dangereux.
- L'Etat a encore un rôle à jouer sur trois autres points: premièrement, dans le domaine des prix administrés qu'il concède aux entreprises d'infrastructures mais aussi aux prestataires du secteur de la santé ; deuxièmement, dans le domaine de la protection douanière qu'il continue d'accorder au secteur agroalimentaire et, troisièmement, dans le domaine des taxes et des redevances qu'il perçoit sur les marchandises et les services, en rappelant toutefois qu'en Suisse les taux de TVA et les redevances sur les huiles minérales sont relativement bas.

Les résultats de l'enquête sur les niveaux de prix européens (voir ci-dessus au début du point 1) amènent à dissocier les marchandises des services dans l'examen des options possibles en matière de politique économique.

2. Options possibles concernant les marchandises

Ni l'EEE, ni l'Union douanière n'étant des options envisageables pour l'instant, pour aider à rapprocher le niveau des prix en Suisse de celui de nos voisins, il faut se concentrer sur les moyens offerts par le droit national et les accords bilatéraux. Les thèmes de la politique de la concurrence, des droits de la propriété intellectuelle, des entraves techniques au commerce et de la protection agricole vont être abordés ci-après.

a) Droit de la concurrence, notamment accords verticaux

La révision de la loi sur les cartels, qui prévoit désormais des possibilités de sanctions directes pour certains accords verticaux, n'est entrée en vigueur que le 1^{er} avril 2004 (et prévoyait un délai transitoire d'un an). La Commission de la concurrence a adapté en juin 2007 sa communication relative aux accords verticaux pour être en phase avec la révision de la loi sur les cartels (applicable au 1^{er} janvier 2008). C'est pourquoi il est encore trop tôt pour détailler l'impact qu'a le durcissement de la loi sur les cartels sur les accords verticaux. On peut néanmoins s'attendre à ce que le durcissement exerce une pression sur le niveau général des prix. Sur la base de l'évaluation ayant conduit en juin 2007 à des appels d'offres pour des études scientifiques, la future démarche en matière de révision de la loi sur les cartels sera examinée en 2009 suite à un rapport du Conseil fédéral au Parlement. Compte tenu de la tendance à la concentration dans le commerce de détail, les décisions des autorités de la concurrence en matière de concentration d'entreprises sont tout aussi importantes que les mesures déployées pour lutter contre les accords verticaux.

b) Droits de la propriété intellectuelle – épuisement et systèmes de distribution sélective

En matière d'épuisement, la jurisprudence suisse a opté pour une solution différenciée en fonction des droits de protection. En droit des brevets, la décision en faveur du système d'épuisement national soutient une différenciation des prix selon les pays de débouchés. En augmentant ainsi les perspectives de rendement, les chances de retour sur investissement en recherche et développement se voient améliorées. Le brevet en tant qu'obstacle à l'importation ne doit toutefois plus entrer en ligne de compte lorsque le producteur ou le commerçant tombent sous le coup des dispositions du droit des cartels afférentes aux positions dominantes et aux accords verticaux. Le législateur a inscrit cette conception à l'art. 3, al. 2, LCart. Aussi, dans le cadre de la révision de la loi sur les brevets, les conflits entre les différents droits de protection que différentes règles d'épuisement peuvent susciter sont désormais réglés à l'art. 9a. Au sujet de l'opportunité de modifier le régime d'épuisement, le Conseil fédéral a soumis un message distinct au Parlement le 21 décembre 2007. Le Conseil fédéral y réaffirme sa préférence pour le principe de l'épuisement national et est favorable à son inscription dans la loi sur les brevets. Il propose en outre d'étendre le champ d'application de la réglementation des conflits de régimes d'épuisement dans les cas de protection multiple, inscrite à l'art. 9a de la loi sur les brevets dans sa version du 22 juin 2007 (FF 2007 4363 4367), aux produits qui comportent un élément breveté lequel ne revêt qu'une importance moindre pour les caractéristiques fonctionnelles desdits produits. Il propose enfin d'améliorer l'efficacité de cette réglementation au moyen d'une règle de preuve.

Il convient aussi de mentionner l'interaction entre les droits de protection marqués par un régime libéral d'épuisement et l'intensité de la concurrence. Lorsque les produits sont protégés par le droit d'auteur ou le droit des marques, il est plus facile de mettre en place des systèmes de distribution sélective et donc de cloisonner le marché suisse par rapport aux voisins, vu les efforts considérables qu'il faut déployer pour attacher les clients à une nouvelle marque ou un nouvel auteur. Or, la mise en place de tels systèmes de distribution sélectifs peut s'avérer nécessaire pour que les fabricants puissent efficacement commercialiser leurs produits. Si, par la suite, des inefficacités au niveau de la production et de la distribution se manifestent, ceci n'est pas un problème de droit des marques ou de droit d'auteur, qui visent à protéger les clients contre la tromperie ou l'auteur contre les copies pirates. Les effets négatifs que de tels droits peuvent induire sur l'efficacité des structures de distribution doivent être pris en compte dans les mesures précitées du droit de la concurrence appliquées aux accords verticaux et, le cas échéant, aux abus de position dominante.

c) Entraves techniques au commerce – en particulier « Cassis de Dijon »

Constatant qu'en raison des prescriptions techniques non harmonisées ou seulement partiellement harmonisées des pays voisins, un rapprochement complet du droit suisse avec les prescriptions communautaires ne pourra éliminer toutes les entraves techniques au commerce, le Conseil fédéral a proposé, en réponse à diverses interventions parlementaires, l'introduction du principe « Cassis de Dijon » en Suisse. L'adaptation correspondante de la

loi fédérale sur les entraves techniques au commerce (LETC) a fait l'objet d'une consultation durant l'hiver 2006/2007. Le message attendu pour l'année 2008 détaillera les modalités prévues pour l'introduction de ce principe. Il comprendra également les autres adaptations ciblées de la loi fédérale sur les entraves techniques au commerce, notamment la procédure d'admission simplifiée, l'obligation d'informer ainsi qu'une meilleure garantie que les produits conçus pour la construction et légitimement mis sur le marché peuvent effectivement être installés dans des bâtiments. A cela s'ajoute le renforcement des mécanismes de mise en oeuvre.

Parallèlement aux travaux sur la LETC, les divergences entre le droit suisse et le droit européen ont fait l'objet d'un examen approfondi. Les résultats de cet examen permettent d'envisager, selon les cas, les situations suivantes: a) le droit suisse est harmonisé avec le droit européen encore dans d'autres domaines, b) la primauté du droit suisse (divergeant) est maintenue, c'est-à-dire que le principe « Cassis de Dijon » ne s'appliquera pas, c) il y a divergence du droit suisse avec le droit européen, ou du moins celui des pays voisins, mais sans qu'il y ait primauté du droit suisse, ce qui signifie que, dans ce troisième cas, le principe « Cassis de Dijon » s'appliquera (commercialisation parallèle de produits légalement mis sur le marché dans l'UE).

d) Accord de libre-échange avec l'UE dans le domaine agroalimentaire

L'examen d'un accord de libre-échange avec l'UE a débuté mi-2006 avec pour objectif une libéralisation aussi complète que possible dans le domaine agroalimentaire et un rapprochement des conditions concurrentielles tout au long de la chaîne de valeur ajoutée. Ce projet sert ainsi l'intérêt des consommateurs, permet la réduction du tourisme d'achat, le renforcement de la compétitivité du secteur et l'obtention de nouveaux débouchés sur le marché unique européen pour les producteurs suisses. Un accord de libre-échange dans le domaine agroalimentaire se traduirait toutefois par une augmentation des importations de denrées alimentaires en provenance de l'Europe et par une baisse rapide des prix des producteurs agricoles. Pour ouvrir des perspectives aux producteurs agricoles et aux activités de transformation, il faut donc qu'en Suisse les coûts des intrants, des matières premières et des processus de transformation baissent de manière significative. En particulier, une plus grande ouverture du marché aux intrants agricoles contribuerait à réduire les coûts et améliorerait la compétitivité de la production indigène. Le Conseil fédéral décidera début 2008 s'il y a lieu d'ouvrir des négociations. Parallel zu den Verhandlungen sollen konkrete Begleitmassnahmen ausgearbeitet werden, sowie ein Konzept für ihre Finanzierung.

3. Réformes dans le secteur des services

a) Libéralisation intervenant dans les secteurs d'infrastructure et dans les autres services

Les coûts des services (transport, électricité, publicité, assurances, frais bancaires, port, etc.) sont une importante catégorie d'intrants pour le commerce et la distribution de marchandises mais aussi pour tous les services. Le BAK Basel a conclu, dans son enquête menée sur mandat de la CI CDS (Communauté d'intérêt du commerce de détail suisse) en septembre 2006, que l'abaissement du coût des intrants en Suisse au niveau de la moyenne des pays voisins permettrait de diminuer les prix de vente finaux. Il faut donc une plus grande efficacité par un renforcement de la concurrence, ce qui peut notamment être obtenu par une meilleure intégration transfrontalière des marchés des services. Sur le plan domestique, la révision de la loi sur le marché intérieur apporte sa contribution à l'intégration de ces marchés.

L'intégration transfrontalière des marchés des services présente divers degrés d'avancement. Elle est très avancée en ce qui concerne le marché du transport aérien et du transport de marchandises par le rail et la route, domaines où des relations conventionnelles sont établies avec l'UE. Des limites demeurent dans le secteur des télécommunications: elles sont dues à la différence d'approche choisie par la Suisse en matière de réglementation (« ex post » et non pas « ex ante »), comme l'ont clairement montré les discussions sur les règles d'itinérance définies par l'UE. Troisième facteur de coûts: pour les petites et moyen-

nes entreprises (PME), les prix de l'électricité en Suisse ne sont pas aussi avantageux que ceux pratiqués dans les pays voisins. Pour l'envoi en masse de publicité et de correspondance commerciale (extraits bancaires), les entreprises situées dans des pays où le marché postal a été libéralisé bénéficient souvent de prix plus avantageux qu'en Suisse. Dans l'UE, des assurances peuvent être proposées par-delà les frontières. En Suisse, ce n'est en principe possible qu'au travers de succursales enregistrées, ce qui limite également la concurrence.

b) Déréglementations dans le droit (de la construction)

Concernant les coûts de construction des bâtiments commerciaux, des bureaux et des surfaces commerciales, il faut rappeler le niveau élevé des coûts tel que relevé par les chiffres d'EUROSTAT, tout en précisant que, jusqu'ici, ce facteur a été en grande partie neutralisé par le faible niveau des coûts de financement. Un deuxième aspect concerne les charges et les restrictions qui découlent de l'aménagement du territoire mais aussi du droit de la construction et de la législation en matière d'environnement. Mis à part pour les établissements à forte fréquentation, ces dispositions ne sont pas un réel obstacle à la croissance. Dans le cadre de la poursuite de la politique de croissance, les moyens de supprimer les règles inutilement contraignantes et les moyens d'accélérer les processus seront examinés.

c) Services publics pour les particuliers

Les comparaisons de niveaux de prix d'EUROSTAT, dont nous avons parlé plus haut, montrent que le niveau comparativement élevé des prix en Suisse est en grande partie dû aux secteurs des services proches de l'Etat. On peut objecter face aux chiffres fournis qu'il est difficile, précisément dans les secteurs proches de l'Etat que sont la santé, l'éducation et les transports publics, de mesurer la qualité du service fourni. Mais, dans ces secteurs aussi, davantage de liberté de choix est possible et la concurrence qui en découle profite directement aux consommateurs. Divers pas vont dans la direction mentionnée: un marché intérieur pour les prestations de santé, une concurrence pour les mandats de prestations de transports publics à la place d'une concurrence sur le réseau ferroviaire, ou, comme substitut à la concurrence, un comparatif des prestations, comme cela a été fait par l'OCDE avec les études PISA, sachant que tous les villages ne sont pas en mesure d'offrir un choix entre plusieurs écoles pour stimuler leur compétitivité.

Le dénominateur commun de tous les efforts de réforme doit être l'intérêt du client, dans le sens où tout surprix par rapport aux pays voisins doit se justifier par une plus-value correspondante.



Quale politica per smantellare la roccaforte dei prezzi in Svizzera?

Rapporto del Consiglio federale in adempimento del postulato David (05.3816) del 14 dicembre 2005

All'origine del presente rapporto del Consiglio federale vi è il postulato inoltrato il 14 dicembre 2005 dal consigliere agli Stati Eugen David (postulato 05.3816 "Svizzera: isola dei prezzi elevati"). Esso invita il Consiglio federale a verificare il sistema degli importatori unici in Svizzera, rilevando le differenze di prezzo che intercorrono tra la Svizzera e l'UE per stabilire in quali settori queste ultime siano particolarmente elevate. Inoltre, viene chiesto di accertare quali prescrizioni federali reggono il sistema degli importatori unici della Svizzera. Il quarto punto del postulato invita il Consiglio federale a presentare alle Camere federali un rapporto in cui siano illustrate le modifiche del diritto federale che permettano un abbassamento degli elevati prezzi svizzeri al livello di quelli dei Paesi limitrofi.

Il presente rapporto risponde a quanto chiesto nel quarto punto del postulato. Le questioni formulate nei primi tre punti del postulato sono trattate nel rapporto della SECO intitolato "*Preisinsel Schweiz*" [in tedesco], presentato contemporaneamente al presente scritto.

1. Contesto

È opportuno analizzare la problematica inerente al livello elevato dei prezzi in Svizzera sulla base dei dati forniti dall'ufficio statistico dell'UE (Eurostat), relativi al confronto del livello generale dei prezzi nei singoli Paesi europei. Il rilevamento concerne i prezzi effettivamente pagati, incluso il carico fiscale e tributario. Da questo rilevamento risulta che il livello dei prezzi in Svizzera nel 2005 era uno dei più elevati in Europa, dopo quello dell'Islanda (138.4 punti) e della Danimarca (129.1 punti), situandosi quasi sullo stesso piano della Norvegia (124.7 punti). L'indice del livello dei prezzi riferito al prodotto interno lordo – vale a dire l'insieme dei beni e servizi prodotti in un Paese – in Svizzera corrispondeva a 125.4 punti (UE-15=100). Il livello dei prezzi relativo alle spese per consumi familiari era ancora più elevato (131.7 punti); tenendo conto del tasso di cambio corrente, per un paniere di consumi di composizione simile in Svizzera la spesa era dunque maggiore del 31,7% rispetto alla media dei vecchi Stati dell'UE. Se i prezzi fossero stati confrontati al netto dell'imposta sul valore aggiunto, in Svizzera il loro livello sarebbe risultato ancora più elevato poiché quest'ultima nel nostro Paese grava in misura nettamente più ridotta (aliquota normale in Svizzera del 7.6% rispetto al 16-20% nei tre maggiori Paesi limitrofi) alla data di rilevamento nell'ottobre 2005.

Il progressivo allineamento del livello dei prezzi ha avuto un effetto positivo sulla competitività svizzera: infatti, l'indice è sceso dai 145,6 punti del 1995 ai 125,7 punti del 2005. Va tuttavia rilevato che il livello medio dell'UE non è ancora stato raggiunto. Nel 2005, l'indice era di 116 punti per le merci "in generale" e di 142 punti per i servizi. In particolare, per effetto della negoziabilità delle merci, la maggiorazione del loro prezzo in Svizzera non è mai stata pari a

quella dei servizi. Per tale ragione, considerando la problematica dell'elevato livello dei prezzi in Svizzera unicamente sotto il profilo del sistema di accordi verticali e di importatori unici si rischierebbe un'analisi riduttiva della questione.

Un dato importante rilevato da Eurostat consiste nella diminuzione delle differenze, tra i prezzi svizzeri e quelli dei 15 vecchi Stati dell'UE, registrata pur se in misura differente nella maggior parte dei settori principali tra il 1995 e il 2005.

Se l'obiettivo consiste in un ulteriore livellamento dei prezzi tra Svizzera ed UE, stando ai dati forniti da Eurostat occorre intervenire soprattutto negli ambiti in cui lo Stato, direttamente o indirettamente, svolge ancora un ruolo importante: nel caso dei prezzi delle derrate alimentari, è necessario agire sia mediante la politica agricola sia tramite gli altri settori della politica che rivestono un ruolo nella formazione dei prezzi. Nel caso dei costi dei servizi ospedalieri, dei medicinali e dei dispositivi medici si tratta della politica sanitaria, e in relazione alle pigioni, al costo dell'energia e a quello dell'acqua vanno esaminate le esigenze del diritto in materia di pianificazione del territorio, costruzione e ambiente, nonché i prezzi dell'energia e dell'acqua stabiliti a livello regionale o comunale.

Invece per quanto concerne le macchine e le attrezzature acquistati dalle ditte, i prezzi hanno già raggiunto il livello UE; ciò vale anche per i trasporti e i generi voluttuari, grazie alla componente privata dei primi e al minor carico tributario gravante sui secondi. I prezzi in Svizzera di calzature, indumenti nonché mobili e suppellettili superano però ancora la media UE di poco più del dieci per cento: ciò significa che per una serie di beni commerciabili esiste un potenziale di arbitraggio dei prezzi ancora sfruttabile.

I settori in cui il terziario privato svolge un ruolo molto importante (tempo libero e offerte culturali, ristorazione e alberghi, nonché offerte di altri beni e servizi) si aggirano attorno ai 120 punti: in altri termini, sono nettamente più vicini alla media UE rispetto ai settori dei servizi statali e parastatali. Da ultimo, nel settore dell'informazione, i prezzi pur essendo diminuiti a livello nazionale rimangono lontani dalla media UE (indice per la Svizzera nel 2005: 124,1 punti).

Il confronto del livello dei prezzi di EUROSTAT è effettuato tenendo conto dei tassi di cambio correnti (non si tratta perciò di ipotetici tassi di cambio d'equilibrio). Considerata la debolezza del franco svizzero apparsa dopo il 2005, assume maggiore importanza la questione relativa alla ragione della convergenza dei prezzi avvenuta tra il 1995 e il 2005: se essa sia dovuta alla somma degli andamenti dei singoli mercati delle merci oppure sia il risultato di altri processi economici generali.

Una spiegazione in termini di economia reale vedrebbe la causa della convergenza dei prezzi nelle mutate condizioni di concorrenza, per concludere che – rispetto a quanto avveniva ancora soltanto un paio di anni fa – in virtù dell'eliminazione degli ostacoli all'importazione i consumatori devono potere beneficiare in modo più sistematico della diminuzione dei costi, se produttori e commercianti vogliono evitare una perdita di quote di mercato in favore della nuova concorrenza o dell'offerta estera ("turismo della spesa").

Oltre a quelli summenzionati, per spiegare la convergenza dei prezzi occorre considerare anche altri fattori. Alcuni possibili fattori da tenere presenti come possibili cause della debolezza del franco svizzero: cambiamenti nelle scelte di investimento dei capitali nazionali ed esteri dovuti ad una diversa posizione del franco sui mercati finanziari e una minore necessità di finanziamento dello Stato grazie al miglioramento dei bilanci pubblici. Inoltre, un minore assorbimento di risorse da parte dell'economia nazionale influirebbe direttamente sul tasso di cambio reale. Un altro importante elemento potrebbe essere costituito dal (proporzionale) trasferimento delle richieste dei consumatori esteri su prestazioni fornite per soddisfare i bisogni a livello locale. Considerata la rapida crescita del reddito reale all'estero, un avvicinamento al livello svizzero dei prezzi nel settore dei servizi che richiedono notevoli quantità di lavoro – come sanità, formazione, ecc – non sarebbe sorprendente. Le differenze di reddito reale continuano comunque ad essere un importante elemento di spiegazione dei differenti livelli di prezzo. Tuttavia, l'esempio del Lussemburgo mostra che – in considerazione dell'avvenuta integrazione dei mercati – nonostante i redditi elevati è possibile raggiungere un livello dei prezzi simile a quello dei Paesi limitrofi.

Anche se alla constatata convergenza dei prezzi contribuissero fattori economici generali, esterni al settore dei mercati di beni e servizi, i dati Eurostat testimoniano chiaramente i suc-

cessi ottenuti da tutti i Paesi grazie alla maggiore integrazione del mercato in Europa. A nostro avviso, anche in Svizzera vi è una spinta più forte allo sfruttamento delle possibilità di acquisto più convenienti e alla condivisione dei benefici con i consumatori. Il potenziamento della concorrenza è avvenuto sia inasprendo il diritto in materia di cartelli, sia mediante l'apertura transfrontaliera dei mercati grazie alla soppressione di dazi e ad accordi di libero scambio, come pure all'eliminazione di altri ostacoli agli scambi commerciali.

La convergenza dei prezzi sui singoli mercati dipende tuttavia in misura importante dalle possibilità economiche a disposizione degli operatori e dalle strategie che essi adottano. Inoltre, la formazione dei prezzi dipende anche dal comportamento dei consumatori. Né le strategie delle imprese né il comportamento dei consumatori possono però essere oggetto di prescrizioni dello Stato, che deve intervenire predisponendo un quadro di condizioni favorevole.

Sul piano della politica economica, continua a sussistere la possibilità di un ulteriore avvicinamento del livello dei prezzi svizzeri a quello dei Paesi limitrofi:

- mediante una normativa in materia di concorrenza incisiva è possibile intervenire contro una serie di fattori di natura privata che mantengono elevati i prezzi. Si tratterebbe, ad esempio, di intese in materia di prezzi, della creazione e dell'abuso di posizioni di mercato dominanti, nonché di accordi verticali che, secondo i casi, possono sfruttare diversi diritti in materia di protezione della proprietà intellettuale a fini di preclusione del mercato;
- mediante una maggiore armonizzazione delle prescrizioni tecniche è possibile ostacolare la segmentazione del mercato, e le pratiche di fissazione dei prezzi, discriminatorie nei confronti della Svizzera, potrebbero essere contrastate facilmente grazie alle importazioni parallele. Un certo grado di segmentazione del mercato può tuttavia essere necessario ai fini di garantire il raggiungimento di importanti obiettivi di protezione – sicurezza sul lavoro, protezione della salute e dell'ambiente – in determinati settori. È ad esempio il caso delle esigenze linguistiche relative all'etichettatura dei prodotti chimici pericolosi, in particolare per ciò che concerne le frasi di rischio e le frasi di sicurezza;
- l'intervento dello Stato è inoltre richiesto nei tre ambiti seguenti: il settore dei prezzi amministrati concessi alle società di infrastrutture e ai fornitori di prestazioni nel settore sanitario; la protezione doganale di cui beneficiano il settore agricolo e quello alimentare; imposte e tributi gravanti su merci e servizi, sebbene a tale riguardo sia opportuno ricordare che in Svizzera l'imposta sul valore aggiunto e l'imposta sugli oli minerali gravano in misura limitata.

I risultati del rilevamento di Eurostat (si veda al punto 1) evidenziano l'opportunità di considerare in seguito in modo differenziato le possibilità di intervento sul piano della politica economica, a seconda delle merci e dei servizi presi in esame.

2. Possibilità d'intervento nel settore delle merci

Visto che attualmente SEE e unione doganale non costituiscono scelte praticabili, allo scopo di avvicinare ulteriormente il livello dei prezzi svizzeri a quello dei Paesi limitrofi, è necessario porre l'accento sugli interventi attuabili nell'ambito del diritto nazionale e degli accordi bilaterali. Qui di seguito sono considerate le tematiche relative alla politica della concorrenza, ai diritti in materia di protezione della proprietà intellettuale, agli ostacoli tecnici al commercio e alla protezione agricola.

a) Regole di concorrenza – accordi verticali

La revisione della legge sui cartelli (LCart), determinante in quest'ambito, prevede ora la possibilità di sanzionare direttamente alcuni tipi di accordi verticali; essa è entrata in vigore soltanto il 1° aprile 2004, con un periodo transitorio di un anno. Nel giugno 2007, la comunicazione della Comco relativa agli accordi verticali è stata adeguata alla LCart riveduta (applicabile dal 1° gennaio 2008). Perciò, al momento è ancora troppo presto per poter valutare con fondatezza l'efficacia dell'inasprimento della legge sui cartelli in relazione agli accordi

verticali. In generale si può tuttavia presupporre che l'inasprimento della legge sui cartelli produca una spinta al ribasso dei prezzi. Nel 2009, sulla base di un rapporto del Consiglio federale al Parlamento, verranno discussi i passi successivi da compiere, alla luce dei risultati degli studi scientifici svolti nel giugno 2007 e disposti nel quadro di un lavoro di valutazione. Vista la tendenza in atto nel settore del commercio al dettaglio, oltre ai provvedimenti nei confronti degli accordi verticali anche le decisioni in materia di concentrazione di imprese adottate dagli organi competenti rivestono un'importanza fondamentale.

b) Diritti in materia di protezione della proprietà intellettuale – esaurimento dei diritti e sistemi di distribuzione selettivi

In merito alla regolamentazione dell'esaurimento dei diritti di proprietà intellettuale, quanto previsto dalla legislazione svizzera varia a seconda dei diritti di protezione. Il diritto dei brevetti può favorire un maggiore ritorno dei finanziamenti per le applicazioni di R&S migliorando, mediante il sistema dell'esaurimento nazionale dei diritti, le possibilità di discriminazione dei prezzi secondo il Paese di smercio e, di conseguenza, le prospettive di guadagno. La protezione dei brevetti non può tuttavia limitare le importazioni se il produttore o il commerciante sono assoggettati alle disposizioni concernenti le posizioni dominanti sul mercato e gli accordi verticali definite dal diritto sui cartelli. Il legislatore ha stabilito tale concetto nell'articolo 3 capoverso 2 LCart. Inoltre, nell'ambito della revisione in corso della legge sui brevetti, i casi in cui le disposizioni in materia di esaurimento di diversi diritti di protezione sono in contrasto tra loro sono stati risolti mediante l'articolo 9a. Sulla questione concernente la necessità di procedere anche alla modifica delle disposizioni relative all'esaurimento dei diritti il Consiglio federale a sottoposto al Parlamento un messaggio a parte il 21 dicembre 2008. Il Consiglio federale ribadisce la propria preferenza per il principio dell'esaurimento nazionale et propone di sancire tale principio nella legge sui brevetti. Il Consiglio federale propone inoltre di estendere il disciplinamento del problema previsto nell'articolo 9a della legge sui brevetti nella versione del 22 giugno 2007 (FF 2007 4213 4217) ai casi in cui una componente brevettata riveste un'importanza solo trascurabile ai fini della natura funzionale del bene in questione. Propone infine di rendere più efficace il disciplinamento dei conflitti tra regimi di esaurimento con una regola di prova.

L'attuazione di sistemi di distribuzione selettivi va agevolata nel caso di prodotti soggetti alla protezione dei diritti d'autore o dei marchi, visto l'impegno necessario per consolidare il rapporto della clientela con un nuovo marchio o un nuovo autore. Tuttavia, la messa in opera di simili sistemi di distribuzione selettivi può risultare necessaria affinché autori e fabbricanti riescano a commercializzare efficacemente i loro prodotti. La nuova legge sui cartelli permette delle procedure applicabilise ciò porta nel contempo ad una minore efficienza a livello di produzione e distribuzione.

c) Ostacoli tecnici al commercio – principio “Cassis de Dijon”

A causa dell'assenza di armonizzazione – o dell'armonizzazione soltanto parziale – delle normative tecniche dei Paesi limitrofi, l'adeguamento totale del diritto svizzero a quello comunitario non consentirebbe un'eliminazione completa degli ostacoli tecnici al commercio. Per questa ragione, e in adempimento di interventi parlamentari, il Consiglio federale ha avviato l'introduzione del principio “Cassis de Dijon” anche in Svizzera. Il relativo adeguamento della legge federale sugli ostacoli tecnici al commercio è stato posto in consultazione nell'inverno 2006/2007. Le precise modalità di introduzione di tale principio saranno oggetto di un messaggio previsto per il 2008. Quest'ultimo riguarderà anche ulteriori e mirate modifiche della legge federale sugli ostacoli tecnici al commercio (LOTG), concernenti in particolare la semplificazione di determinate procedure di omologazione e gli obblighi di informazione, nonché il miglioramento delle garanzie che i prodotti da costruzione immessi sul mercato possano effettivamente essere installati anche all'interno di edifici, se sono destinati a tale scopo. A ciò si aggiunge il rafforzamento dei meccanismi attuativi.

Parallelamente ai lavori di revisione della LOTG, le divergenze tra il diritto svizzero e il diritto vigente nella CE sono state oggetto di esami approfonditi. Dal momento in cui le Camere federali dovessero approvare il principio del „Cassis de Dijon“, a seconda dei casi, si procederà come segue: a) il diritto svizzero verrà adeguato a quello comunitario anche in altri settori,

b) le prescrizioni (divergenti) del diritto svizzero continueranno ad essere prevalenti, cioè il principio "Cassis de Dijon" non verrà applicato, c) il diritto svizzero non corrispondente a quello della CE e/o a quello dei Paesi limitrofi non sarà prevalente rispetto ad essi, cioè in questo terzo caso verrà applicato il principio "Cassis de Dijon" (circolazione parallela dei prodotti immessi legalmente sul mercato CE).

d) Accordo di libero scambio nel settore agroalimentare con l'UE

La fase esplorativa riguardante un accordo di libero scambio con l'UE è stata avviata a metà del 2006 allo scopo di promuovere, per quanto possibile, la liberalizzazione globale del settore agroalimentare e la parificazione delle condizioni di concorrenza lungo tutta la catena del valore aggiunto. Il progetto mira perciò a favorire i consumatori, scoraggiare il "turismo della spesa" e a contribuire al miglioramento della competitività del settore come pure a consentire ai produttori svizzeri di accedere a nuovi possibili sbocchi sul mercato interno europeo. Un accordo di libero scambio nel settore agroalimentare comporterebbe tuttavia un aumento di importazioni di derrate alimentari dai Paesi europei e il calo dei prezzi alla produzione nel settore agricolo. Affinché i produttori agricoli e il settore della trasformazione possano avere delle prospettive di sviluppo, è perciò necessario che in Svizzera i costi dei consumi intermedi, delle materie prime e della lavorazione diminuiscano sensibilmente. In particolare, nel caso dei consumi intermedi dell'agricoltura, l'ulteriore apertura del mercato dovrebbe contribuire alla riduzione dei costi e alla maggiore competitività, sul piano dei prezzi, dei prodotti nazionali. In parallelo agli accordi si dovranno elaborare concrete misure di accompagnamento nonché un programma di finanziamento.

3. Riforme nel settore dei servizi

a) Liberalizzazione del settore delle infrastrutture e di altri servizi

Per il commercio e la distribuzione di merci, e più in generale per il settore terziario, i servizi – come trasporti, elettricità, pubblicità, assicurazioni, servizi bancari – costituiscono un'importante categoria di consumi intermedi. In uno studio svolto dalla BAK Basel nel settembre 2006, su incarico della IG Detailhandel, viene stimato che se i costi dei consumi intermedi in Svizzera fossero al medesimo livello della media dei Paesi limitrofi, i prezzi al consumo potrebbero essere più bassi di alcuni punti percentuali. Il bisogno di maggiore efficienza potrebbe essere soddisfatto elevando il grado di integrazione transfrontaliera dei mercati dei servizi e, con esso, la concorrenza. All'integrazione sul piano nazionale di questi mercati contribuisce la riveduta legge sul mercato interno.

Il grado d'integrazione transfrontaliera dei mercati dei servizi varia a seconda dei settori. Il livello è alto nei settori del traffico aereo e del trasporto ferroviario e stradale di merci, in cui nei confronti dell'UE esistono vincoli contrattuali. È più basso nel settore delle telecomunicazioni, a causa del diverso tipo di approccio normativo scelto dalla Svizzera ("ex post" e non "ex ante"), come è risultato chiaramente dalla discussione concernente il regolamento UE sul roaming. Per le piccole e medie imprese un ulteriore fattore costi è rappresentato dal prezzo dell'elettricità che esse devono pagare, e che è più elevato in Svizzera rispetto ai Paesi limitrofi. Nei Paesi con un mercato postale maggiormente liberalizzato, per gli invii di massa – pubblicità, corrispondenza aziendale, estratti conto bancari – le imprese riescono generalmente a pagare prezzi più convenienti di quelli svizzeri. Nell'UE, le compagnie di assicurazione possono offrire i loro servizi a livello transfrontaliero, mentre in Svizzera di norma ciò può avvenire soltanto tramite succursali registrate, a scapito del livello di concorrenza.

b) Deregolamentazione del diritto (della costruzione)

In relazione ai costi di realizzazione di edifici industriali, spazi per uffici e superfici commerciali va prima di tutto ricordato l'alto livello dei costi di costruzione rilevato da Eurostat. Finora però, tale elemento potrebbe essere stato in gran parte neutralizzato dai bassi costi di finanziamento. Un secondo aspetto consiste negli oneri e nelle limitazioni dovuti sia alla pianificazione del territorio, sia però anche alle disposizioni del diritto della costruzione e dell'ambiente. La densità normativa risulta dalla molteplicità delle leggi da applicare e dalla ripartizione federale delle competenze, quantunque nei cantoni si stia cercando

un'armonizzazione giuridica. Fatta eccezione per le costruzioni destinate ad un numero elevato di utenti, le disposizioni in questione non rappresentano un freno alla crescita; tuttavia, proseguendo nella sua politica di crescita, il Consiglio federale esaminerà le modalità di eliminazione delle disposizioni inutilmente severe e di semplificazione delle procedure.

c) Servizi pubblici destinati ai privati

Il confronto dei prezzi effettuato da Eurostat, a cui si accennava sopra, mostra che il settore dei servizi pubblici contribuisce in larga parte a mantenere relativamente elevato il livello dei prezzi in Svizzera. Ai dati riportati si può replicare rilevando le difficoltà legate alla valutazione dei servizi forniti nei settori in cui lo Stato svolge una funzione importante: sanità, formazione e trasporti pubblici. Tuttavia, anche in questi settori i consumatori potrebbero trarre direttamente beneficio da una maggiore libertà di scelta, e di conseguenza da una maggiore concorrenza. Alcuni passi nella direzione indicata: mercato interno per le prestazioni sanitarie; concorrenza relativa ai mandati di prestazione in sostituzione della concorrenza sulla rete ferroviaria; analisi comparativa delle prestazioni nel settore scolastico secondo la strategia adottata dall'OCSE con gli studi PISA come surrogato della concorrenza effettiva (visto che non tutte le località possono offrire una pluralità di istituti scolastici).

Tutti gli sforzi di riforma dovrebbero essere finalizzati a far corrispondere un valore aggiunto ad ogni sovrapprezzo pagato dagli utenti in Svizzera rispetto ai Paesi limitrofi.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

„Preisinsel Schweiz“

Bericht des SECO

Wir danken Valeria Galli, Irene Meier und Christian Brechbühl für die Mitarbeit bei den Preis-
erhebungen sowie Marc Surchat, Sven Michal und weiteren Mitarbeitern des SECO für die
Mithilfe bei der Abfassung des Berichtes.

Die Autoren:

Peter Balastèr
Jiri Elias

Übersicht

Auslöser dieser Untersuchung ist ein von Ständerat Eugen David am 14. 12.2005 eingereichtes Postulat (05.3816). Dieses fordert eine Überprüfung des Systems der Alleinimporteure in der Schweiz und eine Aufschlüsselung der Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU im Hinblick auf die Frage, in welchen Bereichen die Preisunterschiede besonders massiv sind. Weiter soll aufgezeigt werden, welche Vorschriften des Bundes das Alleinimporteur-System der Schweiz stützen und mit welchen Massnahmen dies verändert werden könnte.

In seiner Stellungnahme vom 1. März 2005 erachtete der Bundesrat das Anliegen des Postulanten, Massnahmen gegen die schädlichen Auswirkungen des Alleinimporteur-Systems zu ergreifen, durch beschlossene und/oder eingeleitete Reformen als erfüllt (Punkte drei und vier des Vorstosses). Er verwies erstens auf die Verschärfung des Kartellgesetzes, indem neu vertikale Abreden mit direkten Sanktionen belegt werden können. Zweitens erwähnte er den Abbau von Importhemmnissen im Rahmen der bilateralen Abkommen I und II, wodurch Importe aus der EU vereinfacht wurden. Drittens wurde die zur Zeit laufende Revision des Gesetzes über die technischen Handelshemmnisse in Erinnerung gerufen, gemäss der gelten soll, dass in der EU in Verkehr gesetzte Waren auch in der Schweiz im Prinzip Verkehrsfähigkeit geniessen (Cassis-de-Dijon Prinzip). Der Bundesrat zeigte sich in seiner Antwort jedoch bereit, die Punkte eins und zwei des Postulates anzunehmen und in einem Bericht die Preisdifferenzen zur EU aufzuschlüsseln und die diesbezügliche Rolle des Alleinimporteur-Systems zu klären. Der Ständerat überwies das Postulat allerdings als Ganzes.

Die vorliegende Studie des Staatssekretariates für Wirtschaft (SECO) deckt die Punkte 1 bis 3 des Postulats ab und bildet die Grundlage für die Antwort des Bundesrates zu Punkt 4 des Vorstosses, der einen Bericht an die Räte verlangt. Mit Blick auf die Preisdifferenzen zwischen der EU und der Schweiz (Punkt 2 des Vorstosses) wird in der vorliegenden Untersuchung erstens festgestellt, dass nach wie vor ein erheblicher Unterschied zum allgemeinen Preisniveau in der EU besteht, war 2005 die Schweiz mit 125.4 Punkte (bei EU-15 = 100) doch eines der teuersten Länder in Europa und auch im OECD-Raum insgesamt. Mit jedem verdienten Franken waren, zu geltenden Wechselkursen umgetauscht, auch in den umliegenden Ländern mehr Güter und Dienstleistungen als in der Schweiz zu erwerben. Die Werte für das vergleichende Preisniveau lagen 2005 für Deutschland bei 101 Punkten, für Frankreich bei 103 Punkten und für Italien bei 99 Punkten.

Über die letzten 10 Jahre hat sich allerdings eine gewisse Konvergenz der Preisniveaus zwischen der Schweiz und der EU ergeben. 1995 stand der Index noch bei 145.6 Punkten, oder 16% höher, und seit 2005 dürfte die Schweiz noch weiter an preislicher Wettbewerbsfähigkeit gewonnen haben. Einer der Faktoren für die Annäherung ist, dass die geringere Teuerung in der Schweiz in dieser Periode nicht durch eine nominale Aufwertung des Frankens ausgeglichen wurde. Eine verbesserte Integration der Gütermärkte kann, muss aber nicht hinter dieser Entwicklung stehen. Eine Konvergenz der Preisniveaus hin zum europäischen Mittel lässt sich auch für Deutschland (von 121 Indexpunkten ausgehend) und - in gegenteiliger Richtung - für Italien (von 80 Indexpunkten ausgehend) feststellen, während Frankreich immer schon näher beim Mittel der EU-15 lag (109 Punkte 1995 zu 103 Punkten 2005).

Um Anhaltspunkte zu gewinnen, welche Massnahmen auf den einzelnen Gütermärkten eine stärkere Angleichung des Schweizer Preisniveaus an jenes der Nachbarländer herbeiführen könnten, wurden in einem nächsten Schritt die Preise für 50 konkrete Produkte erhoben und näher untersucht. Dabei erfolgte eine Beschränkung auf Preisunterschiede zwischen der Schweiz und den Grenzregionen dreier umliegender Länder (Deutschland, Frankreich und Italien). Die Analyse bei dieser Auswahl von 50 Produkten zeigt, dass in den meisten Fällen mehrere Ursachen für die festgestellten Preisunterschiede verantwortlich sind. Auch verstärken sich diese Ursachen oft wechselseitig. Neben der im Postulat angesprochenen Organisation des Vertriebes (Alleinimporteursystem), privaten Abreden und dem Qualitätsbewusstsein der Konsumenten sind auch vom Staat ausgehende preisbildende Faktoren, wie technische Handelshemmnisse oder Unterschiede in der Besteuerung einschliesslich der Zölle

(Agrarbereich) als Erklärungsgründe anzuführen. Es ist auch anzumerken, dass die Schweiz nicht systematisch das teuerste Land ist.

Die Vertriebsform mit einem Alleinimporteur ist in der Schweiz historisch gewachsen und teilweise durch die kleine Dimension des Marktes begründet. Die Endverkäufer bauen auf diesen vertrauten Kanal, weil sie damit sowohl beim Bezug der Produkte als auch im Garantiefall alle Formalitäten einfach erledigt sehen. Dies wird als Effizienzgewinn und Arbeitersparnis gewertet. Um im Ausland direkt beziehen zu können (Parallelimporte), müssten viele Detaillisten Finanzmittel, Lagerkapazitäten, Reparaturstätten und eine Einkaufs- und Lieferorganisation selber aufbauen, was oftmals eine wenig rationelle Warenversorgung zur Folge haben würde. Dennoch wird die Abkehr vom System des Alleinimporteurs auch in der Schweiz vorausgesagt. Dies wird aber schrittweise geschehen, wobei der Strukturwandel im Gange ist, angetrieben durch das Auftreten neuer ausländischer Detailhandelsketten in der Schweiz, durch die Bedeutung grenzüberschreitender Einkaufskooperationen verschiedener Grossverteiler und, kundenseitig, durch vermehrte Preisvergleiche und Einkäufe im Internet.

Mit der Verschärfung des Kartellrechts ist auf der Massnahmenebene bereits dafür gesorgt, dass die Preiskonvergenz zwischen der Schweiz und der EU weiter stattfinden wird. Auch der weitere Abbau von technischen Handelshemmnissen wird dazu beitragen, dass sich die Abgabepreise des Grosshandels in der Schweiz und den europäischen Ländern einander weiter annähern, u.a. weil Vertriebsstrukturen überdacht werden müssen. Im Rahmen der laufenden Patentrechtsrevision hat als drittes Element die Frage der Doppelschutzproblematik eine Beantwortung gefunden: Gestützt auf das Patentrecht sollen Einfuhren nicht mehr unterbunden werden können, wenn die patentierte Komponente am Produkt nur eine untergeordnete Bedeutung hat. Die eingeleiteten Abklärungen zu einem Freihandelsabkommen mit der EU im Agrarbereich könnten dank Zollabbau in eine verstärkte Integration und damit zu mehr Preiskonvergenz auf den Lebensmittelmärkten ausmünden. In eine ähnliche Richtung ginge der Abschluss eines Gesundheitsabkommens mit Angleichung des schweizerischen Lebensmittelrechts an dasjenige der EG auf der Basis des EG-Lebensmittelacquis. Gelingt es, dabei die Grenzabfertigung weiter zu vereinfachen, bedarf es im hier interessierenden Bereich des Warenverkehrs kaum noch weiterer Massnahmen, um den beschriebenen Prozess der Preiskonvergenz zu beschleunigen, sind die hängigen Vorhaben doch schon anspruchsvoll genug. Angesichts des grossen Gewichts des Dienstleistungssektors darf parallel dazu allerdings der Beitrag, den die Dienstleistungsliberalisierung an die Konvergenz der Preisniveaus zwischen der Schweiz und der EU zu leisten hat, nicht vergessen gehen.

Ausgangslage

Postulat David (P 05.3816): Preisinsel Schweiz

Wortlaut des Postulates vom 14. Dezember 2005

Ich möchte den Bundesrat einladen:

1. Die Feststellungen des Preisüberwachers zum Alleinimporteur-System auf ihre Stichhaltigkeit zu überprüfen;
2. Festzustellen, in welchen Importgüterbereichen die Preisdifferenzen zum angrenzenden Ausland besonders massiv sind;
3. Festzustellen, welche konkreten Vorschriften des Bundesrechts das preistreibende Alleinimporteur-System besonders stützen;
4. Aufzuzeigen, wie das Bundesrecht verändert werden kann, um die Missbräuche abzustellen und den Eidgenössischen Räten darüber Bericht zu erstatten.

Begründung

Wie der Preisüberwacher feststellt, liegen die Preise für importierte Konsumgüter um 20 - 30 Prozent über den Preisen der europäischen Nachbarländer für dieselben Konsumgüter.

Das mit staatlichen Sonderregulierungen gestützte Alleinimporteur-System ist Hauptgrund der hohen Preise für Importgüter. Das stellt der Preisüberwacher fest. Die Alleinimporteure schöpfen die Kaufkraft der Schweizer Konsumenten und Unternehmen - meist zugunsten der ausländischen Hersteller - ungerührt ab.

Die Vorschriften des Bundes für die Marktzulassung von Konsumgütern (z.B. im Lebensmittelrecht, Heilmittelrecht, Chemierecht, Landwirtschaftsrecht, Zulassungsrecht für Fahrzeuge und elektrische Geräte, Patentrecht, Markenschutzrecht u.ä.) werden dazu missbraucht, dem Schweizer Konsumenten massiv höhere Preise für Importgüter abzuverlangen.

Eine besonders preistreibende Wirkung haben Sondervorschriften für Verpackungen, Beschriftungen und Gebrauchsanleitungen sowie Verhinderungspatente (Patente für Scheinnovationen).

Nicht nur die Konsumenten sind betroffen, sondern auch die schweizerischen KMU (insbesondere Bau, Landwirtschaft, verarbeitende Industrie). Diesen werden von den Alleinimporteuren ebenso massiv höhere Preise für zahlreiche Importgüter abverlangt. Hier liegt eine Mitursache der unzureichenden Wettbewerbsfähigkeit von Teilen der Binnenwirtschaft.

Stellungnahme des Bundesrates

Soweit das Postulat auf Rechtsänderungen abzielt, sieht der Bundesrat dieses Anliegen durch beschlossene und eingeleitete Reformen als erfüllt an (Punkt 3 und 4).

Von den Massnahmen des Bundes, um das Preisniveau der Schweiz an jenes der umliegenden Länder anzupassen, können drei hervorgehoben werden:

- Erstens hat das Parlament das Kartellgesetz verschärft, indem es auch vertikale Abreden mit direkten Sanktionsdrohungen belegt. Dies ist die unmittelbare Massnahme, die auf das im Postulat angesprochene Problem der starken Stellung der Alleinimporteure zielt.
- Zweitens wurden im Rahmen der bilateralen Abkommen I und II wesentliche Importhemmnisse abgebaut, und zwar sowohl solche fiskalischer, wie auch solche technischer Natur. Erwähnt seien der Freihandel für Käse, das Abkommen über Konformitätsbewertungen und die Revision des Protokolls 2.
- Drittens hat der Bundesrat entschieden, über eine Revision des Bundesgesetzes über technische Handelshemmnisse das Cassis-de-Dijon Prinzip einzuführen. Er wurde dabei vom Parlament mit der Überweisung der Motion Hess (M 04.3473) un-

terstützt, das sich auf den Bericht in Beantwortung des Postulates Leuthard (P 04.3390) abstützte.

Was den Punkt 1 und 2 des Postulates angeht, weist der Bundesrat darauf hin, dass bereits umfangreiche Abklärungen zu den Ursachen des hohen Preisniveaus in der Schweiz stattgefunden haben. Seitens der Verwaltung setzten sie mit externen Studien im Rahmen der Strukturberichterstattung des Staatssekretariates für Wirtschaft ein, die im Juli-Heft 2003 der Zeitschrift "Die Volkswirtschaft", Monatsthema "Hochpreisinsel Schweiz", zusammengefasst sind, wobei diese Analysen auf dem internationalen Preisvergleichsprojekt von EUROSTAT aufbauen konnten. Der Bundesrat ist jedoch bereit, diese Abklärungen zu aktualisieren und zu vertiefen.

Erklärung des Bundesrates

Der Bundesrat beantragt die Annahme der Punkte 1 und 2 des Postulates und die Ablehnung der Punkte 3 und 4.

Beschluss des Ständerates

Am 7.3.2006 beschloss der Ständerat mit 21 Stimmen gegen 11 Stimmen, das Postulat als Ganzes zu überweisen.

Gliederung des Berichtes

Der Bericht stellt die Elemente bereit, auf denen die Antwort des Bundesrates auf das Postulat David gründet. Es wird zunächst die Frage behandelt, wie hoch das allgemeine Preisniveau in der Schweiz verglichen mit jenem anderer Länder ist. In einem zweiten Schritt wird untersucht, bei welchen Gütergruppen die Preisdifferenzen zum angrenzenden Ausland besonders ausgeprägt sind. In einem dritten Schritt werden dann Ursachen für Preisdifferenzen angeführt. Ihre Relevanz wird exemplarisch, anhand einer Auswahl von 50 Produkten, belegt, die diesseits und jenseits der Grenze weitgehend identisch auf dem Markt sind. Die zu diesen 50 Produkten erhobenen Angaben werden anschliessend genutzt, um auch auf ökonomischem Weg gewisse Anhaltspunkte zur relativen Bedeutung der einzelnen preisbestimmenden Faktoren zu gewinnen. Der Bericht schliesst mit der Darstellung der wirtschaftspolitischen Massnahmen, die geeignet sind, eine verstärkte Annäherung des Preisniveaus der Schweiz an jenes der umliegenden Länder herbeizuführen.

Im Anhang des Berichtes wird für jedes der 50 ausgewählten Produkte eine Analyse der preisbestimmenden Faktoren durchgeführt. Drei Aspekte stehen im Zentrum: Wie ist der Vertrieb bei diesem Produkt organisiert? Welche technischen Vorschriften sind zu beachten und wieweit stellen sie ein Handelshemmnis dar? Wieweit sind Preisdifferenzen auf Unterschiede bei den staatlichen Abgaben zurückzuführen und welche Rolle spielt der Zollschutz? Aus jedem Fallbeispiel wird verallgemeinernd eine Feststellung gezogen.

Die Untersuchungen stützen sich wesentlich auf die Erkenntnisse, die in mehr als einem Dutzend Gesprächen mit Einkaufsverantwortlichen auf Stufe des Gross- und Detailhandels gewonnen wurden.

Einschub

Ergebnisse der Nacherhebung der Preise im Februar 2008

Um die Aussagekraft und Aktualität der Untersuchung zu stärken, wurde die im Oktober 2005 für diese Studie erstmals durchgeführte Erhebung von 50 Preisen im Februar 2008 wiederholt. Die nachstehenden Ausführungen fassen die neuen Ergebnisse zusammen.

Bemerkungen zum Vergleich der beiden Erhebungen

Auch die neue Untersuchung zielt auf einen Quervergleich zu einem bestimmten Zeitpunkt, ging es doch in erster Linie darum, die in den vier Ländern im Februar 2008 für möglichst identische Produkte gezahlten Preise untereinander zu vergleichen. Das Vorliegen von zwei Erhebungen gestattet aber auch Vergleiche im Zeitablauf, wurde doch nach Möglichkeit dasselbe Produkt wie im Oktober 2008 erhoben. Gegenüber dem Zeitvergleich muss allerdings der Vorbehalt gemacht werden, dass sich in 2¼ Jahren das Sortiment in den Geschäften natürlich erneuert. Um trotz Sortimentswandel - eine teurere Produktvarietät ersetzt eine billigere oder umgekehrt - die beiden Erhebungen vergleichbar zu machen, unterstellen wir deshalb nachstehend eine Gleichverteilung der Ausgaben auf die im jeweiligen Zeitpunkt erhältlichen Artikel. Gleichverteilung soll dabei bezogen auf die Ausgaben gelten, die *in der Schweiz* für die 50 erfassten Produkte jeweils zu tätigen waren. Im nächsten Schritt wird dann ermittelt, wie viel für die Menge des fraglichen Artikels, die für CHF 1.- in der Schweiz erhältlich war, in den andern drei Ländern hätte gezahlt werden müssen. Betrachtet werden dann Ausgabentotale für Gütergruppen und für alle erfassten, knapp 50 Güter zusammen. Dies erleichtert die Vermittlung eines Überblicks und hat auch einen statistischen Grund, darf doch mit wachsender Zahl von Beobachtungen davon ausgegangen werden, dass der Fehlerausgleich spielt.¹ Den allgemeinen Preisanstieg zwischen den beiden Erhebungszeitpunkten entnehmen wir nicht unserer Stichprobe, sondern den genügend breit abgestützten harmonisierten Konsumentenpreisindizes von Eurostat, die neu auch die Schweiz abdecken.

Die ca. 50 Preismeldungen werden in vier Hauptkategorien eingeteilt und in total sieben Unterkategorien. Die erste Kategorie von Produkten entspricht dem Sortiment eines mittleren Einkaufsmarktes, d.h. neben Lebensmitteln, der ersten Unterkategorie, werden als zweite Unterkategorie auch noch eine Reihe von Haushaltartikeln (Near-Food-Produkte) erfasst. Um die Artikel der zweiten Hauptkategorie erstehen zu können (Heimwerken und Wohnungseinrichtung), muss man dagegen in einen Baumarkt gehen und in ein Möbelgeschäft. Die dritte Hauptkategorie erfasst eine Reihe von Gütern für den persönlichen Bedarf. Es geht um persönliche Unterhaltung, um Gesundheit und Körperpflege und um Bekleidung/ Schuhe/ Accessoires als die drei hier unterschiedenen Unterkategorien. Die vierte Hauptkategorie erfasst die Kosten der Mobilität, wobei wir hier auch das Heizöl dazuschlagen. Zunächst gehen wir auf das Gesamtergebnis ein.

Gesamtausgabensumme

Da es insgesamt um 48 Artikel geht², muss die Ausgabensumme in der Schweiz evidenterweise in beiden Erhebungszeitpunkten Fr. 48.- betragen, wenn man von jedem Produkt die Menge einkauft, die für einen Franken in der Schweiz im jeweiligen Erhebungszeitpunkt er-

¹ War im ersten Erhebungszeitpunkt in Frankreich Reis besonders billig und Knäckebrot vergleichsweise teuer, verhielt es sich im zweiten Erhebungszeitpunkt bei diesen beiden Produkten gerade umgekehrt. Im Mittel einer genügenden Zahl von Beobachtungen dürften sich solche durch die Aktualisierung des Sortiments, aber auch durch momentan in einem Land oder in einem Geschäft besonders günstig erhältliche Artikel verursachte Abweichungen gegenseitig ausgleichen. Da der Ausgabenbetrag auf CHF 1.- pro im jeweiligen Zeitpunkt erhältlichen Artikel standardisiert wurde, beeinträchtigt der Umstand, dass die Preise der einzelnen Artikel in andern Preisbändern liegen, diesen Fehlerausgleich nicht.

² Der Einbezug der beiden Medikamente gelang nicht.

hältlich war. In den drei Nachbarländern wäre man für den Gesamteinkauf dieser Mengen im Februar 2008 dagegen auf die folgende Ausgabensumme gekommen³:

Deutschland CHF 42.57 Frankreich CHF 44.66 Italien CHF 47.25

Machen wir die analoge Berechnung für den ersten Beobachtungszeitpunkt Oktober 2005, ergeben sich folgende Ausgabensummen:

Deutschland CHF 39.08 Frankreich CHF 43.78 Italien CHF 46.74

Wir stellen fest, dass die Schweiz auch im Februar 2008 mit CHF 48.- noch die höchste Ausgabensumme aufwies. Zwischen den beiden Zeitpunkten ist auch bei der Reihenfolge der Länder keine Änderung eingetreten. Der Wert für Deutschland hat aber 2008 erheblich zu demjenigen des westlichen grossen Nachbarlandes aufgeschlossen, wobei die Anhebung der MWST eine Ursache ist.

Aufgrund dieser schmalen Stichprobe lässt sich die Warenteuerung in den vier Ländern kaum ermitteln.⁴ Aussagen zur Teuerung zwischen den beiden Erhebungszeitpunkten in der weiteren Argumentation stellen deshalb auf den harmonisierten Konsumentenpreisindex und geeignete Teilkomponenten dieses Index ab. Gemäss dieser Indexberechnung betrug die Teuerung von Oktober 2005 bis Januar 2008 (letztverfügbarer Wert, provisorisch) bei der Komponente "Waren" in der Schweiz 0.7%, in Frankreich 3.6%, in Italien 3.9% und in Deutschland 5.3%.

Für die von Eurostat ausgewiesenen Unterschiede in der Warenteuerung zwischen der Schweiz und ihren grossen Nachbarländern gibt es eine auf gesamtwirtschaftlicher Ebene angesiedelte Ursache, nämlich den Wechselkurs: Im Oktober 2005 musste man für 1 € CHF1.54 bezahlen, im Februar 2008 dagegen 1.60. Das Ausland war für die Schweizer also teurer geworden und zwar rein wechselkursbedingt um 3.9%. Berechnet man die Warenteuerung zwischen der Schweiz und dem ungewichteten Mittel der drei Nachbarländer auf der Basis der Zahlen von Eurostat, kommt man auf eine Differenz der Teuerungsraten von 3.5%. Die Wechselkursentwicklung erklärt die Verteuerung des Einkaufstourismus also weitgehend.

Diese Betrachtung ist dann richtig, wenn allein die Entwicklungen im Inland die Veränderung der Warenpreise bestimmen. Wäre der Handel so intensiv, dass ein gleiches Gut wegen Preisarbitragegeschäften in den verglichenen Ländern immer gleich viel kostet, hätte der Abschwächung der Schweizer Währung eine höhere Warenteuerung in unserem Land gegenüber stehen müssen. Dem ist indes nicht so. Es fragt sich, ob bei Waren aus dem Inland, die nicht in einem starken internationalen Preiszusammenhang stehen, wirklich im Umfang der Währungsabschwächung billiger wurde, und ob dies bei stärker international gehandelten Waren weniger der Fall war.

³ In Deutschland fehlen je eine Beobachtung, in Frankreich sind es 2 (2005), resp. 3 (2008) Beobachtungen und in Italien 3(2005) resp. 5 Beobachtungen, Lücken, die wir in einer Weise gefüllt haben, die die Differenz der Ausgabensummen nicht verändert. Wir haben fehlende Werte einfach durch den Wert CHF1.- ersetzt. Alternativ hätte man auch die Ausgabensumme für die beobachteten Preise durch die Zahl der beobachteten Preise dividieren und den erhaltenen Wert mit der Gesamtzahl der für die Schweiz erhältlichen Beobachtungen multiplizieren können. Man hätte dann unterstellt, dass die nicht beobachteten Preise prozentual gleich viel von den Schweizer Preisen abweichen wie dies bei den beobachteten Preisen der Fall ist.

⁴ Ein noch einigermaßen robuster Indikator wäre der Median. In unserer Stichprobe von knapp 50 Beobachtungen liegt der Preisanstieg, der im jeweiligen Land jeweils von der Hälfte der Beobachtungen übertroffen, respektive unterschritten wird, bei 1% für die Schweiz, bei 8% im Fall Italiens und 7% im Fall Frankreichs und bei 11% im Fall Deutschlands. Artikel mit Sortimentswechsel liessen wir in diese Rangierung eingehen. Die Beobachtungen, die in unserer schmalen Stichprobe gerade vor dem Medianwert liegen, weichen für die Schweiz, Frankreich und Italien nicht vom Eurostat -Wert ab; da wir ein grosses Gewicht auf Lebensmittel legen (vgl. unten), bleibt bei Deutschland eine etwas grössere Differenz. Trotzdem lässt sich folgern, dass sich die 48 Beobachtungen nicht auf eine andere Grundgesamtheit als die harmonisierten Konsumentenpreisindizes beziehen.

In der Tendenz bestätigen die nachfolgenden Auswertungen nach Warengruppen diese Vermutung, doch gibt es auf der Ebene der einzelnen Gütergruppen noch weitere preisbestimmende Faktoren zu beachten als nur den Wechselkurs. Auf diese gehen wir am Schluss dieses Einschubs ein.

Lebensmittel⁵ und Haushaltartikel⁶

Nachstehend geben wir wieder, wie viel in den vier Ländern auszuliegen gewesen wäre, wenn man von jedem in diese Produktkategorien fallenden Artikel die Warenmenge gekauft hätte, die in der Schweiz im Februar 2008 für einen Franken erhältlich war. Da es um 12 plus 7, also total 19 Artikel geht, ist die Ausgabensumme in der Schweiz evidenterweise CHF 19.-. In den drei Nachbarländern beträgt die Ausgabensumme:

<i>Lebensmittel:</i>	<i>Deutschland</i>	<i>CHF 9.26</i>	<i>Frankreich</i>	<i>CHF 9.78</i>	<i>Italien</i>	<i>CHF 10.42</i>
<i>Near Food:</i>	<i>Deutschland</i>	<i>CHF 5.62</i>	<i>Frankreich</i>	<i>CHF 5.76</i>	<i>Italien</i>	<i>CHF 6.04</i>
<i>Zusammen:</i>	<i>Deutschland</i>	<i>CHF 14.89</i>	<i>Frankreich</i>	<i>CHF 15.54</i>	<i>Italien</i>	<i>CHF 16.46</i>

Machen wir die analoge Berechnung für den ersten Beobachtungszeitpunkt, ergeben sich folgende Ausgabensummen:

<i>Lebensmittel:</i>	<i>Deutschland</i>	<i>CHF 8.70</i>	<i>Frankreich</i>	<i>CHF 9.14</i>	<i>Italien</i>	<i>CHF 11.58</i>
<i>Near Food:</i>	<i>Deutschland</i>	<i>CHF 5.32</i>	<i>Frankreich</i>	<i>CHF 6.47</i>	<i>Italien</i>	<i>CHF 5.74</i>
<i>Zusammen:</i>	<i>Deutschland</i>	<i>CHF 14.01</i>	<i>Frankreich</i>	<i>CHF 15.61</i>	<i>Italien</i>	<i>CHF 17.32</i>

Wir stellen fest, dass in beiden Erhebungszeitpunkten Deutschland günstiger als Frankreich und dieses günstiger als Italien ist, dass die Schweiz mit CHF 19.- aber weiter obenaus schwingt. Die kleine Erhebung bestätigt die Angaben aufgrund der Berechnung vergleichender Konsumentenpreisniveaus durch Eurostat (vgl. Anhang der Untersuchung).

Der Abstand zwischen Deutschland und der Schweiz scheint indes kleiner geworden zu sein.⁷ Halten wir uns wegen der Probleme aufgrund des Sortimentswechsels in unserer kleinen Erhebung zur Bestätigung dieser Vermutung an die harmonisierten Verbraucherpreisindizes von Eurostat, betrug die Teuerung bei Nahrungsmitteln und alkoholfreien Getränken zwischen Oktober 2005 und Januar 2008 in der Tat in Deutschland 10.9%, in Frankreich 7.5%, in Italien 8.2% und in der Schweiz nur 3.3%. Die Nahrungsmittelteuerung in der Schweiz war also wesentlich geringer als in der EU, ohne dass dies die Preisniveaudifferenzen schon eingeebnet hätte. Da der Schweizer Markt noch stärker als der EU-Markt von den Weltmärkten abgeschottet ist, erstaunt es nicht, dass die weltweite Nahrungsmittelteuerung die Schweiz am wenigsten erfasst hat. Da die Teuerungsdifferenzen prozentmässig höher ausfallen als die Wechselkursveränderung, dürften die abschliessend angeführten Anpassungen im technischen Recht, aber auch andere Massnahmen zur Öffnung von Märkten und zur Liberalisierung des Handels einen Beitrag geleistet haben.

⁵ Die erste Unterkategorie umfasst die Lebensmittel in einem weiten Sinn. Dazu gehören der Energiedrink, das Cola no name, der Schokoladeriegel, die Babynahrung, der Reis, die Cornflakes, der Weichkäse, die Salami, das Knäckebrot, aber auch der Bund Rosen und sowohl das Marken-Katzenfutter wie das Katzenfutter no name. Fehlende Beobachtungen im vorliegenden Bereich sind der Energiedrink in Frankreich (nicht zugelassen), der Weichkäse in Italien (nur andere Sorten), die Rosen (2008, wurden in besuchten Geschäften nicht als Bund verkauft) und das Knäckebrot einer bestimmten Marke (2008 nicht mehr aufgefunden).

⁶ Zur zweiten Unterkategorie, Haushaltartikel oder Near-Food, rechnen wir das Waschmittel, die Zündholzschachteln, den Porzellanteller weiss ohne Dekor, die Auflaufform, die Batterien AA LR 6, den Bodenwischer und den Pflanzendünger. Fehlende Beobachtungen im vorliegenden Bereich sind die Zündholzschachteln in I (anderer Vertriebskanal).

⁷ Das Resultat für Italien ist dadurch erklärt, dass bei der zweiten Erhebung wie gefordert noname-Produkte gefunden wurden und in zwei Fällen nicht mehr Markenartikel an deren Stelle in die Erhebung eingingen.

Heimwerken und Wohnungseinrichtung⁸

Da neun Artikel in diese Produktgruppe fallen, hätte die Ausgabensumme in der Schweiz evidenterweise Fr. 9.- betragen. In den drei Nachbarländern wäre man auf die folgende Ausgabensumme gekommen:

Deutschland CHF 8.27 Frankreich CHF 9.47 Italien CHF 9.51

Machen wir die analoge Berechnung für den ersten Beobachtungszeitpunkt Oktober 2005, ergeben sich folgende Ausgabensummen:

Deutschland CHF 7.16 Frankreich CHF 8.83 Italien CHF 7.52

Die wenigen Beobachtungen können als Hinweis genommen werden, dass sich die Konkurrenzbelegung bei den Baumärkten dahingehend ausgewirkt hat, dass die Schweiz nun preislich relativ attraktiv ist. Das Bild korrigiert sich allerdings wieder, rechnet man die Möglichkeit der MWST-Rückerstattung mit ein. Diese einzufordern kann sich bei den grösseren Anschaffungen in diesem Bereich durchaus lohnen.

Um einen Eindruck von der Preisentwicklung im Zeitablauf zu bekommen, betrachten wir erneut die harmonisierten Konsumentenpreisindizes, diesmal für die Komponente 'Hausrat und laufende Instandhaltung des Hauses'. Hier verzeichnen wir für die Schweiz einen Preisanstieg von 0.8%, für Frankreich einen solchen von 1,7%, für Deutschland einen solchen von 1.9% und für Italien eine Zunahme um hohe 5.5%. Die Veränderung bei den von uns ermittelten Ausgabensummen sollte also nicht auf die ganze Gütergruppe "Hausrat und laufende Instandhaltung des Hauses" verallgemeinert werden.

Artikel für den persönlichen Bedarf

Es geht hier um persönliche Unterhaltung⁹, um Gesundheit und Körperpflege¹⁰ und um Bekleidung/ Schuhe/ Accessoires.¹¹ Da es um insgesamt 13 Artikel geht, hätte die Ausgabensumme in der Schweiz evidenterweise Fr. 13.- betragen. In den drei Nachbarländern wäre man auf die folgende Ausgabensumme gekommen:

Unterhaltung: Deutschland CHF 6.19 Frankreich CHF 5.78 Italien CHF 6.05

Gesundheit (3 Art.): Deutschland CHF 2.35 Frankreich CHF 2.90 Italien CHF 2.80

Bekleidung (4 Art.): Deutschland CHF 4.10 Frankreich CHF 3.57 Italien CHF 4.54

Zusammen: Deutschland CHF 12.51 Frankreich CHF 12.16 Italien CHF 13.24

Machen wir die analoge Berechnung für den ersten Beobachtungszeitpunkt Oktober 2005, ergeben sich folgende Ausgabensummen:

⁸ Wir betrachten, was der Kauf von Innendispersion, eines Universalspachtels, einer Silikon-Patrone, einer Neonröhre, einer Schlagbohrmaschine, eines Feuerlöschers, aber auch eines Kühlschranks, einer Personenwaage und eines Tisches gekostet hätten, wiederum unter der Annahme, dass je die in der Schweiz für einen Franken erhältliche Menge auch in den andern Ländern gekauft worden wäre. Fehlende Beobachtungen bei dieser Kategorie sind die Neonröhre in Deutschland (2008), die Auflaufform in F und D (2005), der Feuerlöscher und die Schlagbohrmaschine in F (2008) sowie der Spachtel (2008) und der Kühlschrank (2005) in I.

⁹ Die Untergruppe mit Produkten zur persönlichen Unterhaltung umfasst eine CD aus den Top Ten, einen Bestseller, eine Zeitschrift, einen Laptop, einen Fernseher, und einen Spielzeugkasten.

¹⁰ Zur zweiten Unterkategorie mit Produkten aus dem Bereich Gesundheit/Körperpflege gehören die Pflegelösung für Kontaktlinsen, eine Bodylotion, und ein Medizinprodukt (resp. zwei im ersten Erhebungszeitpunkt).

¹¹ Die dritte Unterkategorie - Bekleidung/Schuhe/Accessoires - umfasst ein T-Shirt für Herren no name weiss, einen Damenslip, einen Laufschuh und eine modische Uhr (das T-Shirt fehlte noch in der ersten Erhebung).

Unterhaltung: Deutschland CHF 5.54 Frankreich CHF 6.18 Italien CHF 6.31
Gesundheit (4 Art.): Deutschland CHF 3.12 Frankreich CHF 3.50 Italien CHF 4.60
Bekleidung (3 Art.): Deutschland CHF 2.99 Frankreich CHF 3.01 Italien CHF 3.31
Zusammen: Deutschland CHF 11.65 Frankreich CHF 12.68 Italien CHF 14.22

Wir stellen also fest, dass in beiden Erhebungen Italien beim Einkauf dieser 13 Artikel teurer abschneidet als die Schweiz. Deutschland bleibt etwas billiger, scheint sich aber auch bei Artikeln des persönlichen Bedarfs etwas verteuert zu haben, während es in Frankreich aufgrund der gemachten Erfahrungen stark darauf ankommt, was man wo kauft. Von weitergehenden Interpretationen dieser Ausgabensummen sollte jedenfalls abgesehen werden und für Preisniveauvergleiche auf die statistisch repräsentativeren Erhebungen zu den Kaufkraftparitäten abgestellt werden, auf die im Anhang des nachstehenden Berichts eingegangen wird.

Der Anstieg der harmonisierten Konsumentenpreisindizes betrug über die 2¼ Jahre in den drei Teilbereichen 'Freizeit und Kultur', 'Gesundheit' und 'Bekleidung und Schuhe' je nach Land: Schweiz +0.8%, 0% und +4.6%, Deutschland +0.3%, +3.3% und 0%, Frankreich -3.2%, 9% und 1.5%, Italien 2.7%, 2.4% und 3.3%. Im ungewichteten Mittel sind dies: Schweiz 1.8%, Deutschland 1.2%, Frankreich 2.4% und Italien 2.8%. Es gab somit wenig Anlass, bei der dritten Hauptkategorie, d.h. den Artikeln für den persönlichen Bedarf, klare Trends bei der Entwicklung der Ausgabensummen der Nachbarländer relativ zur Schweiz zu erwarten.

Verkehr und Energie¹²

Da es noch um sieben Artikel geht, beträgt die Ausgabensumme in der Schweiz - dem beschriebenen Gedankenexperiment folgend - Fr. 7.-. In den drei Nachbarländern wäre man auf die folgende Ausgabensumme gekommen:

Deutschland CHF 6.77 Frankreich CHF 7.41 Italien CHF 7.88

Bestimmen wir das analoge Total für den ersten Beobachtungszeitpunkt Oktober 2005, ergeben sich folgende Ausgabensummen:

Deutschland CHF 6.25 Frankreich CHF 6.66 Italien CHF 7.68

Wir stellen also fest, dass in dieser Produktkategorie die Schweiz zunehmend günstig wird. Der tiefen Abgabenbelastung – insbesondere beim Heizöl erheben Frankreich und Italien mittlerweile deutlich höhere Abgaben als die Schweiz - kommt hier ein besondere Bedeutung zu.

Halten wir uns an die Komponente Verkehr gemäss den harmonisierten Konsumentenpreisindizes, verzeichnen wir folgende Teuerungsraten seit Oktober 2005: Schweiz 2.5%, Deutschland 5.2%, Frankreich 5.9%, Italien 6.3%. Auch gemäss Eurostat ist die Schweiz also in spürbarem Mass gegenüber dem umliegenden Ausland preiswerter geworden.

Folgerungen über alle vier Hauptkategorien

Wir stellen fest, dass die Schweiz auch bei der Erhebung im Februar 2008 ein teures Land blieb. Die Preiskonvergenz hat in den 2¼ Jahren seit der ersten Erhebung immerhin eine Fortsetzung erfahren. Zwar wird das Gesamtergebnis hinreichend durch die Wechselkursentwicklung erklärt. Darüber hinaus kann man aber feststellen, dass in der Schweiz nicht die gleiche Lebensmittelteuerung bestand wie in den drei Nachbarländern und dass auch die Komponente "Verkehr" in der Schweiz nicht den gleichen Anstieg kannte wie in den umlie-

¹² Die vierte Hauptkategorie - hier mit Verkehr und Energie umschrieben - umfasst das Heizöl extra leicht, das Benzin 95 Oktan, eine Propangasflasche 10.5 kg, Motorenöl 15W-40, einen in Europa gefertigten japanischen PW und einen in den USA gefertigten Wagen dortiger Provenienz, schliesslich einen aus dem Fernen Osten stammenden Motorroller. Fehlende Beobachtungen in dieser Hauptkategorie sind:

genden Ländern. Beschränkt günstiger geworden ist die Schweiz bei 'Hausrat und laufender Instandhaltung des Hauses', jedenfalls soweit es um Artikel aus Baumärkten geht, und bei der Teilkomponente 'Gesundheit' beim persönlichen Bedarf. Etwas ausgeprägter gemäss den Angaben von Eurostat war die Teuerung bei 'Bekleidung und Schuhen', einem Bereich, wo der Grenzschutz in der EU abgebaut wurde (Auslaufen des Multifaserabkommens).

Anpassungen im technischen Recht

Als Ursache der Preiskonvergenz, welche bei den Lebensmitteln am ausgeprägtesten war, darf wie ausgeführt nicht nur die Abschottung der Agrarmärkte ins Feld geführt werden. In diese Gruppe von Produkten fällt auch eine ganze Reihe relativ stark verarbeiteter Lebensmittel, die durchaus grenzüberschreitend gehandelt werden und bei denen die agrarischen Rohstoffe nur noch einen begrenzten Anteil am Wert des Endproduktes ausmachen. Gerade bei solchen Produkten haben verschiedene Entwicklungen im Lebensmittelrecht die Preisangleichung gestützt und eine Reihe geplanter Rechtsentwicklungen werden diese Preiskonvergenz weiter fördern. Nachfolgend findet sich eine Auswahl:

- Bereits kurz nach dem Erhebungszeitpunkt Oktober 2005 erfolgte eine tiefgreifende Revision des ganzen Lebensmittelrechts. Im Zentrum stand die Anpassung der Vorschriften für Erzeugnisse aus tierischer Produktion und dies insbesondere mit Blick auf die Integration der Märkte für Milchprodukte wie namentlich Käse. Die Schweiz passte etwa ihr Hygienerecht vollständig an jenes der EU an. Heute ist beim Käse die Angabe des Fettgehalts auch in Prozenten möglich, seit 2007 ist die Verwendung der Farbstoffe vollständig harmonisiert, während früher Azofarbstoffe in Milchprodukten nur eingeschränkt verwendet werden konnten, und auch der Kühlhaltehinweis bei kühl zu lagernden Milchprodukten wurde zwischenzeitlich an die EG-Regelung angepasst. 2008 werden in einem nächsten Schritt die Grenzkontrollen für diese Produkte abgebaut, so dass sich der Warenverkehr zwischen der Schweiz und der EU weiter massgeblich vereinfachen wird.
- Ein nächster Schritt wird gestützt auf die Beschlüsse des Bundesrates erfolgen, die im Oktober 2007 aufgrund der Überprüfung der Abweichungen im schweizerischen Produktrecht vom in der EG geltenden Recht getroffen wurden. Beim Joghurt, aber auch bezogen auf die Zubereitungshinweise bei Fleisch und Fisch soll auf den Vorrang des schweizerischen Rechts verzichtet werden. Mit Inkrafttreten der Revision des Bundesgesetzes über technische Handelshemmnisse wird hier das sog. 'Cassis de Dijon'-Prinzip zur Anwendung kommen, d.h. in der EU frei zirkulierende Ware soll im Prinzip auch in der Schweiz Verkehrsfähigkeit geniessen.
- Bei etwas spezielleren Lebensmitteln soll nicht der Weg über die Einführung des 'Cassis de Dijon'-Prinzips gegangen werden, sondern der Weg der weiteren Harmonisierung des Rechts mit der EU. Es geht hier um zulässige Anreicherungen von Lebensmitteln, um die Stoffe, die als Nahrungsergänzungsmittel erlaubt sind, und um Sportlernahrung. Hier erfolgt die Anpassung dann, wenn in der EU selbst die Vorschriften harmonisiert sein werden, so dass ein klarer Bezugspunkt für die Anpassung der einschlägigen schweizerischen Verordnungen besteht.
- Weitergehende Anpassungen im Lebensmittelrecht setzen Anpassungen auf Gesetzesstufe voraus. Solche sollen 2009 in die Vernehmlassung gegeben werden. Im Zentrum wird der Übergang vom Positivprinzip im Lebensmittelrecht zum in der EU gebräuchlichen Ansatz der Negativliste stehen. Weitere Themen sind Höchstkonzentrationen für Fremd- und Inhaltsstoffe, die Abgrenzung der Lebensmittel von den Heilmitteln und die bewilligungspflichtige Behandlung von Lebensmitteln.

Die Rechtsharmonisierung beschränkt sich nicht auf die Nahrungsmittel; auch bei Haushaltartikeln erfolgten Rechtsanpassungen. Hinzu kommt der bedeutende Harmonisierungsschritt bei Erzeugnissen, die Chemikalien darstellen oder die mit chemischen Produkten behandelt sind. Nach dem Erhebungszeitpunkt wurde nämlich das Chemikalienrecht in der Schweiz an jenes in der EU angeglichen, und zwar vor allem in den Teilen, die für Publikumsprodukte relevant sind (Abkehr von Giftklassen, Übergang zu den EU-weit standardisierten Sicherheits- und Risikosätzen und Piktogrammen). Die neu in die Schweiz eindringenden Heimwerkermärkte hatten so kein Schweiz-spezifisches Sortiment mehr aufzubauen, son-

dem konnten in zunehmendem Mass die Schweiz absatzmässig einfach zum umliegenden Ausland schlagen.

Wiederum gestützt auf die Arbeiten zur Einführung des 'Cassis de Dijon'-Prinzips in der Schweiz soll auch in diesen Bereichen die Rechtsharmonisierung weitergehen. Während bei Octylphenol und seinen Ethoxylaten, die als Weichmacher in einer Reihe von Produkten Verwendung finden, das 'Cassis de Dijon'-Prinzip Anwendung finden soll, wird in andern Fällen auf Besonderheiten des schweizerischen Rechts verzichtet werden (betrifft u.a. Kennzeichnungspflichten für Stoffe und Zubereitungen, die nicht als gefährlich eingestuft sind, oder die Definition, was eine unter die Chemikalienverordnung fallende "Zubereitung" ist). Eine Wiederbefüllung von eingeführten mobilen Druckbehältern in der Schweiz soll möglich sein, sobald mobile Druckbehälter in das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen mit der EG aufgenommen worden sind. Schliesslich soll bei Waschmitteln eine Produktbeschriftung in nur noch einer Sprache zulässig sein, was gleichfalls dazu beitragen wird, dass für die Schweiz nicht mehr gesonderte Produktionslose gefertigt werden müssen.

Schliesslich zu erwähnen ist, dass auch im Gesundheitsbereich die Möglichkeiten zur Preisarbitrage und damit zur Preiskonvergenz durch Anpassungen im technischen Recht unterstützt werden. Unter anderem waren per 1.1.2006 die Bestimmungen bezüglich Kosmetika an das EG-Recht angepasst worden.

Im Gesundheitsbereich erfolgten Anpassungen nicht nur bei den technischen Vorschriften, sondern auch bei den administrierten Preisen. Bei den Medikamenten wurde der Selbstbehalt erhöht, wenn nach Ablauf der Patentfrist das Originalpräparat weiterhin wesentlich teurer verkauft wurde als die auf den Markt kommenden Generika. Bei den Erzeugnissen der Mittel- und Gegenständeliste erfolgte eine Senkung des Preises, der von den Sozialversicherungen den berechtigten Bezüglern solcher Artikel maximal erstattet werden muss.

Dass sich Rechtsanpassungen nicht nur auf den Bereich des technischen Rechts beschränkten, gilt über den Bereich der Artikel für Gesundheit und Pflege hinaus. Die Ausführungen des nachfolgenden Berichts beleuchten die Entwicklungen, die bereichsübergreifend beim Grenzschutz, im Wettbewerbsrecht und bei den geistigen Schutzrechten im Gang sind. Im Anhang des Berichts wird dann an Fallbeispielen die Preisrelevanz dieser staatlichen Bestimmungen illustriert. Punktuell wird bei diesen Fallbeispielen anhand der Preisentwicklung zwischen den Erhebungszeitpunkten Oktober 2005 und Februar 2008 bereits deutlich, dass die beschriebenen Massnahmen im gewünschten Sinn wirken.

Preisniveauunterschiede zwischen der Schweiz und den umliegenden Ländern, ihre Ursachen und die Handlungsmöglichkeiten der Wirtschaftspolitik

Kapitel I: Analyse der Preisstatistiken

Verwendete Daten und durchgeführte Erhebungen

Für den allgemeinen Vergleich der Preisniveaus wird hier auf die Daten abgestellt, die EU-ROSTAT im Rahmen des internationalen Preisvergleichsprojektes erhebt.¹³ Diese Daten werden durch die Statistischen Ämter der europäischen Länder erhoben und bilden die privilegierte Quelle für internationale Preisvergleiche. Leider verbieten es die Regelungen von EUROSTAT, die Preisvergleiche auf dem Niveau der einzelnen, in die Erhebung eingehenden Produkte zu publizieren. Ein Grund ist die Anonymität, den Firmen garantiert wird, die Preise direkt an EUOSTAT melden. Die Ergebnisse werden hier so weit wiedergegeben, wie ihre Veröffentlichung erlaubt ist.

Da für die Zielsetzungen dieses Berichtes Preise auf der Ebene der einzelnen Produkte benötigt wurden, mussten diese selber beigebracht werden. Auch wegen der wirtschaftlichen Relevanz konzentrierten wir uns zu diesem Zweck auf die Situation des Einkaufstouristen und beschränkten die Preiserhebungen auf die Schweiz und die unmittelbar an die Schweiz angrenzenden Einkaufszentren in Deutschland, Frankreich und Italien. Zunächst galt es, eine Auswahl von 50 Produkten zu treffen, welche im Sinne einer Fallstudie weiter verfolgt werden sollten. Wohl kann bei 50 Produkten kein Anspruch auf Repräsentativität erhoben werden; umgekehrt war es bei dieser begrenzten Zahl von Produkten jedoch möglich, in den anschliessenden Fachgesprächen mit Einkaufsverantwortlichen die Determinanten der Preisfestsetzung am konkreten Beispiel zu erörtern.

Bei der Auswahl der 50 Erzeugnisse wurde als erstes versucht, Produkte aus allen wichtigen Branchen einzubeziehen, um so das ganze Spektrum des Warenhandels abzudecken, soweit es für den Konsumenten relevant ist. Es sollte sich weiter um Produkte handeln, die häufig erworben werden und folglich in den meisten Verkaufszentren geführt werden. Auffindbarkeit desselben Produktes und damit Vergleichbarkeit zwischen den vier in die Untersuchung einbezogenen Ländern konnte so weitgehend erreicht werden. Ein weiteres Kriterium bei der Auswahl der Produkte war das Vorhandensein von technischen Handelshemmnissen bei einem Teil der Produkte; daneben war eine Kontrollgruppe von Produkten ohne technische Handelshemmnisse zu bilden. Damit sollte der Stellenwert dieses derzeit besonders interessierenden preisbestimmenden Faktors besser eingeschätzt werden können. Die konkrete Auswahl wurde zusammen mit den Mitarbeitern des Bundesamtes für Statistik (BFS) getroffen, welche sich mit den internationalen Preisvergleichen befassen. Mitarbeiter des Staatssekretariates für Wirtschaft (SECO) wurden für die gezielte Auswahl von Produkten mit technischen Handelshemmnissen beigezogen. Ein Mitarbeiter der Preisüberwachung wurde bei der Wahl der beiden Medikamentenpreise konsultiert.

Um die Preisvergleiche durchführen zu können, mussten die ausgewählten Produkte wenn möglich vollkommen identisch sein, was in hohem Mass, aber nicht durchgehend gelang. Dort, wo in den einzelnen Ländern z.B. verschiedene Packungsgrössen oder verschiedene Dosierungen üblich sind, wurde - um die internationale Vergleichbarkeit zu erreichen - für die Standardisierung ein gängiges Mass verwendet, entsprechend den Weisungen von Eurostat für deren Preiserhebungen. Die Vergleiche wurden grundsätzlich nur auf der Ebene der Publikumspreise, d.h. der Endpreise für die Konsumenten durchgeführt. Zur Erhebung von Preisen im Einkauf besitzt das SECO keine Kompetenzen und die befragten Einkaufsverantwortlichen hatten das Geschäftsgeheimnis zu wahren.

Die erhobenen Preise werden inklusive Mehrwertsteuer, d.h. ohne Bereinigung um Abgaben oder mögliche individuell gewährte Rabatte wiedergegeben. Für die ökonomischen Untersuchungen wurden Brutto- und Nettopreise verwendet, wobei die Zölle und staatlichen Abgaben implizit auch als erklärende Variablen berücksichtigt wurden. Die Preise in den drei Nachbarländern (BRD, Italien, Frankreich) wurden zum Umrechnungskurs des Euro in die

¹³ Vgl.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136173,0_45570701&_dad=portal&_schema=PORTAL, Rubrik Preise, wo sich auch Verweise auf Dokumente zur Methodologie finden.

Schweizer Währung am Stichtag der Erhebung umgerechnet.¹⁴ Die schweizerischen Preise wurden in Geschäften im Raume Bern und Neuchatel, die ausländischen im Grenzgebiet (Domodossola/Verbania, Weil am Rhein, St. Louis) erhoben. In einzelnen Fällen wurde auf Angebote im Internet zurückgegriffen oder es wurden Preise telefonisch erfragt. Die Preise wurden wenn immer möglich in äquivalenten Verkaufsstätten erhoben (entweder in Warenhusern, in Fachgeschäften oder in Discountladen), so dass die Vergleichbarkeit auch bezüglich des Verkaufskanals gewährleistet blieb. Die Erhebung der Preise der 50 konkreten Produkte erfolgte im September 2005, die Fachgespräche mit Einkaufsverantwortlichen erstreckten sich bis Ende Oktober 2005. Die gesammelten Angaben wurden durch Recherchen zu Steuersätzen und Grenzabgaben ergänzt. Detaillierte Angaben zu den 50 Produkten sind in den Steckbriefen im Anhang des Berichtes enthalten.

Wie ausgeführt, werden für den vorliegenden Bericht die Fallbeispiele vorwiegend exemplarisch, zur Illustration der gemachten Feststellungen herangezogen. In erster Linie gründet dieser Text in den Aufzeichnungen aus den Gesprächen mit den Einkaufsverantwortlichen des Handels. Diese wurden anhand eines standardisierten Fragebogens durchgeführt, der im Anhang des Berichts wiedergegeben ist. Für dessen Formulierung konnte auf eine vorangegangene, vom SECO veranlasste Untersuchung zurückgegriffen werden, die zu einer Typologie der einzelnen preisbestimmenden Faktoren geführt hatte.¹⁵ Die als Gesprächspartner beigezogenen Einkaufschefs von grossen Detailhandelsfirmen oder von Fachmärkten konnten nicht nur über die Preisgestaltung beim konkret zur Diskussion gestellten Produkt befragt werden. Sie konnten den Befragern aus dem SECO auch allgemeine Aussagen über die Vertriebsstrukturen und über die Wettbewerbsintensität in ihrer Branche machen. Insbesondere um die Vielfalt dieser Informationen zu nutzen, wurde für den Haupttext einer Darstellung nach preisbestimmenden Faktoren der Vorzug vor einer Darstellung gegeben, die das Einzelne der 50 Produkte in den Vordergrund gerückt hätte. Die Gespräche wurden schriftlich zusammengefasst und den befragten Personen zum Gegenlesen zugestellt.

Die Gesprächspartner bei den Interviews konnten in vielen Fällen Angaben über die jeweils einzuhaltenden Vorschriften, Auflagen und Regulierungen des Staates machen. Die auf die einzelnen Produkte anwendbaren Bestimmungen des Technischen Rechts wurden anschliessend an die Unterredungen aber auch noch den einzelnen Gesetzen und Verordnungen entnommen. Den Fachämtern des Bundes wurde die Postulatsantwort zur Stellungnahme unterbreitet. Die Angaben über die Zölle und andern staatlichen Abgaben wurden in der Regel von der Eidg. Zollverwaltung in Bern gemacht. Die Eidg. Steuerverwaltung hat die MWST-Sätze für die Schweiz und für die Nachbarländer geliefert. Trotz der breiten Abstützung auf Expertenwissen dürften angesichts der Vielfalt der Produkte und einzuhaltenden Gesetze und der daraus resultierenden Komplexität der preisbestimmenden Faktoren namentlich die Steckbriefe im Anhang der Untersuchung immer wieder Auslassungen und auch Fehler enthalten. Leider setzten die im Ressort „Wachstum und Wettbewerbspolitik“ des SECO vorhandenen Ressourcen trotz Rückgriff auf Praktikanten eingehenderen Abklärungen klare inhaltliche und zeitliche Grenzen.

Preisniveauunterschiede allgemein und nach Produktgruppen

Allgemeiner Vergleich der Preisniveaus der Schweiz und der EU

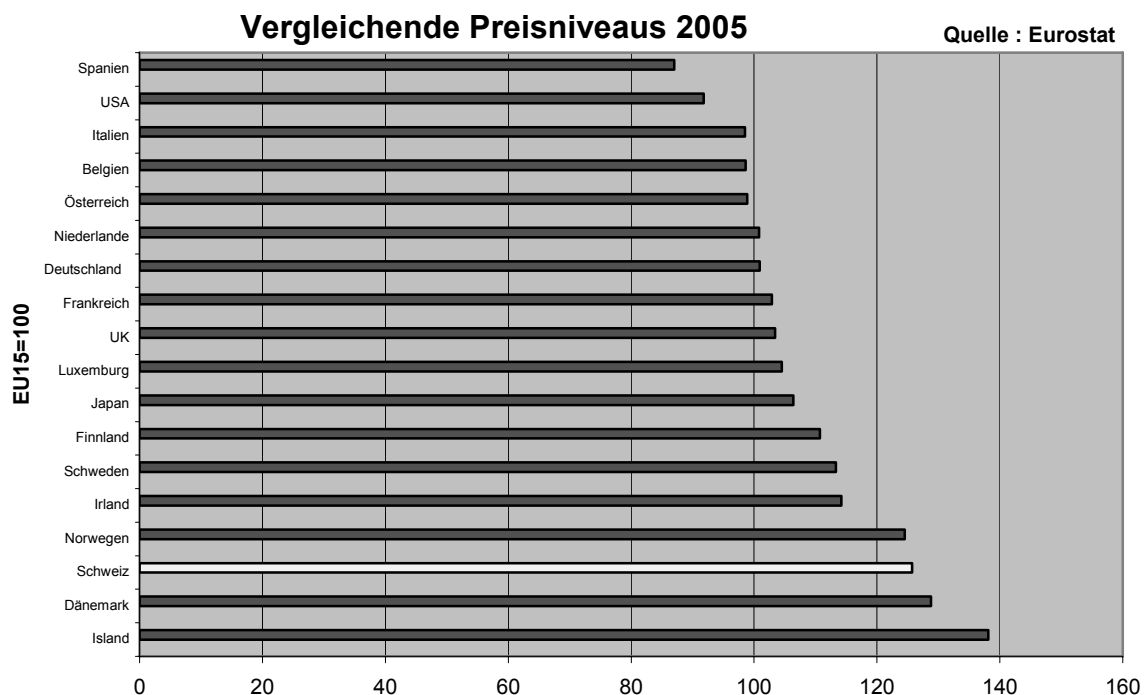
Ausgangspunkt für die Preisvergleiche ist die Statistik, mittels der die allgemeinen Preisniveaus der einzelnen Länder in Europa und in einigen weiteren OECD Ländern untereinander verglichen werden. Die Schweiz beteiligt sich als Nicht-EU-Land seit einiger Zeit an dieser Erhebung. Um diese Statistik zu erstellen, lässt das Statistische Amt der EU (Eurostat) in regelmässigen Zeitabständen von den nationalen statistischen Ämtern Preise einer breiten Auswahl an Gütern und Dienstleistungen erheben und aggregiert sie mittels einer fortgeschrittenen, auf Fisher-Indizes basierenden statistischen Methode (sog. EKS-Methode). Da-

¹⁴ Bei der ersten Erhebung erfolgte die Umrechnung zum Satz 1 Euro=1,54 CHF, bei der zweiten Erhebung 1 Euro = 1,60 CHF (Mittelkurse gemäss SNB 10/2005: 1.55, 2/2008:1.61).

¹⁵ Siehe PLAUT Economics: Warum erodieren Parallelimporte die Preisinsel Schweiz nicht stärker? Bern 2004. S. 32 ff. (Mimeo, SECO)

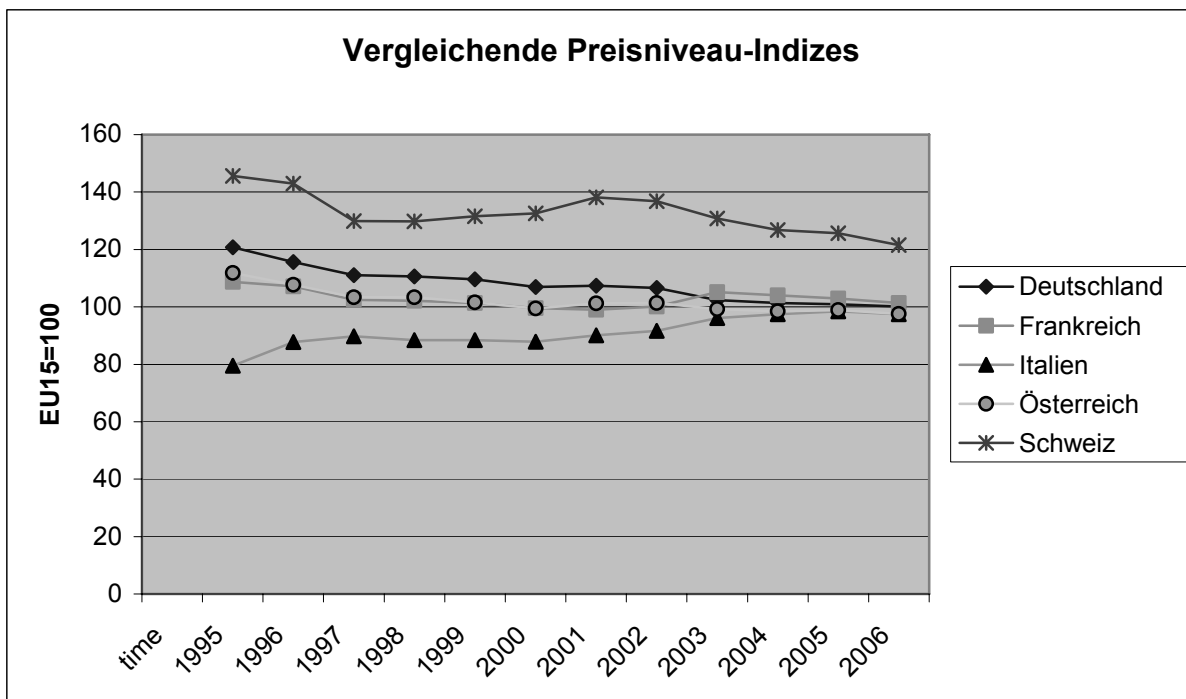
bei entstehen die Zahlen auf der Grundlage von Tausenden von Einzelmeldungen für jeweils zumindest bilateral unter den erfassten Ländern vergleichbare Produkte und Dienstleistungen. Einer der so gewonnenen Indikatoren, vergleichende Preisniveaus genannt, misst, wie teuer die Güter und Dienstleistungen in der Schweiz und den andern Ländern im Vergleich zum Mittel der EU-15 in einem bestimmten Jahr verkauft wurden. Verglichen werden die Ausgaben für ein festgelegtes Güterbündel in einer einheitlichen Währung, wobei die Umrechnung von Frankenpreisen in €-Preise mit jahresdurchschnittlichen Wechselkursen erfolgt.

In der folgenden Tabelle werden die Hauptergebnisse des Preisniveauvergleichs für das Jahr 2005 wiedergegeben:



Die Grafik zeigt, dass das Preisniveau der Schweiz gemessen am Preisniveau der EU-15 im Jahr 2005 mit 125.4 Punkten gemeinsam mit Norwegen (124.7) und hinter Island (138.4) und Dänemark (129.1) eines der höchsten war (Wert 2006: CH=122.1).

Die Erhebung zielt primär auf Quervergleiche zwischen Ländern zu einem gegebenen Zeitpunkt. Zwischen den einzelnen Erhebungen (alle Teilkomponenten werden in einem 3-Jahres-Rhythmus erhoben) finden z.T. erhebliche methodologische Umstellungen statt, was die Vergleichbarkeit der Ergebnisse im Zeitablauf einschränkt. Dies vorausgeschickt, geben wir in der nachstehenden Grafik an, wie sich die Preisniveaus der vier hier betrachteten Länder (Schweiz, Deutschland, Frankreich, Italien) seit 1995 relativ zum Mittel der EU-15 entwickelt haben. Zusätzlich angeführt haben wir hier auch Österreich, das in unserer eigenen Preiserhebung dann nicht mehr vertreten ist.



Die Grafik zeigt eine allgemeine Konvergenz der Preisniveaus hin zum europäischen Mittel. Im Fall Deutschlands hat die Annäherung kontinuierlich von einem hohen Niveau ausgehend stattgefunden. Im Fall Italiens erfolgte die Annäherung in umgekehrter Richtung. Frankreich und Österreich waren schon immer nahe beim EU15- Mittel, haben sich diesem in den letzten Jahren aber noch weiter angenähert. Die Schweiz hebt sich dagegen weiterhin vom Mittel der EU15 ab. Dabei ist es aufschlussreich, die Teilindizes "Waren insgesamt" und "Dienstleistungen insgesamt" zu betrachten (nicht in der Grafik). Für "Waren insgesamt" war der Indexstand 1995 bei 125 Punkten und sank bis 2005 auf 116 Punkte (2006: 113.1). Bei den Dienstleistungen war der Indexstand 1995 177 Punkte und sank auf 142 Punkte (2006: 137.4). Dank der Handelbarkeit bestand bei den Waren also nie die gleiche Überhöhung des Preisniveaus in der Schweiz wie bei den Dienstleistungen.

Es ist vor diesem Hintergrund eine fragwürdige Verengung der Fragestellung, wenn im Postulat unter dem Titel "Preisinsel Schweiz" verlangt wird, ein Schlaglicht auf das System der Alleinimporteure zu legen. Wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf besteht auf breiterer Front und insbesondere bei den Dienstleistungen. Dies vorausgeschickt, konzentrieren sich die nachstehenden Untersuchungen dennoch auf den Warenhandel. Soweit hohe schweizerische Preise auf importierten Waren anfallen und es den ausländischen Produzenten gelingt, eine hohe Marge in der Schweiz auf ihr Konto abzuführen, bedeuten die hohen Schweizer Preise in der Tat einen direkten volkswirtschaftlichen Verlust für das Land und beinhalten nicht nur den indirekten Nachteil, dass hohe Preise die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz beeinträchtigen und fragwürdige Verteilungswirkungen zwischen Konsumenten, Handel und Produzenten beinhalten können.

Hohe Reallöhne als Ursache hoher Konsumentenpreise?

Hohe Reallöhne, wie auch hohe Bodenpreise sind an sich Ausdruck für den wirtschaftlichen Erfolg einer Volkswirtschaft. Dies ergibt sich sofort, wenn man sich überlegt, wie periphere Gebiete, die sich weder durch überdurchschnittliche unternehmerische Leistungen noch besondere landschaftliche Anreize oder andere Naturreichtümer auszeichnen, ihre Wettbewerbsfähigkeit wahren: In hohem Mass tun sie dies durch tiefere Grundstückspreise und Lohnkosten. Zwischen Volkswirtschaften verhält es sich nicht grundlegend anders. Güter mit hoher Lohnkomponente (insb. Dienstleistungen) oder hoher Beanspruchung von Boden (wie die Mieten) sind in der leistungsfähigeren Volkswirtschaft tendenziell teurer. Allerdings ist dies keine Zwangsläufigkeit: Arbeitsintensive Produkte können importiert werden und die in aller Regel kapitalreichere Volkswirtschaft kann Arbeit durch Kapital substituieren und so auch in Branchen preislich wettbewerbsfähig sein, wo auch Volkswirtschaften konkurrieren, die technologisch und organisatorisch noch nicht auf dem gleichen Stand sind.

Hinter überdurchschnittlichen Reallöhnen und Grundstückspreisen müssen jedenfalls zwangsläufig überdurchschnittliche Leistungen zumindest einzelner Branchen stehen. Überdurchschnittlich meint in diesem Zusammenhang, dass hohe Reallöhne gezahlt werden, obwohl absatzseitig international wettbewerbsfähige Preise verlangt werden. Sonst liegen nur hohe Nominallöhne, aber nicht hohe Reallöhne vor. Bei in die Weltmärkte integrierten Wirtschaftssektoren kann davon ausgegangen werden, dass die hohen Reallöhne, die sie zahlen, durch Leistungen verdient werden, die preislich international konkurrenzfähig sind, sonst wäre der Sektor im wirtschaftlichen Abschwung. Schwieriger ist es, in binnenorientierten Sektoren die Frage zu beantworten, ob die Unternehmen in einem Mass zur Prosperität des Landes beitragen, das dem Entwicklungsstand der Volkswirtschaft entspricht. Ein aussagekräftiger diesbezüglicher Indikator ist das Gefälle zwischen der Arbeitsproduktivität in exponierten Sektoren und binnenorientierten Sektoren, wenn der Output der Branchen zu international standardisierten Preisen bewertet wird. Dies gilt insbesondere dann, wenn man dieses Gefälle in Land A mit dem entsprechenden Gefälle in Land B vergleicht und Land B ein vergleichbares pro-Kopf-Einkommen erzielt oder wenn mit statistischen Methoden der Einfluss der Einkommensunterschiede auf das allgemeine Preisniveau ausgeglichen wird.

Spiegelbildlich zu den Produktivitätsunterschieden verhalten sich nach der Theorie die Preisniveauunterschiede, jedenfalls wenn man Wettbewerb unter den Produzenten und Entlohnung der Produktionsfaktoren nach ihrem Grenzprodukt unterstellt. Die vergleichenden Preisniveaus nach Produktgruppen sind deshalb eine indirekte Antwort auf die Frage, ob Branchen genügend produktiv sind. Sie können aber auch auf mangelnde Wettbewerbsintensität hinweisen, die wiederum die Kaufkraft und damit die Reallöhne schmälert. Vorbehalten bleibt der Punkt, dass vergleichbare Produkte in die Leistungsbewertung eingehen und dass das Gefälle zwischen binnenorientierten und exportorientierten Branchen nicht durch Wechselkursrelationen verfälscht ist, die ein Ungleichgewicht darstellen und folglich nur temporär Bestand haben können.

Zu beachten ist, dass hohe Reallöhne keine hohen Konsumentenpreise erklären, da hohe Reallöhne ja gerade durch Division der Nominallöhne durch das Konsumentenpreisniveau errechnet werden. In Volkswirtschaften mit hohen Reallöhnen sind allerdings andere Produkte teuer als der Durchschnitt aller Waren und Dienstleistungen in den Ländern, die weniger prosperieren. Namentlich dürfte dies auf Mieten zutreffen und mit gewissen Einschränkungen auch auf nicht-handelbare Dienstleistungen, während in Entwicklungsländern Importwaren gemessen an den lokalen Produkten und Dienstleistungen teuer sind.

Im Vergleich der Schweiz mit dem Mittel der EU-15 sind diese Einflüsse der Reallohnhöhe auf die Preisstrukturen allerdings nur von begrenzter Relevanz, denn wenn man die Reallöhne je geleisteter Arbeitsstunde errechnet, hebt sich die Schweiz kostenseitig nur noch begrenzt vom Wert bei den EU-15 ab.¹⁶ Die nachstehenden Ergebnisse nach Produktgruppen sind folglich in erster Linie Hinweise auf Effizienz- und Wettbewerbsprobleme in diesen Sektoren, vorbehalten die Mieten, wo der Umstand, dass Boden nicht vermehrbar ist, einen durch andere Faktoren wie Kapitalintensität nur begrenzt zu korrigierenden preistreibenden Einfluss ausübt.

Vergleich nach Produktgruppen

Angesichts der Fokussierung der Fragestellung auf die Vertriebssysteme von Waren steht für die Beantwortung des Postulates nicht der Gesamtvergleich der Preisniveaus im Vordergrund, sondern der Vergleich bei einzelnen Produktgruppen und Produkten. Gestützt auf die Daten von Eurostat fällt ein solcher Vergleich allerdings nicht leicht. Die Produktgruppen, für welche separat vergleichende Preisniveaus ausgewiesen werden, schliessen in der Regel sowohl Dienstleistungen, wie auch Waren ein. Hinzu kommt, dass natürlich auch in einer verkauften Ware eine Dienstleistungskomponente steckt, nämlich jene des Vertriebs. Nachstehend sind die Werte für die 14 Hauptgruppen an Produkten und Dienstleistungen, welche Eurostat unterscheidet, für die Jahre 1995 und 2005 im Fall der Schweiz wiedergegeben (Datenextraktion von Ende Oktober 2007).

¹⁶ Vgl. Medienmitteilung des Bundesamtes für Statistik vom 18.1.2008 zu den Arbeitskosten 2006,0 Tabelle T3.

Vergleichende Preisniveauindizes (EU15=100)

Quelle: Eurostat	Jahr	1995	2005	Δ 95-05
		Schweiz	Schweiz	
Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke		146.3	138.2	-8.1
Alkoholische Getränke, Tabakwaren und Narkotika		115.4	90.6	-24.8
Bekleidung und Schuhe		112.2	117.5	+5.3
Wohnung/Wasser/Elektrizität/Heizung		187.3	158.1	-29.2
Möbel, Haushalteinrichtungen, Haushaltsführung		122.2	115.6	-6.6
Gesundheitspflege		153.8	135.7	-18.1
Verkehr		119.5	107.3	-12.2
Nachrichtenübermittlung		127.7	124.1	-3.6
Freizeit und Kultur		134.7	118.9	-15.8
Erziehung und Unterricht		181.1	143.0	-38.1
Gaststätten und Hotels		143.6	120.9	-22.7
Sonstige Waren und Dienstleistungen		147.5	131.1	-16.4
Maschinen und Geräte		114.3	101.6	-12.7
Baugewerbe		151.6	144.8	-6.8

Die Berechnungen von Eurostat ermöglichen mit gewissen Vorbehalten eine Beurteilung der Preisentwicklung im Zeitablauf. Die wichtigste Aussage ist, dass die Preisunterschiede zwischen der Schweiz und den 15 alten EU Staaten zwischen 1995 und 2005 in den 14 Hauptkategorien zumeist abgenommen haben, wenn auch in unterschiedlichem Ausmass. Einzelne ausgewiesene Änderungen überraschen allerdings in ihrem Ausmass, so jene bei Wohnungswesen, Gesundheitspflege und Erziehung und Unterricht, alles Leistungen, für die nur ein schwacher grenzüberschreitender Preiszusammenhang besteht. Eine Ursache mögen Umstellungen in der Methodik der Preiserhebungen sein. Eine andere Ursache dürfte jedoch im wirtschaftlichen Aufholprozess der andern Länder liegen, denn es ist zu gewärtigen, dass mit wachsendem Realeinkommen die Nachfrage nach nicht-handelbaren Dienstleistungen wächst, bei denen sich gleichzeitig der mit dem Wachstum einhergehende Anstieg der Reallohne wegen der Kostenstrukturen besonders stark niederschlägt.

Die genannten drei Produktgruppen sind allerdings weiterhin jene, wo die Preisniveauunterschiede zum EU-Mittel am ausgeprägtesten ausfallen, zusammen mit den Nahrungsmitteln, eine Position, bei der angesichts des fortbestehenden Grenzschutzes bis 2005 nur wenig Konvergenz hin zum Preisniveau der EU zu beobachten war. Nicht in der Tabelle wiedergegeben sind die 10 Unterkategorien bei Nahrungs- und Genussmitteln, wo der Teilindex für Fleisch von 1995=190.1 auf 2005=180.4 gefallen ist, und die Teilkomponente "private Verkehrsmittel" bei "Verkehr", wo der Indexstand von 1995=95.3 auf 2005=91.2 weiter gesunken ist. Es sind dies gleichzeitig die Extremwerte unter allen ausgewiesenen Teilindizes.¹⁷ Gesamthaft gesehen lag 2005 der Index des Preisniveaus der Schweiz weiterhin über dem Wert, der sich durch die vergleichsweise hohen Realeinkommen mit ihren Wirkungen auf die nicht-handelbaren Leistungen erklären lässt.

Ist die festgestellte Preiskonvergenz die Summe der Entwicklungen auf den einzelnen Gütermärkten oder das Resultat anderer gesamtwirtschaftlicher Vorgänge?

In gesamtwirtschaftlichen Betrachtungen wird oft von der Geltung der Kaufkraftparitätentheorie in ihrer relativen Form ausgegangen. Diese These - nämlich dass Wechselkursverschiebungen Unterschiede in den Teuerungsraten ausgleichen - ist empirisch ein relativ robustes Ergebnis und kann mit dem Erfordernis des Ausgleichs der Zahlungsbilanz begründet wer-

¹⁷ Die Teilindizes bei Nahrungs- und Genussmitteln betragen 2005 in absteigender Reihenfolge: Fleisch 195.5, Speisefette und Öle 164.8, Fisch 135.8, Brot und Mehlwaren 134.4, sonstige Nahrungsmittel 132.7, Obst/Gemüse/Kartoffeln 131.2, Milch/Käse/Eier 120, alkoholfreie Getränke 108, alkoholische Getränke 101.4, Tabakwaren 92.1.

den: Werden wegen geringer Teuerung die Güter im einen Land systematisch billiger, wird dieses Land weniger Güter aus dem Ausland importieren und das Ausland mehr Güter in diesem Land kaufen. Dies bedeutet aber, dass sich das Ausland gegenüber dem Inland, das die geringere Teuerung kennt, immer mehr verschuldet. Besteht seitens der Finanzmärkte und Kapitalanleger keine Bereitschaft zu diesem Forderungsaufbau, insbesondere weil der Teuerungsunterschied Ausdruck einer stärker inflationären Geldschöpfung im andern Land ist, wird die ausländische Währung unter Druck geraten, resp. die einheimische Währung wird sich aufwerten. Die Wechselkursentwicklung gleicht somit die Inflationsdifferenzen aus. Es ist allerdings zu beachten, dass die Aktivierung der Handelsbilanz bei tieferer Teuerung als im Ausland nicht zwangsläufig eintritt. Mit zu beachten sind auch die Mengenreaktionen des In- und Auslandes auf veränderte Preisverhältnisse zwischen einheimischer und importierter Ware. Diese sollten das qualitative Ergebnis einer Aktivierung der Handelsbilanz in aller Regel aber nicht stören (Einhaltung der sog. Bickerdike-Robinson-Bedingungen), jedenfalls bei unveränderten Wettbewerbsverhältnissen.

Nun hat sich der Franken entgegen der Prognose gestützt auf die Kaufkraftparitätentheorie in ihrer relativen Form über die hier untersuchte Periode (1995-2005) nach Ausgleich der Inflationsdifferenzen abgeschwächt. Hierfür kann einerseits eine realwirtschaftliche, andererseits eine von den Finanzmärkten herrührende Erklärung in den Vordergrund gerückt werden.

Die von den Finanzmärkten herrührende Erklärung geht dahin, dass die Bereitschaft der Inländer, Forderungen gegenüber dem Ausland zu halten, gestiegen ist, und dass das Ausland eine geringere Bereitschaft kennt, Forderungen gegenüber der Schweiz zu halten. Die tiefen Zinsen in der Schweiz verbunden mit einer wachsenden Integration der Finanzmärkte und ggf. einer Neueinschätzung der Wechselkursrisiken (Rolle des €) bilden hierfür eine aktuelle Begründung.

Eine realwirtschaftliche Erklärung könnte dagegen in gewandelten Wettbewerbsverhältnissen liegen, nämlich darin, dass die Nachfragekurven, mit welchen sich der einzelne Anbieter auf den verschiedenen Märkten in der Schweiz konfrontiert sieht, wesentlich preiselastischer wurden (etwa weil wegen abgebauter Importbarrieren Kostensenkungen systematischer weitergegeben werden müssen, sollen nicht Marktanteile an neue Konkurrenz oder das Ausland (Einkaufstourismus) verloren gehen). Bei Preissetzung unter den Verhältnissen der monopolistischen Konkurrenz heisst eine erhöhte Nachfrageelastizität auf der Ebene der einzelnen Anbieter, dass der für den Produzenten optimale Preis sinkt und die angebotene Menge sich erhöht. Tritt auf immer mehr Märkten diese Situation einer höheren Nachfrageelastizität auf, und werden relativ grosse Teile der Endnachfrage durch Importe gedeckt, bedeutet dies gesamtwirtschaftlich gesehen während des Zeitraums, in dem diese Entwicklung abläuft, eine geringere Teuerung, mengenmässig höhere Importe, keine Aktivierung der Handelsbilanz und entsprechend auch keinen Aufwertungsdruck auf den Franken.

Besteht die zweitgenannte Situation, ist die Abschwächung des Frankens in realen Grössen (d.h. nach Herausrechnen der Teuerungsdifferenzen aus den nominellen Wechselkursveränderungen) nicht ein Zeichen, dass die Exporte des Landes an nicht-preislicher Wettbewerbsfähigkeit einbüßen oder dass die Währung des Landes als Anlagevehikel an Attraktivität verloren hat. Geht die Wettbewerbsverschärfung vor allem zu Lasten der ausländischen Hersteller, ist sie vielmehr ein eindeutiger volkswirtschaftlicher Gewinn.

Es ist im jetzigen Zeitpunkt sicher zu früh und wird angesichts der Vielfalt der Einflussfaktoren auch langfristig schwierig sein, den realwirtschaftlichen Anteil und hier wiederum den Anteil der Marktintegration an der relativen Frankenschwäche und an der auf gesamtwirtschaftlicher Ebene festgestellten Preiskonvergenz zu den umliegenden Ländern zu bestimmen. Neben veränderten Anlagepräferenzen der Finanzakteure kommen nämlich auch noch dritte Faktoren als Erklärung eines schwächeren Frankens in Betracht, z.B. ein verringerter Finanzierungsbedarf des Staates oder eine verringerte Absorption von Ressourcen durch die Binnenwirtschaft wegen erhöhter Effizienz der Anbieter oder wegen einkommens- und präferenzbedingter, nicht preisbedingter Verlagerungen der Nachfrage der Konsumenten auf Importe.

All diese Überlegungen müssen im Prinzip immer auch spiegelbildlich für die Wirtschaftspartner unseres Landes gemacht werden, um ein vollständiges Bild der Wechselkursdeterminanten zu erhalten. Besondere Relevanz dürfte eine (anteilmässige) Verlagerung der

Nachfrage der ausländischen Konsumenten auf Leistungen, die daselbst für den lokalen Bedarf erzeugt werden, besitzen. Eine solche Entwicklung wäre typisch angesichts der im Ausland rascher wachsenden Realeinkommen und bildet eine mögliche Komponente bei der Erklärung der realen Aufwertung der ausländischen Währungen.

Mit Blick auf die Preisvergleiche im Anhang des Berichtes ist zu bemerken, dass hier Erklärungen für die Angleichung der nationalen Preisniveaus angeführt werden. Die angeführten Gründe für Unterschiede der Preisniveaus ganzer Länder stehen einheitlichen Preisen bei jenen Gütern nicht im Weg, die problemlos international gehandelt werden können. Die beiden Konstellationen - gleiche Preise bei handelbaren Gütern, unterschiedliche nationale Preisniveaus - lassen sich durch unterschiedliche Preise der international nicht handelbaren Güter und Dienstleistungen - wie den Mieten - unter einen Hut bringen. Bei handelbaren Waren ist zu berücksichtigen, dass ein Teil der Verkaufsleistung international nicht handelbar ist. Es ist auch evident, dass die Erhöhung der Handelbarkeit von Waren und Dienstleistungen die Preisniveaangleichung fördert.

Wie im Kasten ausgeführt, ist die Marktintegration eine wesentliche Determinante der Preisniveaikonvergenz. Diese Marktintegration ist bei den einzelnen Produktgruppen unterschiedlich weit fortgeschritten, dies sowohl zwischen der Schweiz und der EU, wie auch innerhalb der EU. Betrachtet man die Preisunterschiede zwischen der Schweiz und nur den umliegenden Nachbarländern Italien, Frankreich und Deutschland (also nicht der EU-15) anhand der Daten von EUROSTAT, so präsentiert sich die Lage viel differenzierter als die oben angeführte Grafik mit der zeitlichen Entwicklung der vergleichenden Preisniveauindizes nahe legt (siehe hierzu die Grafiken im Anhang). Entgegen den Erwartungen ist die Schweiz nicht bei allen Agrarprodukten das teuerste Land. In der Produktgruppe Milch, Käse und Eier z.B. hat Italien im Jahre 2005 die Schweiz als das teuerste Land abgelöst. Deutschland dagegen ist tendenziell das billigste Land bei den meisten Agrarprodukten. In der Produktgruppe Mieten/Wasser/Elektrizität/ Heizung ist hingegen Italien das deutlich billigste Land, während hier die Schweiz mit Abstand an der Spitze steht. Deutlich über dem EU-Mittel ist Deutschland nur bei Erziehung und Unterricht (123.6 Punkte). Auffallend ist in Italien ein Indexstand für Bauleistungen von nur 79.8 Punkten, während sich die Gesundheitspflege daselbst auf 118.7 Punkte verteuert hat. Ausser bei Wohnungsmieten / Wohnungsunterhalt (115.3 Punkte) weicht Frankreichs nirgends bei den 14 Hauptkategorien mehr als +/-10% vom Mittel der EU-15 ab.

Die folgende Tabelle und die daran anschliessenden Vergleiche deuten bereits den Handlungsbedarf in der Schweiz an: Wenn das Ziel darin besteht, das höhere Schweizer Preisniveau an die tieferen EU-Preise weiter anzugleichen, so ist Handlungsbedarf vor allem bei denjenigen Produktgruppen angesagt, die in hohem Mass staatlich administriert oder beeinflusst sind: Im Falle der Lebensmittelpreise ist die Agrarpolitik zusammen mit anderen Politiken gefordert, die die Preisbildung für Lebensmittel beeinflussen, im Falle der Preise für Spitalleistungen, Medikamente und Medizinprodukte die Gesundheitspolitik und bei Mieten / Wasser / Elektrizität / Heizung sind es Vorgaben der Raumplanung, die angeschaut werden müssten, und die regional oder kommunal fixierten Preise für Energie und Wasser. Weiterhin ist dem Preisniveau im Bau Beachtung zu schenken, denn dieses ist für das Ergebnis bei den Mieten nicht unerheblich. Bereits EU-Preisniveau erreicht haben die Preise der von den Firmen gekauften Maschinen und Geräte, wegen der Privatverkehrskomponente auch der Verkehr, wegen der vergleichsweise tiefen Abgabenbelastung die Genussmittel. Bei Schuhen/Bekleidung und Möbeln / Haushalteinrichtungen /Haushaltführung sind die Preise in der Schweiz etwas mehr als zehn Prozentpunkte über dem EU-Mittel, was auf ein fortbestehendes Preisarbitragepotential bei einer Reihe von handelbaren Waren hindeutet. Positionen, die stark von Dienstleistungen geprägt sind, die auf privater Basis erbracht werden (wie Freizeit und Kultur, Gaststätten und Hotels, sonstige Waren und Dienstleistungen), bewegen sich bei 120 Punkten, also doch erheblich näher beim EU-Mittel als die Dienstleistungen im staatlichen/para-staatlichen Bereich. Bei der Nachrichtenübermittlung sind im nationalen Kontext die Preise zwar gefallen, erreichten mit 2005=124.1 Punkten aber weiterhin nicht das EU-Mittel, so dass auch in diesem partiell liberalisierten Infrastrukturbereich noch Handlungsbedarf identifiziert werden kann.

Als Fazit kann gelten, dass der Tendenz nach zwar eine Konvergenz der Schweizer Preise in Richtung EU-Preise besteht, dass in vielen Gütergruppen aber weiterhin ein Potential zu weiteren Preisangleichungen besteht. Dabei sollte die Politik in erster Linie dort aktiv werden, wo sie schon aktiv ist, nämlich dort, wo die höheren Preise als Folge des staatlichen Handelns resultieren und wo die Politik auch befugt ist zu handeln. Dies ist in der Agrarpolitik und bei den staatlich administrierten Preisen im Gesundheitswesen und in den Infrastruktursektoren der Fall. Von einem intensiveren Wettbewerb kann aber auch der übrige Konsum von Waren profitieren. Es ist dies jener Bereich, auf den sich die folgenden Ausführungen konzentrieren.

Vergleich anhand 50 ausgewählter Produkte

Wie ausgeführt, verlangt das Postulat insbesondere eine Einschätzung der Auswirkungen der Vertriebsstrukturen von Waren auf die Preise in der Schweiz. Eine allgemeine Antwort auf diese Fragen zu geben ist allerdings kaum möglich, da die Ursachen von Preisdifferenzen nicht nur zahlreich sind, sie sind je nach Produkt auch unterschiedlich und sie verstärken sich recht oft wechselseitig. Um sich der Beantwortung der gestellten Frage anzunähern, wurden – wie ausgeführt – exemplarisch Vergleiche auf der Produktebene angestellt, die nachstehend vorgestellt werden. Die getroffene Auswahl von 50 Produkte kann, wie festgehalten, keinen Anspruch auf Repräsentativität erheben. Eine grössere Erhebung hätte den Aufwand jedoch stark ansteigen lassen. Es hätten nicht nur weitere Preise erhoben werden müssen, was ein beschränkter Aufwand gewesen wäre. Es wären – was weit mehr gewichtet - auch zusätzliche, zeitaufwändige Gespräche mit Einkaufsverantwortlichen nötig gewesen, um die im Einzelfall preisbestimmenden Faktoren zu erfragen. Und es hätte auch ein weiterer grosser Aufwand in die Analyse der auf die neu erfassten Produkte anwendbaren gesetzlichen Vorschriften gesteckt werden müssen.

Wir beginnen die Analyse mit einer synoptischen Gegenüberstellung der Schweizer Preise bei den untersuchten 50 Produkten mit jenen im angrenzenden Ausland. Angegeben sind Bruttopreise, was die Schweiz preisgünstiger erscheinen lässt als wenn Preise nach Abzug der staatlichen Abgaben und hier insbesondere der MWST verwendet worden wären. Wie ausgeführt, geht es hier um eine Momentaufnahme im Herbst 2005. Für die zwischen Oktober 2005 und Februar 2008 eingetreten Preisveränderungen vgl. die einleitenden Seiten.

	in der Schweiz teurer	in der Schweiz billiger
bis 10%	Spielzeug Tisch Rosen Buch Motorroller Bohrmaschine Glasform	europäisches Auto Cornflakes Innendispersion Energiedrink aussereurop. Auto Rollator Uhr
10-30%	Weichkäse Batterien Fernseher Sportschuh Cola no name Bodenwischer Knäckebrot Kühlschrank Medikament I Traktor Schokoladeriegel Katzenfutter Marke Reis, non name	Laptop Damenslip Benzin Pflanzendünger Körperpflegeprodukt Neonröhre Heizöl Personenwaage CD aus Top Ten
30-50%	Motorenöl	
50% -100%	Zeitschrift Waschmittel Katzenfutter, no name Salami Inkontinenzwindeln Gasflasche Porzellanteller Medikament II Dichtungsmasse in Patronenform	
über 100%	Universalspachtel (Pulver) Babynahrung Zündhölzer Feuerlöscher	

Von den in den Steckbriefen genauer beschriebenen 50 Erzeugnissen waren im Erhebungszeitpunkt Oktober 2005 34 in der Schweiz teurer und 16 billiger als der Durchschnittspreis der gleichen Produkte in der BRD, in Frankreich und in Italien (bei fehlenden Preisen wurden die Verhältnisse zum Mittel der verbleibenden beiden Länder, resp. auf den direkten Preisvergleich mit dem verfügbaren Land abgestellt). Betrachtet man die Preisdifferenzen konkret, so waren 7 Produkte bis zu 10%, 12 Produkte bis zu 30%, 1 Produkt bis zu 50% und 9 Pro-

dukt über 50% und vier Produkten mehr als doppelt so teuer. Auf der anderen Seite waren 7 Produkte bis zu 10% und 9 Produkte bis zu 30% billiger in der Schweiz. Diese Erhebung relativiert das Bild von der Preisinsel Schweiz, ohne es umzustossen: Immerhin waren schon im Herbst 2005 rund 1/3 der erhobenen Preise in der Schweiz billiger als im benachbarten Ausland, d.h. der Einkaufstourismus lohnte sich - je nach der Zusammensetzung des Einkaufskorbs - in beide Richtungen. Um den Gewinn aus einer Reise ins benachbarte Ausland zu ermesen, wäre allerdings auch zu beachten, wie häufig diese 50 Güter gekauft werden (für gewisse diesbezügliche Angaben vgl. die Coop-Studie zum Einkaufstourismus)¹⁸.

Welche von den 50 untersuchten Produkten sind konkret in der Schweiz billiger und welche in den angrenzenden Nachbarländern? Fast 30% billiger sind gemäss unserer Stichprobe in der Schweiz CDs und einzelne weitere Artikel, wie die in diese Erhebung eingehende Personenwaage; gegen 20% billiger sind Neonröhren, Pflanzendünger, Benzin und ein Körperpflegeprodukt. Um die 10% günstiger sind Laptops, Damenunterwäsche und die Uhr. Mehr als doppelt so teuer waren in der Schweiz auf der anderen Seite der ausgewählte Feuerlöscher und die Zündhölzer; eine Preisdifferenz von mehr als 50% ist beim einen untersuchten Medikament, bei Inkontinenzwindeln, bei Gasflaschen, bei Porzellantellern, und bei den beiden Produkten für den Heimwerker festzustellen. Nicht ganz so ausgeprägte, aber immer noch erkleckliche Preisdifferenzen sind noch bei einer Reihe weiterer Produkte, namentlich bei den verschiedenen Lebensmitteln, festzustellen.

Es bleibt anzumerken, dass bei der Wahl eines andern Produktes auf diesen Märkten jeweils auch ein anderes Ergebnis hätte resultieren können. Allerdings wurden gängige Produkte gewählt, die sich in die allgemeinen Preisverhältnisse auf dem entsprechenden Markt einpassen müssen, um ihre bedeutende Marktstellung zu wahren. Gestützt wird die Validität dieser Ergebnisse schliesslich durch den Vergleich mit dem Teilindex "Waren" in der EU-ROSTAT-Erhebung¹⁹ und durch den Umstand, dass für die eben aufgezeigten Preisunterschiede auch Ursachen benannt werden können.

¹⁸ http://www.coop.ch/ueber/medien/_downloads/de/bmk06_Einkaufstourismus-de.pdf

¹⁹ Die mittlere Beobachtung (Batterien) liegt mit 113.6% nahe beim Teilindex 'Waren' von 116 Punkten.

Kapitel II: Ursachenanalyse

Ursachen der Preisdifferenzen im allgemeinen

Ein Hauptziel dieses Berichtes ist es, anhand der 50 ausgewählten Produkte den Gründen für die Preisdifferenzen nachzugehen. Als erste Feststellung kann dabei gelten, dass die Preisdifferenzen bei den meisten Produkten mehrere Ursachen haben. Nur bei einigen wenigen Produkten oder bei klar abgrenzbaren Gruppen von Produkten ist die Preisdifferenz auf eine dominante Ursache zurückzuführen. Auch diese dominierende Ursache kann aber eine Folge von andern preisbestimmenden Faktoren ins Spiel bringen, die den Preis zusätzlich erhöhen.

Bestes Beispiel für das Zusammenwirken einer zentralen Ursache mit weiteren Faktoren bilden die Lebensmittel, die in der Schweiz vor allem wegen der Agrarpolitik wesentlich teurer sind als in der EU, wobei der Schutz von Produkt zu Produkt verschiedene Formen annimmt (Zölle, Zollkontingente usw.). Der Zoll erklärt jedoch oft nur einen Teil der festgestellten Preisdifferenz. Einen gewissen Einfluss haben auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse, welche eine weitere Einschränkung des Wettbewerbs bewirken. Zudem konnte sich hinter den hohen Zollschränken in der Schweiz oft auch eine ganz andere Wettbewerbssituation herausbilden als im umliegenden Ausland, mit entsprechenden Preiswirkungen.

Ein Produkt, wo bis in die jüngste Zeit klar eine einzelne Ursache preisbestimmend wirkte, sind die Bücher, wo im Erhebungszeitpunkt die Regeln der Buchpreisbindung (ein horizontales und vertikales Kartell) die Preisdifferenz zwischen Deutschland und der Schweiz vollständig erklärten (in die Erhebung ging im Fall der Schweiz die deutsche Version eines weltweiten Bestsellers ein). Die Buchpreisbindung schaltete nicht nur den Preiswettbewerb auf Handelsstufe aus. Es war auch offen, ob der Vorteil aus etwas höheren Preisen in der Schweiz als in Deutschland beim hiesigen Handel verblieb.

Eine monokausale Erklärung für die festgestellte Preisdifferenz liegt auch bei der erfassten Uhr vor, einem Markenartikel mit weltweiter Kommerzialisierung. Die untersuchte Uhr unterliegt in der Schweiz einem MWST-Satz von 7,6%, in den umliegenden EU-Ländern liegt der Satz bei 20%. Es ist diese unterschiedliche Besteuerung, welche gemäss der Herstellerfirma dazu führt, dass die Uhr in der Schweiz um rund 10% billiger angeboten wird.

In die Kategorie der Produkte, wo Preisdifferenzen einfach zu erklären sind, gehören auch Benzin und Heizöl, zwei Erzeugnisse, die in den umliegenden Staaten höher besteuert werden als in der Schweiz und die deshalb in der Schweiz tendenziell billiger sind.

Abgesehen von diesen Einzelfällen sind die Preisdifferenzen bei allen anderen untersuchten Produkten auf eine Reihe von Ursachen zurückzuführen, die kumulativ wirken und in ihrer Gesamtheit das höhere oder tiefere Preisniveau in der Schweiz ausmachen. Das beste Beispiel für das Interagieren preisbestimmender Faktoren ist die im nachfolgenden Kasten dargestellte Entwicklung bei den Personenwagen.

Interdependenz von preisbestimmenden Faktoren am Beispiel der Preisangleichung bei Personenwagen

Personenwagen sind das beste Beispiel, dass Preise unter dem europäischen Niveau auch im Hochpreisland Schweiz möglich sind. Diese Situation steht allerdings am Ende eines langen Prozesses, bei dem Reformen im Technischen Recht und schärfere Regelungen im Wettbewerbsrecht ineinander greifen mussten. Liberale Bestimmungen zu Geistigen Schutzrechten und tiefe Konsumsteuern besitzen gleichfalls Relevanz.

Der mehrstufige Prozess der Preiskonvergenz bestand darin, zunächst die höheren Abgas- und Lärmvorschriften, denen Fahrzeuge in der Schweiz zu genügen hatten, auf das in der Zwischenzeit angehobene EU-Niveau abzusenken (1995).

Ein nächster Schritt erfolgte dann 1998 im Bereich der Zulassungsverfahren. Bei den Personenwagen wurde auf Druck der Wettbewerbskommission 1998 erreicht, dass zumindest für Fahrzeuge, die parallel zur Schweiz in vergleichbarer Ausführung auch im EU/EFTA-Raum

zugelassen sind, Einzelpersonen und Parallelimporteure auf die bei der Zulassungsstelle hinterlegten Hersteller-Informationen Bezug nehmen können. Technische Vorschriften inkl. Zulassungsverfahren waren so als Importhemmnisse bei PW weitgehend entschärft.

Die nächsten Schritte auf dem Weg in Richtung Preisangleichung an Europa erfolgten dann im Wettbewerbsrecht. Mit der Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Absprachen im Automobilhandel vom 21.10.2002 hat die Wettbewerbskommission weitgehende Auflagen zur Ausgestaltung vertikaler Abreden erlassen. Wesentlich war hier allerdings auch, dass die EU ihre Gruppenfreistellungsverordnung für den Personenwagenhandel revidierte und die Schweiz an die Lösung in der EU andocken konnte. Insbesondere können Hersteller ihren Händlern im grenznahen Raum heute nicht mehr den Verkauf in die Schweiz verbieten.

Nach diesen Entwicklungen im Technischen Recht und im Wettbewerbsrecht muss auch auf die Situation bei den Geistigen Eigentumsrechten hingewiesen werden. Die Möglichkeit des Direktimports dank Geltung der internationalen Erschöpfung im Markenrecht hat in der jüngsten Phase des Dollarverfalls zu Preisnachlässen auf amerikanischen Personenwagen in der Schweiz geführt, die in den umliegenden Ländern, wo das Regime der EU-weiten Erschöpfung gilt, nicht festzustellen sind. Marktabschottende Effekte könnten auftauchen, wenn a) im Designschutz auf nationale Erschöpfung erkannt würde, oder b) ganze Fahrzeuge unter das Regime der nationalen Erschöpfung fallen würden, nur weil einzelne Fahrzeugkomponenten patentiert sind. Dem wird (voraussichtlich ab 1.7.2008) der neue Art. 9a PatG entgegenwirken, neben Art. 3 Abs. 2 KG.

Angesichts der am Beispiel der Personenwagen aufgezeigten Interdependenzen zwischen den preisbestimmenden Faktoren ist die Abschätzung des Anteils der einzelnen Ursachen an den Preisdifferenzen ausserordentlich schwierig, im Einzelfall wie auf aggregierter Ebene. Die weiter unten noch eingehender vorgestellte ökonomische Auswertung der wenigen auswertbaren statistischen Angaben für die einzelnen preisverursachenden Faktoren kommt immerhin zum Schluss, dass mit zunehmender Bedeutung der technischen Handelshemmnisse die Preisdifferenzen zum umliegenden Ausland anwachsen. Wie aus der Schätzung der Korrelationen auch hervorgeht, ist die Bedeutung der Wettbewerbsintensität als signifikant zu bezeichnen. Dieser Effekt ist allerdings schwieriger nachzuweisen.

Die Abschaffung der technischen Handelshemmnisse oder eine Öffnung der Importkanäle durch Abschaffung des Alleinimporteursystems, so dies die Politik vermöchte, werden jedenfalls alleine die Preisdifferenzen bei den untersuchten Produkten nicht beseitigen. Es sind dies aber zweifelsohne Massnahmen, die in die Richtung des vom Postulanten gewünschten Ergebnisses wirken. Darüber hinaus gilt, dass tiefere Zollschranken und die Beibehaltung der liberalen Haltung der Schweiz beim Erschöpfungsregime für gewisse Geistige Schutzrechte günstige Voraussetzungen schaffen, dass die geplanten Anpassungen im Technischen Recht tatsächlich die gewünschten Auswirkungen zeitigen.

Eine fundamentale Feststellung bleibt jedoch: Der Staat kann Möglichkeiten zur Preisarbitrage zwischen den Märkten des In- und Auslandes mit staatlichen Vorschriften unterbinden, er kann aber nicht erzwingen, dass die privaten Akteure die Möglichkeit zur Preisarbitrage auch nutzen, wenn sie besteht, und so das Konsumentenpreisniveau in der Schweiz stärker an dasjenige der umliegenden Länder heranführen. Der Staat kann nur durch die Stärkung des Wettbewerbs durch kartellrechtliche Vorkehrungen und durch die grenzüberschreitende Öffnung der Märkte mittels Zollabbau und Freihandelsabkommen sowie Beseitigung anderer Handelshemmnisse den Druck, die günstigsten Einkaufsmöglichkeiten auszuschöpfen, erhöhen. Die Eurostat-Zahlen sprechen für Erfolge der bis heute in diesem Sinn getroffenen wirtschaftspolitischen Massnahmen, selbst wenn gesamtwirtschaftliche Phänomene ausserhalb des Bereichs der Gütermärkte bei der festgestellten Preiskonvergenz mit eine Rolle spielen dürften.

Ob Preiskonvergenz auf Einzelmärkten eintritt, hängt jedenfalls stark von den wirtschaftlichen Möglichkeiten ab, über welche die Akteure im Handel verfügen, und von den von ihnen gewählten Strategien. Zweitens kann eine Darstellung der die Preise bestimmenden Ursachen nicht am Konsumentenverhalten vorbeigehen. Drittens und überleitend in den wirtschaftspolitischen Teil gilt es eingehend zu untersuchen, wie die Chancen stehen, dass sich

die Gegenkräfte zu mehr Wettbewerb entwickeln können. Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick, auf welche Faktoren in diesem dritten Bereich eingetreten werden muss.

<u>Private Faktoren</u>	<u>Staatliche Faktoren</u>
Preisabsprachen/marktbeherrschende Stellungen	Griffigkeit des Wettbewerbsrechts
Normenprotektionismus	Technische Handelshemmnisse
Nutzung geistiger Schutzrechte	Administrierte Preise
Service- und Garantieleistungen	Abgabenordnungen
Haftungsfragen und Rückverfolgbarkeit	

Private Faktoren, welche die Preisdifferenzen erklären

Wie sieht die Vertriebsstruktur in der Schweiz aus? Warum unterbleiben oft Parallelimporte, selbst wenn diese rechtlich möglich wären? Welche Gegenkräfte behindern nach wie vor den Wettbewerb im Schweizer Detailhandel? Mit welchen Strategien begegnen die Privaten einem sektorweise eingetretenen, verschärften Preiswettbewerb in der Schweiz? Und wie verhält es sich mit dem Konsumentenverhalten als preisbestimmendem Faktor? Dies sind die Aspekte, die der nachstehende Abschnitt ausleuchtet.

Strategien in Einkauf und Vertrieb

Die letzten Jahre sind vom Eintritt neuer ausländischer Grosshandelsketten in den Schweizer Markt geprägt. Die Konkurrenzverschärfung hat die beiden dominanten Firmen im Schweizer Detailhandel bereits im Vorfeld zu einer Überprüfung ihrer Strategien veranlasst. Neben dem Aufkauf von Konkurrenten, der die Wettbewerbskommission intensiv beschäftigte, suchte der eine Verteiler u.a. Einkaufsallianzen mit potenten ausländischen Partnern, um gemeinsam bei den Lieferanten günstigere Konditionen einhandeln zu können, während der andere u.a. auf Parallelimporte setzte, mit welchen die Marge der Zwischenhändler in der Schweiz möglichst umgangen werden soll. Gemeinsam ist allen Ketten, die nicht sog. Hard-Discounter waren, die Einführung von Billiglinien.

Preisdruck ist nicht nur im „Food“- und „Near Food“-Bereich, sondern auch im Bereich der dauerhaften Konsumgüter und Hobbyartikel manifest. Eine international tätige Möbelhandelskette, welche identische Produkte je nach Land zu unterschiedlichen Preisen vertreibt, signalisierte 2005 Preissenkungen auf der Titelseite ihres Kataloges für die Schweiz. Bau- und Fachmärkte sind in grösserer Zahl neu eröffnet worden, auch durch neue Marktteilnehmer. Vorher wurden solche Märkte von den Kunden in grossem Stil im angrenzenden Ausland aufgesucht.

Gestärkt wird der Wettbewerb weiter dadurch, dass - neben Neuerungen im Einkauf - auch neue Vertriebsformen auftreten. Eine Apotheke im Kanton Solothurn gab mit der Aufnahme des Direktvertriebs von Medikamenten dem Bundesgericht Anlass, das 1996 erlassene Binnenmarktgesetz für einmal offensiv anzuwenden, indem es den neuen Weg zum Kunden vor kantonalen Beschränkungen schützte. Der Gesetzgeber konnte im Heilmittelgesetz diese Öffnung dann nur noch in geordnete Bahnen lenken. Geänderte Vertriebsformen - wie Bestellung über das Internet und Versand per Post - könnten auch im Buchhandel festgefügte Verkaufsstrukturen konsequenter aufbrechen als es die Wettbewerbspolitik ggf. vermag. Die zu erwartenden höheren Grenzabfertigungskosten für Kleinsendungen mit einem Wert leicht über der Abgabenfreigrenze dürften dieser Entwicklung nur begrenzt entgegenwirken, da der Transport gewisser anderer Sendungen sich verbilligen sollte.

Gegenkräfte zu mehr Wettbewerb

Gegenkräfte zu mehr Wettbewerb - und damit auch zu mehr Preisangleichung an das umliegende Ausland - bleiben nach wie vor wirksam und behindern u.a. den Parallelimport. Nachstehend wird auf Preisabsprachen, Normenprotektionismus, Haftungsfragen und Servicepakete eingegangen.

Preisabsprachen

Ein offen deklariertes Kartell bestand bis ins 2. Quartal 2007 im Bereich des Buchhandels. Die Buchpreisbindung in der deutschen Schweiz war bis zu diesem Zeitpunkt Gegenstand eines langjährigen Kartellverfahrens, das im Frühjahr 2007 durch den Bundesrat mit Ablehnung eines Ausnahmebegehrens gestützt auf Art. 8 Kartellgesetz an sich entschieden wurde. Zu erwähnen sind allerdings Bestrebungen im Parlament, den Sammelrevers in eine gesetzliche Regelung des Endverkaufspreises von Büchern überzuführen. Vorteil des offen deklarierten Kartells war immerhin, dass die Umrechnungstabelle von € in CHF vom Preisüberwacher geprüft werden musste.

Anlass zu wiederholten Abklärungen der Wettbewerbsbehörde hat der Markt für Sanitärinstallationen geliefert; neben andern Märkten schimmerten in unseren Gesprächen auch bei Bauprodukten kartellrechtlich fragwürdige Verhältnisse durch. Nicht jeder Produzent beliefert jeden Verkäufer. So werden Baumärkte oder Fachmärkte, die zu tieferen Preisen verkaufen möchten, von einigen schweizerischen Produzenten generell nicht bedient. Weiter hält sich nach Aussagen der Befragten der Sanitär-Fachhandel nach wie vor an die empfohlenen Preise der Produzenten. Der Kunde bezahle dies, weil die Schweiz ein «Mieterland» sei, d.h. die Hausbesitzer gingen davon aus, die Kosten auf die Mieterschaft überwälzen zu können. Die letztgenannte Feststellung könnte der Grund sein, dass Einbaukühlschränke einen höheren Preis haben als frei aufstellbare Modelle gleichen Volumens, die eher vom Mieter direkt gekauft werden. Hohe Divergenzen zwischen Listenpreisen und praktizierten Preisen sprechen dafür.

Die Tendenz zur Abschottung wird aber auch durch verbleibende technische Handelshemmnisse gestützt und dies ist mit Folgen für die Preise verbunden (Beispiel: Feuerlöscher). Allerdings muss erwähnt werden, dass sich der Bund in den vergangenen Jahren dafür engagiert hat, dass ein Kapitel für Bauprodukte in das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (MRA) eingeführt werden kann und auch das Bundesgesetz über die Sicherheit von technischen Geräten und Einrichtungen (STEG) erfuhr Anpassungen, die sich im Fall des Feuerlöschers wegen fortbestehender Praktiken der Vereinigung der kantonalen Feuerversicherungen (VKF) bislang jedoch noch nicht ausgewirkt haben.

Normenprotektionismus

Zwar ist das Technische Recht weit gehend harmonisiert und die Schweizerische Normenvereinigung hat sich über ihre Mitgliedschaft in den europäischen Normenorganisationen verpflichtet, Schweizer Normen zurückzuziehen, wenn internationale Normen erlassen worden sind. Dennoch besteht auch ein gewisser Normenprotektionismus fort, z.T. aus schwer veränderlichen historischen Gründen.²⁰

Zahllose Küchen wurden über Jahrzehnte für Küchenmöbel mit der Normbreite 55 cm geplant. Das heutige europäische Standardmass beträgt allerdings 60 cm. Immerhin scheinen Architekten neue Küchen nun nach diesem Mass zu planen, aber den Ersatz für alte Küchen gilt es weiterhin zu sichern, so dass die 55cm-Norm nicht zurückgezogen werden kann. Im Bereich Bau und Baumärkte verteuern noch einige weitere Schweizer Normen viele Produkte. Bei Elektrogeräten, Armaturen oder Öfen hat der Kunde Mühe auszuweichen, will er nicht Stecker ändern, Gewinde auswechseln oder riskieren, dass er mit Vorschriften der Vereinigung der kantonalen Feuerversicherungen (VKF) in Konflikt gerät. So gilt etwa bei den Armaturen im Sanitärbereich in der Schweiz die Anschlussnorm von 153 mm; hingegen gelten in der EU 150 mm. Eine deutsche Firma produziert Armaturen speziell für den Schweizer Markt. Diese Produktion dauert bloss einen Tag pro Jahr, an dem die Produktionsmaschinen auf die Schweizer Norm umgestellt werden - eine Partikularität mit entsprechenden Folgen für Wettbewerbslage und Preis.

Bezogen auf den Bau muss festgehalten werden, dass der Bund vom Grundsatz her nur die Regelungskompetenz für das Inverkehrbringen hat und die Kantone und Gemeinden für die

²⁰ Die Unterscheidung zwischen Normen und Technischem Recht besteht darin, dass Normen unter Privaten vereinbart werden, das Technische Recht dagegen durch staatliche Stellen erlassen wird. Gemäss internationalem Recht qualifizieren sich allerdings auch Normen als Technische Handelshemmnisse und nicht nur Bestimmungen, die der Staat in Gesetze und Verordnungen schreibt. Entsprechend kommt dem Staat eine Verantwortung zu, dass private Normenorganisationen nicht protektionistisch wirken.

Vorschriften über den Einbau dieser Produkte in Gebäude zuständig sind. Auswirkungen auf Wettbewerbslage und Preise dürften auch die international wenig harmonisierten privaten Normen haben, die regeln, für welche Verwendung ein Bauprodukt welcher Güte eingesetzt werden sollte. Die Einhaltung dieser Normen senkt die Haftungsrisiken bedeutend.

Haftungsfragen und Rückverfolgbarkeit

Zwar hat das Thema «Produkthaftung» in der Schweiz niemals jene Bedeutung, die es in den USA hat. Bei Campinggasflaschen wurde aber - neben technischen Handelshemmnissen wie Vorschriften zum Transport von Druckbehältern - auch das Haftungsrisiko als Ursache für die beachtliche Preisdifferenz zum Ausland angeführt. Ohne entsprechenden Konkurrenzdruck bevorzugt der Handel den Einkauf beim lokalen Hersteller oder autorisierten Vertreter statt als Importeur zu haften.

Eng verwandt mit der Frage der Haftung ist die Frage der Rückverfolgbarkeit, die heute vermehrt unter Aspekten des Konsumentenschutzes gewünscht wird. Allerdings hat sie fragwürdige Rückwirkungen auf den Konsumenten, trifft diese Auflage - sofern unzweckmässig ausgestaltet²¹ - doch den Parallelimportkanal und nicht den «offiziellen» Importeur.

Kundenbindung durch Serviceleistungen

Die Kundenbindung durch Serviceleistungen hat sich insbesondere in der Autobranche etabliert. Unterschiedliche Servicepakete erschweren Preisvergleiche zwischen den Ländern erheblich und wirken so der Preisarbitrage durch Parallelimporte entgegen.²² Bestimmte Automarken haben auf dem Schweizer Markt teilweise sogar 10 Jahre Garantie (inkl. Service und Ersatzteile) angeboten. Mit Blick auf die Interessen der Kunden ist es deshalb bedeutsam, dass die Wettbewerbskommission mit ihrer Bekanntmachung zu vertikalen Abreden im Personenwagenhandel dem Unterlaufen des Gebotes der Preistransparenz durch Formen von Kuppelgeschäften wie den Servicepaketen Grenzen gesetzt hat.

Ein verwandtes Phänomen sind länderspezifische Ausstattungen, so genannte «Swisslines», die dem Bedürfnis der Schweizer Kunden nach einer besseren Ausstattung und Qualität entsprechen sollen. Regelmässig sind die Verkaufsmargen für Produkte, die über das Basismodell hinausgehen, aber höher. Eine Grosshandelskette, die im Fahrzeugbereich Produkte auf den hiesigen Markt brachte, die für den Markt eines Entwicklungslandes gedacht waren, löste eine Ausweitung des Angebots auch des Vertragshandels in diesen Preisbereich aus.

Weshalb rechtlich zulässige Parallelimporte unterbleiben

Angesprochen auf die Möglichkeit, bei spürbaren Preisdifferenzen zum umgebenden Ausland selber direkt zu importieren, geben die Gesprächspartner auf Handelsstufe vorwiegend eine negative Antwort. Die Gründe liegen bei den Grossen im Detailhandel allerdings anderswo als bei den kleineren Einzelhändlern.

Situation des Einzelhandels

Kleinere Einzelhändler kaufen selten zum weltweit günstigsten Preis ein. Gründe dafür sind - kumulativ - die fehlende Transparenz, die fehlende Zeit und die unterentwickelte Einkaufsorganisation. Entsprechend fest verankert ist die historisch gewachsene Praxis des Wareneinkaufs beim vom Produzenten bezeichneten Importeur. Dieser wird zum «offiziellen» Importeur, obwohl keine staatliche Stelle ihm diesen Status verleiht. Die vom Produzenten eingesetzte Schweizer Vertriebsorganisation erledigt alle Formalitäten. Auch werden die Produkte bereits in der schweizerischen Version und mit der dem Sprachgebiet entsprechenden Beschriftung geliefert. Dem Einzelhandel fehlt es dagegen oft an der Vertrautheit mit Deklarationsvorschriften, und sie scheuen die Schwierigkeiten am Zoll. Einzelhändler haben zudem regelmässig weder die Räumlichkeiten, noch die finanziellen Mittel, um ein grösseres Warenlager zu unterhalten. Dies wäre aber Voraussetzung für konkurrenzfähige Preise, da mit wachsender Bezugsmenge günstiger eingekauft wird. Weiter ist es bei Reklamationen einfacher, wenn der Händler die Produkte an die Landesvertretung des Produzenten retour-

²¹ Der Parallelimporteur ist natürlicherweise nicht geneigt, neben seiner Adresse auch noch den ganzen Weg bis zum Herstellerbetrieb angeben zu müssen.

²² Siehe PLAUT Economics: Warum erodieren Parallelimporte die Preisinsel Schweiz nicht stärker? Bern 2004. S. 32 ff. (Mimeo SECO)

nieren kann, statt selber die Reparatur organisieren zu müssen. Insgesamt erweisen sich Direktimporte für den Einzelhändler heute somit regelmässig als zu umständlich und zu kostspielig, und werden erst in Betracht gezogen, wenn die Preisdifferenzen erheblich sind.

Situation des Zwischenhandels

Das Angebot des Zwischenhändlers kommt nicht nur den eben beschriebenen Bedürfnissen des Einzelhandels entgegen - wichtig ist auch dessen Logistikangebot: Viele Hersteller möchten grosse Mengen an einen Händler verkaufen, der die Feinverteilung übernimmt und die Qualität der Beratung sowie die Zuverlässigkeit der Verkaufspunkte garantiert. Da der Generalimporteur oder Grosshändler den Schweizer Markt mit seinen Kundenwünschen kennt, kann er dem Produzenten auch Auskunft geben über die im jeweiligen Land abzusetzenden Mengen und die Chancen neuer Varietäten eines Produkts.

Nicht nur wegen der Direktimportmöglichkeiten der Einzelhändler ist der Zwischenhandel nicht unbedingt profitabel. Er steht auch in Konkurrenz zu Vertriebsorganisationen, welche die Hersteller spezifisch für ihre eigenen Produkte aufbauen. Im Lichte der neuen Bestimmungen des Kartellgesetzes zu horizontalen Lieferverpflichtungen in selektiven Vertriebssystemen könnten eigene Verkaufsorganisationen als Instrumente der Preisdiskriminierung zu Lasten der Schweizer Kunden sogar noch an Attraktivität gewinnen. Allgemein wird aber erwartet, dass im Zeichen der heute einfachen grenzüberschreitenden Kommunikation Vertriebsorganisationen zunehmend auf ganz Europa oder zumindest eine Sprachregion ausgerichtet werden. Grenzüberschreitend wirkende Werbemedien und eine Angleichung der Verbrauchsgewohnheiten unter den Ländern stützen diesen Prozess.

Situation der Grossverteiler

Grossverteiler sind an sich in einer starken Position gegenüber den Herstellern.²³ Allerdings benötigen Grossverteiler regelmässig gewisse beim Kunden sehr gut verankerte Produkte zur Vervollständigung ihres Sortiments. In dieser Situation haben sie Mühe, über die Drohung mit Parallelimporten den Produzenten unter Druck zu setzen. Zu schwer wiegt das Risiko, mit den benötigten Mengen auf den alternativen Versorgungskanälen nicht zeitgerecht und sicher genug versorgt zu werden.

Es soll hier betont werden, dass hohe Preise aufgrund starker Marken in einer Marktwirtschaft an sich kein Problem sind. In einem dynamischen Marktumfeld müssen solche Positionen erst errungen und später laufend mit Leistung verteidigt werden. Namentlich gilt es, beim Kunden den psychologischen und oftmals auch faktischen Zusatznutzen eines Markenproduktes mit Verkaufsanstrengungen (Werbung, Beratung) zu verankern. Und hohe Margen locken neue Konkurrenz auf den Plan.

Dies vorausgeschickt, kann die Preisdiskriminierung zu Lasten der hiesigen Kunden von den Grossverteilern auf mindestens zwei Wegen in Schranken gehalten werden: durch Eigenmarken und durch das Eingehen von Einkaufskooperationen.

Entgegen den Erwartungen - die Harmonisierung des Chemikalienrechts mit der EU erfolgte erst Ende 2005 - verzeichnete die Schweiz beim für diese Studie unternommenen grenzüberschreitenden Preisvergleich einen günstigen Preis für Blumendünger. Der Grund liegt darin, dass zumindest jener Anbieter, dessen Preis in die Erhebung einging, Mitglied einer europaweiten Einkaufskooperation ist. Grenzen finden die Vorteile von Eigenmarken allerdings in der Größe des Landes. Wenn mehrere Schweizer Grossverteiler je eine eigene Linie von No-Name-Produkten führen, hat dies viele Kleinstauflagen zur Folge, die preislich nicht an die Verhältnisse im deutschen, französischen oder italienischen Markt heranreichen können, wo mit einem Produkt ganz andere Umsatzzahlen zu erzielen sind. Eine Einkaufskooperation bringt somit nur beschränkten Nutzen, sobald das Los für die Schweiz wegen behördlicher Vorgaben separat gefertigt und verpackt werden muss. Das Eingehen von grenzüberschreitenden Einkaufskooperationen muss folglich auch bei Markenartikeln faktisch möglich sein. Neben der Beseitigung technischer Handelshemmnisse besitzen deshalb auch die Bestimmungen des Kartellrechts zum Intrabrand-Wettbewerb ihre Relevanz.

²³ Vgl. hierzu die Ausführungen der Wettbewerbskommission in Sachen des Treueprozentes, das Coop unter dem Namen CoopForte einzufordern begann (RPW 2005/1 S.146ff.).

Offene Wirkung des neuen Kartellgesetzes

In den geführten Gesprächen wurden die Möglichkeiten skeptisch eingeschätzt, dank dem verschärften Wettbewerbsrecht bei Markenartikeln eine Senkung der Preise auf das europäische Niveau herbeizuführen. Wohl soll es nach Art. 5 Abs. 4 des Kartellgesetzes (KG) keine absolute territoriale Exklusivität mehr geben, was impliziert, dass sich der Handel in der Schweiz beim Großhandel im Ausland sollte eindecken können. Dies wirft allerdings nicht nur die Frage auf, wie sich eine solche schweizerische Bestimmung gegenüber Produzenten und Händlern im Ausland rechtlich durchsetzen lässt. Der fragliche Artikel könnte in der Realität auch dadurch ausgehebelt werden, dass die Detailhandelsstufe den Vertrag direkt mit dem Hersteller abschließen muss, welcher zwecks Fortbestand der Preissegmentierung den bisherigen Alleinimporteur in die Schweiz noch als so genannten «Frachtführer» einsetzt. Ob und unter welchen genauen Voraussetzungen sich solche Praktiken als Rechtsumgehung zu den Bestimmungen in Sachen «territoriale Exklusivität» im KG qualifizieren, wird wohl erst die höchstrichterliche Rechtssprechung zeigen.

Konsumverhalten als preisbestimmender Faktor

Ein in den laufenden Diskussionen um die Erklärung der hohen Preise in der Schweiz wenig beachteter, aber dennoch zu berücksichtigender Faktor ist das Verhalten der Konsumenten selber. Es spielt eine wesentliche Rolle, wieweit sie sich der vielfältigen Bemühungen von Herstellern und Handel bewusst sind, ihre Kaufentscheidungen zu beeinflussen.

So ist anzunehmen, dass von einem Teil der Konsumenten im Preis ein Indikator für die Güte des Produktes gesehen wird, was zu ungünstigen Verhältnissen zwischen Preis und objektiver Leistung führen kann. Zum Beispiel werden bei Babynahrung in der Schweiz vorwiegend hochpreisige Produkte abgesetzt. Die Versuche mit Eigenmarken oder mit No-Name-Produkten sind entweder gescheitert oder haben die gewünschten Umsatzzahlen nicht erreicht. In Frankreich wird im gewählten Geschäft Babynahrung dagegen preiswert in grossen Büchsen angeboten und dennoch gekauft.

Die Neigung eines Teils der Konsumenten, Produkte zu kaufen, die eine ethische Verknüpfung aufweisen (vgl. die Produktlinien der beiden Grossverteiler zur Unterstützung der Bergregionen resp. der Entwicklungsländer) kann auch vom Handel und nicht nur von den Herstellern zur Margenverbesserung genutzt werden. Über die Funktion hinausgehenden, emotionalen Komponenten kommt beim Einkauf generell ein grosses Gewicht zu. Mit Schweizer Motiven bedruckte Zündholzschachteln eignen sich gut zum Sammeln oder Dekorieren, doch dürfte dies dazu beigetragen haben, dass bei diesem Produkt eine der höchsten prozentualen Preisdifferenzen zum umliegenden Ausland festgestellt wurde. Die Preisvergleiche können solchen persönlich geprägten, nicht bei funktionalen Produktunterschieden ansetzenden Kaufmotiven kaum Rechnung tragen.

Konsumenten in der Schweiz sind sich im internationalen Quervergleich auch eine gediegene Verkaufsatmosphäre gewohnt. Der Offenverkauf von Käse, Fleisch oder Fisch ist im übrigen Europa oft erst in gehobeneren Einkaufsgeschäften anzutreffen oder die Supermärkte, die den Offenverkauf kennen, vermitteln zumindest nicht den gleich gepflegten Eindruck. Wären die Preise in Frankreich in einer andern Supermarktkette erhoben worden, hätte Frankreich etwas teurer abgeschnitten, wie sich bei der Nacherhebung der Preise 2008 zeigte. Es ist nicht einfach, die im Ausland oft anzutreffenden grösseren Formate bei Verkaufsgeschäften mit ihrer Vielfalt des Produktangebots gegen die hiesige Qualität der Verkaufsatmosphäre aufzurechnen, selbst wenn bei den Preiserhebungen grundsätzlich auf den Verkaufskanal geachtet wird.

Bedeutenden Einfluss auf das Konsumentenverhalten hat auch die Aktionstätigkeit. Aktionen im Stile von «2 für 1» bieten Detaillisten in der Schweiz monatlich oder gar wöchentlich an und eine grosse Anzahl von Kunden stellen ihr Einkaufsverhalten darauf ein. Solche Aktionen haben wenig mit der Entsorgung von Lagerbeständen zu tun, sondern sind in erster Linie Ausdruck einer Zweipreisstrategie: ein hoher Preis, der die Güte des Erzeugnisses signalisiert, und ein tiefer Preis während der Aktionen, der auf Umsatz ausgerichtet ist. Es hält schwer, im Rahmen von Preisvergleichen dem Kundennutzen aus solch grosszügigen Rabatten adäquat Rechnung tragen, sollte das Ausland stärker auf geringere prozentuale Rabatte setzen, die allerdings von einem tieferen Ausgangsniveau ausgehen.

Weiter kann man davon ausgehen, dass viele Kunden dem Kauf eines Markenartikels hohe Bedeutung beimessen. Dies zeigte sich im Bereich der Unterwäsche. Hier werden die schweizerischen Traditionsmarken immer wieder billigeren No-Name-Produkten vorgezogen, obwohl es gemäss dem befragten Einkaufsverantwortlichen kaum mehr Qualitäts-, sehr wohl aber Preisunterschiede gibt. In eine ähnliche Richtung wirkt, dass bei mehreren Produkten (Unterhaltungselektronik, PC, Motorroller) der Schweizer Konsument gemäss den Einkaufschefs auf Ausrüstungsvarianten ausgerichtet ist, die über das Basismodell hinausgehen, wobei einzelne Leistungsaspekte sehr hoch bewertet werden, vermutlich oft deutlich über deren direkte Kosten für den Hersteller hinaus. Wegen unterschiedlicher Ausstattungen waren Preisvergleiche denn teilweise auch nur mit Einschränkungen möglich.

Die in den umliegenden Ländern, namentlich Deutschland, erfolgte Umorientierung der Konsumenten auf Preissensitivität - sprich auf das Einkaufen billigerer No-Name-Produkte - wurde vor zwei bis drei Jahren intensiv öffentlich diskutiert und könnte in der Schweiz noch bevorstehen, auch wenn dieses Phänomen stark konjunkturabhängig sein dürfte. Dass Grossverteiler gleichzeitig "Premium-Linien" erfolgreich eingeführt haben, spricht für ein zunehmend hybrides Einkaufsverhalten. Die Umsätze der Hersteller herkömmlicher ("mittelständischer") Marken werden nach Einschätzung mehrerer Interviewpartner beim verschärften Wettbewerbsdruck inskünftig als erste schrumpfen. Es ist eine offene Frage, wieweit die Preisstatistik die Einführung neuer Produktvarietäten in besonders hohen, resp. besonders tiefen Preisbändern in die Teuerungsmessung eingehen lassen soll.

Zusammengefasst lassen sich zwischen dem subjektiven Empfinden des Käufers und den objektivierten Preis-/Leistungsverhältnissen, die das Erhebungsziel der Preisvergleiche sind, mittels geeigneter Verkaufsstrategien erhebliche Differenzen erzeugen. Es liegt am Kunden, wie er sich dazu stellt. Konsumentenverhalten zu bewerten, kann nicht Ambition der Preisvergleiche sein.

Staatliche Faktoren, welche die Preisdifferenzen erklären

Staatliche Abgaben

Mehrwertsteuer

An sich ist das Wirken des Staates geeignet, in der Schweiz ein im internationalen Quervergleich tieferes Preisniveau herbeizuführen: Die Mehrwertsteuer ist in der Schweiz mit einem Normalsatz von 7,6% weit vom Durchschnittssatz in der EU entfernt, der bei rund 19% liegt. Von diesem Zehnten, den der Staat in der Schweiz nicht einfordert, sieht der Konsument allerdings relativ wenig.

Nur bei der erfassten Uhr wird - durch Angaben des Herstellers bestätigt - der Preisunterschied zu Gunsten der Schweiz ziemlich exakt durch die unterschiedlichen Mehrwertsteuersätze erklärt. Präsent ist der Faktor Mehrwertsteuer aber auch bei andern Produkten, so bei den Personenwagen. Die publizierten Preise liegen hier allerdings nicht im Ausmass der Unterschiede bei der Mehrwertsteuer und anderer Abgaben unter dem Wert der Nachbarländer. Bedenkt man die stringenten Auflagen, denen die Fahrzeughändler unterliegen, kann weiterhin vermutet werden, dass ein erheblicher Teil der Abgabendifferenz Produzenten und ggf. Importeuren zufließt und damit in erster Linie dem Ausland nützt (vgl. im Anhang auch die Ausführungen zu den Preisdifferenzen beim Motorroller).

Auch viele andere Beispiele zeigen, dass der Schweizer Konsument die Differenz bei der MWST vermehrt beachten und dann auch einfordern könnte.

Der Zollschutz im Agrarsektor

Im Vergleich zu Industriewaren ist der Agrar- und Lebensmittelmarkt weniger stark in die weltweiten Märkte integriert. Der Zollschutz ist im Vergleich zur EU nach wie vor hoch, auch wenn er in gewissen Bereichen wie dem Käse gegenüber der EU jüngst ganz abgebaut wurde. Insbesondere beim Fleisch ist der Schweizer Markt jedoch noch stark von den europäischen und weltweiten Märkten abgeschottet.

Zölle allein machen aber nicht die ganze Marktabschottung bei Lebensmitteln aus. Bei wichtigen Erzeugnissen wie Butter ist auch zu beachten, dass nur wenige Händler im Importgeschäft tätig sind. Teils dürften weiterhin von einzelnen Importeuren Kontingentsrenten ver-

dient werden, trotz Versteigerung eines Teils der Zolltarifkontingente. Teils scheint die oligopolistische Marktstruktur auf Stufe Import die Grundlage für umfangreiche Quersubventionen zu sein, in deren Rahmen Importe und verwandte Erzeugnisse aus einheimischer Produktion preislich einander angeglichen werden.

Überleitend zum folgenden Abschnitt kann schliesslich festgehalten werden, dass über die Anhänge zum Agrarabkommen mit der EU – und nicht nur durch das Abkommen über Konformitätsbewertungen mit der EU – eine ganze Reihe von technischen Handelshemmnissen aufgrund des Lebensmittelrechts bereits eliminiert werden konnten. Zuletzt war dies 2005 bei den Produkten tierischen Ursprungs der Fall. Dagegen beschränkt sich das Protokoll 2 zum Freihandelsabkommen mit der EU auf den Zollbereich. Es strebt an, dass mit den Agrarzöllen nicht auch noch ein Zollschatz für die Nahrungsmittelindustrie verbunden ist.

Weitere Abgabenordnungen

Zu Mehrwertsteuern und Zöllen sind in den letzten Jahren eine Mehrzahl vor allem ökologisch motivierter Abgaben hinzugekommen. Verschiedentlich wurde auf eine zusätzliche Kostenbelastung in der Schweiz wegen der leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe (LSVA) hingewiesen. Hierzu ist anzumerken, dass wer dieses Argument geltend macht, dagegen die vergleichsweise tiefe Abgabenbelastung auf Treibstoffen und Heizöl aufrechnen müsste.

Bei ausgewählten Produkten kann auch die Abgabe auf flüchtige organische Kohlenwasserstoffe (VOC-Abgabe) eine Rolle spielen. Fallweise bringen wir bei den betroffenen Produkten einen entsprechenden Hinweis an.

Schliesslich ist auf die vorgezogenen Entsorgungsgebühren hinzuweisen. Entsprechende Abgaben waren im Erhebungszeitpunkt in der Schweiz in Kraft, während sie in den verglichenen Ländern erst im Aufbau waren.

Ein letzter Fall betrifft die Akzisen (in EU-Terminologie), d.h. erhöhte Konsumsteuern auf ausgewählten Gütern des persönlichen Gebrauchs. In den vorliegenden Beispielen ist hier nur die Motorfahrzeugsteuer zu erwähnen, die in Italien ein entsprechendes Gegenstück findet.

In allen genannten Fällen - ausser den Mineralölsteuern - können diese Abgaben als preisbestimmende Faktoren von zweitrangiger Bedeutung angesehen werden. Dies trifft auch auf die Gebühren für die Pflichtlagerhaltung zu. Anzumerken ist, dass die Auflagen der Landesversorgung in der Logik des internationalen Handelsrechts als nicht-tarifarisches Handelshemmnisse verstanden und nicht als Abgaben betrachtet werden.

Technische Handelshemmnisse

Vorschriften des Technischen Rechts bestehen in zahlreichen Produktbereichen. Sie vermögen Produkte nicht nur direkt zu verteuern, durch höhere Kosten auf Grund der Einhaltung anderer, insb. anspruchsvoller gesetzlicher Vorgaben. Sie haben auch das Potential, vor Konkurrenz zu schützen und damit indirekt preisbestimmend zu sein.

Deklarationsvorschriften

Divergierende Deklarationsvorschriften im Food- und Near-Food-Bereich haben nach den Meldungen zu Importhindernissen, die 2005 von der WEKO eingefordert wurden, eine besonders prominente Rolle unter allen technischen Handelshemmnissen. Führen Auflagen hinsichtlich Etikettierung zu einer schmalen Produktauswahl in der Schweiz, weil der Handel die Mühe der Umetikettierung scheut, trifft dies den Konsumenten doppelt: Einerseits direkt, indem ein schmaleres Sortiment und damit eine verringerte Auswahl den Nutzen eines ausgegebenen Frankens beschränkt, andererseits und vor allem aber indirekt, indem eine geringere Zahl konkurrierender Erzeugnisse den Zuschlag erhöht, mit dem der Handel den Verkaufspreis über den Einstandspreis anhebt. Dieser Zusammenhang gilt sowohl nach der Theorie²⁴, wie auch nach den Ergebnissen von Befragungen.²⁵

²⁴ R. Selten, A simple model of imperfect competition, where four are few and six are many. *International Journal of Game Theory* 2 (1973), pp. 141–201

²⁵ vgl. Butare/Bürgenmeier/Grin: Evaluation des differences de prix entre la Suisse et les pays de la CE. Strukturberichterstattung (Studienreihe des BFK (heute SECO)), Bern 1991

Vorschriften zu Produkteigenschaften

Waschmittel sind wegen des Phosphatverbots eines der Beispiele, wo Handelshemmnisse nicht nur von den Deklarationsvorschriften herrühren, sondern auch von Vorschriften zu Produkteigenschaften (d.h. zur Produktzusammensetzung bei Food- und Near-Food-Artikeln, zu Emissionswerten bei Geräten usw.). Sie gewichten potentiell mehr als Deklarationsvorschriften, da sie Anpassungen am Produkt selber und nicht nur an der Verpackung nötig machen können. Anders als bei der Produktdeklaration sind Handelshemmnisse auf der Ebene der Produkteigenschaften aber seltener geworden. Dies ist das Verdienst des 1995 erlassenen Bundesgesetzes über technische Handelshemmnisse (THG). Sein Hauptprinzip, dass nämlich Vorschriften des Technischen Rechts in der Schweiz auf die Bestimmungen unserer wichtigsten Handelspartner - konkret der EU und ihrer Mitgliedländer - ausgerichtet werden müssen, ist seit Erlass des Gesetzes in zahlreichen Produktbereichen umgesetzt worden, zuletzt 2005 bei den Lebensmitteln tierischen Ursprungs.

Trotzdem bleibt der Bereich der Lebensmittel jener Bereich, wo wegen verlangten Produkteigenschaften der Handel am meisten behindert ist. So trat bei der Erhebung im Oktober 2005 im Falle der Babynahrung zu Tage, dass in der Schweiz nur das Aroma Vanille erlaubt war, in der EU dagegen weitere Aromen zugelassen sind. Während die Folgen dieser Vorschrift für die Sortimentsbreite bei den einzelnen Marken evident sind, sind mit dieser Vorschrift noch nicht die markanten Preisdifferenzen bei diesem Produkt erklärt. Da solche auch unter den EU-Staaten bestehen, ist hier als preisbestimmender Faktor in erster Linie die Positionierung des Produktes beim Konsumenten zu nennen. Immerhin verhindern die besonderen schweizerischen Vorschriften aber, dass die günstig im Ausland ausgelieferten Produkte einfach in die Schweiz weiterexportiert werden können.

Konformitätsbewertungen und Zulassungsverfahren

Neben dem Bundesgesetz über Technische Handelshemmnisse ist als zweiter Erlass, welcher der Abschottung des Schweizer Marktes entgegenwirkt, das Abkommen mit der EU über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen hervorzuheben. Fälle fehlender Anerkennung von Produktprüfungen, die im Ausland nach dortigem Recht erfolgten, dürften nur noch eine begrenzte Auswirkung auf die Sortimentsvielfalt und damit auf die Konkurrenz und die Preisgestaltung in der Schweiz haben.

Produktzulassungen, die von staatlichen Stellen ausgesprochen werden, sind nur ausnahmsweise durch MRAs (Mutual Recognition Agreements), wie eben das Konformitätsbewertungsabkommen mit der EU, abgedeckt. Das SECO hat erhoben, wieweit bei den Bewilligungsverfahren des Bundes eine vereinfachte Zulassung bereits vorgesehen ist, wenn das Produkt ein analoges Prozedere schon in einem anderen Land durchlaufen hat, namentlich wenn das anzuwendende Recht in diesem Herkunftsland mit dem schweizerischen gleichwertig ist. Mit dem revidierten THG soll die Verpflichtung aufgestellt werden, in allen Rechtsgebieten, wo noch kein vereinfachtes Zulassungsverfahren vorgesehen ist, ein solches einzurichten.

Diese Bestimmung zu den Zulassungsverfahren ergänzt - wie jene zur Produktdeklaration - die gesetzgeberischen Vorschläge, die in der angelaufenen THG-Revision der Einführung des ‚Cassis de Dijon‘-Prinzips gelten. Die Verankerung dieses Prinzips hat zum Ziel, dass Erzeugnisse, die in Staaten mit vergleichbarem Konsumenten- und Umweltschutz auf dem Markt sind, in der Schweiz parallele Verkehrsfähigkeit zu jenen Produkten erlangen, die nach Schweizer Vorschriften hergestellt sind, dies unter dem Vorbehalt überwiegender öffentlicher Interessen, das von der Schweiz erlassene Recht durchzusetzen.

Neben vielen Lebensmitteln verkaufen sich auch Erzeugnisse der Bauchemie (wie Dichtungsprodukte), technische Geräte für das Haus (wie Feuerlöscher) oder gewisse Güter für den Haushalt (wie Gasflaschen) zu einem erheblich höheren Preis in der Schweiz. In diesen drei Gebieten bestanden im Erhebungszeitpunkt Zulassungsverfahren, die offensichtlich den schweizerischen Markt besonders gut abschotteten, denn es sind dies die Bereiche, wo in unserer Erhebung mit von den höchsten Preisdifferenzen zum umliegenden Ausland festgestellt wurden. Dies spricht dafür, dass von den wirtschaftlichen Wirkungen her beurteilt unter den einzelnen Elementen der vorgesehenen THG-Revision den Artikeln zu den Informationsvorschriften und zu den Zulassungsverfahren eine grosse Bedeutung zukommt.

Rechte des Geistigen Eigentums sowie administrierte Preise

Internationale, regionale, nationale Erschöpfung – was heisst dies?

Importhemmnisse aufgrund der Erschöpfungsregeln bei den Geistigen Schutzrechten (Marken-, Urheber-, Design-, Patent- und Sortenschutz) werden seit einigen Jahren ebenso prominent diskutiert wie die marktabschottenden Wirkungen von schweizerischen Abweichungen gegenüber der EU im Technischen Recht. Bei den Geistigen Schutzrechten kennt die Schweiz gestützt auf die Rechtsprechung des Bundesgerichts einerseits ein liberaleres Regime als die EU, gilt doch im Markenrecht und im Urheberrecht und allenfalls auch im Designschutz das Prinzip der internationalen Erschöpfung. D.h. der Inhaber dieser Schutzrechte kann gestützt auf diese Schutzrechte den grenzüberschreitenden Weiterverkauf der mit diesen Rechten belasteten Waren nicht mehr unterbinden, hat er sie irgendwo auf der Welt ein erstes Mal in Verkehr gebracht. In der EU erschöpfen sich die Marken- und Urheberrechte dagegen erst bei einem Inverkehrsetzen im Europäischen Binnenmarkt (sog. regionale Erschöpfung, die allerdings eine nationale Erschöpfung ist - bezogen auf die Zollunion, welche die EU darstellt).²⁶

Gilt das Regime der regionalen Erschöpfung in der EU/EFTA auch bei Patent- und Sortengeschützten Waren, gilt dagegen in der Schweiz bei diesen beiden Kategorien von Geistigen Schutzrechten das aus der Sicht des Handels betrachtete restriktivere Regime der nationalen Erschöpfung. Dies heisst, dass der Inhaber von Patent- und Sortenrechten den Vertrieb der mit diesen Rechten geschützten Erzeugnisse gerichtlich unterbinden lassen kann, wenn die Einfuhr in die Schweiz ohne seine Einwilligung zu Wiederverkaufszwecken geschieht. Bei Patent- und Sortengeschützten Erzeugnissen haben die Hersteller (genauer: die Inhaber der auf diesen Produkten erworbenen Geistigen Schutzrechte) deshalb die weit besseren Möglichkeiten, nach Absatzländern differenzierte Preise durchzusetzen als bei Erzeugnissen, die nur einen Marken- oder Urheberrechtsschutz geniessen. Die Nutzung der Geistigen Schutzrechte zwecks Marktabschottung darf allerdings nicht mit der Frage der Erschöpfung gleichgestellt werden. Wichtig ist auch, dass Marken- und Urheberrechte beim Aufbau selektiver Vertriebssysteme erstrangige Bedeutung geniessen.

Marken- und Urheberrechtsgeschützte Erzeugnisse

Unter den erfassten Erzeugnissen sind einerseits die Personenwagen von Interesse, spielen hier die Marke und damit der Markenschutz doch eine grosse Rolle, andererseits die Produkte der Unterhaltungsindustrie, geht es hier doch um die Urheberrechte.

Wie bereits ausgeführt, liegen die PW-Preise in der Schweiz nahe bei jenen der umliegenden Länder. Bei einem teureren Erzeugnis aus amerikanischer Produktion war der Schweizer Preis sogar der tiefste. Dies mag einerseits in der tieferen Abgabenbelastung liegen (vgl. oben), andererseits aber auch im Umstand, dass in die Schweiz Direktimporte aus den USA möglich sind, während im EU-Raum diese Möglichkeit fehlt, da der Hersteller gestützt auf das Prinzip der regionalen Erschöpfung die Importe über die Vertretungen im EU-Raum steuern kann.²⁷

Dafür, dass sich die liberale Regelung der internationalen Erschöpfung günstig für den Konsumenten auswirkt, spricht in unserer kleinen Erhebung auch das Beispiel der Compact Disks. In keinem der Nachbarländer war diese in der Erhebung vom Oktober 2005 so günstig wie in der Schweiz. Die Erfahrung bei einem verwandten Produkt zur CD, nämlich Videos, zeigte gleichzeitig, wie nachteilig sich restriktive Regelungen beim Import auszuwirken vermögen, wenn die Erzeugnisse durch Geistige Eigentumsrechte (im konkreten Fall Urheberrechte) geschützt sind. Die vom Parlament zunächst beschlossene Lösung, um den Kinos den Primeur bei der Vermarktung neuer Filme zu sichern, die ggf. in andern Ländern schon

²⁶ Die regionale Erschöpfung gilt voraussichtlich auch für den EWR, obwohl der EFTA-Gerichtshof einmal beim Markenschutz zu Gunsten der internationalen Erschöpfung entschieden hatte, weil der EuGH dieser Rechtsprechung nicht folgte.

²⁷ Die Möglichkeit des Direktimports liess die Schweizer Käufer eines amerikanischen Personenwagens stärker vom Dollarverfall profitieren als Kunden in der EU (mit regionaler Erschöpfung):

Amerikanischer PW:

Oktober 2005: CH 71'950.- D 73'737.- F 77'428.- I 78'351.-,

Februar 2008: CH 60'725.- D 65'520.- F 66'520.- I 68'400.-.

als Videos erhältlich sind, hatte auf die Angebotsbreite in Videotheken stark nachteilige Wirkungen.

Durchsetzung gewisser Patentrechte durch den Staat und administrierte Preise

In der durchgeführten Erhebung fehlen Produkte mit Patentschutz oder der auf dem Produkt lastende Patentschutz liess sich nicht erkennen. Das Beispiel der beiden Pharmazeutika, wo der Patentschutz relativ kurz vor dem Erhebungszeitpunkt auslief, bildet die Ausnahme.

Da die Preise von Pharmazeutika Gegenstand umfassender Untersuchungen sind, welche u.a. auch der Bundesrat veranlasst hat, soll hier nicht weiter auf die Preisunterschiede bei diesen Erzeugnissen eingetreten werden. Einzelne Fallbeispiele können nur ein unzureichendes Bild vermitteln. Beachtenswert ist auch, dass Patentschutz und Preisadministration in den laufenden Diskussionen zu wenig auseinandergehalten werden. Denn für viele Pharmazeutika wird die Aufnahme des Erzeugnisses auf die Spezialitätenliste verlangt, d.h. auf die Liste jener Produkte, deren Kosten von den Krankenkassen zu einem festgelegten und für den Vertreiber verbindlichen Preis (Tarifschutz) dem Patienten erstattet werden müssen. Mithin ist man im Bereich dieser Produkte vor allem mit den Wirkungen administrierter Preise konfrontiert, und erst sekundär mit den Wirkungen des Patentschutzes.

Für den Preis, welchen der Hersteller dem Bundesamt für Gesundheit via die Eidg. Arzneimittelkommission beantragt, spielt es allerdings eine Rolle, wie viele Produkte mit gleicher oder verwandter Indikation bereits den Sprung auf den Schweizer Markt geschafft haben. Zulassungsverfahren als Teil des Technischen Rechts und die Erschöpfungsregeln im Recht des Geistigen Eigentums leisten somit auch ihren Beitrag, und nicht nur die Preisadministration. Spezifisch zu erwähnen ist, dass Zweitzulassungen im vereinfachten Verfahren nach Art. 14 Abs. 3 HMG nicht möglich sind, solange das zuerst zugelassene Erzeugnis noch patentgeschützt ist, eine für Swissmedic nicht einfache Aufgabe angesichts der Mehrzahl der Patente, die für ein Produkt im Zeitablauf erworben werden können. In diesem Punkt bringt Art. 9 Abs. 1 Bst. c. des revidierten Patentgesetzes insofern eine Entwicklung, als sich der Patentschutz nicht mehr auf Handlungen erstreckt, die für die Zulassung eines Arzneimittels im Inland oder in Ländern mit vergleichbarer Arzneimittelkontrolle vorausgesetzt sind. Generika sollten so rascher nach Patentablauf auf den Markt kommen können.

Griffigkeit des Wettbewerbsrechts

Wo Marken, aber auch Urheberrechte wichtig sind, kennen selektive Vertriebssysteme und damit auch vertikale Abreden eine weite Verbreitung. Soweit eine Preisangleichung an das umliegende Ausland angestrebt wird, ist eine liberale Regelung bei Marken- und Urheberrechten, wie sie die Schweiz mit dem Prinzip der internationalen Erschöpfung kennt, nur ein notwendiger Schritt zum Ziel, aber noch kein hinreichender. Es braucht auch Schritte im Wettbewerbsrecht, insbesondere in Sachen vertikale Abreden und selektive Vertriebssysteme.

Das Wettbewerbsrecht enthält kein allgemeines Verbot der Preisdiskriminierung zu Lasten des Kunden oder einzelner Kundengruppen in der Schweiz - vorbehalten die Bestimmungen zum Preismissbrauch. Der Grund liegt darin, dass eine allgemeine volkswirtschaftliche Schädlichkeit von Preisdiskriminierungen nicht nachzuweisen ist. Die Praktik, dass nicht jeder Kunde gleich viel bezahlt, gehört vielmehr zum freien Spiel des Wettbewerbs. Denn wer teuer verkauft, riskiert, weitere Konkurrenten auf den Plan zu rufen. Umsatz ergibt sich zudem aus Preis x Menge, und eine auf Preisvariationen stärker reagierende Nachfrage (bspw. als Folge wegfallender Importhemmnisse und rascheren Eintritts neuer Konkurrenz) kann die Profitabilität von Marktsegmentierungsstrategien nachhaltiger in Frage stellen als Eingriffsmöglichkeiten des Kartellrechts. Auch bedeutet die Existenz von nach Ländern differenzierten Abgabepreisen an den Handel noch nicht, dass der Produzent grenzüberschreitende Querlieferungen in Händlernetzen unterbindet. Es braucht auch eine Detailhandelsstufe, welche die Mühe nicht scheut und sich die alternativen Einkaufsmöglichkeiten erschliesst. Voraussetzungen hierzu wurden weiter oben im Abschnitt "Strategien in Einkauf und Vertrieb" erörtert.

Lange Zeit in selektiven Vertriebssystemen gängig war allerdings die Auflage, dass der Einzelhandel nur beim Gebietsvertreter beziehen kann. Bei wenig intensiver Konkurrenz zwischen den Marken kann bei solchen Vorschriften der Hersteller ein sehr hohes Preisniveau

für einzelne Produkte und Gütergruppen (Parallelverhalten) resultieren. Ineffizienz des Handels und eine mangelnde preisliche Wettbewerbsfähigkeit des Landes sind die zu antizipierenden Folgen und begründen, warum nach dem Wettbewerbsrecht der europäischen Staaten vertikale Abreden unter gewissen Bedingungen direkt sanktioniert werden können. Nach der KG-Revision 2003 ist dies neu auch in der Schweiz der Fall, wobei die Situation der Schweiz als kleiner, kaufkräftiger Volkswirtschaft mit hohem Importanteil, aber nur partieller zoll- und handelsrechtlicher Einbindung in den EU-Binnenmarkt für diesen Entscheid den Ausschlag gab."

Über die Schädlichkeit vertikaler Abreden und selektiver Vertriebssysteme wurde längere Zeit eine wissenschaftliche Kontroverse geführt. Der Grund für die Kontroverse liegt in der Frage, ob respektive wann Interbrand-Wettbewerb genügt, oder ob mit den Mitteln des Wettbewerbsrechts auch der Intra-brand-Wettbewerb gefördert werden muss. Interbrand-Wettbewerb meint den Wettbewerb zwischen den Marken, Intra-brand-Wettbewerb meint den Wettbewerb innerhalb der Vertriebsorganisation einer einzelnen Marke, insbesondere im Rahmen selektiver Vertriebssysteme. Mit selektiven Vertriebssystemen sind Regelungen gemeint, mittels denen der Hersteller den Kreis der Wiederkäufer beschränkt, und zwar auf Firmen, die oft recht weitreichenden Vorgaben des Produzenten in Sachen Verkaufsräume, Werkstatteinrichtungen usw. genügen müssen. Die entsprechenden Verträge wurden und werden vom Einzelhandel weiterhin oftmals als eigentliche „Knebelverträge“ empfunden. Positiv an selektiven Vertriebssystemen wird gewertet, dass ein Händler, dem ein Gebiet zugewiesen wird, einen grösseren Anreiz findet, dieses aktiv zu bearbeiten, wenn nicht auch andere Händler in diesem Gebiet ihre Leistungen aktiv anbieten, ohne in gleichem Mass zu werben und die Qualität pflegen zu müssen. Abreden zwischen Produzenten- und Handelsstufen können auch bewirken, dass nicht jede Stufe einzeln ihre Marge auf den Produktpreis schlägt (sog. "double mark up"). Nachteilig an selektiven Vertriebssystemen ist die Reduktion des Wettbewerbs unter Verkaufspunkten. Auch können sie ein bedeutendes Markteintrittshemmnis sein, wenn für einen erfolgreichen Marktauftritt als Händler das Führen gewisser Marken unabdingbar ist.

Unter dem Einfluss des verschärften Kartellrechts sollten sich gewisse Lockerungen bei vertikalen Abreden und selektiven Vertriebssystemen ergeben haben, dies allerdings mindestens so sehr im Interesse des Kunden wie des Händlers. Insbesondere ist die Auflage der territorialen Exklusivität nicht mehr zulässig. Konkret heisst dies, dass dem Zwischen- und Einzelhandel vom Hersteller weiterhin gewisse geographische Gebiete oder gewisse Kundengruppen zur aktiven Marktbearbeitung sollen zugewiesen werden können. Der Handel soll aber Bestellungen ausführen müssen, die von ausserhalb dieser Verkaufsgebiete passiv an ihn herangetragen werden. Die Erwartung ist die, dass so den Herstellern die Preisdiskriminierung nach Ländern und/oder Kundengruppen schwerer fallen wird. Die Produzenten und Händler müssen gewärtigen, dass sich die Kunden, die dazu ausersehen sind, einen höheren Preis zu bezahlen, an die Vertriebsorganisation wenden, die für ein Kundensegment oder Land zuständig ist, das nach den Vorstellungen des Herstellers zu niedrigeren Preisen beliefert werden soll. Die Bestimmungen des neuen Kartellrechts hat die WEKO durch eine Nachführung ihrer Bekanntmachung aus dem Jahr 2002 weiter konkretisiert.²⁸

Vorgreifend auf Kapitel 3 zu den wirtschaftspolitischen Handlungsmöglichkeiten kann hier gesagt werden, dass bei allen vier Kategorien von staatlich bestimmten preisbeeinflussenden Faktoren - nämlich Zöllen, Technischen Handelshemmnissen, Geistigen Schutzrechten und im Wettbewerbsrecht - Bestrebungen im Gang oder Reformen erfolgt sind, welche sich senkend auf die Endverkaufspreise auswirken sollten.

²⁸ vgl. Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden, Beschluss der Wettbewerbskommission vom 2. Juli 2007, auffindbar unter: http://www.weko.admin.ch/publikationen/00213/Vertikalbekanntmachung_d.pdf?lang=de

Ökonometrische Untersuchung des Einflusses der einzelnen preisbestimmenden Faktoren

Die bis hierher aufgezeigte Vielfalt der preisbestimmenden Faktoren wird anhand der 50 konkreten Beispiele im Anhang des Berichts noch deutlicher werden. Dies führt zwangsläufig zur Frage der Relevanz und der relativen Bedeutung, welche die einzelnen eingeleiteten wirtschaftspolitischen Vorkehren zum Abbau der Hochpreisinsel Schweiz besitzen. Wir suchen diese Frage nachstehend zu beantworten, obwohl im Prinzip - d.h. gemäss Art. 94 der Bundesverfassung - , nicht die Einführung von Wettbewerb zu begründen ist, sondern ggf. die Stichhaltigkeit der Gründe für das Ausschalten oder Zurückbinden des Wettbewerbs mit staatlichen Regelungen darzulegen bleibt.

Trotz diesem generellen Einwand soll gestützt auf die 2005 erhobenen Preisunterschiede zu den drei umliegenden Ländern (erklärte Variable) und auf die qualitativen Angaben aus den durchgeführten Expertengesprächen (erklärende Variablen) nachstehend der Versuch gewagt werden, den Stellenwert der einzelnen preisbestimmenden Faktoren auch noch mittels ökonometrischer Schätzungen zu bestimmen, um so gewisse Hinweise auf wirtschaftspolitische Prioritäten zu gewinnen. Der schmalen, diesen Schätzungen zugrundeliegenden Datenbasis tragen wir dadurch Rechnung, dass wir im Text auch angeben werden, wie gross die Vertrauensintervalle rund um die gewonnenen Schätzwerte ausfallen.

Die ökonometrischen Schätzungen gründen zunächst auf einer qualitativen Einschätzung der Freiheiten bei Vertrieb und Preissetzung. Hierzu wird eine dreistufige Gliederung in einem zweiten Schritt noch feiner aufgeteilt. Zunächst werden die drei Konstellationen

- Ea Festgelegter Preis auf Detailhandelsstufe.
- Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel,
- Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

unterschieden. In die erste Kategorie (Ea) fallen die administrierten Preise. Relevant ist vor allem die Aufteilung, die in der zweiten Kategorie (Eb) gemacht wird:

- Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert
- Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei Interbrand-Wettbewerb auf Produzentenstufe (Beispiel: Tankstellen / integrierte Erdölgesellschaften)
- Cbb Produzent/Alleinimporteur, der nicht nach Absatzländern preisdiskriminiert (typischerweise ein Generalimporteur für Europa, nicht allein für die Schweiz)

Bei der dritten Kategorie (Ec) werden zwei Fälle unterschieden.

- Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein
- Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei Interbrand-Wettbewerb auf Produzentenstufe (Beispiel: Tankstellen / integrierte Erdölgesellschaften)

Den Code Cc setzen wir soweit die Gespräche entsprechende Hinweise ergaben. In den andern Fällen, wo dem Endverkäufer zwar vielfältige Einkaufsmöglichkeiten offen stehen, wo der Warenbezug im Wesentlichen aber noch weiterhin in der Schweiz erfolgt, setzen wir erneut den Code Cba: Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrand-Wettbewerb auf Produzentenstufe. Cba in Verbindung mit Ec werden wir nachstehend als Cbac abkürzen, Cba in Verbindung mit Eb als Cbab. Offen einzuräumen ist, dass der Zuweisung dieser Codes zu den Produkten ein gewisses arbiträres Element anhaftet. Diese subjektiven Einschätzungen werden allerdings im Anhang Produkt für Produkt motiviert.

Qualitativ eingeschätzt werden zweitens auch die technischen Handelshemmnisse, die beim einzelnen Produkt bestehen. Unterschieden wird:

- Ha Zulassungsverfahren zu durchlaufen
- Hb Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen
- Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften (gegenüber Kunden)

- Hc2 Informationspflichten gegenüber Behörden (z.B. Fahrzeugzulassung, Meldepflicht für Chemikalien)
- Hd keine

Die Antwortmöglichkeiten bei den technischen Handelshemmnissen sind untereinander wie folgt verknüpft: Die mildere Form eines Zulassungsverfahrens (Ha) ist eine Informationspflicht gegenüber den Behörden (Hc2). Schweiz-spezifische Informationsvorschriften (Hc1) gegenüber dem Kunden werden als milderer Eingriff als eine Anpassung der Produktzusammensetzung an die Schweiz angesehen (Hb). Produktzusammensetzung und Informationsvorschriften können kombiniert auftreten (Hb und Hc1), Zulassungsverfahren und Informationspflichten gegenüber Behörden konventionsgemäss nicht (Ha schliesst Hc2 aus). Schweiz-spezifische Informationsvorschriften gegenüber Kunden (Hc1) und Informationspflichten gegenüber Behörden (Hc2) werden als etwa gleich weitreichende Auflagen angesehen.

Als drittes preisbestimmendes Merkmal wurde die Variable 'Markenartikel ja/nein' verwendet.

Die nachfolgenden ökonometrischen Schätzungen erfolgen sowohl zu Bruttopreisen, wie auch zu Nettopreisen, d.h. nach Abzug der Abgabenbelastung. Da Steuern nicht nur auf den Konsumenten weitergewälzt, sondern je nach Marktkonstellation auch auf die Produzenten zurückgewälzt werden, wird im Rahmen des Schätzverfahrens den Zöllen und unterschiedlichen Abgabesätzen als preisbestimmenden Faktoren auch insofern Rechnung getragen, als sie bei der Schätzung der Regressionsgleichungen als Instrumentalvariablen Verwendung finden. Die Schätzmethode selbst ist "three stage least squares".

In einer ersten Phase wurden acht Regressionsgleichungen geschätzt. Zu erklärende Variable war das Preisverhältnis Schweiz / Nachbarland in Prozenten. Zusätzlich zu den Preisverhältnissen zu Deutschland, Frankreich und Italien haben wir auch noch das Verhältnis zum jeweils günstigsten unter diesen drei Nachbarländern in die Schätzung einbezogen. Die Verwendung sowohl von Brutto- wie von Nettopreisen erklärt die Zahl von total acht Gleichungen. Da mit Differenzen unter den logarithmierten Preisen gerechnet wurde, entspricht bei der zu erklärenden Variable eine Null einer Situation ohne Preisdifferenz zum relevanten Nachbarland. Erklärende Variablen waren neben einer Konstanten die dreizehn Variablen Ea, Eb, Ec, Ca, Cba, Cbb, Cc und Ha, Hb, Hc1, Hc2, Hd und bekannte Marke ja/nein. Sie wurden einzeln und in Kombination auf ihre Erklärungskraft hin getestet. Verwendet wurden jene 43 Beobachtungen, wo zu allen drei Nachbarländern die Preisverhältnisse erhoben werden konnten.

Die Resultate dieser Schätzungen sind in der nachstehenden Tabelle wiedergegeben: Da die Schätzungen auf der Differenz der logarithmierten Preise fussen, geben die gewonnenen Werte die prozentuale Preiserhöhung an, wenn eine erklärende Variable (z.B. Ha: Zulassungsverfahren nein/ja) ihren Wert von 0 auf 1 ändert. D.h. ein Wert von 0.43 für Ha in der ersten Gleichung (Preisverhältnisse zu Deutschland) besagt, dass bei Bestehen eines Zulassungsverfahrens die Preise in der Schweiz 43% höher ausfallen als in Abwesenheit eines Zulassungsverfahrens. Cste steht für die Konstante der Regressionsgleichung.

erklärte Variable	Cste	Ha	Hb	Hc1	Cba	Cbac	Cc	Ea	R ²
$\log\left(\frac{\text{prixnets}_{CH}}{\text{prixnets}_{DE}}\right)$	0.26 (0.14-0.39)	0.43 (0.13-0.73)		0.16 (0.01-0.32)		0.18 (0.03-0.33)	- 0.14 (-0.27 - -0.01)		0.34
$\log\left(\frac{\text{prixnets}_{CH}}{\text{prixnets}_{FR}}\right)$	0.12 (-0.1-0.24)	0.24 (-0.04-0.53)	0.19 (-0.01-0.40)		0.21 (0.03-0.38)				0.19
$\log\left(\frac{\text{prixnets}_{CH}}{\text{prixnets}_{IT}}\right)$	0.08 (-0.06-0.22)	0.67 (0.20-0.84)			0.28 (0.08-0.47)				0.36
$\log\left(\frac{\text{prixnets}_{CH}}{\text{prixnets}_{Minimum}}\right)$	0.29 (0.16-0.42)	0.52 (0.20-0.84)		0.18 (0.07-0.29)	0.22 (0.08-0.35)				0.36
$\log\left(\frac{\text{prixbruts}_{CH}}{\text{prixbruts}_{DE}}\right)$	0.16 (0.03-0.28)	0.41 (0.12-0.7)		0.20 (0.05-0.34)		0.20 (0.05-0.34)	-0.13 (-0.25 - -0.01)		0.38
$\log\left(\frac{\text{prixbruts}_{CH}}{\text{prixbruts}_{FR}}\right)$	0 (-0.13 - -0.13)	0.2 (-0.10 - 0.5)	0.21 (0.02-0.4)		0.21 (0.04-0.39)			0.1 (0.01-0.2)	0.17
$\log\left(\frac{\text{prixbruts}_{CH}}{\text{prixbruts}_{IT}}\right)$	-0.05 (-0.2-0.09)	0.58 (0.23-0.93)		0.08 (0.01-0.14)	0.23 (0.03-0.44)				0.31
$\log\left(\frac{\text{prixbruts}_{CH}}{\text{prixbruts}_{Minimum}}\right)$	0.17 (0.03-0.31)	0.47 (0.14-0.8)		0.22 (0.11-0.33)	0.22 (0.08-0.35)				0.34

Die Werte in Klammern unter den Schätzwerten geben die obere und untere Grenze des Intervalls an, in das mit einer 90%-Wahrscheinlichkeit der gesuchte Parameterwert fallen dürf-

te. Die kleine Stichprobe im Rahmen dieser Querschnittsanalyse legte die Wahl des 90%-Vertrauensintervalls nahe (statt des häufig gebrauchten 95%-Intervalls). Es wird also ein etwas höheres Risiko genommen, einen nicht signifikanten Zusammenhang als signifikant einzuschätzen. In der letzten Kolonne steht das R², das besagt, wie viele Prozente der gesamten Streuung der Preisrelationen die erklärenden Variablen, die sich einzeln oder im Verbund als statistisch signifikant erwiesen haben, zu erklären vermögen. Die Werte des R² liegen für eine Querschnittsanalyse in einem noch akzeptablen Bereich, mit Ausnahme des Falls der Preisrelationen zu Frankreich.

Wir stellen fest, dass eine Variable sich in allen Gleichungen durchsetzt, nämlich Ha, welche für die Präsenz eines Zulassungsverfahrens steht. Ein Zulassungsverfahren wirkt somit klar preissteigernd. Nur in den generell schwachen beiden Gleichung für die Preisrelationen zu Frankreich reicht das 90%-Schätzintervall in den negativen Bereich, so dass hier neben der Grössenordnung auch das Vorzeichen des Zusammenhangs statistisch nicht gesichert ist. Quer über alle acht Schätzgleichungen betrachtet, liegen die wahrscheinlichsten Parameterwerte bei 0,2 bis 0,67, was bedeutet, dass wenn ein Zulassungsverfahren besteht, dies die Preise in der Schweiz um erstaunliche 20% bis gegen 70% anheben könnte. Man beachte allerdings die Spannweite der 90%-Vertrauensintervalle.

Eine zweite Variable, die sich systematisch durchsetzt, hat nicht mit potentiellen Handelshemmnissen wie Zulassungsverfahren zu tun, sondern mit den Wettbewerbsverhältnissen. Im Sinne einer Vorbemerkung ist hier jedoch zunächst festzuhalten, dass wir die Codes Ea, Eb und Ec, respektive Ca, Cba (resp. Cbab oder Cbac), Cbb und Cc mit Bezug auf die Schweiz festgelegt haben. Schätztechnisch gesehen unterstellen wir, dass der gleiche Wettbewerbstyp auch im Nachbarland besteht, zu dem der Vergleich stattfindet. Mithin geben die geschätzten Parameter wieder, ob sich eine gewisse Wettbewerbssituation in der vergleichsweise kleinen Schweiz anders auswirkt als in den drei Nachbarländern.

Letzteres ist bezogen auf die erklärende Variable Cba (resp. im Fall Deutschlands Cbac) der Fall. Besteht eine Situation, wo auf Detailhandelsstufe Wettbewerb herrscht, wobei eine Mehrzahl von Herstellern, resp. Marken miteinander in Konkurrenz stehen (mit Cb beginnende Codes), ohne dass sich der Einzelhandel im Ausland eindeckt (Code Cc), oder dass ein marktmächtiger Hersteller gezielt die Schweiz preisdiskriminiert (Code Ca), so fallen die Preise in der Schweiz zwischen 18% und 27% höher aus. Wir sehen darin die Grösse des Landes widergespiegelt, aber nicht nur. Der Koeffizient kann auch als Hinweis genommen werden, dass der Interbrand-Wettbewerb in der Schweiz intensiver ausfallen könnte, sei es durch ein interventionistischeres Wettbewerbsrecht, sei es durch verringerte Konzentration auf der Handelsstufe.

Anders als bei Wettbewerb unter mehreren "Brands" kennt nach den Schätzergebnissen der Überhöhungsfaktor bei einer dominanten Marke und einem systematisch nach Absatzländern diskriminierenden Produzenten keinen für die Schweiz signifikant höheren Wert. Da die Schätzung auf den Preisdifferenzen in Prozenten fusst, schliesst dies nicht aus, dass die Differenz in Franken ausgedrückt ebenso hoch ist wie bei Produkten, wo signifikanter Interbrand-Wettbewerb besteht. Allenfalls steht dieses Null-Resultat für den Fall, dass ein marktmächtiger Produzent/Alleinimporteur bekannterweise die Schweizer Kunden bei den Preisen diskriminiert, auch im Konnex mit Faktoren bei der Preissetzung bei Marken, die wir weiter unten anführen.

An dieser Stelle ist es nützlich, auch auf die Konstanten einzugehen. Bei den Nettopreisen ist immer eine Konstante vorhanden, die auf eine Überhöhung der Preise in der Schweiz hindeutet, die unerklärt bleibt, trotz der Erklärungskraft, die in den signifikanten erklärenden Variablen Ha, Hb, Hc1, Cba (resp. Cbac), Cc und - in einem zu vernachlässigenden Fall - Ea²⁹ steckt. Diese Grösse reicht von 26% bei Deutschland über 12% bei Frankreich bis zu

²⁹ Ea, d.h. die Präsenz einer Preisadministration, würde in Frankreich zu günstigeren Preisen führen als in der Schweiz. Dieses Ergebnis wäre vermutlich noch deutlicher, hätten wir aus der Liste der 44 Produkte, für welche Preisverhältnisse zu allen drei Nachbarländern bekannt sind, nicht noch die Beobachtung zur Kontaktlinsenflüssigkeit gestrichen, weil wir davon ausgingen, dass der nur rund halb so hohe Preis in Frankreich gegenüber Deutschland, Italien und der Schweiz auf eine Preisregulierung zurückzuführen ist, die in Frankreich besteht, nicht aber in den drei andern Ländern (vgl. Anhang). Mit dieser Bemerkung ist auch gesagt, dass den Schätzungen 344 untereinander nicht gänzlich unabhängige Beobachtungen zugrunde liegen (konkret sind es 2x4x43 Be-

8% im Fall Italiens, wobei nur die Konstante in der Schätzung mit Deutschland auf dem 90%-Niveau klar signifikant ist. Bei den Bruttopreisen bleibt allerdings nur noch ein systematischer unerklärter Rest im Fall Deutschlands bestehen. Einerseits mag eine Korrelation Landesgrösse - Kostendegression in den Konstanten Niederschlag finden. Andererseits erscheint es angezeigt, auch einen Querbezug zur Wettbewerbsintensität auf Endverkaufsstufe herzustellen, die wir nicht explizit als erklärende Variable ins Modell aufgenommen haben. Es ist bekannt, dass in Deutschland unter den Detailhandelsketten sehr viel Wettbewerb herrscht, mehr als in Frankreich, wo es zwei bis drei sehr grosse Ketten gibt, und noch mehr als in Italien, das noch viele kleine Detailhandelsgeschäfte aufweist. Schliesslich weisen die wesentlich höheren Werte der Konstanten bei den Nettopreisen als bei den Bruttopreisen darauf hin, dass der Konsument von den tieferen indirekten Steuern in der Schweiz relativ wenig mitbekommt.

Beachtlich ist die Präsenz der Faktoren Hb, Hc1 und Cc unter den signifikanten erklärenden Variablen, auch wenn ihre Erklärungskraft statistisch weniger gesichert erscheint, da sie sich nur in einzelnen Gleichungen als signifikant erweisen, insbesondere allerdings in jener zu Deutschland. Hb steht für das Erfordernis, die Produktzusammensetzung an spezifisch schweizerische Vorschriften anzupassen (signifikant im Falle der Preisrelationen zu Frankreich), Hc1 für das Erfordernis, die Produktinformation spezifisch auf die Schweiz auszurichten (signifikant für Deutschland und (z.T.) Italien). Solchen Vorschriften kann nach den Schätzergebnissen eine preistreibende Wirkung im Bereich bis zu 20% zugemessen werden. Umgekehrt hat die Tatsache, dass vom Einzelhandel direkt im Ausland eingekauft wird (Code Cc), im Fall Deutschlands einen klar preissenkenden Effekt. In Deutschland zirkulierende Produkte vorbehaltlos in der Schweiz zirkulieren zu lassen, könnte folglich die Endverkaufspreise erheblich dämpfen.

Die Schätzung dieser Regressionsgleichung wurde mit einer eingehenden Analyse der Korrelationen unter den erklärenden Variablen verbunden, die für sich allein genommen auch interessante Ergebnisse ergab. Die Analyse über einen Zwischenschritt, die sog. "principal components", bestätigte die preistreibende Wirkung von Hc1 (Schweiz-spezifische Informationsvorschriften), Hb (Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen) und Cba (unterschiedliche Intensität des Interbrandwettbewerbs), sowie von Ha (Zulassungsverfahren) relativ zu Hc2 (Informationspflicht gegenüber Behörden). Neu schimmert auch eine preistreibende Wirkung von Ca - dem Alleinimporteursystem - durch, und eine die prozentuale Preisüberhöhung senkende Wirkung, wenn es um ein anerkanntes Markenerzeugnis geht. Darin kann man einen Hinweis auf die günstige Wirkung der internationalen Erschöpfung sehen. Man kann aber auch argumentieren, dass die Partikularitäten auf der Detailhandelsstufe in der Schweiz die Preise der Eigenmarken prozentual näher an die Markenartikelpreise heranzuführen als in den umliegenden Ländern. Wenn überhaupt, handelt es sich hier jedenfalls höchstens um schwache Evidenz. Im Umstand, dass jeweils sowohl erklärende Variablen aus dem Bereich der Handelshemmnisse, wie solche aus dem Bereich der Wettbewerbssituation die einzelnen relevanten "principal components" bestimmen, erweist sich jedoch die Interdependenz der preisbestimmenden Faktoren.

Diese Feststellungen liefern schlüssige Hinweise, dass eine klare preissenkende Wirkung zu erwarten ist,

- wenn auf Zulassungsverfahren zugunsten von Informationspflichten gegenüber Behörden verzichtet wird (Ha)
- wenn auf Informationsvorschriften auf den Verpackungen verzichtet wird, die spezifisch für die Schweiz angebracht werden müssen (Hc1)
- wenn Produkte, die in den umliegenden Ländern auf dem Markt erhältlich sind, auch in der Schweiz Verkehrsfähigkeit geniessen, so dass Direkteinfuhren der Detailhandelsstufe die Konkurrenz beleben (d.h. Cc gilt und nicht die nachgewiesenen preistreibenden Wirkungen von Cb (und auch Ca) bestehen).

obachtungen: 43 Produkte, zu drei Nachbarländern und dem günstigsten Preis unter den drei Nachbarländern, je die Relation der Brutto- und der Nettopreise).

Die Kerninhalte der vorgesehenen Revision des Bundesgesetzes über technische Handelshemmnisse (Art. 5 vereinfachte Zulassungsverfahren, Art. 4 Limitierung besonderer Informationspflichten wie Produktinformation in mehreren Landessprachen, Art. 16ff. Einführung des Cassis de Dijon Prinzips) und generell das Anliegen einer weiteren Rechtsharmonisierung mit dem umliegenden Ausland finden sich hier statistisch bestätigt.

Dass dem Kunden ein starker Interbrand-Wettbewerb nützt, zeigt sich auch (andere Wirkung von Cba in der Schweiz als in den grossen Nachbarländern). Leider ist dieser namentlich in der kleinen Volkswirtschaft wegen der nötigen effizienten Betriebsgrösse, den resultierenden Marktstrukturen und dem Verhalten der Marktakteure nicht immer im erwünschten Mass gewährleistet. Als Korrektiv kann hier mit den Mitteln des Wettbewerbsrechts für Wettbewerb innerhalb der Vertriebsorganisation gesorgt werden (Intrabrand-Wettbewerb), wenn auch die Ausgestaltung der diesbezüglichen Auflagen ein heikler Punkt ist.

Kapitel III: Folgerungen für die Wirtschaftspolitik

Zum Stellenwert des Systems der Alleinimporteure

Das Alleinimport- und somit Alleinvertriebssystem in der Schweiz ist historisch gewachsen. Auch in anderen kontinentaleuropäischen Staaten waren solche Vertriebssysteme die Regel. Die Kleinheit der nationalen Märkte und vor allem die Segmentierung der Märkte durch nationalstaatliche Regulierungen lassen es als plausibel erscheinen, dass diese zentralen Import- und Distributionsstellen auch Vorteile brachten. Beginnend mit Zulassungen, Beschriftungen, Werbekampagnen übernehmen die Importeure zugunsten der nachgelagerten Handelsstufen eine ganze Reihe von nützlichen Funktionen, bis zur Lagerung, Garantiegewährung und Reparatur für die von ihnen vertriebenen Produkte.

Mit der Realisierung der Zollunion innerhalb der EU und insbesondere mit der Einführung des europäischen Binnenmarktes (Rechtsvereinheitlichung) sehen sich die Funktionen der nationalen Grosshandelsstufe, konkret des Alleinimporteurs, zunehmend in Frage gestellt. Während in der EU der Rechtsrahmen die Freiheit des Detailhandels bezüglich Wahl der Bezugsquellen theoretisch bereits weitgehend gewährleistet, ist die Entwicklung in der Schweiz langsamer verlaufen. Nach wie vor besteht aber auch in der EU vielfach eine Marktaufteilung nach Mitgliedländern. Selbst europaweit tätige Verkaufsketten treffen mit Herstellern weltweiter Marken oft nur gewisse Rahmenübereinkommen, die dann in Abmachungen nationaler Vertriebsorganisationen mit den Herstellern und deren Vertriebsorganisationen konkretisiert werden müssen. Nicht zuletzt die Verschiedenheit der nationalen Konsumgewohnheiten findet hierin ihren Ausdruck.

Es gibt in der Branche allerdings das Stichwort DACH (Deutschland-Austria-CH(Schweiz)), womit der Zusammenschluss der Vertriebsorganisationen der Hersteller für zumindest alle deutschsprachigen Länder gemeint ist. Auf Abnehmerseite bilden länderübergreifende Einkaufsorganisationen das Gegenstück. Wenn in der Schweiz gewisse Grossverteiler die Rolle ihrer regionalen Gesellschaften zurückgebunden haben, ist Analoges eine Stufe höher, d.h. auf europäischer Ebene, auch zu gewärtigen. Im Zuge der Realisierung eines europäischen Binnenmarktes wird folglich auch das bestehende System der Alleinimporteure in der Schweiz einem starken Wandel ausgesetzt sein.

Der Beitritt zum EWR verbunden mit der Schaffung einer Zollunion zwischen der Schweiz und der EU würde die stärksten Veränderungen in der skizzierten Richtung nach sich ziehen. Die Integration in den Binnenmarkt auf dem Weg der bilateralen Abkommen oder via einseitige Übernahme von EU-Recht bewirkt jedoch den gleichen Prozess, allerdings verzögert und abgeschwächt. Gleichzeitig wird die Preiskonvergenz durch die Entwicklung der Informations- und Kommunikations-Technologien auch beschleunigt. Endabnehmern, wie dem Einzelhandel eröffnet der "e-commerce" neue Möglichkeiten, direkt aus der EU und weiteren Ländern zu beziehen und die bisherigen Importkanäle in die Schweiz zu umgehen. Ob und wie schnell diese Möglichkeiten wahrgenommen werden, wird vom Detailhandel selber abhängen, und vom Druck der Kunden. Die Erhöhung der Wettbewerbsintensität wird, wie mannigfache Erfahrungen gezeigt haben, eine klar preissenkende Wirkung ausüben.

Nachdem derzeit weder EWR noch Zollunion Optionen sind, um eine weitere Angleichung des Preisniveaus der Schweiz an jenes der Nachbarländer zu begünstigen, ist ein Akzent auf die im nationalen Recht und durch bilaterale Verträge möglichen Schritte zu legen. Nachstehend wird auf die Themenkreise Wettbewerbspolitik, Geistige Schutzrechte, Technische Handelshemmnisse sowie Zölle und andere Abgaben eingegangen.

Situation und Entwicklung in der Wettbewerbspolitik

Es finden sich, wie ausgeführt, empirische Belege, die zeigen, dass die Vertriebsstrukturen in der Schweiz eine stärkere preistreibende Wirkung entfalten als die vermutlich analogen in den umliegenden Ländern. Dies braucht nicht nur von der Grösse des Marktes abzuhängen, sondern kann auch daher rühren, dass das EU-Wettbewerbsrecht stärker disziplinierend auf

das Preissetzungsverhalten marktmächtiger Akteure wirkt als dies in der Schweiz bis zur jüngsten Kartellgesetz-Revision der Fall war.

Rechtlich gesehen gehört das Alleinvertriebssystem in die Kategorie der vertikalen Absprachen, wobei in der Wettbewerbstheorie verschiedene Formen von Vertikalabsprachen unterschieden werden, die nicht alle als erhebliche Wettbewerbsbeeinträchtigung angesehen werden. Nach dem revidierten Kartellrecht der Schweiz kann die Wettbewerbskommission aktiv werden, wenn die Preise der Endverkaufsstufe durch den Produzenten fixiert, wenn Gebietsaufteilungen für Lieferanten diktiert, wenn Querlieferungen innerhalb selektiver Vertriebssysteme untersagt, Ersatzteile an andere Händler nicht ausgeliefert oder für längere Zeiträume ausschliessliche Bezugsverpflichtungen vereinbart werden. Diese Aufzählung macht deutlich, dass die in Form des revidierten Kartellgesetzes bestehende rechtliche Grundlage bereits heute weitreichende Instrumente bietet, um gegen schädliche Auswirkungen des Alleinimporteur-Systems vorgehen zu können. Soweit der Wettbewerbskommission die Beibringung der Beweise gelingt, welche die noch wenig entwickelte Rechtsprechung für nötig erachtet wird, kann sie gegen Firmen, die verpönte vertikale Abreden treffen, schon heute direkte Sanktionen verhängen.

Die massgebende Revision des Kartellgesetzes trat allerdings erst per 1. April 2004 in Kraft, mit einer einjährigen Übergangsfrist. Vor Vorliegen höchstrichterlicher Entscheide ist es indes noch früh, verallgemeinernde Aussagen über die Wirkung des verschärften Kartellgesetzes im Bereich der Vertikalabreden zu machen. Artikel 59a Kartellgesetz (KG) sieht allerdings vor, dass der Bundesrat die Wirksamkeit der Massnahmen im Kartellgesetz evaluiert. Er hat dem Parlament bis spätestens fünf Jahre nach Inkrafttreten des revidierten Gesetzes, also bis zum 1. April 2009, über die Evaluation Bericht zu erstatten. Wie der Bundesrat in seiner Antwort auf das Postulat 06.3634 der Kommission für Rechtsfragen des Nationalrates erklärt hat, wird er im Rahmen dieser Berichterstattung auch Anwendung und Wirkung der Bestimmungen zu Vertikalabreden (insbesondere Art. 5 Abs. 4 KG) evaluieren. Gestützt auf die Evaluation, in deren Rahmen im Juni 2007 wissenschaftliche Studien ausgeschrieben wurden, wird spätestens 2009 das weitere Vorgehen zu erörtern sein.

Situation und Entwicklung bei den Geistigen Schutzrechten

In den für diese Untersuchung getroffenen Abklärungen genossen Fragen der Geistigen Eigentumsrechte nur einen untergeordneten Stellenwert. Dies gilt insbesondere für den Patentschutz (jedoch nur begrenzt für das Urheberrecht und kaum für den Markenschutz). Bei den beiden, bis kurz vor dem Erhebungszeitpunkt patentgeschützten Erzeugnissen handelte es sich gleichzeitig um Produkte mit administrierten Preisen. Als Evidenz für die preistreibende Wirkung der Erschöpfungsregeln eignen sie sich folglich nicht. Bei den andern Erzeugnissen war es im Rahmen der Erhebung nicht möglich zu erfassen, ob auf ihnen Patentrechte bestehen und mit welcher Stringenz sie vom Rechteinhaber gegebenenfalls durchgesetzt würden, wenn ein Händler diese Erzeugnisse ohne seine Einwilligung in der Schweiz in Verkehr bringen wollte. Die Erhebung zeigte allerdings einige Produkte, auf denen Marken- oder Urheberrechtsschutz bestehen, und die in der Schweiz besonders billig oder zu einem vergleichbaren Preis erhältlich sind (CD, Personenwagen). Dies kann als Hinweis genommen werden, dass sich die internationale Erschöpfung kundenfreundlich auswirkt. Allerdings können die unmittelbaren Preiswirkungen der Erschöpfungsregeln nicht allein das Kriterium bei der Ausgestaltung Geistiger Schutzrechte sein. Es gilt auch den Anreizen auf das Produzentenverhalten Rechnung zu tragen, die sie auslösen.

Rechtlich gesehen kennt die Schweiz gestützt auf die Rechtsprechung des Bundesgerichts ein zwischen Schutzrechten differenzierendes Erschöpfungsregime. Hierfür lassen sich sachliche Gründe anführen:

- Das Markenrecht dient in erster Linie dem Täuschungsschutz. Der Täuschungsschutz wird durch Parallelimporte nicht in Frage gestellt, nötig ist ein Vorgehen gegen Fälschungen.
- Auch Urheberrechte schützen in erster Linie sog. private Güter, d.h. Erzeugnisse, für deren Nutzen der Käufer den Verkäufer über den Kaufpreis vollständig entschädigt, ohne positive (oder negative) Wirkungen auf Dritte, resp. die Allgemeinheit. Nötig bei Urheberrechten ist in erster Linie der Schutz gegen Raubdrucke, Plagiate usw..

- Erzeugnisse, für die ein Patent erlangt werden kann, in höherem Mass ein Kollektivgut dar als urheberrechtlich geschützte Erzeugnisse. Dies zeigt sich insbesondere auch wenn man bedenkt, dass die aktuelle Forschung auf den Resultaten früherer Forschungen aufbaut und mit der Patentierung die Offenlegung potentieller Geschäftsgeheimnisse verbunden ist, was die weitere Forschung und damit den weiteren Wissenszuwachs der Gesellschaft begünstigt und beschleunigt. Denkt man an die kürzere Schutzfrist und die Notwendigkeit, um ein Patent nachsuchen zu müssen, ergeben sich zusätzliche Argumente, über das Prinzip der nationalen Erschöpfung dem Patentinhaber bessere Möglichkeiten einzuräumen, durch Preisdifferenzierung nach Absatzländern die Erträge zu steigern.
- Für den Sortenschutz schliesslich gilt weitgehend das Analoge wie für den Patentschutz. Aufschlussreich ist, dass der Sortenschutz dort aussetzt, wo das Erzeugnis dank Weiterverarbeitung zum Bestandteil eines andern Produktes geworden ist.

Im Lichte dieser Feststellungen hat der Bundesrat in seiner Botschaft vom 21. Dezember 2007 zum Systementscheid bei der Erschöpfung im Patentrecht seine Haltung zugunsten des Prinzips der nationalen Erschöpfung bei diesem Eigentumsrecht bekräftigt. Er schlägt dem Parlament aber eine Anpassung der Konfliktregelung in Artikel 9a des Patentgesetzes in der Fassung vom 22. Juni 2007 (BBl 2007 4593, 4597) vor. Die Einfuhr zu Wiederverkaufszwecken soll neu auch in den Fällen nicht vom Patentrechtsinhaber unterbunden werden können, in denen ein Erzeugnis einen patentierten Bestandteil aufweist, der für die funktionelle Beschaffenheit des Erzeugnisses nur von untergeordneter Bedeutung ist. Eine Beweisregelung soll die Wirksamkeit dieser Konfliktregelung weiter verbessern.

Situation und Entwicklung bei den technischen Handelshemmnissen

Der Stellenwert der technischen Handelshemmnisse für den grenzüberschreitenden Handel und damit den Wettbewerb im Inland ist schon lange erkannt. Im Rahmen des Programms zur marktwirtschaftlichen Erneuerung (Revitalisierungsprogramm) wurde in den 90er Jahren nach Ablehnung der Teilnahme der Schweiz am EWR deshalb das Bundesgesetz über technische Handelshemmnisse (THG) erlassen. Wirkungsvoll ergänzt wird es durch das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen, das im Rahmen der bilateralen Abkommen I mit der EU geschlossen wurde, und durch das Agrarabkommen mit der EU.

Seit Erlass des THG sind in der Mehrzahl der Rechtsgebiete, die das Technische Recht bilden, die schweizerischen Vorschriften an jene unserer wichtigsten Handelspartner, d.h. der EU-Länder, angeglichen worden. Beleg dafür ist, dass unter den 50 Produkten in unserer Erhebung bei einer Reihe von Erzeugnissen für den Erhebungszeitpunkt Oktober 2005 noch ein anderer Code für die Stringenz der technischen Handelshemmnisse gesetzt werden muss als im Berichtszeitpunkt, dies namentlich als Folge der Angleichungen im Chemikalienrecht. Tatsache ist allerdings auch, dass das schweizerische Recht weiterhin nicht vollständig an jenes der EU angeglichen ist, und dies aus einem doppelten Grund: Erstens gibt es Konstellationen, wo der schweizerische Gesetzgeber es bislang vorgezogen hat, Bestimmungen zu erlassen oder in Kraft zu behalten, die von den Vorgaben der EU an ihre Mitgliedländer abweichen, und zweitens ist das EU-Recht selbst noch nicht vollständig harmonisiert. Neben Gebieten, wo es an Richtlinien und Verordnungen der EU noch weitgehend fehlt (Alarmanlagen z.B.), gibt es auch teilharmonisierte Bereiche, wie das Lebensmittelrecht, wo sich in den Mitgliedstaaten nationale Vorschriften parallel zu Vorschriften finden, die sich unmittelbar aus den EU-Rechtsakten ergeben.

Sowohl für den nicht-harmonisierten Bereich, wie den teilharmonisierten Bereich hat die EU-Rechtssprechung das sog. "Cassis de Dijon"-Prinzip entwickelt, um den freien Warenverkehr, wie ihn die Römer-Verträge vorsehen, zu gewährleisten. Dieses Prinzip gewährt den nach den Vorschriften des einen EU-Landes gefertigten Erzeugnissen EU-weite Verkehrsfähigkeit, es sei denn, das Bestimmungsland erbringe den Nachweis, dass die Durchsetzung seines eigenen Rechts wegen des von ihm verfolgten öffentlichen Interesses sowohl nötig ist, wie auch verhältnismässig gemessen an den mit den Bestimmungen im Herkunftsland bereits

erreichten Schutzniveau und der mit dem aufrechterhaltenen Handelshemmnis bewirkten Beeinträchtigung des Binnenmarktes.

Im Lichte des Umstandes, dass wegen des nicht-harmonisierten oder nur teilharmonisierten Technischen Rechts der Nachbarländer eine vollständige Rechtsangleichung der Schweiz an den EU-Standard auf absehbare Zeit keine Lösung sein kann, hat der Bundesrat in Erfüllung parlamentarischer Vorstösse die Einführung des "Cassis de Dijon"-Prinzips auch in der Schweiz in die Wege geleitet. Die einschlägige Anpassung des THG war Gegenstand einer Vernehmlassung im Winter 2006/2007. Über die genau vorgesehenen Modalitäten wird die Botschaft Auskunft geben, die 2008 zu erwarten ist. Gleichzeitig mit den Arbeiten am THG wurden die Abweichungen des Schweizer Rechts vom in der EU geltenden Recht zum Gegenstand vertiefter Abklärungen gemacht.³⁰ Ab dem Zeitpunkt einer allfälligen Einführung des 'Cassis de Dijon'-Prinzips durch die Eidg. Räte soll fallweise eine der drei folgenden Konstellationen gelten:

- a) das Schweizer Recht wird weiter an das EU-Recht angepasst,
- b) das Schweizer Recht geniesst weiter Vorrang (keine Anwendung des "Cassis de Dijon"-Prinzips),
- c) das Schweizer Recht ist nicht identisch mit dem EU-Recht (in EU harmonisierter Bereich), resp. jenem der Nachbarländer (in EU teilharmonisierter und nicht-harmonisierter Bereich), geniesst jedoch keinen Vorrang (Anwendung des "Cassis de Dijon"-Prinzips, d.h. parallele Verkehrsfähigkeit von in der EU gemäss den dortigen Vorschriften auf dem Markt befindlichen Erzeugnisse).

Eine einlässliche Regulierungsfolgenabschätzung wird erhellen, welcher wirtschaftliche Stellenwert der Revision des THG einerseits, und welcher wirtschaftliche Stellenwert den fortbestehenden Abweichungen des Schweizer Rechts vom in der EU geltenden Recht andererseits zukommt. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Regulierungsfolgenabschätzung ist der vorliegende Bericht (vgl. insbesondere die ökonomischen Schätzungen), setzt er die technischen Handelshemmnisse doch in den Konnex der andern preisbestimmenden Faktoren.

Situation und Entwicklung bei Zöllen und andern staatlichen Abgaben

Zölle als Importbarrieren bestehen vor allem im Agrarbereich. Bei jenen 10 von 50 Produkten, wo Zölle überhaupt eine Rolle spielen, ist ihr Anteil am Gesamtumfang der Preisüberhöhungen meist relativ gering.³¹ Dieses etwas überraschende Ergebnis rührt daher, dass hier vor allem Erzeugnisse der Nahrungsmittelindustrie betrachtet wurden und dass bei diesen der Wertanteil der Rohstoffe am Endverkaufspreis relativ gering ausfällt. Um zu einer adäquaten Einschätzung des Stellenwerts des Agrarprotektionismus zu kommen, hätten vermehrt auch Erzeugnisse der Primärproduktion, die auf mehr oder minder direktem Weg den Konsumenten erreichen, wie frisches Gemüse und Früchte, Kartoffeln oder auch Konsummilch in der Stichprobe vertreten sein müssen, und nicht ein Schokoladeriegel, der Milch, Zucker, Kakao und noch weitere Ingredienzien wie Honig oder Kokosnuss in sich vereint, für die nur zum Teil eine Inlandproduktion besteht.

Als Erzeugnisse dieser wenig vertretenen Kategorie von Produkten, die innerhalb der Nahrungsmittelindustrie nur eine primäre Verarbeitungsstufe durchlaufen (einsammeln, schlachten, reinigen, zerlegen, mahlen, raffinieren, allenfalls auch käsen und keltern, sowie konfektionieren, verpacken, spedieren), finden sich nur das Fleisch und ein Weichkäse. Diese beiden Produkte stellen gleichzeitig allerdings auch die Eckwerte oder Extreme beim Agrarprotektionismus dar. Dabei befindet sich das Fleisch am oberen, der Käse am unteren Ende der Skala. Fleisch ist die Triebkraft des Einkaufstourismus, der nach Schätzungen eines Gross-

³⁰ Bericht vom 31. 10.2007 zur Überprüfung der Abweichungen im schweizerischen Produktrecht vom in der EG geltenden Recht
(vgl. <http://www.news-service.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/9990.pdf>)

³¹ Salami 16%, Käse (im Erhebungszeitpunkt) 12%, Cornflakes 7%, Babynahrung, Knäckebrot und TV um 3%, Motorroller, Schokoladeriegel, Personenwagen, Turnschuhe bis zu 1%.

verteilers³² 2005 über 2 Mrd. Fr. des Konsumenten der Kette von Einkaufszentren entlang der Schweizer Grenze zuführte. Es versteht sich, dass bei diesen Einkäufen auch Agrarerzeugnisse aus ausländischer Produktion mit eingekauft werden, deren Preisunterschied zur Schweiz für sich allein betrachtet den Weg über die Grenze nicht lohnt. Nach Angleichung der Steuern auf Spirituosen gilt dieses Argument vom Fleisch als treibender Kraft des Einkaufstourismus noch verstärkt.

Die Situation beim Käse am andern Ende des Spektrums zeigt dagegen heute schon recht weitgehend die Marktverhältnisse, wie sie sich bei liberalisiertem Handel einstellen: Paralleles Angebot sowohl von Erzeugnissen aus einheimischer, wie von solchen aus ausländischer Produktion, mit einer entsprechend grossen Wahlfreiheit des Konsumenten und der Möglichkeit der Produzenten, durch Differenzierung ihre Produkte von jenen der Konkurrenz abzuheben, und dies sowohl im Inland wie im Ausland.

Aufschlussreich ist es, einen Querbezug zu den technischen Handelshemmnissen herzustellen. Geleitet durch das Agrarabkommen und die Ambition, den Freihandel für Käse einzuführen, hat bei allen tierischen Produkten eine gegenseitige Anerkennung der Hygienevorschriften seit 2005 bereits stattgefunden. Der Konnex zwischen Handelsliberalisierung und Harmonisierung des technischen Rechts genießt hohe Relevanz, wenn es um die Festlegung des Ansatzes geht, mit dem auch bei den Nahrungsmitteln eine verstärkte Preisangleichung an die umliegenden Länder erreicht werden soll, denn der Abbau des Zollschatzes sollte von einer Angleichung der Wettbewerbsbedingungen und damit des technischen Rechts entlang der ganzen Wertschöpfungskette für Nahrungsmittel begleitet sein, d.h. von den landwirtschaftlichen Produktionsmitteln bis zu den Vermarktungsbestimmungen reichen. Erst so liegt das Projekt sowohl im Interesse der Konsumenten, wie auch der Reduktion des Einkaufstourismus, der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Sektors und der Erschliessung neuer Absatzchancen im Europäischen Binnenmarkt.

Mithin bestätigt dieser für die Exploration eines Freihandelsabkommens mit der EU im Agrar- und Lebensmittelbereich gewählte Ansatz die Grundaussage dieser Unterlage, nämlich dass auf wirtschaftlich eng verflochtenen Märkten Abgabenordnungen, Wettbewerbsregeln, Regelungen von Geistigen Schutzrechten und Bestimmungen des technischen Rechts in hinreichendem, wenn auch nicht vollständigem Mass einander angeglichen sein müssen. Es ist aber zu betonen, dass die Schweiz nicht vorsieht, die Gemeinsame Agrarpolitik der EU zu übernehmen, und dass mit Bezug auf das Wettbewerbsrecht und staatliche Beihilfen einerseits das Auswirkungsprinzip und andererseits das WTO-Subventionsabkommen gelten.

Schliesslich lässt sich bezogen auf die Verhandlungen in der Doha-Runde der WTO sagen, dass wenn Agrarfreihandel mit der EU erst parallel zu einem spürbaren Zollabbau in der WTO Platz greift, die Schweizer Anbieter ihre Marktstellung in der EU in einem Zeitraum ausbauen müssten, wo auch Drittanbieter dort vereinfachten Zugang erhalten.

Denkt man an Zölle ausserhalb des Agrarbereichs, haben wir einen Beleg für deren Relevanz nicht am Beispiel der Schweiz, sondern an jenem der EU. Die kontingentierte Einfuhr gestützt auf das Multifaser-Abkommen liess im Erhebungszeitpunkt für erfasste Textilien den Preis in der EU eher über jenen in der Schweiz ansteigen. Seither hat in diesem Sektor EU-seitig eine bedeutende Liberalisierung Platz gegriffen.

Zölle sind nicht nur als solche ein Kostenfaktor, sondern auch wegen der administrativen Umtriebe, die die Grenzabfertigung mit sich bringt. Es geht nicht nur um Wartezeiten an der Grenze und das Ausfüllen der Zollerklärung, das kaum ohne Einschaltung eines Spediteurs möglich ist. Gerade mit Blick auf die wachsende Zahl bilateraler Abkommen kommt auch der Beibringung der nötigen Dokumente zur Erbringung der Ursprungsnachweise eine grosse Bedeutung zu (Formular EUR-1 usw.). Und im Nachgang zu den Anschlägen vom 11. September 2001 in New York werden Voranmeldungen und/oder gesteigerte Anforderungen an die Rückverfolgbarkeit der Warenflüsse gestellt. Selbst bei (präferentiellen) Nullzollsätzen wird die Grenze deshalb ein die Preise mitbestimmender Kostenfaktor bleiben, dessen Stellenwert es durch möglichst schlanke Zollabfertigungsverfahren zu reduzieren gilt.

³² Dr. Sibyl Anwander Phan-huy (Leiterin Wirtschaftspolitik und Nachhaltigkeit, Coop):

„Das nahe Ausland als Konkurrent im Schweizer Detailhandel“, in: Die Volkswirtschaft“, Juni 2006.

Denkt man spezifisch an die Direkteinfuhren der Konsumenten und der Kleinhändler, ist zu beachten, dass aufgrund der Liberalisierung des Postmarktes und des Gebots der Gleichbehandlung im neuen Zollrecht die Post den übrigen Zollanmeldern gleichgestellt wurde. Damit wurde die Post neu – wie bereits heute die Kurierfirmen – als anmeldepflichtige Person definiert, welche die Selbstdeklaration bei der Zollveranlagung übernehmen muss. Es ist durch die Verordnungsbestimmungen indes sichergestellt, dass eine einfache, kostengünstige Zollveranlagung möglich ist. Der Wettbewerb sollte nun dazu führen, dass bei den Anbietern, die nicht (wie bislang die Post) Zugang zur sog. d'Office-Verzollung hatten, die Preise für die Grenzabfertigung sinken werden. Bei der Post selbst werden im Fall, wo bisher die d'Office-Verzollung möglich war, die Kosten dann steigen, wenn Abgaben (wie die MWST) in geringem Betrag einzufordern sind. An sich bewirkt die Neuregelung eine verursachergerechte Kostenanlastung. Simultan geht es aber auch darum, die Nachteile der marktabschottenden Wirkungen von Zollabfertigungsgebühren mit dem Erfordernis in Einklang zu bringen, Wettbewerbsneutralität im Abgabenrecht zwischen in der Schweiz und im Ausland domizilierten Verkäufern herzustellen.

Ausblick auf Massnahmen zur Preiskonvergenz bei Dienstleistungen

Im statistischen Teil wurde aufgezeigt, dass die Preisinsel Schweiz vor allem auch wegen der Preisunterschiede im Dienstleistungssektor besteht. Dies rechtfertigt eine Ausweitung der bisherigen Ausführungen, die dem Warenhandel galten, auch auf die Dienstleistungen. Es wird nachstehend zwischen Dienstleistungen an Unternehmen und Dienstleistungen an Haushalte unterschieden. Die Leistungen der Infrastruktursektoren, die Haushalten wie Unternehmen dienen, werden dabei primär bei den Dienstleistungen angesprochen.

Dienstleistungen an Unternehmen

Anknüpfend an die ausführlichen Darlegungen zu den preisbestimmenden Faktoren bei den Waren sollen hier zunächst die Transportkosten beleuchtet werden, bevor eingehender auf die weiteren Vertriebskosten eingegangen wird. Im Lichte des Luft- und Landverkehrsabkommens kann bei der Kostenkomponente 'Transport' an sich von vergleichbaren Wettbewerbsbedingungen unter den verglichenen Ländern ausgegangen werden. Dies muss aber noch nicht bedeuten, dass die Transportkosten dann auch im Ergebnis gleich hoch ausfallen. Zu verweisen ist auf laufende Untersuchungen der WEKO.

Andere Dienstleistungen an Unternehmen wie Strom, Werbung, Versicherungen, Bankspeisen, Porti sind eine zweite wichtige Kategorie von Vorleistungen für den Warenhandel und -vertrieb, aber auch für alle andern Dienstleistungen. Die BAK Basel hat in ihrer Untersuchung im Auftrag der IG Detailhandel vom September 2006 deutlich gemacht, dass bei gleich hohen Vorleistungskosten in der Schweiz wie im Mittel der Nachbarländer die Endverkaufspreise einige Prozent billiger sein könnten. Gefordert ist deshalb mehr Effizienz durch mehr Konkurrenz, was insbesondere über eine wachsende grenzüberschreitende Integration der Dienstleistungsmärkte bewirkt werden kann. Im Bereich der Infrastrukturen stehen nach Marktöffnungen bei der Bahn (Güterverkehr) und im Luftverkehr und Schritten bei der Telekommunikation (Öffnung letzte Meile) nun insbesondere Liberalisierungen bei Post und Strom an. Dabei hat bei der Elektrizitätsversorgung die Wettbewerbspolitik schon eine gewisse Öffnung gebracht, von der namentlich Grossverteiler bereits heute in gewissem Mass profitieren dürften. Für Dienstleistungen im GATS-Modus 4 (der Dienstleister, resp. seine Mitarbeiter begeben sich persönlich ins andere Land) ist an das Freizügigkeitsabkommen mit seiner 90-Tage Regel zu erinnern, das u.a. mehr grenzüberschreitenden Wettbewerb beim Einbau von Ladeneinrichtungen usw. mit sich brachte.

Für die firmeninternen Kosten der Dienstleistungserbringung sind einerseits die Lohnkosten, andererseits die Kosten für die Gebäulichkeiten ausschlaggebend, wobei wir auf die Lohnkosten, wie auch auf die Grundstückpreise unten unter Dienstleistungen für die Haushalte eingehen. Bezüglich Erstellungskosten für gewerbliche Bauten, Büroräume und kommerzielle Flächen ist zunächst an die vergleichsweise hohen Baukosten zu erinnern (vgl. statistischen Teil). Dieser Faktor dürfte durch die tiefen Finanzierungskosten bislang aber in hohem Mass

neutralisiert worden sein. Ein zweiter Aspekt sind die Auflagen und Einschränkungen, die sich gestützt auf die Raumplanung, aber auch das Bau- und Umweltrecht ergeben. Diese verteuern das Bauen nicht nur direkt, sondern auch indirekt, durch die Verzögerungen aufgrund langwieriger Rechtsmittelverfahren. Die aus solchen Bauverzögerungen, Auflagen wegen Fahrtenmodellen usw. erwachsenden Kosten müssen auf den Produktpreis umgelegt werden. Ausser bei Anlagen mit grossem Publikumsaufkommen sind diese Bestimmungen des Raumplanungs-, Bau- und Umweltrechts zwar keine Wachstumsverhinderer, im Rahmen der Fortführung der Wachstumspolitik wird aber dennoch zu untersuchen sein, wie unnötig stringente Regelungen wegfallen und Verfahrensabläufe beschleunigt werden können.

Dienstleistungen an Haushalte

Mitbestimmend für die Kosten des Personals ist das allgemeine Preisniveau, widerspiegelt sich dieses doch in den geforderten Löhnen. Selbst Dienstleistungen, die gegenüber Haushalten erbracht werden (wie Gesundheitsleistungen), erlangen so mittelbar Relevanz für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. Gleiches gilt mit Bezug auf die Wohnkosten, deren Anstieg auch in Lohnforderungen ausmündet (Anteil Wohnen am Konsumentenpreisindex rund 20%). Die Grundstückspreise wirken aber auch direkt auf die Preise von Waren und Dienstleistungen, entwickeln sich die Kosten für industrielle, gewerbliche und kommerzielle Flächen doch kaum wesentlich anders als jene von Wohnflächen.

Nun zeigen die einleitend wiedergegebenen Preisniveauvergleiche, wie daselbst näher ausgeführt, dass vor allem auch in den staatsnahen Dienstleistungssektoren eine Ursache für das vergleichsweise hohe Preisniveau in der Schweiz liegt. Wohl kann gegen die angeführten Zahlen der Einwand erhoben werden, dass gerade in den staatsnahen Sektoren Gesundheit, Bildung, Personenverkehr die Messung der erbrachten Leistung schwer fällt. Selbst wenn sich die Schweiz bzgl. Qualität weiterhin von den umgebenden Ländern abheben sollte,³³ bleibt jedoch die Frage, ob der Kunde den Mehrpreis durch den Mehrwert abgegolten sieht. Bei faktischen und rechtlichen Monopolstellungen bleibt diese Frage mangels Vergleich mit der Konkurrenz unbeantwortet, ein grenzüberschreitendes "Benchmarking" vorbehalten. Demgegenüber ist mit Liberalisierungen nicht nur der Ansporn durch Quervergleich mit der Konkurrenz verbunden, sondern auch mehr Wahlfreiheit für die Kunden. Liberalisierungen sollten jedenfalls nicht nur dort erfolgen, wo eine Lobby aus Branchen, die dem fraglichen Sektor vor- oder nachgelagert sind, für mehr Wettbewerb und mehr Wahlfreiheit eintritt, sondern auch dort, wo mehr Wahlfreiheit und der so ausgelöste Wettbewerb direkt dem Konsumenten nützen. Schritte in die aufgezeigte Richtung sind ein Binnenmarkt für Gesundheitsleistungen, statt Wettbewerb auf dem Schienennetz Wettbewerb um Leistungsaufträge im öffentlichen Verkehr, oder - als Surrogat zu Wettbewerb, da es nicht in jedem Dorf konkurrierende Schulen erträgt - ein Benchmarking der Leistungen, wie dies von der OECD mit den PISA-Studien initiiert wurde.

³³ Der Preis für 100km Personentransport in einem Intercity reflektiert noch nicht Faktoren wie Fahrplandichte, Anschlussverbindungen, Sitzkomfort und Risiko von Verspätungen. Umgekehrt gibt es Strecken, die mit 270km/h befahren werden, in Frankreich schon seit den 80er Jahren, während in der Schweiz eine Steigerung auf 160km/h hätte Tarifierhöhungen begründen sollen.

Anhang 1: Fragebogen

Leitfaden für die Interviews

Vorbemerkung

Regelung der Vertraulichkeit der Angaben. Interviewpartner können Antworten auf Fragen offen lassen. Insbesondere wenn es um Einträglichkeit eines Geschäftes geht, werden wir nicht insistieren. Werden pro Produkt ein „fact sheet“ erstellen. Dieses werden wir den Gesprächspartner vorlegen bezüglich inhaltlicher Richtigkeit und Wahrung der Vertraulichkeit.

Fragen

Zuerst ein paar allgemeine Fragen zur Auswahl des Produktes und seinem Preisniveau im internationalen Quervergleich:

1. Wir möchten im Produktbereich X ein Produkt Z ins Zentrum unserer Ermittlungen stellen. Für wie zweckmässig erachten Sie die Wahl dieses Produktes ?
2. Wie schätzen Sie insbesondere den Preis dieses Produktes ein ? Ist er für das Sortiment in der Schweiz im Produktbereich X besonders hoch, besonders tief, oder kann er als repräsentativ angesehen werden ?
3. Welches sind die wesentlichen Faktoren, welchen den Preis dieses Produktes in der Schweiz bestimmen ? Können Sie spontan Gründe benennen, warum dieser Preis höher/tiefer/gleich ist wie im Ausland?

Nun einige Fragen zur Organisation des Vertriebs und zu den Wettbewerbsverhältnissen

4. Wir sind mit Ihrer Branche wenig vertraut. Deshalb stellen wir zunächst die Frage, wie der Vertrieb organisiert ist.
 - Selektives Vertriebssystem bis Stufe Detailhandel (Alleinimporteur, Gebietsaufteilung auf Detailhandelsstufe etc.)
 - Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel (d.h. der ausländische Produzent vertreibt das Produkt in der CH (nur) über seine Tochter)
 - Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es steht ihm der Bezug über verschiedene Grosshändler offen?
5. Wie frei können Sie und Ihre Konkurrenz einkaufen?
 - Die Bezugsquellen sind nach Absatzkanälen und/oder geographisch bestimmt.
 - Ein Generalimporteur besitzt die Alleinvertriebsrechte in der Schweiz.
 - Mit dem Produzenten muss ein Vertrag über die Ausschliesslichkeit des Bezugs der Ware bei ihm direkt geschlossen werden.
 - Der Einkauf unterliegt keinerlei Beschränkungen.
 - Spezifisch gefragt: Kann die Detailhandelsstufe in der Schweiz auch an den Grosshandel im Ausland oder an den ausländischen Produzenten gelangen, ohne Nachteile für das Unternehmen befürchten zu müssen.
6. Zu welchen Konditionen können Sie einkaufen?
 - Der (ausländische) Produzent/die vorgelagerte Handelsstufe setzt den Preis für die Schweiz höher an
 - Der (ausländische) Produzent/die vorgelagerte Handelsstufe beliefert nur Verkäufer, die sich an die von ihm/ihr vorgesehenen Vertriebsbedingungen halten; dies bedeutet auch eine Einschränkung der Preis-/Rabattgestaltung
 - Der (ausländische) Produzent/die vorgelagerte Handelsstufe gewährt nur dann Garantie- und Serviceleistungen, wenn die Ware auf dem offiziellen Vertriebskanal bezogen wurde.

- Der (ausländische) Produzent/die vorgelagerte Handelsstufe muss höhere Preise verlangen, weil die Bezugsmengen in der Schweiz zu klein sind.
- Der (ausländische) Produzent/die vorgelagerte Handelsstufe verlangt von uns den selben Preis wie von den andern Abnehmern im In- und Ausland auf der gleichen Handelsstufe und mit den gleichen Absatzmengen.

7. Betrachtung der privaten Faktoren im Zeitablauf:

- Haben sich die oben erwähnten Faktoren in den letzten 1-2 Jahren verändert? Wenn ja, aus welchen Gründen?
- Geschah dies unter dem Einfluss der Wettbewerbskommission ?
- Hat insbesondere das revidierte Kartellgesetz dabei eine Rolle gespielt? Wenn ja, wie hat sich es ausgewirkt und in welchen Bereichen?

Nun zu den staatlichen Regulierungen als Ursache der Preisdifferenzen

8. Welche der folgenden staatlichen Regulierungen beeinflussen die CH-Preise und in welchem Ausmass? (Schätzungen immer in % oder in Franken)

- Unter welche Zollposition fällt Ihr Produkt und um wie viel wird es verteuert? Wird das Produkt ggf. aus Ländern bezogen, mit denen die Schweiz ein Freihandelsabkommen hat, das auch das betreffende Produkt einschliesst ?
- Braucht es ein Ursprungszeugnis und wie bekommen Sie es? Werden Importe ohne Ursprungszertifikat teurer?
- Wie hoch ist die Steuerbelastung (MWSt., Alkoholsteuer etc.)? Sind auch besondere Abgaben im Umwelt-, Verkehr- und Energiesektor, wie z.B. LSVA, VOC, zu kalkulieren, die das Ausland nicht kennt ?
- Könnten Sie bei einer Direkteinfuhr die Unterlagen für den Zoll/Fiskus selber zusammenstellen oder sind Sie vom Produzenten/Importeur und den von ihm gelieferten Angaben abhängig?
- Bestehen mengenmässige Beschränkungen des Imports (Kontingente etc.) ? Wie wirken sich diese aus ?
- Liegen auf den bezogenen/eingeführten Erzeugnissen Schutzrechte des geistigen Eigentums (Patente etc.) ? Wie konsequent ist deren Durchsetzung?

Nun zum Kern unserer Befragung, den technischen Handelshemmnissen:

- Welche technischen Anforderungen bestehen an das Produkt ? Sind vor der Inverkehrsetzung besondere Verfahren zu durchlaufen (Zulassung, Zertifizierung usw.)?
- Worin unterschieden sich die Produkthanforderungen und die zu durchlaufenden Verfahren von jenen in der EU?

Im Detail:

- Sind die allgemeinen Produkthanforderungen gleichwertig oder hat die Schweiz abweichende Normen bezüglich z.B. Zusammensetzung, Grenzwerte, Hygienevorschriften (Toleranzen)?
- Sind die Produktinformationen (Deklaration, Kennzeichnung, Beipackzettel dreisprachig etc.) gleichwertig?
- Anerkennt die CH die EU-Zertifizierung (Konformitätsbewertung)?
- Verlangt die CH abweichende Anforderungen bezüglich Zulassung oder Typenprüfungen?
- Wo kann [falls zutreffend] eine Zulassung erwirkt werden und mit welchen Unterlagen ?
- Wie steht es um Ihren Zugang zu diesen Unterlagen ?

Wir haben bewusst den Fokus der Fragen auf die Einkaufsmöglichkeiten und die Einkaufsbedingungen gelegt. Würden Sie auch ein paar Fragen zur Wettbewerbssituation und zur Preisgestaltung auf der Absatzseite beantworten ?

9. Welche andern Faktoren neben den Einkaufsmöglichkeiten und Einkaufspreisen sind für die Preisgestaltung beim Verkauf an Endverbraucher verantwortlich ?
- kulturelle Faktoren, d.h. der Kunde bevorzugt in der Schweiz eher teurere Produktvarianten
 - die Kundschaft ist wenig preissensibel
 - die Schaffung einer angenehmen Verkaufsatmosphäre wird honoriert
 - die höheren Vertriebskosten im Inland müssen weiterfakturiert werden
 - die grosse Sortimentsbreite erhöht die benötigten Margen
 - es besteht eine andere Konkurrenzsituation auf dieser Handelsstufe im In- und Ausland ; in der Schweiz haben wir nur [Zahl] direkte Konkurrenten
 - es besteht ein bedeutender Einkaufstourismus.
10. Rechnen Sie in der nächsten Zeit mit Veränderungen bei den preisbestimmenden Faktoren ?
- Die Kundschaft wird preissensitiver ?
 - Neue Konkurrenten dringen in die Märkte ein ?
 - Es werden mehr Produktvarianten auf den Markt kommen ?
 - Uns werden günstigere Einkaufsmöglichkeiten eingeräumt werden (müssen) ?

Abschliessende Beurteilung

- Welche der erwähnten preisbestimmenden Faktoren sind im Fall des Produktes X zusammengefasst die wichtigsten?
- Was geschieht, wenn die technischen Handelshemmnisse beseitigt werden, wenn also nach den technischen Vorschriften der EU gefertigte und beschriftete, ggf. auch zertifizierte und zugelassene Produkte auch in der CH akzeptiert werden? (Frage nicht stellen, wenn keinerlei Beschränkungen bestehen.)
- Konkret: Wenn die CH das EU-Schutzniveau im technischen Bereich übernimmt, wird der Preis sinken und wenn ja um wie viel?
- Erachten Sie das Schutzniveau in der Schweiz in dieser Produktkategorie für den Konsumenten als gleichwertig mit der EU oder nicht?
- Bleibt bei Einführung des Cassis de Dijon – Prinzips, obwohl relevant, der Preis unverändert, weil andere Ursachen preisbestimmend sind ? (Welche?)
- Zusammengefasst: Erachten Sie den Einfluss der technischen Vorschriften und ihrer Harmonisierung mit der EU auf die Preise im vorliegenden Fall als:
 - gross
 - mittel
 - klein

11. Über Ihren Produktbereich hinausgeblickt, was könnte geändert werden, damit die Schweiz ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern vermag?

- Welche staatlichen Regulierungen sollten geändert werden?
- Welche privaten Regulierungen sollten geändert werden ?
- Welche betriebswirtschaftlichen Anpassungen wären nötig? (auf der Produzenten- und den Handelsstufen)

Anhang 2: Exemplarische Untersuchung der preisbestimmenden Faktoren anhand einer Auswahl von 50 Produkten

Anmerkung zu den nachstehend verwendeten Daten von Eurostat:

Die nachstehend verwendeten Zahlen wurden im Juni 2007 aus der Datenbank von Eurostat extrahiert. Seither wurden die Zahlen seitens Eurostat revidiert, zum Teil in erheblichem Mass und weit in die Vergangenheit zurück (Bauleistungen). Alle Angaben im Anhang des Berichtes fussen noch auf den im Juni 2007 verfügbaren Daten.

Inhalt zu Anhang 2

Erläuterung der beiden Grafiken je Produktgruppe	90
Dispersionsmasse für die 14 untersuchten Produktgruppen	95
Erläuterung der Angaben auf den einzelnen "factsheets"	96
Gruppe 1: Brot und Müllereiprodukte	98
1.1. Reis (Markenartikel: Nein) (500-1000g)	102
1.2. Cornflakes (Markenartikel: Nein) (300-500g)	104
1.3. Knäckebrot mit Sesam (Markenartikel: Ja) (200g)	106
Gruppe 2: Fleisch	108
2.1. Salami Tipo Milano (Markenartikel: Nein) (100g)	110
Gruppe 3: Milch, Käse und Eier	112
3.1. Weichkäse (Markenartikel: Ja) (6 Stück)	114
Gruppe 4: Weitere Lebensmittel	116
4.1. Schokoladeriegel (Markenartikel: Ja) (54g)	119
4.2. Baby-Nahrung mit Getreide und Milch (Markenartikel: Ja) (200g)	121
Gruppe 5: Nicht-alkoholische Getränke	123
5.1. Energiedrink (Markenartikel: Ja) (Büchse à 250ml)	125
5.2. Cola-Getränk (Markenartikel: Nein) (1.5l Pet-Flasche)	127
Gruppe 6: Bekleidung und Schuhe	129
6.1. Damenslip (Markenartikel: Ja) (weiss, Grösse M, 100% Wolle)	131
6.2. Sportschuh (Markenartikel: Ja)	133
Gruppe 7: Wohnen und Heizung	135
7.1. Innendispersion (Markenartikel: Nein) (10l)	138
7.2. Zündhölzchen (Markenartikel: Nein) (Multipack, 10-12 Schachteln, 4cm)	140
7.3. Universalspachtel in Pulverform (Markenartikel: Nein)	142
7.4. Dichtungsmasse in Patronenform (Markenartikel: Nein) (300ml)	144
7.5. Gasflasche (Propan, ohne Depot, 10.5kg) (Markenartikel: Nein)	146
7.6. Feuerlöscher (Markenartikel: Nein) (Pulver, 6kg, 20", 10.5kg)	148
7.7. Neonröhre (Markenartikel: Nein) (120cm. weiss, ohne Starter)	150
7.8. Batterien (Markenartikel: Nein) (4 Stück, AAA, Typ R6)	152
7.9. Heizöl extraleicht (Markenartikel: Nein) (1000l)	154
Gruppe 8: Möbel, Haushaltartikel, Hausunterhalt	156
8.1. Dünger für Grünpflanzen (Markenartikel: Nein) (0,5 l)	158
8.2. Waschmittel (Markenartikel: Nein)	160

8.3. Porzellanteller (Markenartikel: Nein) (20-22cm)	162
8.4. Kühlschrank (Markenartikel: Nein) (Klasse A, ca. 100l)	164
8.5. Personenwaage (Markenartikel: Nein) (Glasscheibe, 100g-Teilung, bis 150kg).....	166
8.6. Tisch (Markenartikel: Ja) (Holz, mit Metallbeinen, 120x80cm)	168
8.7. Besen (Markenartikel: Nein) (Stiel aus Holz oder Metall, Reisig ca. 30cm)	170
8.8. Handtuch (Markenartikel: Nein) (100% Baumwolle).....	171
8.9. Keramikform für Backofen (Markenartikel: Nein) (20x35cm).....	173
 Gruppe 9: Gesundheit	 175
9.1. Reinigungsflüssigkeit für Kontaktlinsen (Markenartikel: Nein) (100-200ml)	177
9.2. Inkontinenzwindeln (Markenartikel: Nein) (20-200 Stück)	179
9.3. Medikamente (Markenartikel: Ja)	181
9.4. Rollator (Markenartikel: Ja) (4 Räder)	185
 Gruppe 10: Verkehr	 187
10.1. Benzin (Markenartikel: Nein) (95 Oktan, 1 l).....	189
10.2. Motorenöl (Markenartikel: Nein) (15W; 1 l).....	191
 Gruppe 11: Persönliche Transportmittel	 193
11.1. Personenwagen (Markenartikel: Ja) (japanische (in Europa gefertigte) und amerikanische Marke)	195
11.2. Motorroller (Markenartikel: Ja) (asiatische Marke)	198
 Gruppe 12: Kultur und Freizeit.....	 200
12.1. Rosen (Markenartikel: Nein) (12 Stück, 35cm).....	202
12.2. Laptop (Markenartikel: Ja).....	204
12.3. Fernseher (Markenartikel: Ja).....	206
12.3. CD (Marke, d.h. aus Top-Ten des Monats)	208
12.4. Spielzeug (Baukasten) (Markenartikel: Ja).....	210
12.6. Buch (weltweiter Bestseller in der Landessprache).....	212
12.7. Zeitschrift (Markenartikel: Ja) (amerikanisches Magazin in Landessprache)	214
12.8. Katzenfutter (Markenartikel: Ja und ohne Marke als Vergleich) (400 g).....	216
 Gruppe 13: Weitere Waren und Dienstleistungen	 218
13.1. Körperpflegeprodukt (Markenartikel: Ja) (400ml)	220
13.2. Uhr (Markenartikel: Ja) (Niedrigpreissegment).....	222
 Gruppe 14: Maschinen und Geräte	 224
14.1. Traktor (2-rädrig) (Markenartikel: Ja) (45-54kW).....	226
14.2. Bohrmaschine (Markenartikel: Ja).....	228

Erläuterung der beiden Grafiken je Produktgruppe

1. Ausgangslage

Für jede der 14 Haupt-, resp. Untergruppen, in die zumindest eines der 50 ausgewählten Produkte fällt, wurden auch die statistischen Angaben von EUROSTAT ausgewertet und hieraus je zwei Grafiken erstellt. Die erste Grafik zeigt die Höhe des Preisniveaus für die jeweilige Gütergruppe im internationalen Quervergleich und im Zeitablauf, die zweite Grafik beinhaltet eine Aussage, ob eine Preiskonvergenz unter den vier verglichenen Ländern Schweiz, Deutschland, Frankreich und Italien festzustellen ist. Diese zwei Grafiken beruhen auf unterschiedlichen statistischen Grundgesamtheiten. Darin und in den verwendeten Methoden liegt der Grund, wenn sich in gewissen Fällen auf den ersten Blick der Eindruck eines widersprüchlichen Bildes zwischen den beiden Grafiken je Produktgruppe ergibt. Solches ist tendenziell bei Brot und Müllereiprodukten der Fall.

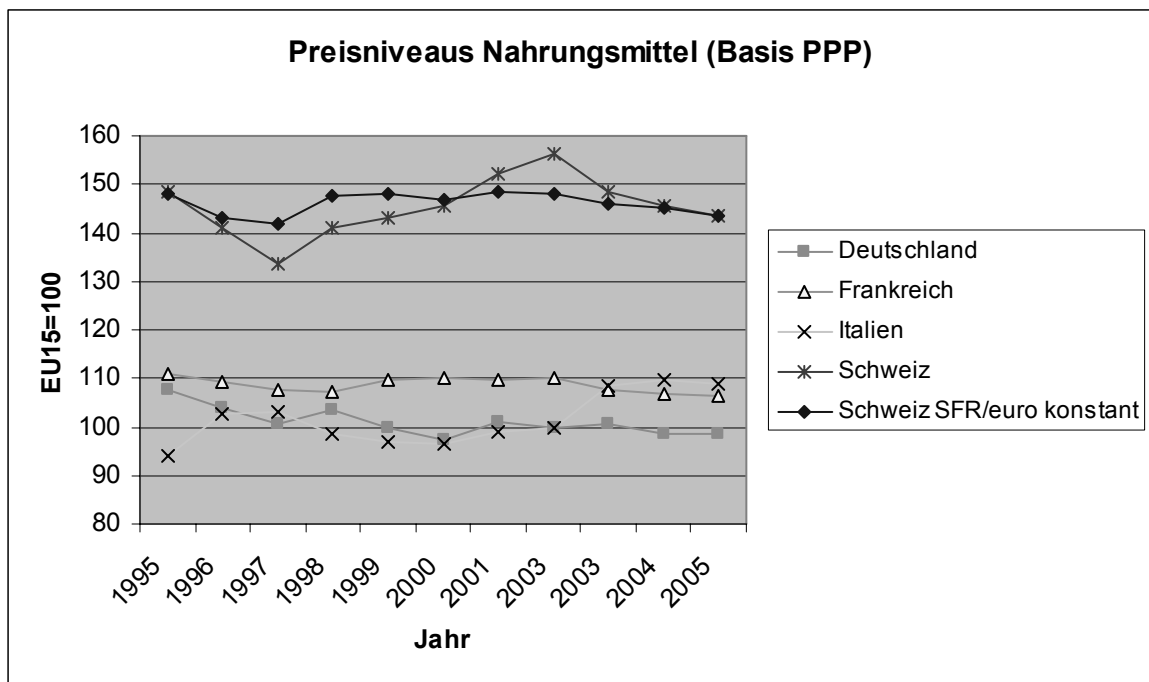
2. Vergleich der absoluten Preisniveaus je Gütergruppe

Grundlage der **ersten Grafik** sind die Daten, welche EUROSTAT via die nationalen Statistischen Ämter für das **internationale Preisvergleichsprojekt** erhebt (Berechnung der Kaufkraft der einzelnen Währungen (PPP-Werte, PPP=Purchasing Power Parities)). Wie im ersten Teil ausgeführt, werden hierzu in den einzelnen Ländern zu einem gegebenen Zeitpunkt die Preise möglichst identischer Produkte erhoben. Für vergleichbare Güterkörbe in den 14 Haupt- und 10 Untergruppen werden dann die Ausgaben in nationaler Währung bestimmt und es wird die Frage aufgeworfen, ob man beim geltenden Wechselkurs den Güterkorb in einem Land billiger oder teurer hätte kaufen können als im andern Land. Referenz ist die EU-15 (=100) und ein Wert über 100 bedeutet, dass eine Warenkategorie im betreffenden Land im Erhebungszeitpunkt teurer war als im EU-Durchschnitt. Der Vergleich ist somit auch durch die Wechselkursentwicklung beeinflusst, soweit der € als gemeinsame Währung das Problem nicht löst. Für die Umrechnungen finden jahresdurchschnittliche Wechselkurse Verwendung.

Betrachtet man die Zeitreihe dieser sog. vergleichenden Konsumentenpreisniveaus (vgl. die nachstehende Grafik mit dem Beispiel der Nahrungsmittel) und stellt man die Frage, ob Preiskonvergenz unter den betrachteten Ländern eintritt, gilt es zwei Aspekte Rechnung zu tragen:

- Erstens kann sich der nominelle Wechselkurs unter den betrachteten Ländern verschoben haben. Die Ursachen solcher Wechselkursverschiebungen sind in hohem Mass unabhängig vom Einsetzen oder Ausbleiben von Preiskonvergenz auf der hier interessierenden, desaggregierten Stufe der einzelnen Produktkategorie. M.a.W.: Preiskonvergenz kann wechselkursbedingt eintreten, ohne dass sich der Wettbewerb und die Integration zwischen den verglichenen Märkten erhöht haben.

Der Einfluss der Veränderungen der nominellen Wechselkurse ist in der untersuchten Periode allerdings beschränkt, da die Währungen der Nachbarländer ab Beginn der gezeigten Reihen (1995) zunächst im EWS aneinander gekoppelt waren und heute in Deutschland, Frankreich und Italien der € zirkuliert. Immerhin haben sich zwischen dem € und dem Schweizer Franken auch in der jüngsten Zeit noch Verschiebungen im einstelligen Prozentbereich ergeben. Wie sie sich auswirken, zeigt die flacher verlaufende Linie im Fall der Schweiz in der nachstehenden Grafik. Diese Linie wurde gewonnen, indem man die Reihe der vergleichenden Preisniveauindizes, Hauptgruppe Nahrungsmittel, für die Schweiz mit einem Index des nominellen Wechselkurses zum ECU/€ multiplizierte (1995=100). Mithin werden die Preisniveauentwicklungen gezeigt, die sich bei konstantem €/Fr.-Kurs ergeben hätten.



- Wenn die verglichenen Güter zu einem guten Teil nicht importiert werden, so dass das einheimische Kostenniveau bestimmend für den Preis der erfassten Produkte ist, kann davon ausgegangen werden, dass dem Ausländer in einem Jahr mit einem starken Franken - wie 2003 - diese Güter als besonders teuer erscheinen. Dies gilt angenähert selbst wenn der grenzüberschreitende Wettbewerb intensiv ist, ist doch nicht davon auszugehen, dass die Preise im Inland unter dem gewachsenen Importdruck zeitverzugslos reagieren; es kommt auch darauf an, ob der Markt die Wechselkursänderung als temporär erachtet und welche Signale beim Kunden Preisanpassungen auslösen und wie preissensitiv er ist. Für die nachstehend in den Vordergrund gerückten Vergleiche zwischen 1995 und 2005 spielt die Entwicklung der Wechselkurse (zufälligerweise) allerdings keine Rolle, wie die Grafik zeigt.
- Ein zweiter störender Einfluss kann von der Güterauswahl herrühren. Der Fokus des internationalen Preisvergleichsprojekts liegt auf Quervergleichen zwischen Ländern zu einem gegebenen Zeitpunkt. Zwischen den gestaffelten Erhebungen zu den einzelnen Produktgruppen liegen drei Jahre und in dieser Zeit wird die Auswahl der in den Preisvergleich einbezogenen Gütervarietäten der Marktentwicklung angepasst. Auch finden weitere, mehr methodologische Anpassungen statt. Als Zeitreihe sind die vergleichenden Preisniveauindizes deshalb nur mit gewissen Einschränkungen zu gebrauchen. Dies gilt für andere Produktgruppen mehr als für die in dieser Einleitung betrachtete Produktgruppe der Nahrungsmittel. Allerdings könnte die Delle in den Reihen zur Schweiz in den Jahren 1996 und 1997 auf solche Einflüsse zurückgehen. Der analoge Kurvenverlauf im Fall Deutschlands spricht allerdings eher für eine echte Annäherung des Schweizer Preisniveaus an das der EU in diesen Jahren.

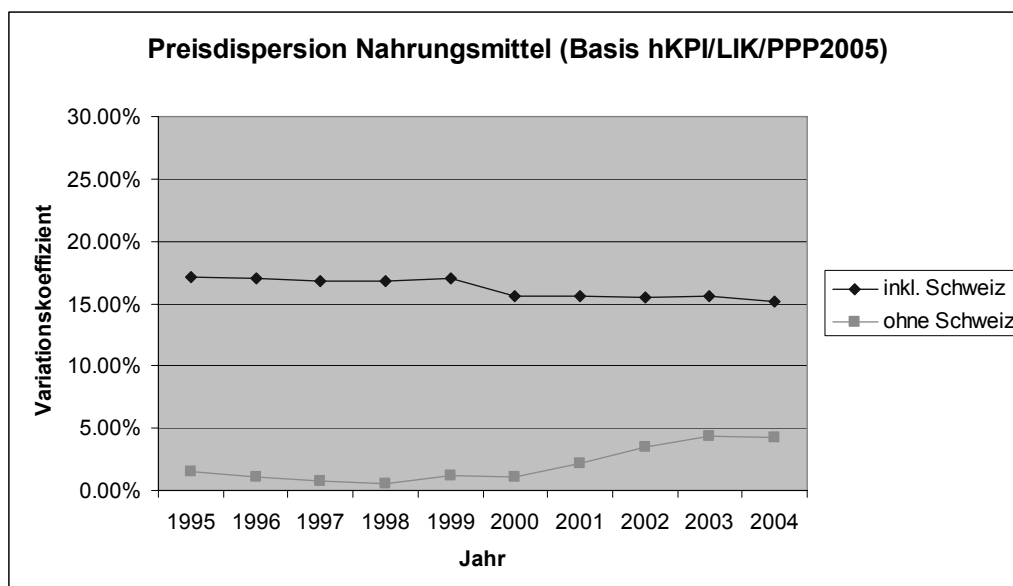
3. Messung der Preiskonvergenz

Um Aussagen zur Preiskonvergenz auf der Ebene der betrachteten 14 Haupt- und Untergruppen zu machen, wurde angesichts der Wechselkurseinflüsse und gewisser Reihenbrüche in den PPP-Serien einer Datenbasis der Vorzug gegeben, die auf Vergleiche entlang der Zeitachse angelegt ist. Konkret halten wir uns an die Konsumentenpreisindizes als das meistverwendete Inflationsmass. Das bei den vergleichenden Preisniveauindizes beklagte Problem – nämlich eine im Zeitablauf wechselnde Auswahl von Gütern - sollte hier nicht oder jedenfalls nur in geringerem Mass auftreten. Grundlage der **zweiten Grafik** sind einerseits die **harmonisierten Konsumentenpreis-Indizes** in der EU und andererseits, im Fall der Schweiz, die Angaben gemäss **Landesindex der Konsumentenpreise (LIK)**. Dabei wurden in der Schweiz Abgrenzungen innerhalb des LIK gesucht, die den Kategorien des harmoni-

sierten Konsumentenpreisindex in der EU möglichst gut entsprechen.³⁴ Preisniveauidizes starten allerdings in allen Ländern zu einem gegebenen Zeitpunkt mit 100. Sie vermitteln keine Angaben, wie gross die Niveaudivergenz im Ausgangszeitpunkt (oder im Endzeitpunkt) zwischen den Ländern war. Um diesen Aspekt zu korrigieren, wurden die nationalen Preisniveauidizes je Güterkategorie deshalb in einem ersten Schritt auf 2005=100 umbasiert und in einem zweiten Schritt mit dem relativen Preisniveau der Güterkategorie für 2005 gemäss internationalem Preisvergleichsprojekt multipliziert (vgl. oben unter 1.). Konsequenz: Stellt man Preiskonvergenz fest, sinkt das errechnete Dispersionsmass von einem Ausgangswert, der desto höher ausfällt, je höher 2005 die verbleibenden Preisniveaudifferenzen gemäss den Werten aus den PPP-Berechnungen in der obenstehenden Grafik unter den verglichenen Ländern noch waren. Als Dispersionsmass haben wir den **Variationskoeffizienten** gewählt. Dieser ergibt sich - für jeden Punkt der Reihe - durch Division der Standardabweichungen mit dem Mittelwert der Beobachtungen im betreffenden Zeitpunkt der Reihe. Da wir den Variationskoeffizienten hier in Prozenten ausdrücken und in einem Umfeld voller Indizes arbeiten, bewegt sich der so skalierte Variationskoeffizient in einer Grössenordnung, die mit der Beobachtungsspanne, d.h. der Differenz zwischen dem höchsten und dem tiefsten Wert, vergleichbar ist. Er ist bei dieser, an die Beobachtungsspanne angeglichenen Skalierung leichter zu interpretieren, anders als die Beobachtungsspanne berücksichtigt er aber alle Beobachtungen zu einem gegebenen Zeitpunkt.

In Grafik 2 zur Preisdispersion haben wir im konkreten Fall der Nahrungsmittel eine leichte Preiskonvergenz unter den vier Ländern Schweiz, Deutschland, Frankreich und Italien, während wir unter den drei Nachbarländern selbst eher Preisdivergenz haben (hohe Lebensmittelteuerung in Italien, eher Verbilligung in Deutschland). Dass die Reihe mit vier Ländern eher konvergiert, während die Reihe mit drei Ländern eher divergiert, spricht für eine wachsende Preiskonvergenz zwischen dem vierten Land, der Schweiz, und den drei übrigen Ländern. Preiskonvergenz erachten wir allerdings erst als erreicht, wenn die Werte des Variationskoeffizienten mit und ohne Schweiz auf gleichem Niveau liegen, was hier offensichtlich nicht der Fall ist.

Theoretisch können über alle Produktkategorien hinweg die für Grafik 2 errechneten Dispersionsmasse sinken, und dennoch kann gemäss Grafik 1, d.h. gemäss den Zahlen aus dem internationalen Preisvergleichsprojekt, keine Annäherung der Preisniveaus im Zeitablauf festgestellt werden. Sieht man von den diskutierten Problemen mit wechselnden Güterkörben und methodologischen Anpassungen ab, ist dies dann der Fall, wenn die Währung des Landes, das mit einem höheren Ausgangspreisniveau startet, sich nominell aufwertet.



³⁴ Die Berechnung harmonisierter Konsumentenpreisindizes auch für die Schweiz ist geplant.

Aus theoretischen Gründen ist eine solche Entwicklung durchaus denkbar, wenn nicht sogar wahrscheinlich. Im Mittel aller Produktkategorien die relativen Preisunterschiede zwischen Ländern über die Zeit hinweg konstant zu halten, kann sich nämlich zwecks Zahlungsbilanzausgleich als notwendig erweisen (Kaufkraftparitätentheorie in ihrer relativen Ausprägung). Diese Tendenz kann aber von andern gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen überlagert werden. Es sind dies Änderungen im gesamtwirtschaftlichen Sparüberschuss (bspw. infolge verbesserter Rechnungsabschlüsse der öffentlichen Hand), geänderte Anlagepräferenzen der Akteure, Veränderungen in der Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten wie der binnenorientierten Wirtschaftssektoren, Verlagerungen der Nachfrage auf im Inland für das Inland erzeugte Dienstleistungen im Gefolge einer dynamischen Entwicklung der Realeinkommen und natürlich eine quer über alle Güterkategorien hinweg erfolgende Marktintegration durch Wegfall von Handelsschranken.

In der hier analysierten Situation waren, wie ausgeführt, im betrachteten Zeitraum die Verschiebungen der nominellen Wechselkurse zwischen D, F und I durch die Währungsunion ab 1998 allerdings unterbunden. Im Fall der Schweiz hatten sie im betrachteten Zeitraum eher den Charakter von konjunkturell und zufallsbedingten Schwankungen um einen konstanten Langfristwert, und nicht den Charakter von systematischen Gegenbewegungen zu Differenzen in den Teuerungsraten. Die Umstellung der verwendeten Konsumentenpreisindizes auf eine gemeinsame Währung würde bezogen auf das errechnete Dispersionsmass folglich wenig ändern, obwohl es durch die Kaufkraftparitätentheorie in ihrer relativen Form an sich indiziert wäre.

An sich wäre während der betrachteten Periode eine Aufwertung des Frankens von den Unterschieden in den Teuerungsraten her durchaus gerechtfertigt gewesen. Zu Deutschland, Frankreich und Italien betrug der Teuerungsunterschied - gemessen am Gesamtindex, nicht an der Teilkomponente Nahrungsmittel - 6%, 7% und 22%, im einfachen Mittel also etwas mehr als 10%. Hätte die Kaufkraftparitätentheorie in ihrer relativen Form (Wechselkursverschiebung gleicht Inflationsdifferenzen aus) streng gegolten, hätte der nominelle Wechselkurs des Frankens zum ECU/€ in der Periode 1995 -2005 nicht konstant bleiben dürfen, sondern jedes Jahr um rund 1% steigen müssen. Offen bleibt natürlich, ob das Ausgangsniveau 1995 ein Jahr mit überhöhtem, durchschnittlichem oder zu tiefem Wechselkurs war, und ob im Jahr 2005 eine Korrektur des nominellen Wechselkurses zum € in der einen oder andern Richtung aufgestaut war. Klar ist, dass wenn von 1995 an eine Aufwertung des Frankens streng gemäss der Kaufkraftparitätentheorie in ihrer relativen Form stattgefunden hätte, das Dispersionsmass bei Nahrungsmitteln kaum mehr abgenommen hätte, trotz dem Zollabbau der Doha-Runde, dem Agrarabkommen der Bilateralen I und den Anpassungen im Protokoll 2 im Rahmen der Bilateralen II.

4. Fazit

Mit Bezug auf die Frage, ob bei der untersuchten Produktgruppe der Wettbewerb und die Marktintegration zugenommen haben, messen wir dem Mass für Preiskonvergenz gemäss der zweiten Grafik einen höheren Stellenwert zu als dem Eindruck, der sich optisch aus den Niveauangaben in der ersten Grafik ableiten lässt, sind in der zweiten Grafik Einflüsse der Produktzusammensetzung doch weitgehend ausgeschlossen. Es bleibt aber eine Tatsache, dass Preiskonvergenz auf den einzelnen Märkten nicht nur davon abhängt, wie gut auf diesen die Preisarbitrage unter den Ländern spielt. Sie ist auch auf den Einzelmärkten von gesamtwirtschaftlichen Einflüssen abhängig. Soweit letzteres zutrifft - würde man primär argumentieren -, sollten die Einflüsse aber tendenziell uniform über die einzelnen Produktkategorien hinweg sein und die Aussage, wo Handlungsbedarf bei der Marktintegration besteht, nur begrenzt tangieren.

Bei einem zweiten Blick relativiert sich dieses Argument allerdings wesentlich: Wären die Nahrungsmittel in grösserem Mass importiert oder stünden die einheimischen Produzenten unter starker Importkonkurrenz, gäbe es keinen Grund, dass das Preisniveau für Nahrungsmittel in der Schweiz in Phasen eines starken Frankens höher läge als sonst. Folglich sind insbesondere in Abhängigkeit der Wertschöpfungstiefe im Inland bei Wechselkursveränderungen unterschiedliche Ausschläge der vergleichenden Preisniveaus bei den einzelnen Gütergruppen zu gewärtigen. Wertschöpfungstiefe und mögliche Wechselkursveränderungen

sind dabei nicht unabhängig voneinander, denn auch die Intensität der Preisarbitrage auf den einzelnen Märkten ist mitbestimmend für die Stärke der Amplituden, die sich in der Wechselkursentwicklung ergeben können.

Das Fazit in Sachen Potential zur weiteren Marktintegration muss deshalb auch aus einer synoptischen Sicht, die die Ergebnisse für alle Produktgruppen simultan mit in Betracht zieht, gezogen werden. Im hier exemplarisch untersuchten Fall der Nahrungsmittel erscheint das Integrationspotential weiterhin als bedeutend, gibt es - wie die folgende Tabelle zeigt - doch durchaus Produktgruppen, wo das Dispersionsmass mit und ohne Schweiz berechnet auf gleicher Höhe liegt.

Dispersionsmasse für die 14 untersuchten Produktgruppen

<i>Produktgruppe</i>	<i>Dispersionsmasse</i>		<i>Beurteilung</i>
	<i>nur D-F-I</i>	<i>CH dabei</i>	<i>Schweiz erscheint als</i>
<u>Geringe Preisniveaudispersion unter drei Nachbarländern</u>			
Geräte und Maschinen für Firmen	2.51	2.19	integriert
Persönl. Transportmittel	2.61	3.37	integriert
Verkehr allg.	2.05	5.28	weniger integriert
Kultur und Freizeit	0.74	7.57	weniger integriert
Andere Waren und Dienstleistungen	1.99	11.87	kaum integriert
Brot und Müllereiprodukte	1.43	12.95	kaum integriert
<u>Mittlere Preisniveaudispersion unter drei Nachbarländern</u>			
Nicht-alkohol. Getränke	4.81	5.57	fast integriert
Kleider und Schuhe	7.48	7.39	plus/minus integr.
Möbel/Haushalteinrichtungen	4.34	7.43	plus/minus integr.
Andere Nahrungsmittel	6.06	14.28	kaum integriert
Wohnen / Heizung usw.	6.70	20.55	nicht integriert
Fleisch	4.94	28.93	gar nicht integr.
<u>Erhöhte Preisniveaudispersion unter drei Nachbarländern</u>			
Milchprodukte	13.81	13.31	einigerm. integr.
Gesundheit	10.44	15.10	kaum integriert

Erläuterung der Angaben auf den einzelnen "factsheets"

Auf den einzelnen „factsheets“ werden zuerst die Preise wiedergegeben, wie wir sie seitens des SECO in der Schweiz und im grenznahen Ausland im Oktober 2005 erhoben haben. Es geht dabei um die im Laden vom Kunden bezahlten Preise. Im anschliessenden Abschnitt wird versucht, die Lieferbeziehungen und die Freiheit der Preisbildung zu erfassen, um daraus Folgerungen für die Intensität des Wettbewerbs ziehen zu können. Es erfolgt auch ein Hinweis, ob den staatlichen Einflüssen, die in den beiden folgenden Abschnitten dann eingehend diskutiert werden - nämlich den technischen Handelshemmnissen und den Zöllen/Abgaben - bei diesem Artikel eine grössere oder sogar grosse Bedeutung zukommt. Die Feststellung am Ende jedes factsheets wurde möglichst losgelöst vom konkreten Produkt formuliert, so dass sie am Band gelesen eine Serie von allgemeinen Aussagen zu den preisbestimmenden Faktoren ergeben, abgestützt durch das Beispiel des jeweiligen Produktes - dies als Brücke zum Hauptbericht. Die Feststellung soll ein Schlaglicht werfen auf einen Faktor, der bei diesem Produkt besonders hervortritt. Der Einordnung dieser eklektisch gewonnenen Feststellungen in ein Gesamtbild der preisbestimmenden Faktoren diene die ökonomische Analyse im Hauptbericht.

Um den Text bei den einzelnen Produkten von Redundanzen zu entlasten, wird - wenn möglich - bereits auf der Ebene der 14 Produktgruppen auf das massgebende technische Recht und die Produktgruppe durchgehend betreffenden technischen Handelshemmnisse eingegangen.

Bei den einzelnen Produkten sind in einem Kasten die Ergebnisse der Preiserhebung vom Februar 2008 wiedergegeben und werden dort kurz kommentiert.

Übersicht Codierungen

Für die ökonomische Untersuchung wurden, wie im Hauptbericht ausgeführt, die qualitativen Feststellungen zur Wettbewerbsintensität und zu den technischen Handelshemmnissen kategorisiert, und zwar wie folgt:

Unter '2. Analyse der Preisdifferenzen'

Codierung 1:

- Ea Festgelegter Preis auf Detailhandelsstufe
- Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel
- Ec Jeder kann Produkt in Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2:

- Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert
- Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei Interbrand-Wettbewerb auf Produzentenstufe (Tankstellen und integrierte Erdölgesellschaften)
- Cbb Produzent/Alleinimporteur, der nicht nach Absatzländern preisdiskriminiert (typischerweise ein Generalimporteur für Europa, nicht spezifisch für die Schweiz)
- Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

Unter '3. Technische Handelshemmnisse'

- Ha Zulassungsverfahren zu durchlaufen
- Hb Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen
- Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften (gegenüber Kunden)
- Hc2 Informationspflichten gegenüber Behörden (z.B. Fahrzeugzulassung, BAG Nummer)
- Hd keine

Für welche Codierung wir uns entschieden haben, ist bei jedem Produkt angegeben. Dazu ist anzumerken, dass wenn bei gewissen Produkten steht, dass Interbrand-Wettbewerb herrscht, dies nur zum Ausdruck bringen soll, dass es nicht eine dominante Marke auf diesem Markt gibt. Es handelt sich jedenfalls nicht um Einschätzungen, wie sie im Kartellrecht - basierend auf viel intensiveren Abklärungen - vorgenommen werden. In der Titelzeile findet sich schliesslich der Vermerk, ob es um einen Markenartikel geht oder nicht. Die konkrete Marke wird nicht offengelegt.

Gruppe 1: Brot und Müllereiprodukte

a) Allgemeine Situation bei Brot und Müllereiprodukten

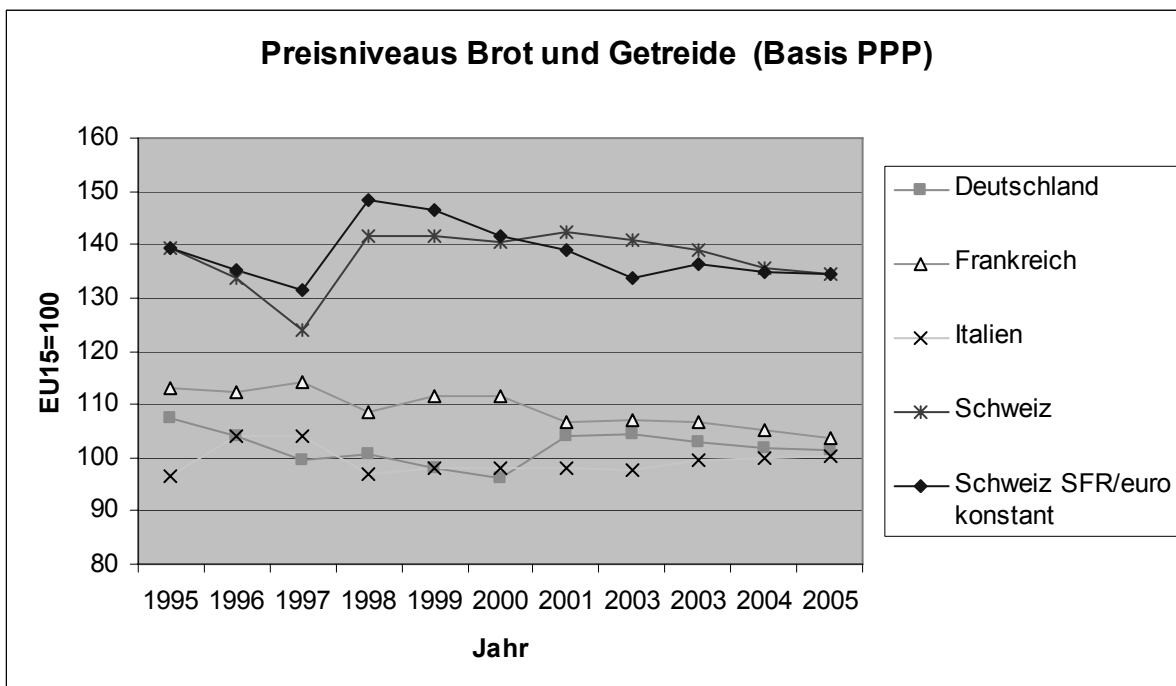
Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	107.4	101.3
Frankreich	113.1	103.6
Italien	96.4	100.1
Schweiz	139.4	134.4

Die seit Herbst 2005 weltweit gestiegenen Getreidepreise bei einem gleichzeitig durch Schwellenzölle abgeschotteten Schweizer Markt dürften diese Verhältnisse etwas relativieren, wenn auch an den geringen Wertanteil des Rohgetreides am Wert von Endprodukten wie Cornflakes usw. zu erinnern ist.

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus

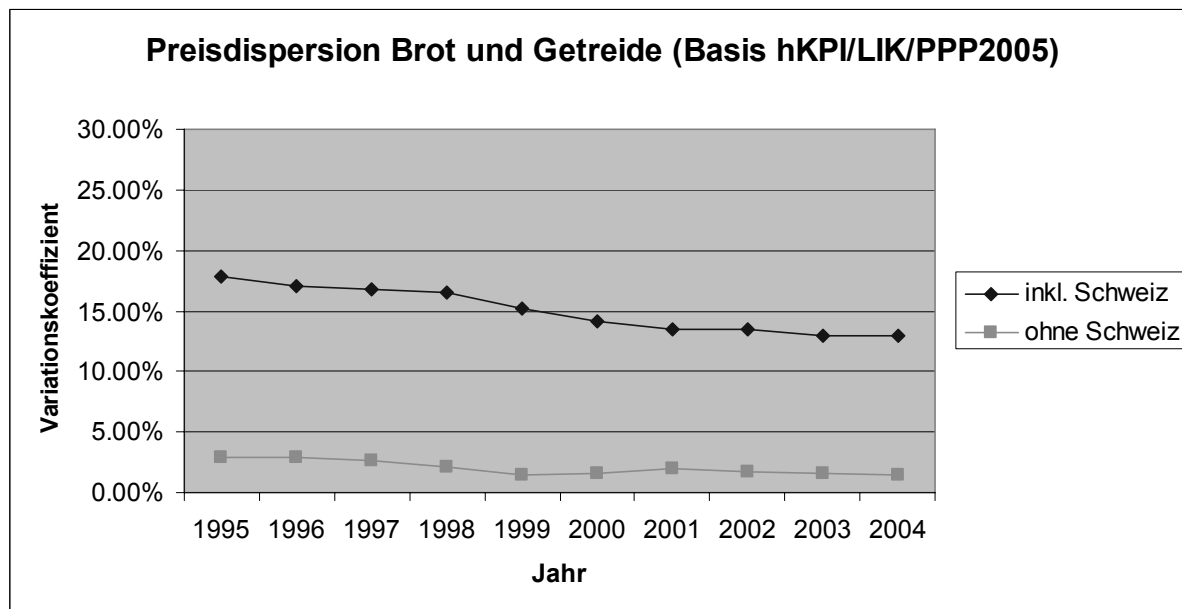


1995 war das Preisniveau in der Schweiz fast 40% höher als im Mittel der 15 EU-Staaten, 2005 waren es weiterhin rund 35%. Somit lag das Preisniveaus während der ganzen Periode klar höher. Frankreich hat wohl ein tieferes Preisniveau als die Schweiz, jedoch längere Zeit ein höheres als Deutschland und Italien. Die Preisniveaus der drei Nachbarländer decken sich heute quasi mit dem EU-Mittel, so dass die Sonderstellung der Schweiz noch deutlicher hervortritt.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Die Ergebnisse in Sachen Preisdispersion mit und ohne Einschluss der Schweiz liegen weit auseinander. Kongruent mit den Niveauangaben in der vorherigen Grafik ist die Streuung der

Preise zwischen Deutschland, Frankreich und Italien heute sehr tief. Bei Einschluss der Schweiz steigt die Streuung markant an. Allerdings nimmt das Streuungsmass im Zeitablauf ab. Deutlicher als die vergleichenden Preisniveauindizes weisen die Berechnungen gestützt auf die harmonisierten Konsumentenpreisindizes somit auf eine begrenzte Preiskonvergenz zwischen der Schweiz und den drei andern Staaten hin. Fazit bleibt jedoch, dass bei Brot und Müllereiprodukten der Schweizer Markt als noch kaum in den EU-Markt integriert erscheint.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 1

Technische Handelshemmnisse bei Lebensmitteln allgemein

Bei Lebensmitteln massgebend ist in erster Linie das Bundesgesetz über Lebensmittel und Gebrauchsgegenstände mit der zugehörigen Ausführungsverordnung. Diese Bestimmungen werden in zahlreichen weiteren departementalen Verordnungen weiter konkretisiert.

Das Lebensmittelrecht ist in der EU teilharmonisiert. Im nicht harmonisierten Bereich haben die Mitgliedstaaten nach wie vor eigene Vorschriften.

Das schweizerische Recht ist im Bereich des harmonisierten EG-Rechts weitgehend EG-kompatibel. Abweichungen ergeben sich in erster Linie in den Bereichen, in denen in der Schweiz auf Grund politischer Forderungen eigenständige Bestimmungen erlassen wurden (z.B. Pflicht zur Angabe des Produktionslandes, Deklaration von Zutaten, die Allergien auslösen können, Negativdeklaration bei gentechnisch veränderten Lebensmitteln, Grenz-/Toleranzwertkonzept bei Fremd- und Inhaltsstoffen). Nebst diesen politisch begründeten Abweichungen können auch schon geringfügige Abweichungen bei den technischen Vorschriften zu Handelshemmnissen führen (Bsp.: Rahm durfte früher nicht als Sahne bezeichnet werden).

Im in der EG nicht harmonisierten Bereich hat die Schweiz - wie die EU-Mitgliedstaaten - ihr eigenes Recht. Dieses basiert teilweise auf den Empfehlungen des Codex Alimentarius, teilweise auf dem Recht unserer Nachbarstaaten und teilweise enthält es Regelungen, welche von schweizerischen Expertengruppen ausgearbeitet wurden.

Konzeptionell basiert das schweizerische Lebensmittelrecht auf dem Positivprinzip: Erlaubt ist nur, was in einer Verordnung unter einer Sachbezeichnung umschrieben ist oder mittels Einzelbewilligung zugelassen wurde. Das Lebensmittelgesetz bezweckt den Schutz der Konsumentinnen und Konsumenten vor gesundheitsgefährdenden Lebensmitteln und Gebrauchsgegenständen sowie den Schutz vor Täuschung im Zusammenhang mit Lebensmitteln.

Die Verordnung über Lebensmittel und Gebrauchsgegenstände konkretisiert unter anderem Art. 20 LMG (Auskunftspflicht und Bezeichnung), indem Art. 26 bei vorverpackten Lebens-

mitteln³⁵ verlangt, dass den Konsumentinnen und Konsumenten die Sachbezeichnung; die Zusammensetzung (Zutaten); die Haltbarkeit; die Herkunft; die Anwendung gentechnischer oder besonderer technologischer Verfahren bei der Herstellung (z.B. Bestrahlung) sowie ggf. der Nährwert angegeben werden müssen, neben Hinweisen zur sachgemässen Verwendung. Diese Angaben müssen an gut sichtbarer Stelle, in leicht lesbarer und unverwischbarer Schrift und in der Regel in mindestens einer Amtssprache abgefasst sein. Zu nennen ist auch die Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über die Kennzeichnung und Anpreisung von Lebensmitteln (LKV) (SR 817.022.21), die in Art. 2 die Kennzeichnung vorverpackter Produkte mit dem Namen oder Firma sowie Adresse derjenigen Person verlangt, welche das Lebensmittel herstellt, einführt, abpackt, umhüllt beziehungsweise abfüllt oder abgibt. Dabei sind auch Adressen im Ausland zugelassen.

Obschon die Verordnungen das harmonisierte Kennzeichnungsrecht der EG berücksichtigen, können gestützt auf die Texte der Verordnungen oder beim Vollzug der lebensmittelrechtlichen Bestimmungen potentiell eine Vielzahl von Handelshemmnissen auftreten: Die Datumsangabe oder Beschriftung (Mindestschriftgrösse) kann nicht konform den Wünschen der Lebensmittelpolizei ausfallen oder es können im Erzeugnis Additive enthalten sein, die das Schweizerische Recht nicht vorsieht. Nicht unerheblich sind schliesslich die Vorschriften über Transport, Lagerung und zulässige Verkaufsform, auch wenn hier wenig Diskriminierungspotential zwischen einheimischer und importierter Ware zu vermuten ist.

Folgende technische Handelshemmnisse wurden als tatsächlich auftretende Hemmnisse von den Fachämtern gemeldet:

- Positivprinzip im Lebensmittelrecht: Lebensmittel und Zusatzstoffe müssen ausdrücklich erlaubt und umschrieben werden (817.0 Art. 8)
- Angabe des Produktionslandes des Lebensmittels und unter bestimmten Voraussetzungen das Produktionsland der Rohstoffe (817.022.21 Art. 15 und 16)
- Deklarationspflicht für unbeabsichtigte Vermischungen mit allergenen Substanzen (817.022.21 Art. 8)
- Bestimmte Lebensmittel sind in der Schweiz nicht als Lebensmittel verkehrsfähig, während sie in gewissen Mitgliedstaaten der EU frei zirkulieren. Sie werden in der Schweiz als Heilmittel eingestuft und müssen ein aufwändiges Zulassungsverfahren durchlaufen.
- Wie in der EU sind in der Schweiz Heilanpreisungen für Lebensmittel nicht zulässig (817.0 Art. 3): Wegen der zwischen der Schweiz und den einzelnen EU-Staaten andern Abgrenzung Lebensmittel/Heilmittel und/oder wegen Differenzen beim zulässigen Wortlaut der Anpreisung können sich jedoch auch hieraus Handelshemmnisse ergeben.
- Teilweise sind oder waren die Grenzwerte für Fremd- und Inhaltsstoffe in der Schweiz strikter als in der EG (817.021.23), wenn dies auch nur punktuell der Fall war
- Die Schweiz hat autonom das EG-Hygienerrecht übernommen (2006); gewisse strengere mikrobiologische Kriterien wurden aber beibehalten. (817.023.1).

Bezüglich des Grenz-/Toleranzwertkonzepts ist zu erwähnen, dass das Ausland die Unterscheidung in Grenz- und Toleranzwerte nicht kennt. Bei Überschreiten des Grenzwertes ist das Produkt zum Konsum nicht mehr geeignet. Bei Überschreitung des Toleranzwertes ist das Lebensmittel in seinem Wert vermindert. Es wird beanstandet und die geeigneten Massnahmen zum Schutz der Konsumentinnen und Konsumenten werden ergriffen. Mit den Toleranzwerten wollte der schweizerische Gesetzgeber entsprechend dem Grundsatz "so viel wie nötig, so wenig wie möglich" verhindern, dass bei den Fremd- und Inhaltsstoffen immer bis an die Grenze der Gesundheitsgefährdung gegangen wird, wenn die Gute Herstellungspraxis erlauben würde, ein weniger belastetes Lebensmittel herzustellen.

Seit dem Erhebungszeitpunkt Oktober 2005 haben im Lebensmittelrecht bedeutende Anpassungen an das Recht in der EU stattgefunden. Wie erwähnt wurde das Hygienerrecht übernommen und im Bereich der tierischen Erzeugnisse wurde gestützt auf das Agrarabkommen eine Rechtsangleichung vorgenommen. Auf weitere, mehr punktuelle Anpassungen im nachgelagerten Recht wird bei den einzelnen Fallbeispielen verwiesen. Grenzen wurden bislang durch die unterschiedlichen Rechtssetzungsprinzipien in der Schweiz und in der EU ge-

³⁵ Bei offen verkauften Lebensmitteln gelten die Vorschriften analog.

setzt (Schweiz: Positivprinzip, EU: Verbotprinzip). Eine weitere Rechtsangleichung ist indes eingeleitet. Diese soll zunächst auf Verordnungsebene (Sommer 2008), dann im Rahmen einer umfassenden Revision des Lebensmittelrechts erfolgen, wobei die entsprechende Vernehmlassung für 2009 vorgesehen ist.³⁶

Technische Handelshemmnisse für Waren der Gruppe 1

Für den Bereich des Brotes und der Müllereiprodukte ist insbesondere die Verordnung des EDI über Getreide, Hülsenfrüchte, Pflanzenproteine und deren Erzeugnisse (SR 817.022.109) massgebend. Getreu dem Positivprinzip des Schweizerischen Lebensmittelrechts werden in dieser Verordnung Mindestgehalte an verschiedenen Substanzen festgelegt, so z.B. dass eine Dauerbackware mit der Sachbezeichnung "Vollkorn" mindestens 70 Massenprozent Vollkornmahlprodukte enthalten muss, wobei für Vollkornmehl dann seinerseits wieder ein Mindestgehalt z.B. an Mineralstoffen festgelegt ist.

Neben der allgemein anwendbaren Verordnung über Fremd- und Inhaltsstoffe in Lebensmitteln (Fremd- und Inhaltsstoffverordnung, FIV) (SR 817.021.23) können namentlich für speziellere Getreideerzeugnisse die Verordnungen des EDI über den Zusatz essenzieller oder physiologisch nützlicher Stoffe zu Lebensmitteln (SR 817.021.23) sowie die Zusatzstoffverordnung (SR 817.022.31) Relevanz erlangen. Betroffen erscheinen in erster Linie Erzeugnisse wie die in Gruppe 4 fallende Babynahrung (vgl. daselbst), kaum die nachstehend betrachteten Produkte Reis, Cornflakes und Knäckebrötchen.

³⁶ vgl. Bericht des Bundesrates in Erfüllung der Postulate 05.3122 Sozialdemokratische Fraktion und 06.3151 Baumann vom Oktober 2005 mit den Ergebnissen der Überprüfung der Abweichungen im schweizerischen Produktrecht vom in der EG geltenden Recht.

1.1. Reis (Markenartikel: Nein) (500-1000g)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 1.50
Preis in Italien	CHF 1.37
Preis in Frankreich	CHF 0.89
Preis in Deutschland	CHF 1.37

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 2.- Italien: 1.28 Frankreich: 1.87 Deutschland: 1.53

Die Preisentwicklung in der Schweiz und in Deutschland spiegelt den allgemeinen Anstieg der weltweiten Agrarpreise wider. Gleichzeitig wird am Beispiel Frankreichs deutlich, dass besonders günstige Angebote wegfallen und im gleichen Geschäft vergleichsweise teuren Artikeln Platz machen können. Die generelle Feststellung, dass sich auch in der EU "the law of one price", d.h. die Tendenz zur Preiskonvergenz, nicht ungebrochen durchsetzt, wird von der Entwicklung in Italien untermauert.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Der Reis ist ein an Warenbörsen gehandeltes Produkt. Die Mehrheit des in der Schweiz verbrauchten Reises wird aber in der Schweiz behandelt und verpackt. Angesichts der weitgehenden Absenz technischer Handelshemmnisse (vgl. unten unter 3.) und der geringen oder nicht bestehenden Zollbelastung (vgl. unten unter 4.) kann der Markt trotz der hohen Konzentration auf Stufe Nahrungsmittelindustrie potentiell grenzüberschreitend spielen. Die zahlreichen asiatischen Händler dürften z.B. regelmässig selber direkt im Ausland einkaufen. Die Dominanz von Grossverteilern im Food-Segment kann sich allerdings preisbestimmend auswirken. Beim höheren Preis in der Schweiz ist in Rechnung zu stellen, dass Aktionen im Stil "3 für 2" bei einem Grossverteiler häufig sind, und nicht klar ist, ob im Ausland eine Aktionstätigkeit in gleichem Mass stattfindet.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein.

3. Technische Handelshemmnisse

Die technischen Handelshemmnisse bei diesem Produkt sind gering. Das Positivprinzip im Lebensmittelrecht, gemäss dem Lebensmittel und Zusatzstoffe ausdrücklich erlaubt und umschrieben werden müssen, wirkt sich nicht aus. Während beim Mehl noch einzelne Sorten geregelt sind, ist dies beim Reis nicht der Fall und auch das Aufbereitungsverfahren ("parboiled") wird in der Departements-Verordnung nicht noch näher umschrieben.³⁷ Für Zubereitungen aus umschriebenen Zutaten gilt die verkehrübliche Bezeichnung, wobei die Verordnung über Getreide, Hülsenfrüchte, Pflanzenproteine und deren Erzeugnisse Reis eigentlich nur im Zusammenhang mit gewissen Behandlungsvorschriften erwähnt, die für Müllereiprodukte allgemein gelten. Von Relevanz kann allerdings die verlangte Angabe des Herstellungslandes sein ; diese Bestimmung kann Anpassungen an einer im EU-Raum verwendeten Verpackung nötig machen. Trotzdem verzichten wir darauf, von Schweiz-spezifischen Informati-

³⁷ Beim Positivprinzip verhält es sich in der Regel so, dass die Produkte desto genauer umschrieben sind, desto bedeutender die Produktion im Inland ist. Mithin bestätigt sich in dieser Tendenz die in der wissenschaftlichen Diskussion um die wachsende Regulierungsdichte oft formulierte These, dass Regulierungen nicht Branchen auferlegt, sondern von Branchen aktiv angestrebt werden, um den Wettbewerb in sog. "geordnete Bahnen" zu lenken.

onsvorschriften zu sprechen, da diese Angaben nicht in mehreren Landessprachen verlangt werden, was das Risiko einer Neuverpackung deutlich senkt, und bei Nahrungsmitteln die Angabe einer Adresse im Ausland auch genügt - anders als etwa bei Chemikalien.

Hd keine

4. MWST, Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	4 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 75.- je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU:	CHF 0.00
Einfuhr aus GSP ³⁸	CHF <u>0.00</u> , d.h. 0 % des Endverkaufspreises

Bezüglich des Aussenzolls der EU gehen wir davon aus, dass der Reis fertig verpackt aus Thailand kommt. Gestützt auf die Ergebnisse der Uruguay-Runde in der WTO hat die EU Thailand ein präferenzielles Zolltarifkontingent von 21'455t Reis zum Nullzollsatz eingeräumt. (ca. 1/3 des Gesamtkontingents (http://admi.net/eur/loi/leg_euro/fr_398R0327.html)). Zum Ausserkontingentszollsatz eingeführt würde der Zoll für 1kg Reis 22 Rappen betragen, wäre also gemessen am Produktpreis sehr hoch. Obwohl das Kontingent pro EU-Bürger und Jahr nur etwa 50g ausmacht, verwenden wir der Einfachheit halber den Nullzollsatz.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden wohl die Aussenzölle der EU und der Schweiz erachtet, es wurde jedoch die Annahme getroffen, dass die Reiseinfuhren bei diesem "no name"-Erzeugnis aus Drittstaaten stammen, welche von einem Nullzollsatz profitieren

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Auch in den Nachbarländern konvergieren die Preise noch nicht, dabei ist Reis eine homogene Ware und im Verhältnis zur Schweiz spielen Zölle und technische Handelshemmnisse keine oder kaum eine Rolle.

³⁸ GSP = Generalized System of Preferences , d.h. (Vorzugs-) Zollsatz für Einfuhren aus einer grossen Zahl noch weniger entwickelter Länder (neben GSP gibt es noch LDC, d.h. Einfuhr aus den am wenigsten entwickelten Ländern, denen nach der von vielen entwickelten Ländern getragenen Initiative "Alles ausser Waffen" im Prinzip Nullzollsätze gewährt werden sollten).

1.2. Cornflakes (Markenartikel: Nein) (300-500g)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 1.35
Preis in Italien	CHF 2.14
Preis in Frankreich	CHF 0.91
Preis in Deutschland	CHF 1.14

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 1.75 Italien: 1.39 Frankreich: 0.93 Deutschland: 1.20

Der allgemeine Anstieg der weltweiten Agrarpreise spiegelt sich in den Preisaufschlägen in Frankreich und Deutschland wider. Die Rohstoffkomponente im Preis dieses Artikels darf nicht überschätzt werden. Der Preis in der Schweiz ist überdurchschnittlich angestiegen. In Italien konnte beim zweiten Besuch eine Eigenmarke gefunden werden, so dass nicht mehr der Preis des Markenartikels in den Preisvergleich eingeht.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Analog dem Reis (Uncle Bens's) gibt es bei Cornflakes mit Kellogg's eine starke Marke in der Schweiz, wobei die Integration bis auf die Grosshandelsstufe reicht, mit den möglichen, weiter unten im Fall von Cola-Getränken beschriebenen Auswirkungen auf die Preise der Eigenmarken und im "no name"-Segment. Allerdings sollen - bezogen auf das "no-name" und Eigenmarken-Segment - verschiedene Hersteller in der Lage sein, das Produkt zu attraktiven Bedingungen herzustellen. Die technischen Handelshemmnisse bewirken kaum eine Marktabschottung, wegen der Deklarationspflichten ggf. aber eine Anpassung der Verpackung und damit eine Verteuerung des Produktes um wenige Prozent - direkt, wegen der Anpassungskosten, und indirekt, weil die nötige Anpassung der Verpackung gewisse Produktvarietäten nicht in die Schweiz kommen lässt und dies die Intensität des Wettbewerbs reduziert. Mit dem Grad der industriellen Verarbeitung, mit den nötigen Anpassungen an der Packung und angesichts des Erfordernisses, ein Ursprungszeugnis beizubringen, um von den tieferen Zöllen für Einfuhren aus der EU (gegenüber z.B. den USA) profitieren zu können, begründen wir die Codierung, dass der Wettbewerb wohl stattfindet, aber vor allem im Inland und unter einer begrenzten Zahl von Marken. Der Zoll gegenüber der EU (angenommenes Herstellungsland) schlägt bei der angegebenen Menge mit rund 5 Rappen zu Buche und ist somit auch geeignet, einen Teil der Preisdifferenz zu Deutschland zu erklären. Cornflakes scheinen in Italien kein oft gekaufter Artikel zu sein. Im ersten Erhebungszeitpunkt musste deshalb der Preis des Markenartikels erfasst werden, was den hohen Preis erklärt.

Codierung 1: Ec Jeder kann Produkt in Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei Interbrand-Wettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Bezüglich Positivprinzip im Lebensmittelrecht und Angabe des Produktionslandes des Lebensmittels und unter bestimmten Voraussetzungen des Produktionslandes der Rohstoffe gelten die gleichen Feststellungen wie beim Reis. Stärker ins Gewicht fallen dürfte die Deklarationspflicht für unbeabsichtigte Vermischungen mit allergenen Substanzen (817.022.21 Art. 8), die es in dieser Form in der EU nicht gibt. Es geht darum, dass allergene Substanzen wie glutenhaltiges Getreide noch in einem Produktionslos enthalten sein können, das gemäss Angaben zur Produktzusammensetzung diese Produkte nicht enthalten sollte, einfach weil auf der Produktionsanlage vorher Produkte mit diesen Inhaltsstoffen verarbeitet wurden. Die in der Schweiz verlangte Deklaration dieses Risikos soll sensiblen Konsumenten helfen,

dieses Produkt ggf. nicht zu kaufen. Da es - anders als bei Reis - Kornflakes mit verschiedensten Zusätzen und aus verschiedenen Getreiden gibt, erachten wir hier dieses Kennzeichnungserfordernis als relevant, anders als beim Reis.

Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	10 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 18.00 (14.10) je 100kg Bruttogewicht

Einfuhr aus EU: CHF 15.40, (5.50) 5% des Warenwertes

Einfuhr aus EFTA: CHF 0.00 (0.00)

Einfuhr aus GSP: CHF 15.40 (14.10)

Einfuhr aus LDC: CHF 15.40 (0.00)

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurde der Zoll zwischen der Schweiz und der EU erachtet, und - da als Herstellungsland ein EU-Land angenommen wurde - kein EU-Aussenzoll in Rechnung gestellt. Obwohl es um ein Erzeugnis der Lebensmittelindustrie geht, besteht kein Nullzoll. Der verbleibende Zoll soll den Gehalt an zollbelasteten agrarischen Ausgangsstoffen von Cornflakes widerspiegeln. Hierbei handelt es sich um flexible Zollsätze, die auf die schwankenden Preise der Ausgangsmaterialien (wie Weizen) reagieren. Im Oktober 2005 betrug der Zollsatz aus der EU 15.40, am 1.7.2007 noch 5.50 (Angabe in Klammern; Referenz Tarifnummer 1904.1090).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Dass ein Artikel in einem Nachbarland nicht sehr verbreitet ist, kann hohe Preise in diesem Land erklären. Es zeigt sich darin die Relevanz der landesspezifischen Konsumgewohnheiten für die Preisbildung.

1.3. Knäckebrot mit Sesam (Markenartikel: Ja) (200g)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 2.40
Preis in Italien	CHF 2.40
Preis in Frankreich	CHF 2.40
Preis in Deutschland	CHF 1.21

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 2.40 Italien: n.v. Frankreich: 1.84 Deutschland: 1.58

Der Preis in Deutschland ist um deutlich mehr als die MWST-Erhöhung teurer geworden und der Anstieg geht wohl auch über den Anstieg der Rohstoffpreise hinaus. Dagegen ist der Preis in Frankreich nun näher am Deutschen Preis. In Italien konnte das Markenprodukt beim zweiten Besuch nicht mehr aufgefunden werden. Der Preis in der Schweiz ist unverändert.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Das hier untersuchte Markenprodukt wird von einem Grossverteiler vertrieben, ohne dass angeblich andere Detailhandelsgeschäfte die Möglichkeit haben, dieses Produkt in ihr Regal zu stellen. Der Produzent konnte anscheinend in Frankreich, der Schweiz und Italien im ersten Erhebungszeitpunkt einen einheitlichen Abgabepreis durchsetzen, der markant höher liegt als in Deutschland, wo dem Produkt allenfalls ein Markenbonus beim Kunden oder dem Anbieter die Marktmacht fehlt. Ein Wegfall der nachstehend aufgeführten, in der Substanz nicht sehr bedeutenden Handelshemmnisse könnte sich dahingehend auswirken, dass die nach Deutschland ausgelieferte Ware sich auch in der Schweiz in den Regalen findet, denn die markante Preisdifferenz schafft dafür Anreize. Dass die Schweiz vom Produzenten zum deutschen Absatzgebiet geschlagen werden muss, ist insbesondere im Zusammenhang mit dem Auftreten deutscher Ketten in der Schweiz denkbar. Wegen der Zollbelastung von rund 7 Rappen und den Zollabfertigungskosten würde eine Preisdifferenz jedoch stehen bleiben.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Knäckebrot fällt im Wesentlichen unter die gleichen Verordnungsbestimmungen wie Cornflakes und kennt deshalb die gleichen potentiellen und effektiven Handelshemmnisse:

- Angabe des Produktionslandes des Lebensmittels und unter bestimmten Voraussetzungen das Produktionsland der Rohstoffe (817.022.21 Art. 15 und 16)
- Deklarationspflicht für unbeabsichtigte Vermischungen mit allergenen Substanzen (817.022.21 Art. 8)
- Positivprinzip im Lebensmittelrecht: Lebensmittel und Zusatzstoffe müssen ausdrücklich erlaubt und umschrieben werden (817.0 Art. 8)

Dies rechtfertigt eine analoge Codierung:

Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	5.5 %

MWST Italien

10 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 51.90 (40.30) je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU:	CHF <u>39.45</u> , (27.20) d.h. 3% des Warenwertes
Einfuhr aus EFTA	CHF 36.90 (25.30)
Einfuhr aus GSP	CHF 36.90 (25.30)
Einfuhr aus LDC	CHF 12.98 (0.00).-

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurde der Zoll zwischen der Schweiz und der EU erachtet, und für den Nettopreisvergleich - da das Produkt aus der EU stammt - bei den Preisen in der EU kein EU-Aussenzoll in Rechnung gestellt. Obwohl es um ein Erzeugnis der Lebensmittelindustrie geht, besteht kein Nullzoll. Der verbleibende Zoll soll den Gehalt an zollbelasteten agrarischen Ausgangsstoffen von Brotprodukten widerspiegeln. Der Einfuhrzoll aus der EU am Stichtag 1.10.2005 betrug CHF 39.45 je 100kg Bruttogewicht (Angabe in Klammern: Zoll am 1.7.2007).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die Preise in drei Ländern waren identisch; die hohe Wettbewerbsintensität in der BRD vermag den Preis in diesem Land signifikant nach unten zu drücken. Technische Handelshemmnisse scheinen per se nicht die entscheidende Rolle zu spielen, ihr Wegfall könnte aber entscheidend dafür sein, wie preisaggressiv die neuen Wettbewerber auf dem Schweizer Markt auftreten können.

Gruppe 2: Fleisch

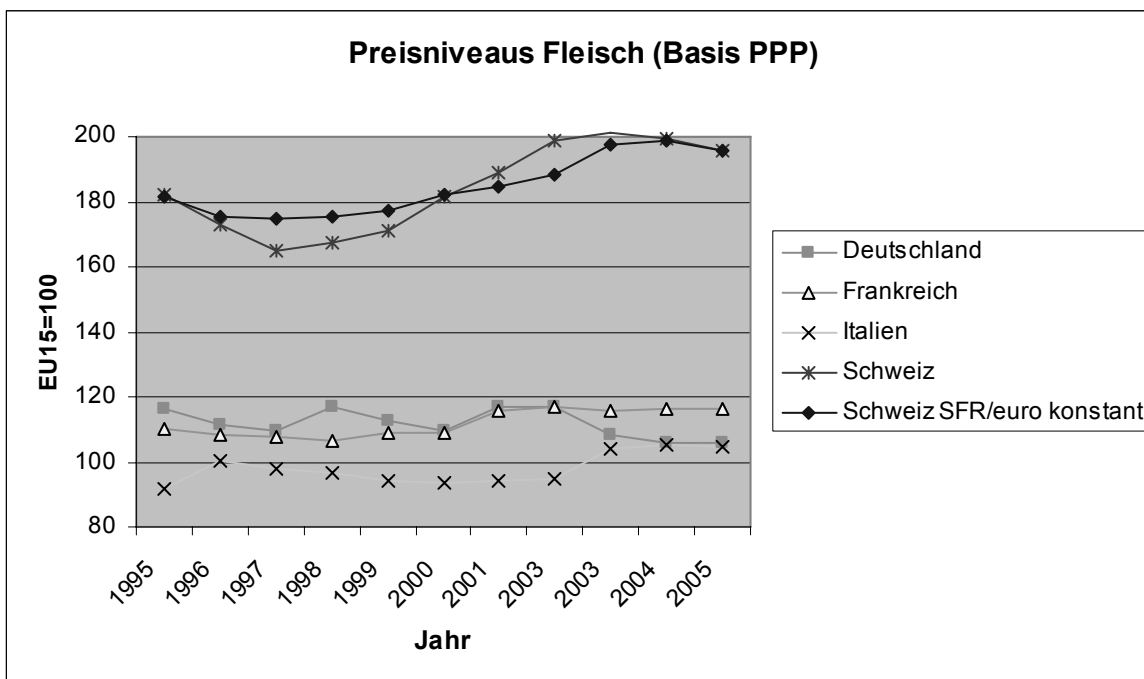
a) Allgemeine Situation beim Fleisch

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	116.1	105.9
Frankreich	110.2	116.5
Italien	92	104.4
Schweiz	182	195.5

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

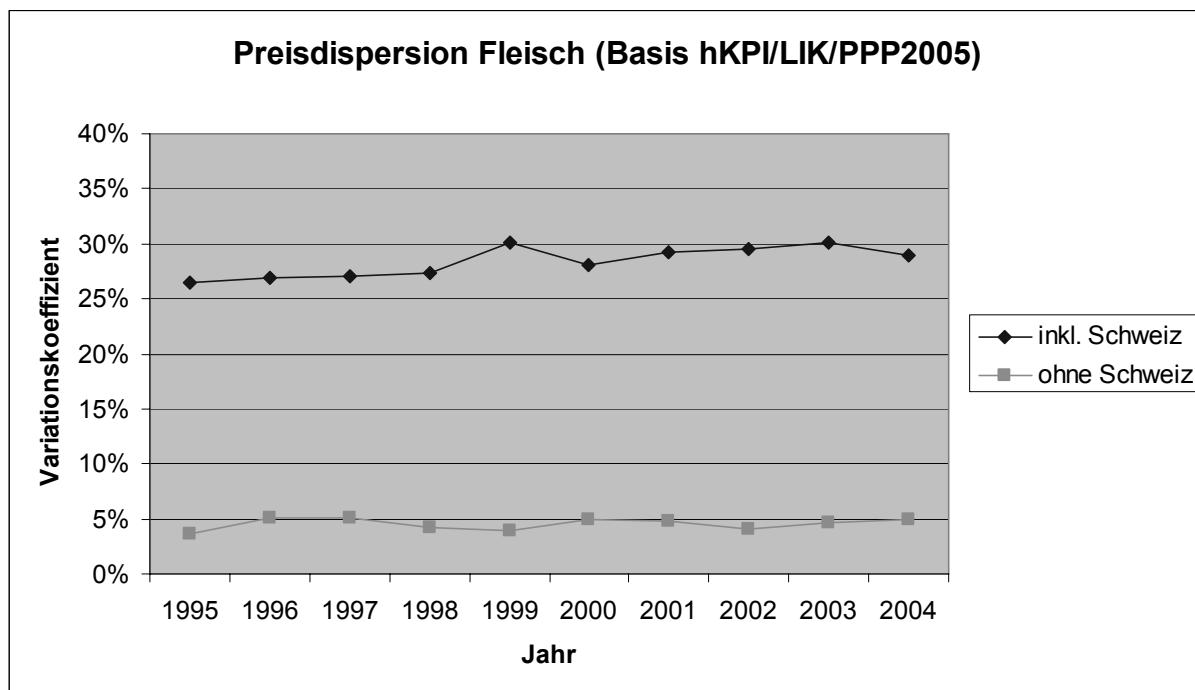
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Noch stärker als bei Brot und Müllereiprodukten fällt die Schweiz beim Fleisch aus dem Rahmen. Das vergleichende Preisniveau lag 2005 quasi 100% über dem Mittel der EU-15, während es 1995 erst 80% darüber lag. Wie bei andern Nahrungsmitteln hat Italien zu den andern beiden Nachbarländern aufgeschlossen, deren Werte noch über dem EU-15-Mittel liegen.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Das Preisdispersionsmass unter Einschluss der Schweiz ist das höchste bei allen Produktgruppen und Produktuntergruppen, dies bei einer Preisniveaudispersion unter den drei Nachbarländern, die bei dieser Produktkategorie als mittel eingestuft werden muss. Fazit: Der Schweizer Fleischmarkt ist noch weit davon entfernt, in den EU-Fleischmarkt integriert zu sein.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 2

Über die allgemeinen lebensmittelrechtlichen Bestimmungen hinaus (vgl. Beschrieb bei Gruppe 1) fallen die Erzeugnisse dieser Produktgruppe insbesondere unter die Verordnung des EDI über Lebensmittel tierischer Herkunft vom 23. November 2005 (SR 817.022.108). Von den Fachämtern wurden folgende technische Hemmnisse als tatsächlich vorkommende Importschranken gemeldet:

- Obligatorische Zubereitungshinweise bei Fleisch (817.022.108 Art. 8) unter gleichzeitiger Angabe der Tierarten, von der das Produkt stammt
- weitere Detailbestimmungen, wie die Pflicht zur Angabe, dass eine Wursthülle gefärbt sei.
- Grenztierärztliche Untersuchung beim Import (Abbau vorgesehen auf 2008)

Anwendbar ist weiter die Verordnung des EDI über die Kennzeichnung und Anpreisung von Lebensmitteln (LKV) vom 23. November 2005 (SR 817.022.21), die in Art. 18 einen Kühlhalteweinweis verlangt. Schliesslich findet im Bereich der Deklaration auch die Landwirtschaftsgesetzgebung Anwendung, so die Verordnung vom 26. November 2003 über die Deklaration für landwirtschaftliche Erzeugnisse aus in der Schweiz verbotener Produktion (Landwirtschaftliche Deklarationsverordnung, LDV) (SR 916.51), die in Art. 3 die Deklaration der in der Schweiz verbotenen Produktionsmethode verlangt, falls das Fleisch mit Hormonen, Antibiotika oder anderen antimikrobiellen Leistungsförderern erzeugt worden sein könnte.

Es ist hervorzuheben, dass im Lebensmittelrecht erst der produktübergreifende (sog. horizontale) Teil mit der EU harmonisiert ist (Hygienerecht), sowie gewisse produktspezifische (sog. vertikale) Regelungen. Namentlich beim Käse gaben die Exportinteressen Anlass und der Abschluss des Agrarabkommens mit der EU im Rahmen der Bilateralen I auch die Gelegenheit zur Harmonisierung der Bestimmungen. Diese Harmonisierung erstreckte sich auf die Gesamtheit der tierischen Produkte. Die Schweiz hat in der Folge ihr Hygienerecht vollständig an dasjenige der EU angepasst. In einem nächsten Schritt können die Grenzkontrollen für Lebensmittel abgebaut und der Warenverkehr zwischen der Schweiz und der EU weiter massgeblich vereinfacht werden. Im Erhebungszeitpunkt bestanden aber noch gewisse strengere mikrobiologische Kriterien.

2.1. Salami Tipo Milano (Markenartikel: Nein) (100g)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 5.55
Preis in Italien	CHF 2.81
Preis in Frankreich	CHF 3.48
Preis in Deutschland	CHF 3.92

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 5.50 Italien: 3.31 Frankreich: 4.59 Deutschland: 3.98

Der Preis in der Schweiz ist quasi unverändert geblieben. Er entwickelt sich angesichts der Importschranken auch unabhängig vom Preis in der EU, der allgemein gestiegen ist, wenn auch von Nachbarland zu Nachbarland in unterschiedlichem Ausmass. Der Preisunterschied zum Ausland bleibt hoch, hat aber etwas an Bedeutung verloren.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Hersteller von Salami gibt es im Ausland und potentiell auch in der Schweiz in grosser Zahl. Als Nadelöhr erweist sich der Import, wo ein Importkontingent für Fleisch ersteigert werden muss, will man nicht zum rund achtmal höheren Ausserkontingentzollansatz importieren. Um eine Erklärung für den hohen Schweizer Preis überhaupt aufbauen zu können, muss allerdings von diesem Ausserkontingentzollsatz aus gerechnet werden. Wir vertreten diese Auffassung, selbst wenn der Steigerungserlös nicht voll dem Bund zufällt, wie dies eigentlich bei einer Nachfrage, die auch zu Ausserkontingentseinfuhren führt, nach der ökonomischen Theorie der Fall sein sollte, jedenfalls wenn die Bieter nicht Marktmacht haben oder sich absprechen. Ob die vom Ausserkontingentzollsatz noch nicht erklärte, weitere Preisüberhöhung mit den im Erhebungszeitpunkt noch bestehenden lebensmittelrechtlichen Fragen oder mit der vom Kunden gewünschten Verkaufsatmosphäre zusammenhängt, ist kaum zu er-messen. Denkt man an Fleisch aus einheimischer Produktion und an die Kostensituation für dessen Produktion ist auf den in der Schweiz hohen Schutzzoll auf Getreide zu verweisen, das etwa zur Hälfte für Futtermittel verwendet wird. Dieser hohe Schutzzoll auf Getreide bewirkt, dass auch Fleisch aus einheimischer Produktion teuer ist.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Zusätzlich zu den einleitend zu dieser Produktgruppe gemachten Feststellungen ist zu erwähnen, dass gestützt auf die Verordnung des EDI über die Kennzeichnung und Anpreisung von Lebensmitteln (SR 817.022.21) die Herkunft des Fleisches deklariert werden muss, nach Art. 36 sogar im Offenverkauf, d.h. auf Speisekarten usw..

Hb Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen

Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	10 %

Zollsatz Schweiz (normal, innerhalb Kontingent):	CHF 110.00 je 100kg Bruttogewicht
Zollsatz Schweiz (normal, ausserhalb Kontingent):	CHF <u>893.00</u> , d.h.16% des Warenwerts (auf Endverkaufsstufe)
Einfuhr aus LDC, innerhalb Kontingent	CHF 49.50
Einfuhr aus LDC, ausserhalb Kontingent	CHF 401.85

Ergebnis: Der Zoll der Schweiz für ausserhalb der Kontingente eingeführtes Fleisch wurde als einer der relevanten Faktoren für die Preisunterschiede erachtet. Er beträgt für die untersuchte Menge von 100g rund 90 Rappen (Tarifposition 1601.0019 (099)). Bei Einfuhren innerhalb des Kontingents wären nur 5 Rappen Zoll zu rechnen, zuzüglich der Kosten für die Ersteigerung eines Kontingents, die sich gemäss dem Bericht des Bundesrates vom 28. Juni 2006 zu den Auswirkungen der Versteigerung von Importkontingenten von Fleisch bei Wurstwaren auf 15 Rappen beliefen. Da das Teilkontingent Wurstwaren erschöpft wurde, ist es angezeigt, den Ausserkontingentsansatz zu wählen, zu dem 2005 tatsächlich auch Einfuhren stattfanden. Es bleibt die Frage, warum die Differenz zwischen dem Ausserkontingentszollansatz und dem Kontingentsansatz von 75 Rappen nicht in grösserem Mass dem Bund als Versteigerer zufiel. Mögliche Erklärungen sind fortbestehende Kontingentsrenten und - bei den grossen Abnehmern - eine Praxis, aus eingeführten und einheimischen Produkten eine Mischrechnung zu machen.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Beim Fleisch handelt es sich um die treibende Kraft des Einkaufstourismus. Der hohe Preis in der Schweiz ist in erster Linie die Folge der Agrarpolitik, die nicht nur im Zollschutz besteht, sondern sich auch auf die Vertriebsstrukturen auswirkt. Selbst der Zollansatz für Einfuhren ausserhalb der Zollkontingente erklärt noch nicht die ganze Preisdifferenz, so dass auch der Wettbewerbslage und technischen Handelshemmnissen eine Rolle zukommen muss.

Gruppe 3: Milch, Käse und Eier

a) Allgemeine Situation bei Milch, Käse und Eiern

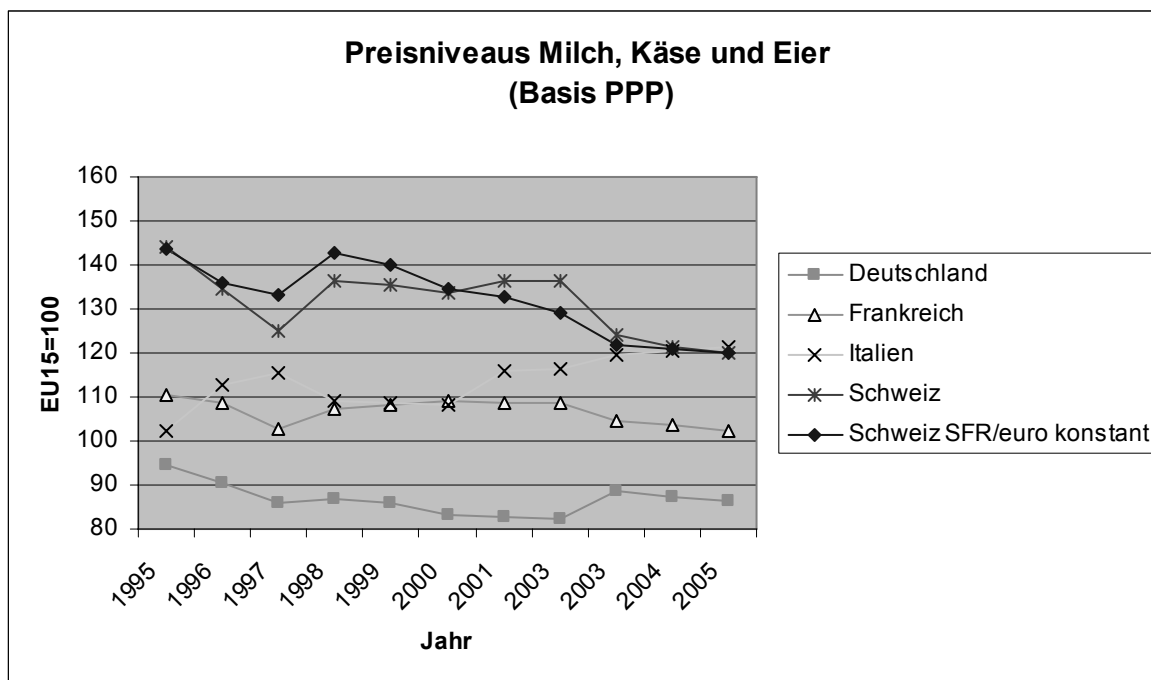
Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	94.5	86.4
Frankreich	110.5	102.3
Italien	102.2	121.3
Schweiz	144.1	120

Ergebnis: Die seit Herbst 2005 weltweit gestiegenen Preise für Milchprodukte bei einem gleichzeitig durch Schwellenzölle abgeschotteten Schweizer Markt dürften diese Preisverhältnisse heute in erheblichem Mass relativieren. Allerdings ist auch das EU-Einfuhrregime oftmals so ausgestaltet, dass ein Anstieg der Weltmarktpreise die Zolleinnahmen senkt, und nicht den Referenzpreis der Importe erhöht, gegen den die inländische Produktion zu bestehen hat. Trotz des Einflusses variabler Abschöpfungen an der Grenze hat indes auch in Deutschland der Milchpreis jüngst deutlich angezogen.

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

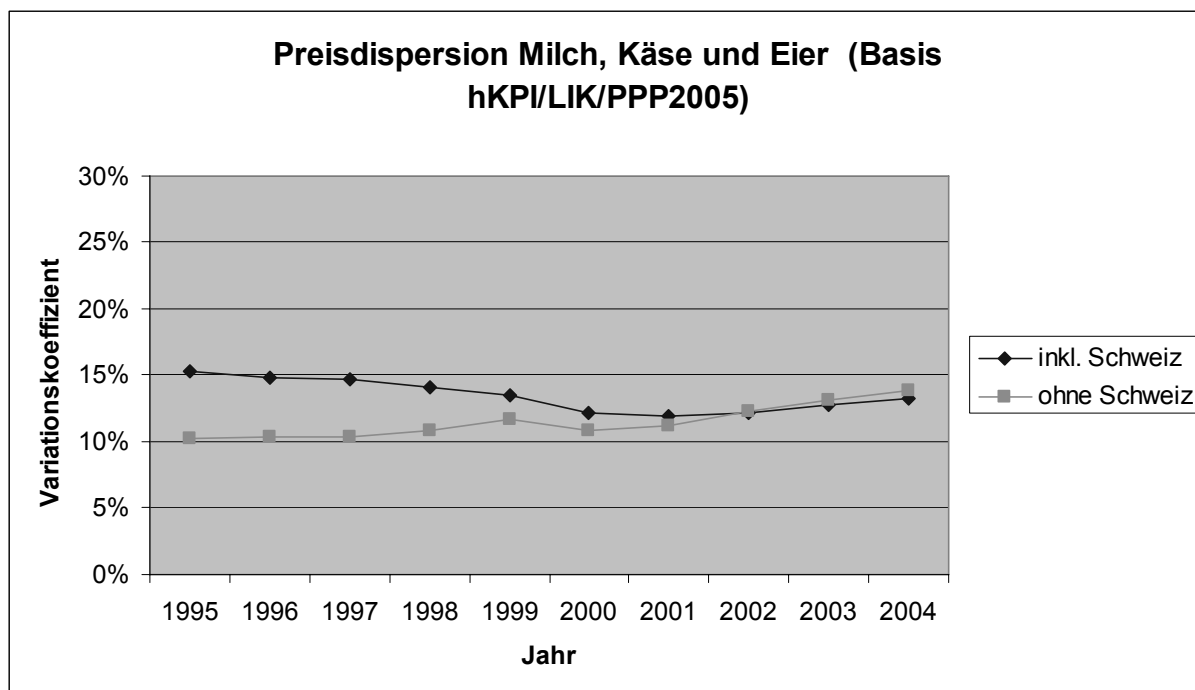
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Es handelt sich um eine Produktkategorie, bei der die Preisniveauidizes der einzelnen Länder weit voneinander entfernt liegen. Auffallend ist der ausgeprägte Anstieg des Preisniveaus in Italien. Hier wurden 2005 Werte erreicht, die noch über dem entsprechenden Wert der Schweiz liegen. Auffallend ist auch eine gewisse Divergenz in Deutschland in die umgekehrte Richtung. Produktdifferenzierung mit länderspezifischen Absatzstrategien und Absatzpreisen scheint bei dieser Produktkategorie gegenüber der Preisarbitrage klar die Oberhand zu geniessen.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Offensichtlich vom Resultat Italiens beeinflusst, bestätigen die aus den harmonisierten Konsumentenpreisindizes gewonnenen Angaben zur Preisdispersion das aus den PPP-Berechnungen gewonnene Bild. Milchprodukte sind offensichtlich ein Markt, der den Produzenten bei der Absatzgestaltung viel Spielraum bietet, da sich weder innerhalb der EU, noch zwischen der Schweiz und der EU das Gesetz des einheitlichen Preises durchsetzt. Dabei hat auch relativ zur Schweiz die Marktsegmentierung durch staatliche Vorkehren wie Marktstützungen durch Exporthilfen klar an Bedeutung verloren und wird es weiterhin tun.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 3

Die Erzeugnisse dieser Produktgruppe fallen, wie der Salami, gleichfalls im speziellen unter die Verordnung des EDI über Lebensmittel tierischer Herkunft vom 23. November 2005 (SR 817.022.108). Die Vorschriften über die Gewinnung sind bereits äquivalent. An einschlägigen, da zumindest im Erhebungszeitpunkt potentiell ein Handelshemmnis darstellenden Bestimmungen erwähnt werden können:

- In der Schweiz ist für den Fettgehalt von Käse nur die Kennzeichnung in Worten erlaubt (z.B. Vollfett), während er in der EU auch als % F.i.T. angegeben werden kann. (817.022.108 Art. 38 und 40)
- Restriktivere Verwendung von Azofarbstoffen in Milchprodukten (817.022.31 Anhang 7)
- Kühlhaltehinweis auf kühl zu lagernden Milchprodukten (817.022.108 Art. 35)
- Deklaration der Eier von Hühnern aus Käfighaltung (916.51 Art. 4).

Die ersten drei dieser vier potentiellen Handelshemmnisse existieren heute allerdings nicht mehr. Heute sind Prozentangaben beim Fettgehalt möglich, seit 2007 ist die Verwendung der Farbstoffe vollständig harmonisiert und auch der Kühlhaltehinweis wurde zwischenzeitlich an die EG-Regelung angepasst.

Von den Importeuren beachtet werden muss auch der Schutz der Ursprungsbezeichnungen und geographischen Angaben bei Käse (SR 910.1 Art. 16) (vgl. die Diskussion, ob "Emmentaler" eine Gattungsbezeichnung oder eine Herkunftsangabe ist). Hier geht es indes nicht um technisches Recht, sondern um Rechte des geistigen Eigentums.

3.1. Weichkäse (Markenartikel: Ja) (6 Stück)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 3.30
Preis in Italien	CHF n.v.
Preis in Frankreich	CHF 2.75
Preis in Deutschland	CHF 3.04

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 3.50 Italien: n.v. Frankreich: 3.36 Deutschland: 2.86

Milchprodukte sind gesuchter geworden, wenn auch vor allem auf Basis der Weltmarktpreise und der weltweit gehandelten Güter (Milchpulver). Der Wegfall des Zolls beim Käse hat den Preis in der Schweiz im erwarteten Mass dem Preis in Frankreich angenähert ; hingegen wurde das Produkt in Deutschland vom Hersteller wohl anders positioniert und absolut billiger.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Im Bereich der Weichkäse besteht eine grosse Zahl von Herstellern und Marken und auch die Zahl der Verkaufskanäle in der Schweiz darf als recht gross betrachtet werden. Neben den Zöllen spielt die Verankerung der Marke beim Konsumenten eine preisbestimmende Rolle, die bei einer bestimmten Marke je nach Land anders ausfallen kann. Dies eröffnet Arbitragemöglichkeiten für den Zwischenhandel. Die bestehenden technischen Handelshemmnisse können sich dahingehend auswirken, dass diese Querlieferungen in Händlernetzen unterbleiben und die von den Herstellern gesuchte Preisdifferenzierung nach Märkten gestützt wird. Im vorliegenden Fall fällt unter Ausschluss der Zollbelastung der Schweizer Preis auf das Mittel zwischen dem deutschen und französischen Preis, was für erhebliche Preiskonkurrenz in diesem Markt spricht.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Groshändlern beziehen

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Wie in der Einleitung zu dieser Produktgruppe unter c) vermerkt, sind die Bestimmungen zur Angabe des Fettgehalts und der Kühlhaltehinweis mit der EU seit dem Erhebungszeitpunkt harmonisiert worden. Auch spielt das Positivprinzip hier keine einschränkenden Wirkungen, da die einzelnen Käse nicht explizit umschrieben werden. Es bleibt heute noch die Bestimmung, dass das Produktionsland des Lebensmittels und unter bestimmten Voraussetzungen das Produktionsland der Rohstoffe (817.022.21 Art. 15 und 16) angegeben werden müssen. Die Situation im Erhebungszeitpunkt begründet die Codierung

Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften (im Erhebungszeitpunkt)

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	10 %

Zollsatz Schweiz (normal, ausserhalb Kontingent): CHF230.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU, ausserhalb Kontingent CHF 72.20 (0.00)
innerhalb Kontingent Nummer 120 CHF 0.00

Der Zollsatz für Waren aus der EU (Tarifposition 0406.3010) entsprach am Stichtag (1.10.2005) beim vorliegenden Produkt 4% des Endverkaufspreises (vorausgesetzt das Zolltarifkontingent 120 konnte nicht in Anspruch genommen werden) ; er ist im Zeichen des Agrarabkommens mit der EU (Teil der Bilateralen I) in der Zwischenzeit auf CHF 0.- gefallen (Liberalisierung des Käsehandels).

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurde der Zoll der Schweiz für ausserhalb der Kontingente eingeführten Käse erachtet. Er beträgt für die untersuchte Menge von 135g rund 40 Rappen. Der Wegfall der Zollbelastung bei Inkrafttreten des Freihandels für Käse mit der EU im Sommer 2007 begründet also direkte Preissenkungen von 10%, wozu noch der Wettbewerbseffekt tritt.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die im Erhebungszeitpunkt bestehende Preisdifferenz ist durch die Agrarzölle erklärbar.

Gruppe 4: Weitere Lebensmittel

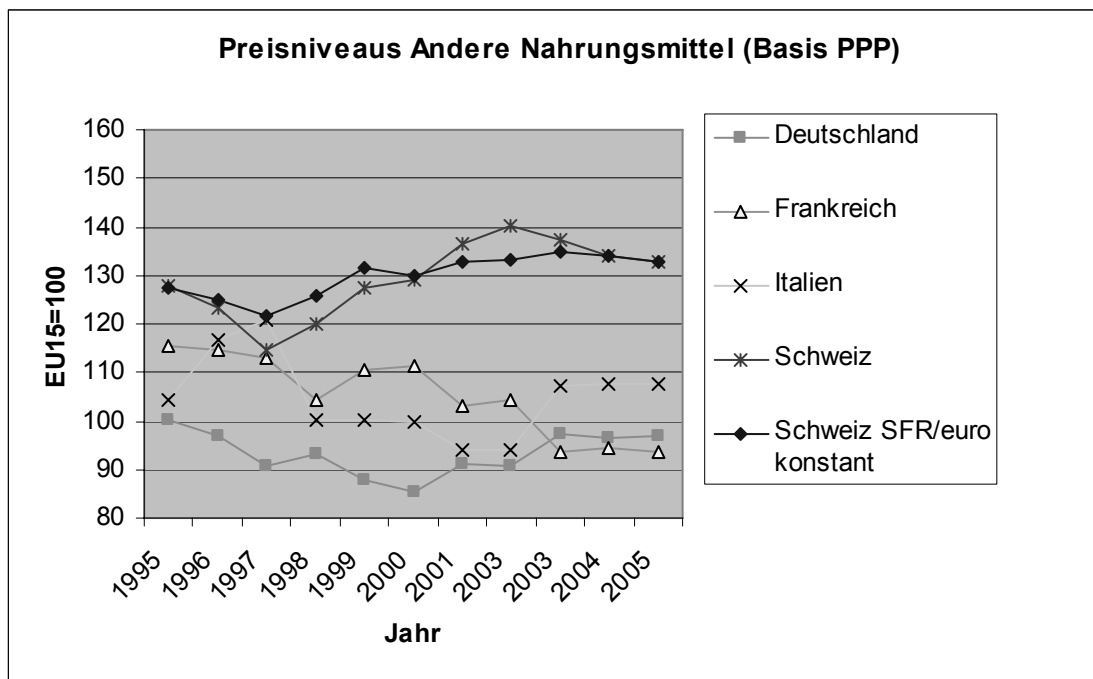
a) Allgemeine Situation bei den weiteren Lebensmitteln

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	100.4	96.8
Frankreich	115.5	93.5
Italien	104.4	107.6
Schweiz	127.7	132.7

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

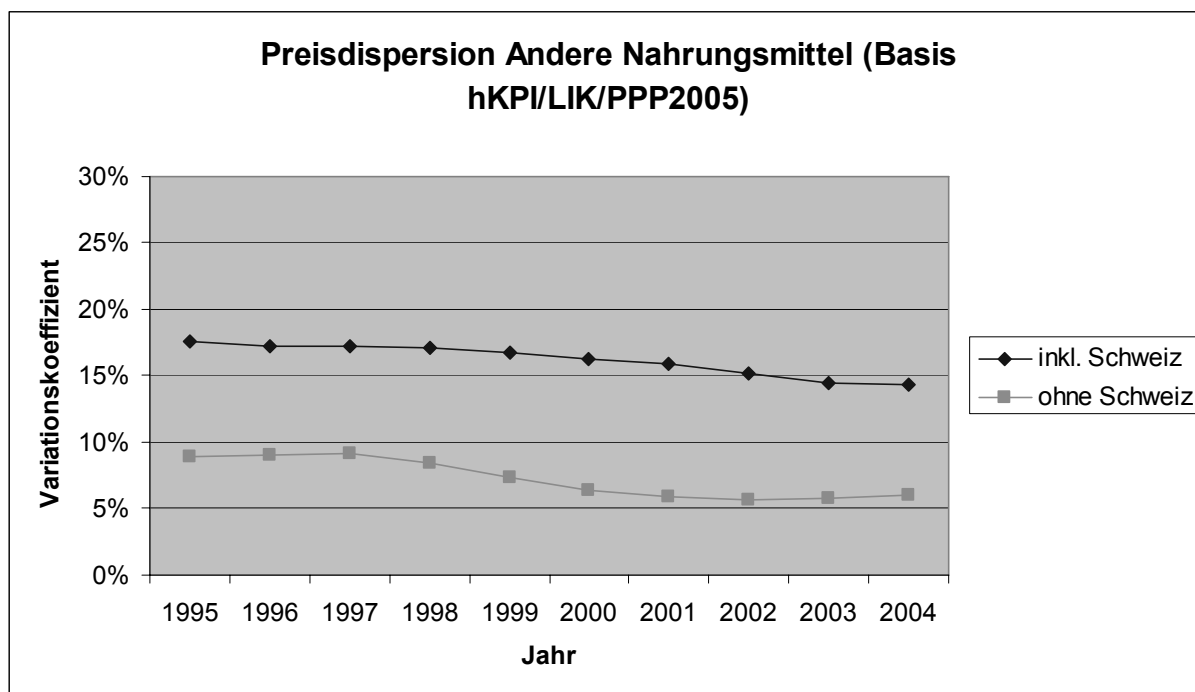
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Die Preisniveauindizes entwickeln sich im Zeitablauf nicht sehr stabil. Trotz einer recht grossen Streuung der Niveaus unter den Nachbarländern hebt sich der Wert der Schweiz aber klar ab. Es ist auch keine Konvergenz zu beobachten, was an der Heterogenität dieser Gütergruppen liegen könnte.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Gestützt auf die harmonisierten Konsumentenpreisindizes ergibt sich ein etwas klareres Bild. Die Dispersion der Preisniveaus unter den Nachbarländern ist zwar nicht gross, aber doch erheblich. Ein sinkender Trend lässt sich auch unter Einschluss der Schweiz feststellen, doch hebt der Einschluss der Schweiz die Statistik auf ein anderes Niveau. Bei den Erzeugnissen der Nahrungsmittelindustrie erscheint die Marktintegration im Sinne des "law of one price" zwischen der Schweiz und der EU folglich noch überraschend wenig weit fortgeschritten.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 4

Als produktspezifische, über das allgemein anwendbare Lebensmittelrecht hinausgehende Verordnungen sind mit Blick auf die nachstehend angeführten beiden Produkte insbesondere die folgenden Verordnungen zu nennen:

- Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über Zuckerarten, süsse Lebensmittel und Kakaoerzeugnisse http://intranet.admin.ch/ch/d/sr/c817_022_101.html (SR 817.022.101)
- Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über Speziallebensmittel (SR 817.022.104).

Konkret können etwa bei Schokoladen die Mindestgehalte an Kakaobutter usw. nach Anhang 5 der erstgenannten Verordnung zu einem Importhemmnis werden, oder die Einfuhr kann scheitern, weil für ein Speziallebensmittel wie Babynahrung eine bestimmte Geschmacksrichtung wie Erdbeer nicht vorgesehen ist.

Folgende technische Hemmnisse wurden von den Fachämtern als tatsächlich vorkommende Hemmnisse gemeldet:

- Die EG regelt nur den Vitamin- und Mineralstoffgehalt von Nahrungsergänzungsmitteln, während die Schweiz auch den Gehalt an anderen Substanzen regelt (817.022.104)
- Regelung betreffend Anreicherung von Lebensmitteln mit ernährungsphysiologischen Zusätzen (zulässige Zusätze, Höchstmengen, Kennzeichnung), die es in der EG nicht gibt. (817.022.31, Art. 1ff)
- Abweichende Vorschriften bezüglich Zusammensetzung und Kennzeichnung von „Sportlernahrung“ (817.022.104 Art. 20)
- Sehr strikte Vorschriften für den Alkoholgehalt von Speziallebensmitteln (817.022.104, Art. 2)
- Hinweis auf die Alkoholhaltigkeit bei Getränken mit einem Ethylalkoholgehalt von mehr als 0.5 Massenprozent (817.022.21 Art. 2)

Gerade im weiten Feld der weiteren Lebensmittel können verschiedene, alle Nahrungsmittel betreffende Verordnungen besondere Relevanz erlangen. Die Fremd- und Inhaltsstoffverordnung regelt z.B., dass für Säuglingsanfangs- und Folgenahrung sowie für Getreidebeikost und andere Beikost für Säuglinge und Kleinkinder, falls keine besondere Höchstkonzentration angegeben wird, ein Toleranzwert von 0.01 mg/kg, bezogen auf die essfertige Zubereitung, anzuwenden ist. Die Verordnung über den Zusatz essentieller oder physiologisch nützlicher Stoffe zu Lebensmitteln regelt unter anderem die Anreicherung eines Erzeugnisses mit

Vitaminen, wobei z.B. bestimmt wird, dass bei Ergänzungsnahrungen und Nahrungsergänzungen der Vitamingehalt am Ende der Haltbarkeitsfrist anzugeben ist. Die Zusatzstoffverordnung enthält Positivlisten von Konservierungs- und Antioxidationsmitteln oder von Süsstoffen. Für Säuglingsanfangs- und Folgenahrung kann der Verordnung (Anhang 7, Ziffer 40.08) z.B. entnommen werden, dass Vanillinextrakt nach den Regeln der guten Herstellungspraxis beigefügt werden kann.

Von Bedeutung ist, dass das EG-Recht in diesem Bereich nur teilharmonisiert ist. Die als Handelshemmnisse deklarierten Bestimmungen des schweizerischen Rechts stehen nicht zu harmonisiertem EG-Recht im Widerspruch, sondern sind eigenständige nationale Vorschriften im in der EU nicht harmonisierten Bereich. Sie orientieren sich am Recht unserer Nachbarländer.

4.1. Schokoladeriegel (Markenartikel: Ja) (54g)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 3.45
Preis in Italien	CHF 3.21
Preis in Frankreich	CHF 2.48
Preis in Deutschland	CHF 2.60

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 3.60 Italien: 3.12 Frankreich: 3.17 Deutschland: 3.02

Nur in Italien ist das Produkt, das sich aus vielen landwirtschaftlichen Rohstoffen zusammensetzt, günstiger geworden. Während es in der Schweiz nur begrenzt teurer wurde, ist der Aufschlag in Deutschland und Frankreich deutlich, so dass in den drei Nachbarländern nun der Preis nahe beieinander liegt.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die Erzeugnisse werden im europäischen Ausland gefertigt und gelangen faktisch über einen Alleinimporteur in die Schweiz. Gemäss einer Untersuchung der WEKO (Fall Mars) sind Parallelimporte bei diesem Produkt nicht unterbunden, d.h. der Gross- und Detailhandel könnte sich beim Handel im Ausland eindecken. Das Bedürfnis, immer zeitgerecht mit der nötigen Menge beliefert zu werden, begründet den Einkauf über den vom Hersteller vorgesehenen Kanal auch durch die Grossverteiler. Die Einkaufskonditionen können verändert werden, wenn der hiesige Handel in Kauf nimmt, dass ein Markenartikel zumindest vorübergehend in seinen Regalen fehlt (Fall Ferrero/Milchschnitte). Technischen Handelshemmnissen und Zöllen kommt kaum eine Bedeutung zu.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Ein Hinweis, dass die Mindestgehalte nach der EDI-Verordnung über Zuckerarten, süsse Lebensmittel und Kakaoerzeugnissen beim spezifisch untersuchten Produkt ein Problem darstellen, ging nicht ein. Es finden die üblichen Erfordernisse Anwendung, im vorliegenden Fall insbesondere die Angabe des Produktionslandes, deren handelshemmende Wirkung wir beim konkreten Produkt als beschränkt einstufen.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	10 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 79.99 (74.60) je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU	CHF <u>33.90</u> (38.20), d.h. weniger als 1% des Endverkaufspreises
Einfuhr aus EFTA	CHF 67.80
Einfuhr aus GSP	CHF 67.80

Einfuhr aus LDC CHF 19.45

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden gemäss den Angaben zum Herkunftsland die gegenüber dem Normalzoll reduzierten Zölle gegenüber der EU erachtet. Sie sind bei diesem Erzeugnis der Nahrungsmittelindustrie gering (rund 2 Rappen) und tragen nicht zur Erklärung der Preisdifferenzen bei (Zolltarifposition 1806.3111).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Bezugsmöglichkeiten für die Grossverteiler bestehen wegen der Bezugssicherheit offenbar nur bei den Alleinimporteuren - dass das revidierte Kartellgesetz dies geändert hätte, bleibt zu beweisen. Die Konditionen der Grossverteiler, die im Spiel der Marktkräfte das Gegengewicht zu den Alleinimporteuren bilden können, hängen u.a. davon ab, wie aggressiv sie mit Eigenmarken den Markenartikel konkurrenzieren wollen.

4.2. Baby-Nahrung mit Getreide und Milch (Markenartikel: Ja) (200g)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 6.50
Preis in Italien	CHF 4.42
Preis in Frankreich	CHF 1.75
Preis in Deutschland	CHF 3.37

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 5.20 Italien: 4.99 Frankreich: 3.66 Deutschland: 3.44

Trotz ansteigenden Milchpulverpreisen musste das 2005 in der Schweiz noch sehr teure Produkt im Preis zurückgenommen werden, wozu der Wegfall gewisser Handelshemmnisse beigetragen haben könnte. In Frankreich wurde nun auch der Preis einer Kleinpackung erfasst, die bei der zweiten Erhebung neu erhältlich war, obwohl die günstige Grosspackung weiterhin erhältlich war und es somit vertretbar gewesen wäre, weiterhin dieses - in den umliegenden Ländern fehlende Angebot - im Quervergleich preiswirksam werden zu lassen.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Es gibt eine grössere Zahl von Marken, die in der Schweiz auf dem Markt sind. Sehr oft werden hier importierte Produkte auf den Markt gebracht, ein Schweizer Hersteller ist aber selber auch im Export tätig. Die Kleinstserien für den Schweizer Markt stellen ein Problem dar. Detailhandelsketten in den grossen Nachbarländern kaufen für sich allein oft so viel ein wie der ganze Schweizer Markt abnimmt und können entsprechend die Preise drücken. Die nachstehenden technischen Handelshemmnisse dürften einem Andocken der Schweiz an diesen Serien im Wege stehen. Eine Zurückhaltung der Kunden in der Schweiz, bei Baby-nahrung auf den Preis zu schauen, stützt dessen Niveau aber auch. Die technischen Handelshemmnisse limitieren nicht nur die Konkurrenz, sondern können auch direkt ein Kostenfaktor sein (Umstellung von Produktionsanlagen). Weiter führt die Zollbelastung dazu, dass man bei der Babynahrung auf Milchbasis dem Einsatz von Milchpulver den Vorzug gibt.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Die spezifischen Anforderungen an die Zusammensetzung und die Kennzeichnung der Getreidebeikost für Säuglinge wurden von der Richtlinie 96/5/EG übernommen, allerdings erst nach dem Erhebungszeitpunkt und in den Grenzen der Kompatibilität der beiden Systeme (Positivprinzip des Schweizer Lebensmittelrechts). Seither sollten weniger produktspezifische technische Handelshemmnisse mehr bestehen. Es bestehen aber die üblichen produktübergreifenden Probleme wie Deklarationspflicht für unbeabsichtigte Vermischungen mit allergenen Substanzen, Angabe des Produktionslandes des Lebensmittels und unter bestimmten Voraussetzungen des Produktionslandes der Rohstoffe sowie namentlich das Positivprinzip im Lebensmittelrecht fort: Lebensmittel und namentlich Zusatzstoffe müssen ausdrücklich erlaubt und umschrieben werden. Die Limitierung auf die Geschmacksrichtung Vanille rechtfertigt die Codierung Hb, die umfangreichen Informationspflichten auf der Packung (Artikel 17-19 der Verordnung über Speziallebensmittel) die Codierung Hc1, zumindest für den Erhebungszeitpunkt.

Hb Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen

Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	10 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 113.05 (108.40) je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU	CHF <u>87.30</u> (91.55), d.h. 3% des Endverkaufspreises
Einfuhr aus EFTA	CHF 103.05 (98.40)
Einfuhr aus GSP	CHF 103.05 (98.40)
Einfuhr aus LDC	CHF 28.26 (0.00)

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die gegenüber dem Normalzollsatz leicht reduzierten Zölle gemäss Protokoll 2 zum Freihandelsabkommen mit der EU erachtet. Auf die betrachtete Menge bezogen geht es um rund 20 Rappen, also um einen zweitrangigen Faktor angesichts der festgestellten Preisdifferenzen (Tarifposition 1901.1014, d.h. mit 6-12% Milchfettgehalt, Werte vom 1.10.2005, in Klammern Werte vom 1.7.2007).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die unterschiedliche Positionierung des Produktes beim Kunden dürfte eine massgebende Rolle bei der Preisfestlegung spielen. Als Faktor hinzu kommen die durch fortbestehende technische Handelshemmnisse und die Absatzstrategien provozierten Kleinstserien.

Gruppe 5: Nicht-alkoholische Getränke

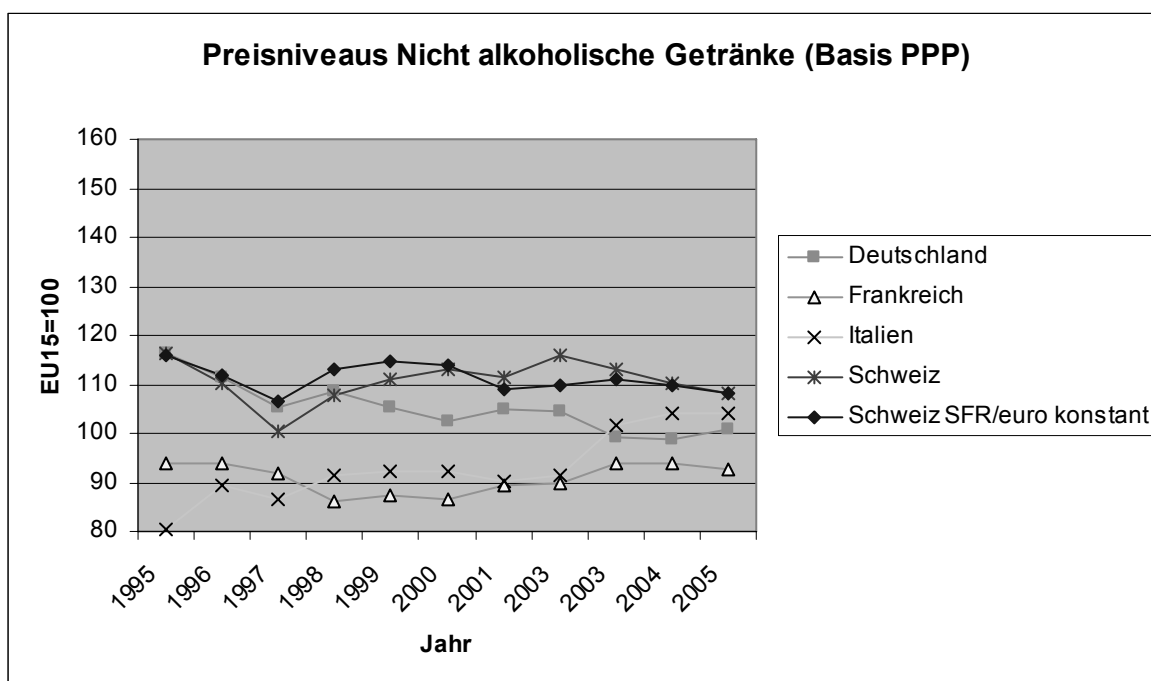
a) Allgemeine Situation bei nicht-alkoholischen Getränken

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	116.2	100.8
Frankreich	93.8	92.6
Italien	80.4	103.9
Schweiz	116.2	108

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

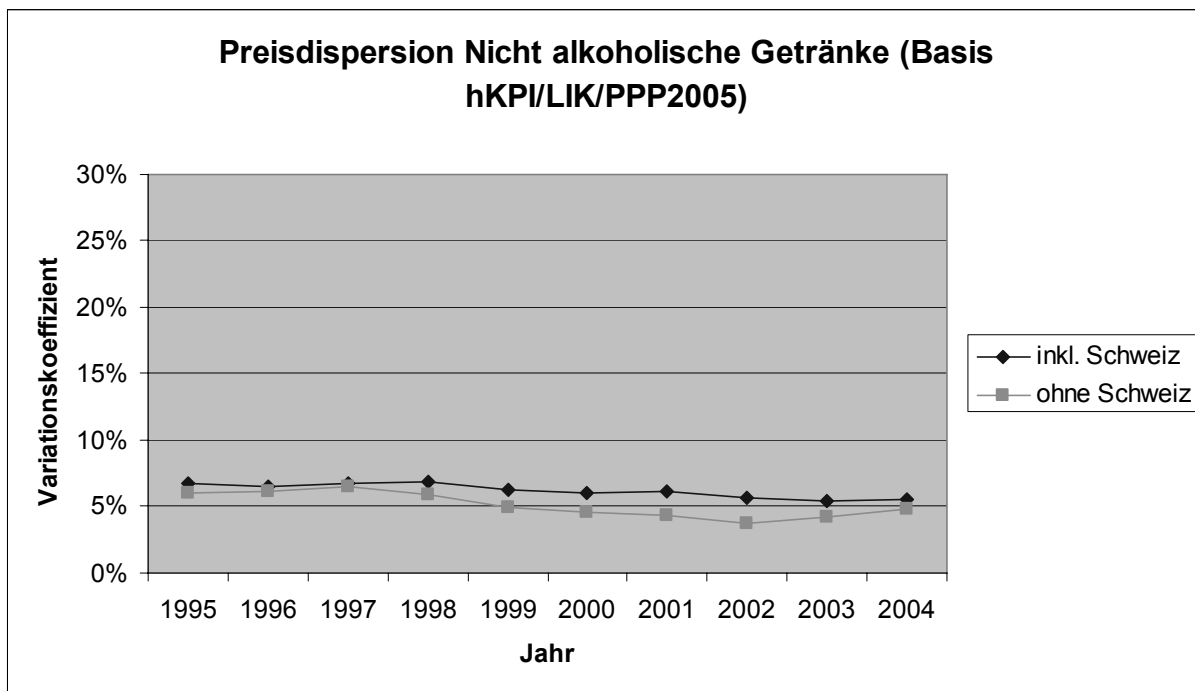
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Beim Preisniveau nicht-alkoholischer Getränke ist Frankreich nun das günstigste Land, nachdem Italien auch hier neu die beiden andern Nachbarländer übertrifft und mit seinem Wert jenen der Schweiz bald erreicht. Eine Preisniveausenkung auf das Mittel der EU-15 wie im Fall Deutschlands ist in der Schweiz - von vergleichbaren Werten ausgehend - weitgehend ausgeblieben.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Bei mittlerer Preisdispersion unter den Nachbarländern erhöht der Einschluss der Schweiz das Dispersionsmass nur unerheblich. Vor diesem Hintergrund erscheinen die Märkte in erheblichem Mass integriert, trotz dem Transportkostenargument.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 5

Auf diese Produktgruppe sind namentlich die nachfolgenden Ausführungsverordnungen zum Lebensmittelrecht anwendbar: Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über Trink-, Quell- und Mineralwasser (SR 817.022.102) sowie Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über alkoholfreie Getränke (insbesondere Tee, Kräutertee, Kaffee, Säfte, Sirupe, Limonaden (SR 817.022.111) ; bei "energy drinks" zusätzlich auch noch der Art. 23 der Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über Speziallebensmittel (SR 817.022.104).

Die positive Umschreibung der verschiedenen Arten von natürlichem Mineralwasser und die Regelung der zulässigen Formen ihrer werblichen Anpreisung erscheinen als recht weitgehend. Weiter sind im Sinne einer Registrierung vor der Inverkehrsetzung eines Mineralwassers dem BAG hydrogeologische, physikalische und chemische Unterlagen einzureichen, bei ausländischer Herkunft gemäss Art. 19 eine Konformitätsbescheinigung von der im Ausland zuständigen Behörde. Bei den alkoholfreien Getränken wie Fruchtsäften, Limonaden oder Tees sind es insbesondere Sachbezeichnungen und Inhaltsangaben, die einlässlich geregelt sind ; so muss etwa bei einem Tafelgetränk, das mehrere Fruchtsaftarten enthält, dies aus der Sachbezeichnung deutlich hervorgehen (z.B. «Tafelgetränk mit Fruchtsäften»); ebenfalls zulässig ist die Angabe der verwendeten Fruchtsaftarten, wobei dies in mengenmässig absteigender Reihenfolge geschehen soll (z.B. «Tafelgetränk mit Orangen- und Aprikosensaft»).

Von den Fachämtern als technische Handelshemmnisse gemeldet wurden:

- die restriktivere Verwendung von Azofarbstoffen gemäss Zusatzstoffverordnung (817.022.31 Anhang 7): diese Abweichung ist 2007 dahingefallen.
- dass nach schweizerischem Recht Getränke ab einem Ethylalkoholgehalt von mehr als 0.5% als alkoholisch gelten und entsprechend gekennzeichnet werden müssen ; nach dem EG-Recht liegt die Grenze bei 1,2% (817.022.110, Art. 2)
- dass alkoholische Süssgetränke in der Schweiz unabhängig vom Alkoholgehalt entsprechend gekennzeichnet werden müssen (817.022.110, Art. 3 Abs. 2).

5.1. Energiedrink (Markenartikel: Ja) (Büchse à 250ml)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 2.10
Preis in Italien	CHF 2.28
Preis in Frankreich	CHF n.v.
Preis in Deutschland	CHF 2.14

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 1.95 Italien: 2.64 Frankreich: n.v. Deutschland: 2.22

Zwischen den drei Ländern ist bei diesem Markenprodukt die Entwicklung der Preise divergent und der Schweizer Preis ist nun klar der günstigste. Die Einführung von Eigenmarken dürfte bei der Preissenkung beim Markenartikel in der Schweiz eine Rolle gespielt haben, auch wenn im Ausland ebenso günstige Konkurrenzprodukte erhältlich sind.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Der Vertrieb dieses Produktes läuft über den Generalimporteur, der im Besitze des Herstellers ist. Soweit ein Einkauf beim ausländischen Grosshändler wegen der starken Stellung des Produzenten (vergleichbare Preise auch in den Nachbarländern) überhaupt ein Arbitragepotential bot, hätte dieses lange nicht genutzt werden können, da auf ausländischen Packungen anscheinend Mengenangaben in Prozenten erfolgten (nicht wie in der Schweiz - konform zu den Mengenangaben in den einschlägigen EG-Richtlinien - in mg). Querlieferungen in Händlernetzen kann der Produzent voraussichtlich aber auch nach erfolgter Öffnung dieser Bestimmung unterbinden, und zwar indem er verlangt, dass der hiesige Handel die Verträge direkt mit ihm abschliesst. Seine Preissetzungsspielräume werden folglich durch Eigenmarken und "no name"-Produkte begrenzt. Weniger hinderliche Deklarationsbestimmungen bereichern den sog. "competitive fringe", d.h. jenen Kreis an Produkten, die - anders als Eigenmarken - den Markenartikel nicht unmittelbar konkurrenzieren, aber das Potential haben, zum Konkurrenten zu werden, wenn der Markt nach etwas Neuem sucht.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

In der Verordnung des EDI über Speziallebensmittel vom 23. November 2005 steht neu, dass der Koffeingehalt nicht nur in mg pro 100ml, sondern auch als prozentualer Anteil angegeben werden kann (SR 817.022.104 Art. 23). Die Schwellenwerte bezüglich Coffeingehalt, die eine andere Deklaration verlangen, wurden durch Anheben des Schwellenwertes von 150mg/l auf 250mg/l voll auf die EG abgestimmt. Weiterhin müssen diese Produkte den Hinweis tragen, dass sie nicht mit Alkohol gemischt werden dürfen und dass das Getränk für Schwangere ungeeignet ist (817.022.104 Art. 23). Selbst wenn diese Bestimmung Schweiz-spezifisch wäre, stünde sie noch nicht unbedingt im Widerspruch zum EU-Recht. Denn das 'Cassis de Dijon'-Prinzip bedeutet nicht die vorbehaltlose Verkehrsfähigkeit aller in EU-Ländern auf dem Markt befindlichen Produkte. Gesundheitsschutz kann dem Binnenmarktgedanken vorgehen. Ein Energiedrink wie Red Bull hat in Frankreich weiterhin keinen Marktzugang wegen solcher gesundheitspolizeilicher Bedenken. Von Land zu Land divergierende Warnhinweise könnten allerdings eine Codierung Hc1 rechtfertigen. Wir bleiben aber bei

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 2.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet, da das Produkt aus der EU stammt.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

In Frankreich sind Getränke mit einem hohen Gehalt stimulierender Substanzen wegen Gesundheitsrisiken verboten. Dies zeigt, dass das 'Cassis de Dijon'-Prinzip in der EU den Behörden Handlungsspielräume bei relevanten Risiken lässt.

5.2. Cola-Getränk (Markenartikel: Nein) (1.5l Pet-Flasche)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 0.95
Preis in Italien	CHF 1.31
Preis in Frankreich	CHF 0.58
Preis in Deutschland	CHF 0.62

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 1.20 Italien: 0.61 Frankreich: 0.37 Deutschland: 0.62

Das Angebot in Frankreich ist nun noch günstiger. In Italien wurde eine günstigere Produktvarietät gefunden. Beim Preis in der Schweiz ist zu beachten, dass es neben der hier erfassten und teurer gewordenen Eigenmarke beim fraglichen Grossverteiler nun noch eine Billiglinie gibt, die günstiger ist als die Eigenmarke 2005 war.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Das "no name"-Cola wird in der Schweiz abgefüllt. Es gibt eine Mehrzahl von Quellen, die sich um die Belieferung der bedeutenderen Detailhändler bemühen. Der Import wäre auch möglich, doch würden die hohen Transportkosten zu Buche schlagen. Nicht zu unterschätzen ist die Wirkung von ein bis zwei starken Marken auf das Eigenmarken- und "no name"-Segment. Lange Zeit dürften die hohen Markenartikelpreise komfortable Margen bei den Eigenmarken gestattet haben. In der Zwischenzeit gibt es wegen dem erwarteten Eintreten neuer Wettbewerber die Billigpreis-Linien der grossen Detailhändler, in denen sich nun auch günstigere Cola-Produkte finden.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Als Ausdruck des Positivprinzips im Lebensmittelrecht (Lebensmittel und Zusatzstoffe müssen ausdrücklich erlaubt und umschrieben werden (SR 817.0 Art. 8)) ist auf Art. 21 lit.a der Verordnung des EDI über alkoholfreie Getränke (SR 817.022.21) zu verweisen. Für coffeinhaltige Limonaden wird hier verlangt, dass in der Nähe der Sachbezeichnung ein Hinweis wie «coffeinhaltig» bei Erzeugnissen mit einem Coffeingehalt von über 30 mg/l beziehungsweise der Hinweis «erhöhter Coffeingehalt», gefolgt in Klammern von der Angabe des Coffeingehaltes in mg/100 ml, bei Erzeugnissen mit einem Coffeingehalt von mehr als 150 mg/l angebracht wird. Da wir davon ausgehen, dass die Vermarktung dieses Produkts nicht an diesen Deklarationsvorschriften anstösst, ergibt sich die Codierung

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 2.00. je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet, d.h. aus der Schweiz stammende Produkte geniessen keinen Zollschutz.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Sehr starke Marken dürften auch die Nachahmerprodukte preislich nach oben ziehen. Der im Erhebungszeitpunkt tiefere Preise in der BRD und in Frankreich wird durch die damals weit höhere Wettbewerbsintensität in diesen Märkten erklärt.

Gruppe 6: Bekleidung und Schuhe

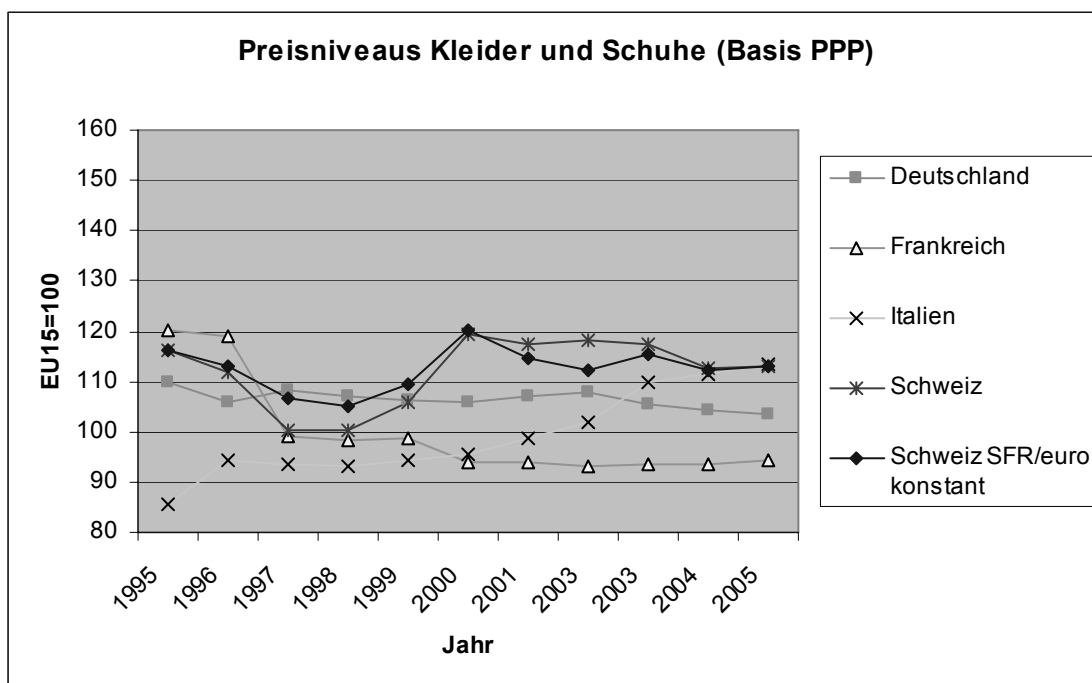
a) Allgemeine Situation bei Bekleidung und Schuhen

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	110	103.3
Frankreich	120.1	94.5
Italien	85.7	113.5
Schweiz	116.3	113.1

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

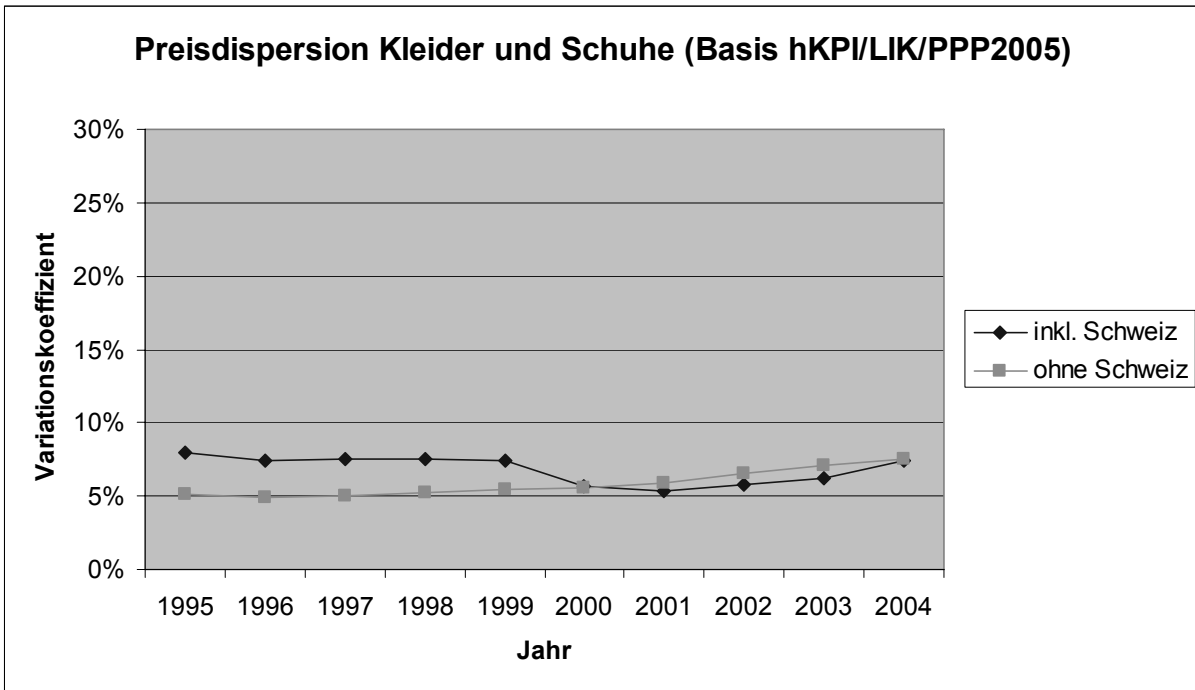
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Der Index des Preisniveaus für die Schweiz bewegt sich am oberen Rand des Bandes, in dem die Preisniveauidizes der drei Nachbarländer fluktuieren. Als das nächstbeste Land hat das Modeland Italien das Modeland Frankreich abgelöst.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Bei mittlerer Streuung der Dispersionsmasse hebt sich der Wert unter Einschluss der Schweiz nicht mehr vom Wert ohne Schweiz ab. Man könnte von einer plus/minus erfolgten Integration sprechen, für welche die erfolgte europaweite Expansion von grossen Kleiderverkaufketten verantwortlich sein könnte, was allerdings nicht bedeutet soll, dass bei diesen Preisdiskriminierung nach Absatzländern nicht auch vorkommt.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 6

Abgestützt auf das Lebensmittelgesetz und die Verordnung über Lebensmittel- und Gebrauchsgegenstände gilt eine Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über Gegenstände für den Schleimhaut-, Haut- und Haarkontakt sowie über Kerzen, Streichhölzer, Feuerzeuge und Scherzartikel (Verordnung über Gegenstände für den Humankontakt) (SR 817.023.41), die in den Artikeln 16 bis 20 die Entflammbarkeit textiler Materialien regelt und in den Artikeln 21 und 22 allgemeine Bestimmungen über chemische Erzeugnisse in textilen Materialien und Ledererzeugnissen enthält. Textile Produkte fallen aber auch in den Anwendungsbereich der Chemikalienrisikoreduktionsverordnung (SR 814.81).

Dabei werden folgende technische Hemmnisse von den Fachämtern als tatsächlich vorkommende Hemmnisse gemeldet:

- Anforderungen an die Entflammbarkeit textiler Materialien (817.023.41 Art. 16-20)
- Verbot von kurzkettigen Chlorparaffinen in Textilien (814.81 Anhang 1.2)
- Octylphenol und seine Ethoxylate dürfen in Textil- und Lederverarbeitungsmitteln nicht verwendet werden (814.81 Anhang 1.8).

6.1. Damenslip (Markenartikel: Ja) (weiss, Grösse M, 100% Wolle)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 15.90
Preis in Italien	CHF 20.38
Preis in Frankreich	CHF 16.15
Preis in Deutschland	CHF 16.84

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 14.90 Italien: 17.52 Frankreich: 17.52 Deutschland: 17.52

Im Vergleich zur ersten Erhebung wurde auf ein leichter erhältliches und besser vergleichbares Produkt gewechselt. Bei diesem wird in der EU anscheinend ein einheitlicher Verkaufspreis praktiziert. Die Differenz zwischen der Schweiz und dem Durchschnittspreis in den drei Nachbarländern ist ähnlich.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die Produktion erfolgt im Ausland, neben Portugal vor allem in nicht-EU-Ländern und hier insbesondere in Ostasien. Trotz günstiger Fertigung haben Artikel mit einer modischen Komponente einen hohen Preis, namentlich wenn dieser von einem Markennamen gestützt wird und wenn im Vertrieb Zusicherungen wie "keine Kinderarbeit", "bio" usw. genutzt werden. Auch im "no name"-Bereich ist die Qualität aber sehr hoch. Die Vertriebsstrukturen in der Schweiz können als vielfältig eingestuft werden. Bedeutend ist, dass im Erhebungszeitpunkt in der EU noch das Multifaser-Abkommen wirkte. Die Einfuhr in die Schweiz war dagegen mengenmässig nicht beschränkt, was bei der Analyse des preisbestimmenden Faktors "Zollschranken" beachtet werden muss. Eher zu bezweifeln ist, dass die vorhandenen technischen Handelshemmnisse bekannt sind, und/oder dass sich Unsicherheiten in diesen Belangen auf die Wahl des Einkaufskanals auswirken.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Die Anforderungen an die Entflammbarkeit textiler Materialien (817.023.41 Art. 16-20) gehen in der Schweiz weiter als in der EU (Bestimmungen zur Ausbreitungsgeschwindigkeit). Dass häufig Prüfungen nach Schweizer Vorschriften vorgenommen werden (auch vom Handel), ist nicht zu erwarten, obwohl die Brennbarkeit gerade luftiger Textilien ein erhebliches Gesundheitsrisiko in sich birgt.

Im Bereich der Appreturen sind nach der Chemikalienrisikoreduktionsverordnung kurzkettinge Chlorparaffine (814.81 Anhang 1.2) sowie Octylphenol und seine Ethoxylate in Textilien verboten; die Gesetzgebung zu Lebensmitteln und Gebrauchsgegenständen richtet sich gegen gewisse Azofarbstoffe sowie Textilverarbeitungsmittel, die Arsen, Blei oder para-Phenylendiamin enthalten.

Beim konkreten Produkt gehen wir nicht von der Präsenz solcher Appreturen in den für ausländische Märkte bestimmten Produkten aus sowie von einer geringen Beachtung der spezifisch schweizerischen Brennbarkeitsprüfungen.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 113.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU	CHF <u>0.00</u>
Einfuhr aus EFTA	CHF 0.00
Einfuhr aus GSP	CHF 65.00
Einfuhr aus LDC	CHF 0.00

Zu beachten ist der Aspekt, dass ein Gewichtszoll Billigeinfuhren mehr belastet als ein äquivalenter Wertzoll, jedenfalls dann, wenn sowohl teurere wie billigere Waren in die Zolltarifposition fallen und der äquivalente Wertzoll aus dem Verhältnis Gewicht und Wert beim Total aller Sendungen bestimmt wird.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen mit der EU erachtet, da das Produkt in Europa gefertigt wird. Die Konkurrenz ist allerdings ganz unterschiedlichen Zollbelastungen ausgesetzt: Auf 100g bezogen betragen die spezifischen Zölle der Schweiz 13 Rappen bei Normaleinfuhren, 6.5 Rappen bei Einfuhren aus Ländern, die vom Präferenz Zollregime profitieren und 0 Rappen für Einfuhren aus den am wenigsten entwickelten Ländern, wobei die Wirkungen von Ursprungsregelungen auch in Rechnung zu stellen wären. Auch im "no name"-Segment bleibt diese Belastung allerdings sekundär. Die Durchführung des Vergleichs anhand von Produkten, die in Europa gefertigt wurden, verringert das Problem, die Wirkungen der kontingentierten Einfuhr in die EU quantifizieren zu müssen (gemäss Multifaserabkommen waren zum Erhebungszeitpunkt keine Ausserkontingentseinfuhren möglich, was sicher ein preisbestimmender Faktor war).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Der Preis in der Schweiz war der niedrigste. Die Erklärung kann darin gesehen werden, dass die kontingentierte Textileinfuhr in der EU die Preise über das Schweizer Niveau anhub.

6.2. Sportschuh (Markenartikel: Ja)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 199.90
Preis in Italien	CHF 184.46
Preis in Frankreich	CHF 176.85
Preis in Deutschland	CHF 166.01

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 219.- Italien: 200.- Frankreich: 192.- Deutschland: 199.90

Wegen dem Sortimentswechsel, der bei hochpreisigen Sportartikeln jede Saison erfolgt, wurde auf das neuste Modell des gleichen Produkts gewechselt. Es bleibt bei Modellwechseln immer schwierig abzuschätzen, ob der Moment für einen allgemeinen Preisaufschlag genutzt wurde. Die Preise liegen nun in einem engeren Band, indem der Aufschlag im billigsten Land am grössten ausfiel.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Das Markenimage ist bei vielen Sportartikeln von grosser Bedeutung. Nicht unbedingt in Europa, aber zumindest in ferner gelegenen Ländern sind die Artikel im Einklang mit der tieferen Kaufkraft der dortigen Bevölkerung oft preisgünstiger. Es bestehen technische Handelshemmnisse, bedürfen gewisse Sportschuhe doch einer Ausnahmegewilligung nach Chemikalien-Risikoreduktions-Verordnung (nur partielle Abstimmung dieser Regelungen mit der EU). Es ist allerdings zu bezweifeln, dass sich der Handel gerade deshalb an die offiziellen Verkaufskanäle hält; viel bedeutender erscheint, dass Detailhändler, die von Querlieferungen in Händlernetzen profitieren wollen, mit schlechter Belieferung auf dem "offiziellen" Einkaufskanal rechnen müssen, was bei häufig wechselnden Modellen und zahlreichen zu führenden Grössen rasch zu Kundenverlust führen kann.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Es gelten, wie einleitend ausgeführt, bezüglich verwendeten Materialien, Appreturen usw. einerseits die Bestimmungen zu Gebrauchsgegenständen, andererseits jene der Chemikalienrisikoreduktionsverordnung. Die Relevanz der zweitgenannten Verordnung (über die beiden zitierten Anhänge hinaus!) illustriert der Turnschuh einer bekannten Marke, der einer Ausnahmeerlaubnis nach dieser Verordnung wegen der Verwendung ozonabbauender Stoffe bedarf. Da diese Verordnung nicht flächendeckend Zulassungsverfahren einführt, sondern primär darauf tendiert, dass auf unbedenklichere Substanzen ausgewichen wird, kodieren wir ihre Wirkung als

Hb Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 113.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00
Präferenzzollsätze nicht anwendbar auf China, Nordkorea und Macao.
Der EU-Aussenzoll beträgt 17% des Endverkaufspreises.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Aussenzölle der EU und der Schweiz erachtet (Annahme: Vergleichene Produkte stammen typischerweise aus Drittstaaten, welche den Zoll gemäss Meistbegünstigungsklausel zahlen). Der Präferenzzollsätze von CHF 0.- ist auf China, Nordkorea und Macao nicht anwendbar. Bei diesem Markenartikel ist der Zoll allerdings vernachlässigbar (unter 1% des Preises auf Endverkaufsstufe). Anders sieht die Situation in der EU aus, doch bleibt hier der Schweizer Preis dennoch höher.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Wenn topaktuelle Modelle zu sehr hohen Preisen angeboten werden, kann dies vom Kunden zwecks Prestige-Gewinn auch gewünscht sein.

Gruppe 7: Wohnen und Heizung

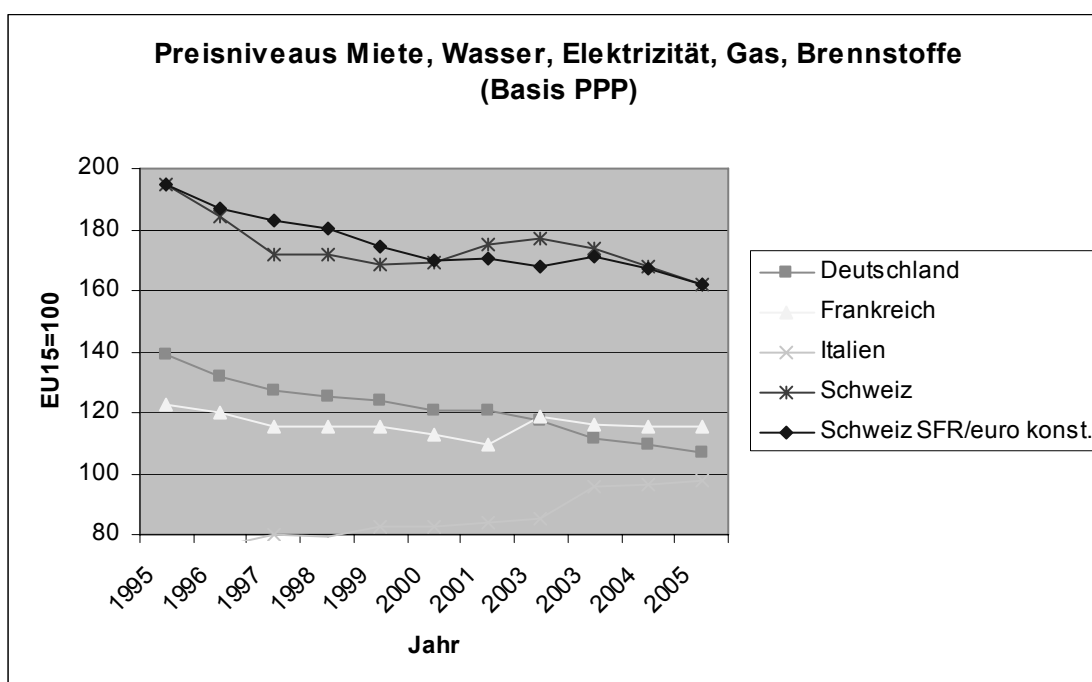
a) Allgemeine Situation bei Wohnen und Heizung

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	138.8	107.2
Frankreich	122.6	115.3
Italien	69.7	97.8
Schweiz	194.9	162.2

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

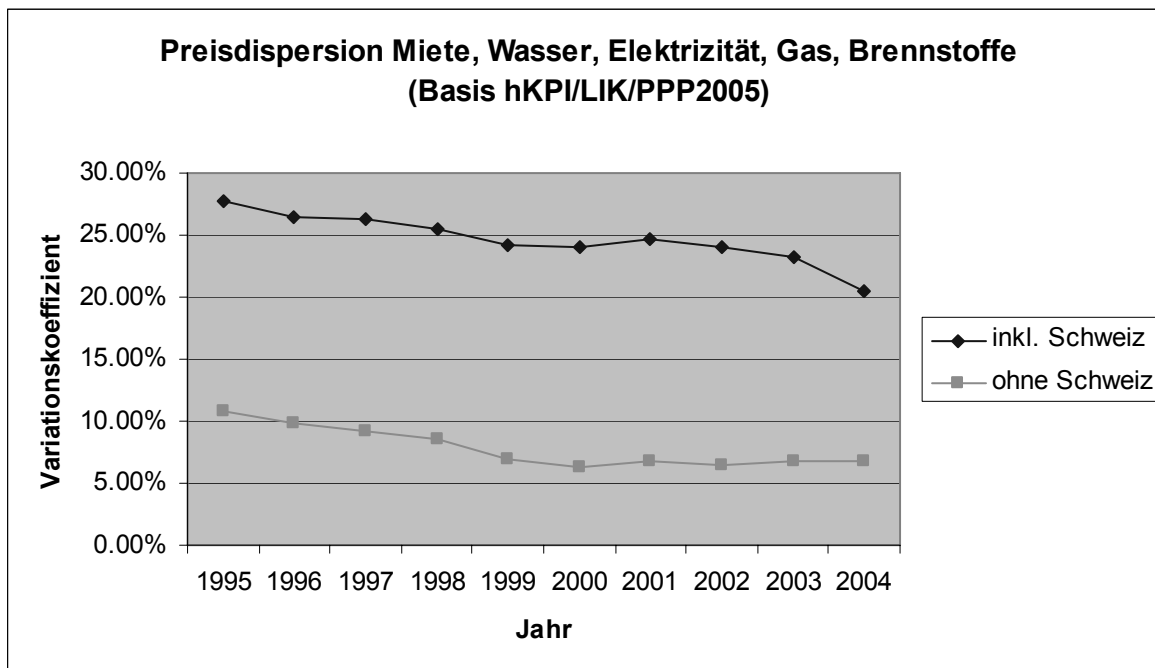
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Die Streuung der Preisniveauidizes ist sehr ausgeprägt. Sie reflektiert die Absenz der Handelbarkeit von Boden und dessen relative Knappheit in Folge der Grösse des Landes, aber auch des erreichten Wohlstands. Die Konvergenz der Preisniveaus könnte denn auch in der Konvergenz der Realeinkommen die hauptsächliche Begründung finden.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Kongruent mit den PPP-Berechnungen sprechen auch die harmonisierten Konsumentenpreisindizes für eine Annäherung der Preisniveaus. Ist die Distanz der Niveaus unter den drei Nachbarländern erheblich, wird die Dispersion unter Einschluss der Schweiz gross. Sie allein mit den verbleibenden Realeinkommensdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU zu erklären, dürfte immer schwerer fallen. Die nachfolgenden Produktbeispiele zeigen, dass man auch im anscheinend noch weniger integrierten Bereich der Märkte für Bauprodukte und für den Gebäudeunterhalt eine Erklärung suchen muss.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 7

Es geht um eine im Lichte des technischen Rechts heterogen zusammengesetzte Produktgruppe. Es erweist sich aber, dass die Verordnungen über Gebrauchsgegenstände und die Chemikaliengesetzgebung (insb. ChemRRV) zumindest potentiell bei verschiedensten Produkten, die in diese Gruppe fallen, Relevanz erlangen.

Auf Anfang 2006, d.h. nach unserem Erhebungszeitpunkt, fand eine bedeutende Gesetzesrevision statt. Das Chemikalienrecht löste das alte Giftgesetz und Teile des Umweltrechts (Stoffverordnung) ab. Mit dieser Reform verbunden war eine bedeutende Annäherung an das Chemikalienrecht der EU. Wenn auch zu bemerken ist, dass dieses weiterhin in Fortentwicklung begriffen ist (Projekt "REACH"), geschah mit Erlass des Chemikaliengesetzes und der zugehörigen Verordnungen aus Kundensicht, d.h. im Bereich der preistreibenden Faktoren, doch Entscheidendes: Die Einteilung in Giftklassen in Funktion der oralen Toxizität wurde aufgegeben zugunsten einer Kennzeichnung mit den Sicherheits- und Gefahrenhinweisen, die in der EU standardisiert sind. Und Publikumsprodukte müssen nicht mehr zugelassen werden, sondern es gilt eine Meldepflicht (wie vorher schon bei den gewerblichen Produkten).

Nach wie vor verlangen die schweizerischen Behörden aber, dass die in der EU benötigte Dokumentation auch hier in der Schweiz für sie und die Kunden greifbar ist. Und die spezifischen Regelungen der alten Stoffverordnung mit zahlreichen Geboten und Verboten wurden in die Chemikalienrisikoreduktionsverordnung (ChemRRV) übernommen, die nur zum Teil mit der EU harmonisiert ist. Es ist hier aber zu bemerken, dass es meist einzelne EU-Staaten gibt, die die weiterreichenden Umweltauflagen, die die Schweiz in der ChemRRV verankert hat, auch kennen. Auch in der EU muss der Hersteller und Händler somit abwägen, ob er sich nationalen Bestimmungen unterziehen will, oder ob er sich auf das 'Cassis de Dijon'-Prinzip berufen will, mit dem Risiko, dass ein Gericht später die nationalen Schutzanliegen über das Prinzip des freien Warenverkehrs in der EU stellt.

Im Lichte dieser Ausführungen erklärt sich die vergleichsweise lange Liste von Abweichungen zum EU-Recht, die von den Fachämtern bezogen auf die Situation unter dem Chemikaliengesetz gemeldet wurden:

Chemikalienverordnung

- Die Produktbeschriftung muss mindestens in zwei Landessprachen erfolgen (813.11 Art. 47)
- Kennzeichnungspflicht für Stoffe und Zubereitungen, die nicht als gefährlich eingestuft sind (813.11 Art. 39)

- Angabe nationaler Vorschriften im Sicherheitsdatenblatt (813.11 Anhang 2 Ziffer 15)
- Angabe einer Schweizer Adresse (813.11 Art. 39)
- Meldepflichten für nicht anmelde- oder zulassungspflichtige Chemikalien (813.1 Art. 18 und 27 / 813.11 Art. 61-69)
- Anmeldepflicht für neue Stoffe (813.1 Art. 9), verbunden mit den Prüfpflichten und Dokumentationsanforderungen bei anmeldepflichtigen neuen Stoffen (813.11, Art. 19 und 60)
- Vorschriften über die Abgabe und die Erhältlichkeit gefährlicher Chemikalien (813.11 Art. 76-81)

Auf die Chemikalienrisikoreduktionsverordnung treten wir spezifisch bei den einzelnen Produkten ein.

Um dem mit dem Chemikaliengesetz gemachten Schritt Ausdruck zu verleihen, rücken wir nachstehend den Wechsel von einem Zulassungsverfahren für Publikumsprodukte zu einer Meldepflicht (d.h. von Code Ha zu Code Hc2) in den Vordergrund. Das Argument ist, dass in und mit diesem Zulassungsverfahren Druck ausgeübt wurde, die Produkte chemisch so zusammensetzen, dass sie in keine oder eine möglichst tiefe Giftklasse fallen. Das heisst, verbunden mit dem Zulassungsverfahren (Code Ha ; betrifft nachstehend nur eine Dichtungsmasse in Patronenform, die in die Giftklasse 5 fiel) waren bei etwas sensibleren Produkten Änderungen in der Produktzusammensetzung durchaus denkbar, neben dem faktischen "Redesign" der Packungen wegen der Kennzeichnung der Giftklassen mit Farbbändern. Denn auch unter dem neuen Recht werden die Codes Hb , Hc1 und Hc2 gebraucht, und zwar wie folgt.

- Hb wenn - insb. wegen der ChemRRV - die Produktzusammensetzung angepasst werden muss (betrifft im Folgenden die Innendispersion (Bleiverbot) und die Waschmittel (Phosphatverbot)) ;
- Hc1 und Hc2 wegen der Schweiz-spezifischen Informationsvorschriften: Hc1 wegen dem Erfordernis, eine Adresse in der Schweiz anzugeben (und wegen den Schweiz-spezifischen Angaben auf dem Sicherheitsdatenblatt, das an den Handel geht), Hc2: Information über die Inverkehrsetzung an die Behörden (diese Information, die die Mitteilung der chemischen Formel einschliesst, erscheint als ein bedeutendes Hindernis für Parallelimporteure).

Unbeachtet lassen wir die Anmeldepflichten für neue Stoffe, d.h. wir gehen davon aus, dass die nachstehend erfassten Produkte aus bekannten Chemikalien zusammengesetzt sind, für die nicht der Abklärungsaufwand wie für neue Stoffe getrieben werden muss (jedenfalls bis zum Inkrafttreten von "REACH"), verbunden mit der Pflicht einer sog. "Anmeldung" bei den Schweizer Behörden. Sollte es sich bei einem bestimmten Produkt anders verhalten, wäre der Code Ha zu nutzen.

7.1. Innendispersion (Markenartikel: Nein) (10I)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 18.00
Preis in Italien	CHF 16.15
Preis in Frankreich	CHF 24.53
Preis in Deutschland	CHF 15.30

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 10.50 Italien: 17.42 Frankreich: 12.64 Deutschland: 11.41

In den Verkaufsregalen findet sich eine Vielzahl an Produkten in verschiedenen Preisbändern und Qualitäten. Vergleiche fallen dem Konsumenten entsprechend schwer. Im zweiten Erhebungszeitpunkt wurden etwas günstigere Produkte gewählt. Das relative Preisgefüge darf deshalb nicht überbewertet werden, ist aber immerhin Indiz dafür, dass in der Schweiz mit dem Eintritt günstiger Baumärkte neu vermehrt auch tiefpreisige Produkte angeboten werden.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die Herstellung von Farben erfolgt teilweise in der Schweiz, teilweise im Ausland. Die Schweizer Hersteller haben insbesondere im höherpreisigen Segment eine Chance, hier sind ausländische Produzenten oft teurer (gilt v.a. im Verhältnis zu Frankreich). Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass ein Produkt problemlos europaweit vertrieben werden kann (Unsicherheiten im Chemikalienrecht, namentlich uneinheitliche Regelungen bezüglich zugelassenen Abgabestellen), der grenzüberschreitende Vertrieb ist aber häufig. In der Schweiz hat das Auftreten neuer (ausländischer) Ketten im Heimwerker-Bereich die Wettbewerbsintensität weiter angehoben, nachdem schon vorher grenznahe Einkaufszentren von Schweizern gerne aufgesucht wurden. Die Übernahme bedeutender Teile des EU-Chemikalienrechts war nicht unbedingt kausal für den Eintritt neuer Ladenketten, erleichterte diesen den Schritt aus dem grenznahen Ausland in die Schweiz aber sicherlich (einfacherer Sortimentsaufbau).

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Die Chemikalienrisikoreduktionsverordnung geniesst im vorliegenden Fall Relevanz, weil sie ein Totalverbot von Blei und kurzkettigen Chlorparaffinen in Anstrichfarben und Lacken enthält (814.81, Anhang 1.2 und 2.8). Gemäss den einleitend erörterten Prinzipien der Codierung bei Chemikalien ergibt sich bei Innendispersion heute wie im Erhebungszeitpunkt die Eintragung:

Hb Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

Bezüglich Produktzusammensetzung (Bleiverbot) ist zu bemerken, dass in der Schweiz Bleiverbindungen jeder Art verboten sind, in der EG nur Bleisulfat und Bleicarbonat. Bei Geltung des 'Cassis de Dijon'-Prinzips wäre mit dem Import billigerer, aber gesundheitlich und ökologisch problematischer Produkte wie Sikkative, Buntpigmente und Korrosionsschutzmittel zu

rechnen. Würden diese Produkte erhebliche Kosteneinsparungen erlauben oder wäre mit ihnen ein besseres Ergebnis beim Streichen der Wände zu erzielen, so könnte hier ein Fall von Inländerdiskriminierung auftreten, eine Eventualität, auf die geplante THG-Revision eingeht.

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 8.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die Preise in der Schweiz sind durchaus mit den Nachbarländern vergleichbar. Dabei waren im Erhebungszeitpunkt erhebliche TBTs vorhanden, die sich preistreibend hätten auswirken können, dies wegen mobiler Konsumenten aber kaum taten.

7.2. Zündhölzchen (Markenartikel: Nein) (Multipack, 10-12 Schachteln, 4cm)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 1.80
Preis in Italien	n.v.
Preis in Frankreich	CHF 1.29
Preis in Deutschland	CHF 0.38

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 1.80 Italien: n.v. Frankreich: 1.23 Deutschland: 0.46

Die Preise in der Schweiz und in Deutschland sind unverändert geblieben, jener in Frankreich ist leicht gefallen. In Italien waren Zündhölzchen bei unserer Erhebung nur in Einzelpackungen in „Tabacchi“ erhältlich und damit auf die Menge gerechnet teuer.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Der Artikel wird noch über Supermärkte vertrieben, soweit es sich nicht um Zündhölzchen mit einem überwiegend dekorativen Charakter handelt. Es geht um ein eher geringwertiges Produkt, so dass die Erklärung des hohen Preises in der Schweiz nicht allein beim vermutlich schwachen Konkurrenzdruck auf Produktebene liegen muss. Angesichts fehlender Preisarbitrage durch die Kunden beim einzelnen Produkt ist in erster Linie der Frage Bedeutung zuzumessen, ob der Handel die Vertriebskosten über ganze Produktgruppen hinweg durch einen stereotypen prozentualen Zuschlag auf den Einkaufspreisen abdeckt oder ob er die Deckungsbeiträge nach andern Kriterien (Platzbedarf, Umschlagshäufigkeit) festsetzt und deshalb in der Tendenz einen festen Frankenbetrag zum Einkaufspreis addiert, und wieweit dies im In- und Ausland gleich oder anders gehandhabt wird.

Die Art der Kalkulation kann allerdings einen Einfluss haben, in welchem Vertriebskanal der Kunde Artikel einer bestimmten Art prioritär sucht. Dass der Interbrandwettbewerb schwach ist, braucht deshalb nicht zuzutreffen, sobald man davon ausgeht, dass der Kunde eine Reihe von Einkäufen zugleich tätigt.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Das Erzeugnis fällt in den Anwendungsbereich der Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über Gegenstände für den Schleimhaut-, Haut- und Haarkontakt sowie über Kerzen, Streichhölzer, Feuerzeuge und Scherzartikel (Verordnung über Gegenstände für den Hautkontakt) (SR 817.023.41). Hier wird in Art. 24 (Streichhölzer) festgelegt, dass es verboten ist, Streichhölzer mit weissem Phosphor an Konsumentinnen oder Konsumenten abzugeben. Auch dürfen Streichhölzer nur in Verpackungen, Paketen und Schachteln verkauft werden, auf welchen die Firma der Herstellerin oder ihre eingetragene Marke angegeben ist. Schliesslich muss die mit den Streichhölzern unmittelbar in Berührung gelangende Verpackung (Schachtel, Umschlag der Abreissstreichhölzer usw.) aus widerstandsfähigem Material hergestellt sein und den nötigen Schutz der Streichhölzer vor Beschädigungen gewährleisten. Wir sehen in diesen Bestimmungen allerdings keine den schweizerischen Markt abschottende Anforderungen.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 24.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

In kleinen Mengen verkaufte geringwertige Produkte geben zu schematischen Kalkulationen für ganze Sortimente Anlass, so dass die preiserklärenden Faktoren auf Stufe Handelspraktiken, und nicht auf der Ebene des einzelnen Produktes gesucht werden müssen.

7.3. Universalspachtel in Pulverform (Markenartikel: Nein)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 7.00
Preis in Italien	CHF 2.38
Preis in Frankreich	CHF 5.60
Preis in Deutschland	CHF 2.51

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 6.50 Italien: n.v. Frankreich: 7.30 Deutschland: 6.00

Obwohl die Vorgabe 'kein Markenartikel' lautete, musste bei der ersten Erhebung in der Schweiz der Markenartikel mangels anderer Angebote in den Preisvergleich aufgenommen werden. Bei der zweiten Erhebung wurde nun auch im Ausland der Markenartikel erfasst, der allerdings in Italien nicht auffindbar war, wohl weil sich die dort gängigen Produkte in einem tieferen Preisband bewegen.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Für den Fachhandel haben Kartelle der Zulieferer zum Bau (Sanitärkartell, Asphaltkartelle) in der Schweiz die Preise der verwendeten Materialien lange Zeit hoch gehalten. Punktuell ist durch die Heimwerkermärkte nun ein Sortiment mit billigeren Preisen hinzugetreten. Durch technische Handelshemmnisse dürfte die Grösse dieses Segments lange Zeit klein geblieben sein. Eine Vielzahl von Produkten musste vor dem Vertrieb in der Schweiz in grösserem Stil neu verpackt und/oder beschriftet werden (vgl. oben bei der Innendispersion die Ausführungen zum Chemikalienrecht). Auch Grossverteiler dürften deshalb oft auf einheimische Produzenten zurückgegriffen haben. Anders als in Deutschland und in Italien waren im Erhebungszeitpunkt 2005 keine "no name"-Produkte vorhanden, wie die Vorgabe für die Preiserhebungen lautete. In den Vergleich ist deshalb das Erzeugnis einer verbreiteten Marke eingegangen. Anders als der Endkunde erhält das Ausbaugewerbe umsatzabhängige Rabatte beim Einkauf im Fachhandel. Ggf. liegt in einer Gleichbehandlung von Heimwerkern und Ausbaugewerbe durch Produzenten und Handel in Italien der Grund, dass zu diesem Land die Differenzen besonders hoch ausfallen.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

- Es finden die eingangs erläuterten Bestimmungen der Chemikalienverordnung Anwendung.

Gestützt auf die Chemikalienrisikoreduktionsverordnung gilt insbesondere ein

- Verbot von kurzkettigen Chlorparaffinen in Dichtungsmassen (814.81, Anhang 1.2)

Diese sind in der EU nur in Leder- und Metallverarbeitungsmitteln verboten, in der Schweiz auch in Anstrichfarben und Lacken, Dichtungsmassen, Textilien sowie Kunststoffen und Gummi. Unter den EU-Staaten kennen auch die Niederlande einschränkendere Bestimmungen zu Chlorparaffinen, wobei sie sich, wie die Schweiz, auf das Übereinkommen um Schutz der Meeresumwelt des Nordatlantik (sog. OSPAR-Konvention) abstützen.

Wir verzichten auf eine im Erhebungszeitpunkt an sich denkbare Codierung Ha (Zulassungsverfahren), da - obwohl es damals als Publikumsprodukt wohl zulassungspflichtig war - wir davon ausgehen, dass in diesem Verfahren nicht besonders darauf eingewirkt wurde, die Zusammensetzung in risikomindernder Weise anzupassen, fiel das Produkt doch in keine

der damals geltenden Giftklassen. Im Gegenteil, bezogen auf den Erhebungszeitpunkt geht ev. sogar eine Codierung Hc2 (wie unten vorgesehen) zu weit, da das Produkt wegen fehlender oraler Toxizität möglicherweise gar nicht unter das damals geltende Giftgesetz mit seinen Zulassungspflichten für Publikumsprodukte und Meldepflichten für gewerbliche Produkte fiel (jedoch unter die Stoffverordnung gestützt auf das Umweltschutzgesetz) - während es heute als Chemikalie zu melden ist und ggf. auch als hautreizend (oder entflammbar usw.) gekennzeichnet werden muss. Wir verzichteten parallel auch auf eine Codierung Hb (Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen), da wir davon ausgehen, dass Chlorparaffine damals wie heute für diese Spachtelmasse keine Relevanz besitzen und auch nicht andere einschränkende Bestimmungen insb. der ChemRRV Anwendung finden. Wegen der bereits im Erhebungszeitpunkt bestehenden Nähe des Produktes zu Chemikalien, was vom Importeur zumindest gewisse Abklärungen verlangte, erachten wir vielmehr die allgemein für wenig problematische Chemikalien heute resultierende Codierung für einen auch bezogen auf den Erhebungszeitpunkt angemessenen Kompromiss:

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 11.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Nachgelagerte Gewerbe wenden sich nicht gegen hohe Einstandspreise, solange sie absatzseitig nicht unter Konkurrenz stehen (durch die Haushalte, die z.B. auf günstige Handwerkermärkte bauen können, oder durch ein Ausbaugewerbe, das sich daselbst oder im Ausland eindeckt). Technische Handelshemmnisse sind besonders geeignet, solche Konkurrenz fernzuhalten ; die Praxis wird stabilisiert, wenn bedeutendere Firmen ihre Einkaufsmacht durch Rabatte honoriert sehen.

7.4. Dichtungsmasse in Patronenform (Markenartikel: Nein) (300ml)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 14.50
Preis in Italien	CHF 3.38
Preis in Frankreich	CHF 12.30
Preis in Deutschland	CHF 7.61

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 9.75 Italien: 6.32 Frankreich: 7.60 Deutschland: 9.30

Italien bleibt das günstigste Land. In Deutschland war ein teurerer Artikel im Angebot, in Frankreich ein günstigerer. In der Schweiz ist der im Baumarkt gefundene Artikel günstiger geworden, was das Argument der Konkurrenzbelebung stützt.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Es gilt - ausgeprägter als beim Universalspachtel - dass das bis 2005 abweichende Schweizer Chemikalienrecht Einschränkungen sowohl des Produktsortiments wie auch der an einer Belieferung der Schweiz interessierten Produzenten mit sich brachte. Hinzu kommen die Nachwirkungen der Wettbewerbsverhältnisse im Sanitär- und Baustoffmarkt, die der Wettbewerbskommission in den 90er Jahren Anlass zu verschiedenen Untersuchungen gegeben hatten.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Wie bei der Innendispersion näher ausgeführt, galt bis zur Teilharmonisierung des Chemikalienrechts mit der EU per Ende 2005 in der Schweiz das System der Giftklassen, während in der EU schon lange standardisierte Warnhinweise und entsprechende Piktogramme in Gebrauch standen. Gifthaltige Produkte mussten vor dem Vertrieb in der Schweiz folglich oft in grösserem Stil neu verpackt und/oder beschriftet werden, wenn nicht sogar die Zusammensetzung zu ändern war, denn es war seitens der Hersteller zu vermeiden, dass Publikumsprodukte in eine höhere Giftklassen fallen. Darauf wurde im Rahmen eines Zulassungsverfahrens für Publikumsprodukte hingewirkt.

Gestützt auf die Chemikalienverordnung (vgl. oben) ist weiterhin auf dem Produkt eine Adresse in der Schweiz anzugeben; weiter muss die Produktbeschriftung zweisprachig sein, und das Erzeugnis muss dem BAG gemeldet werden, unter Angabe der Zusammensetzung, damit bei unbeabsichtigter Einnahme die toxikologische Beratung sichergestellt ist.

Gestützt auf die Chemikalienrisikoreduktionsverordnung gilt insbesondere ein

- Verbot von kurzkettigen Chlorparaffinen in Dichtungsmassen (814.81, Anhang 1.2)

Diese sind in der EU nur in Leder- und Metallverarbeitungsmitteln verboten, in der Schweiz auch in Anstrichfarben und Lacken, Dichtungsmassen, Textilien sowie Kunststoffen und Gummi. Anders als beim Spachtel erachten wir beim vorliegenden Produkt diese Einschränkung als relevant - eine andere Frage ist, wie es um deren Durchsetzung steht. Da kein Zugriff zur Formel des Produktes bestand, verzichteten wir auf eine Codierung HbProduktzusammensetzung an Schweiz anzupassen: Es resultieren somit die Codierungen:

Ha Zulassungsverfahren (im Erhebungszeitpunkt)

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 11.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die technischen Handelshemmnisse erschwerten im Erhebungszeitpunkt (Parallel-) Importe und stützen eine traditionell kartell-geprägte Preissetzung in diesen Märkten; das weggefallene Zulassungsverfahren (für Publikumsprodukte) wirkte stärker marktabschottend als die heute geltende Meldepflicht.

7.5. Gasflasche (Propan, ohne Depot, 10.5kg) (Markenartikel: Nein)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 40.00
Preis in Italien	CHF 31.83
Preis in Frankreich	CHF 22.28
Preis in Deutschland	CHF 16.15

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 39.- Italien: 35.20 Frankreich: 30.- Deutschland: 22.38

Ein Preisanstieg blieb in der Schweiz aus, anders als in den umliegenden Ländern, wo der Anstieg der Energiepreise anscheinend auch Gasflaschen erfasst hat. Es bleibt aber eine spürbare Differenz zum umgebenden Ausland, die vom fortbestehenden Wiederbefüllverbot ausländischer Flaschen gestützt sein könnte.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die meisten Gasflaschen werden wegen technischer Handelshemmnisse in der Schweiz abgefüllt. Der einheimischen Bezugsquelle wird der Vorzug gegeben, weil so die Haftung als Importeur entfällt. Mit dem Eintritt neuer Heimwerkermärkte hat sich die Situation allerdings geändert. Anders als Zölle spielen technische Handelshemmnisse eine Rolle (vgl. unten).

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Das Produkt fällt insbesondere in den Anwendungsbereich der Gesetzgebung über technische Einrichtungen und Geräte. Diese Verordnung ist an sich an das EU-Recht angepasst (SR 819.1). Nötig ist eine Konformitätsbewertung (Art. 5), wobei diese wechselseitig zwischen der Schweiz und der EU anerkannt werden. Die Installations-, Gebrauchs- und Unterhaltsanweisungen müssen in der offiziellen Landessprachen abgefasst sein, die in der Gegend gelten, in der das Produkt in Verkehr gebracht wird (Art. 4). Ausnahmen bestehen für technische Unterlagen so weit, als es sich um Instruktionen für speziell geschultes Personal handelt (Art. 8).

Als Handelshemmnis qualifizieren sich jedoch die Bestimmungen für den Transport mobiler Druckbehälter. Für diese braucht es in der Schweiz wie in der EU Zulassungen und wiederkehrende Prüfungen nach den UNO-Vorschriften über den Transport gefährlicher Güter auf der Strasse sowie jener auf der Schiene, ADR und RID (SR 0.741.621, 0.742.403.1 Anlage 1). Die wiederkehrenden Prüfungen dürfen nach ADR/RID nur vom Zulassungsstaat gemacht werden. Die Zulassungen und Prüfungen nach der EU-Richtlinie TPED (Transportable Pressure Equipment Directive 1999/36/EC), die innerhalb der EU dieses Handelshemmnis aufhebt, das die Rückführung der Flaschen zur Wiederbefüllung in den Ursprungsstaat nötig macht, werden in der Schweiz nicht anerkannt. Importierte Flaschen müss(t)en folglich bei einer Wiederbefüllung in der Schweiz das initiale Zulassungsverfahren durchlaufen.

Erwähnenswert ist schliesslich, dass diese Produkte der Pflichtlagerhaltung unterliegen (SR 531.215.42 Art. 2), was den Abschluss eines Vertrags mit der Carbura plus Lagerhaltungsgebühren mit sich bringt, was sich allenfalls mit Hc2 (Informationspflichten gegenüber Behörden) codieren liesse.

Ha Zulassungsverfahren zu durchlaufen

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Weitere Abgaben und Steuern

Schweiz:	Mineralölsteuer wenn Brennstoff	1.10/1000l, oder 1% des Endverkaufspreises
Ausland:	Mineralölsteuer D	94.536/1000kg (5.5% Warenwert)
	Mineralölsteuer F	0.00
	Mineralölsteuer I	296.306/1000kg (9.5% Warenwert)

Die Abgaben in Form von Mineralölsteuern in den Nachbarländern betragen (auf CHF-Basis) in Deutschland CHF 94.54/1000kg und in Italien CHF 296.31/1000kg). Sie belasten - anders als die vernachlässigbaren Abgaben auf Brennstoffen in der Schweiz - den Kunden spürbar (CHF -.90, resp. CHF 3.- auf dieses Produkt bezogen).

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes ist die Herkunft des Erzeugnisses irrelevant.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Bei Produkten, die ein Gefährdungspotential beinhalten, verstärken die Haftungsrisiken, die man als Händler lieber beim Importeur oder Produzenten angesiedelt sieht, die Wirkungen möglicher abweichender Handlingvorschriften.

7.6. Feuerlöscher (Markenartikel: Nein) (Pulver, 6kg, 20", 10.5kg)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 269.75
Preis in Italien	CHF 92.27
Preis in Frankreich	CHF 113.80
Preis in Deutschland	CHF 65.34

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 399.65 Italien: 152.- Frankreich: n.v. Deutschland: 238.20

Es musste ein neues, teureres Modell gewählt werden. Der sehr grosse Preisunterschied Schweiz- Deutschland, wo das identische Produkt erfasst wurde, hat sich aber bestätigt.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Der Schweizer Markt scheint gut abgeschottet. Eine Barriere ist die Zulassung durch die VKF (Vereinigung der kantonalen Feuerversicherungen). Hinter dieser Schranke werden weitgehend importierte Produkte unter dem Namen der wenigen Hersteller vertrieben. Die Hersteller unterhalten eine Wartungsorganisation, was zur Kundenbindung beiträgt.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Aufgrund des Bundesgesetzes über technische Einrichtungen und Gegenstände (STEG, SR 819.121 Abschnitt 3) müssen Feuerlöscher vor der Inverkehrsetzung ein Konformitätsbeurteilungsverfahren durchlaufen. Aufgrund des Abkommens über Technische Handelshemmnisse zwischen der Schweiz und der EU werden die Atteste über die erfolgte Konformitätsbeurteilung jedoch wechselseitig anerkannt.

Trotzdem wird in den der Vereinigung Kantonaler Feuerversicherungen (VKF) angehörenden Kantonen eine VKF-Zulassung verlangt. Die Zulassungsnummer muss auf jedem Produkt einzeln angebracht werden (als Informationsvorschrift gegenüber Kunden codiert). Die VKF bestimmt auch, in welchem zeitlichen Abstand die Betriebssicherheit überprüft werden muss. Manchmal legalisiert die VKF den gleichen Feuerlöscher-Typ mehrmals für verschiedene Schweizer Inverkehrbringer und erhebt jedes Mal eine Gebühr für die gleiche Dienstleistung.

Gemäss STEG müssen die Bedienungsanleitungen, Gebrauchsanweisungen, Unterhaltsvorschriften und weiteren Informationsmaterialien, soweit sie massgebende Bestimmungen für Sicherheit und Gesundheit enthalten, in der offiziellen Sprache desjenigen Landesteils verfasst sein, in dem das Gerät eingesetzt werden soll (819.121 Art. 20). Die technischen Unterlagen müssen in einer schweizerischen Amtssprache oder in Englisch vorliegen (819.121 Art. 19).

Für den Transport von Feuerlöschern braucht es in der Schweiz Zulassungen und wiederkehrende Prüfungen nach ADR (Europäisches Übereinkommen über die Beförderung gefährlicher Güter auf der Strasse) und RID (Regelung über die internationale Beförderung gefährlicher Güter mit der Eisenbahn) (SR 0.741.621, 0.742.403.1 Anlage 1). Falls der Behälter in der Schweiz wiederbefüllt werden soll, gelten die bei Gasflaschen gemachten Ausführungen.

Wegen der VKF-Zulassung und VKF-Nummer, deren Berechtigung gerichtlich wohl unter Hinweis auf den Vorrang des Bundesrechts angefochten werden könnte, codieren wir

- Ha Zulassungsverfahren zu durchlaufen
Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 20.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU	CHF <u>0.00</u>

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Staatlichen Zulassungsverfahren muss eine besonders stark marktabschottende Wirkung zugeschrieben werden, weil diese Verfahren Markteintritte (insb. aus dem Ausland) weniger wahrscheinlich machen und sich allein unter inländischen Händlern, ohne drohenden Markteintritt aus dem Ausland, Parallelverhalten leichter ergibt.

7.7. Neonröhre (Markenartikel: Nein) (120cm. weiss, ohne Starter)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 4.95
Preis in Italien	CHF 7.23
Preis in Frankreich	CHF 5.84
Preis in Deutschland	CHF 5.83

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 7.95 Italien: 6.93 Frankreich: 8.80 Deutschland: n.v.

Im Vergleich zur ersten Erhebung wurde dieses Mal beachtet, dass bei der gleichen Modellnummer 2-3 verschiedene Qualitäten existieren.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die Neonröhre, ein "no name"-Produkt, ist in der Schweiz deutlich billiger als in den drei betrachteten Nachbarländern. Dieser Preisunterschied wird dadurch erklärt, dass erstens die Schweizer Konsumenten Markenprodukte verlangen und "no name"-Produkte einen grösseren Preisabstand zu diesen haben müssen als im umliegenden Ausland. Wenn oben bei "no name"-Cola umgekehrt argumentiert wurde (hohe Markenartikelpreise ziehen Preise der "no name"-Artikel mit nach oben), so kann dieser Widerspruch durch den Hinweis entschärft werden, dass im Fall des Cola-Getränks ein etabliertes Qualitätsimage des Händlers mangelnde Information über die Güte des Herstellers auszugleichen vermag. Zweitens soll bei den Nicht-Markenartikeln die deutlich tiefere Mehrwertsteuer in der Schweiz zum Ausdruck kommen und den Preisunterschied teilweise erklären.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Die Produkteinformation und die Produkthanforderungen von Niederspannungserzeugnissen sind in der EG und in der Schweiz gleichwertig, Konformitätsbewertungen werden gegenseitig anerkannt.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 36.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU(EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Hier ist die Schweiz preislich am günstigsten und widerlegt die oft vorgebrachte These, dass wegen der höheren Löhne und damit Vertriebskosten die Artikel in der Schweiz notgedrungen teurer seien; denn zu beachten sind auch Lohnnebenkosten, Absenzen, Arbeitszeiten usw.

7.8. Batterien (Markenartikel: Nein) (4 Stück, AAA, Typ R6)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 7.80
Preis in Italien	CHF 6.03
Preis in Frankreich	CHF 6.90
Preis in Deutschland	CHF 7.67

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 7.90 Italien: 6.98 Frankreich: 6.56 Deutschland: 7.98

Ein seltener Fall dass Deutschland bei einem Artikel zum teuersten Land geworden ist.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die Schweiz gehört zu den Pionierländern bezüglich Abfallentsorgung und Wiederverwertung. Für Batterien wird bei den Herstellern und bei den Importeuren eine vorgezogene Entsorgungsgebühr erhoben. Diese wird für die Finanzierung der Kosten für die Sammlung, die Sortierung, den Transport, die Wiederverwertung und für die Information der Konsumenten verwendet. Die Preisdifferenzen zu den Nachbarländern werden von den Verkäufern durch diese staatlich festgelegte Entsorgungsabgabe erklärt, die in den Nachbarländern nicht existiert.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Batterien fallen insbesondere in den Anwendungsbereich der Chemikalienrisikoreduktionsverordnung und spezifisch unter deren Anhang 2.15. Dieser legt Höchstwerte für Nickel und Cadmium in Batterien fest, und zwar bei Werten, wie sie 2005 auch in der EU galten. Nicht zuletzt zwecks Vollzug der Recyclinganforderungen müssen die Produkte hinreichend gekennzeichnet werden. So müssen auf Batterien der hier untersuchten Art der Name der Herstellerin oder die registrierte Marke nach dem Markenschutzgesetz vom 28. August 1992⁵ oder dem Madrider Abkommen über die internationale Registrierung von Marken angebracht sein. Hersteller und Importeure haben gegenüber den Behörden die in Verkehr gebrachten Mengen an Batterien periodisch zu melden. Da die mit den Schweizer Nickel- und Cadmium-Werten konformen Produkte standardmässig auf dem europäischen Markt vorhanden sind und auch europäische Marken Anerkennung finden, erblicken wir weniger in der Produktsammensetzung und Produktinformation, als im Erfordernis, sich in die Recycling-Strukturen in der Schweiz einzupassen, ein gewisses Importheimnis.

Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften (gegenüber Behörden)

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 37.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU	CHF <u>0.00</u>

Andere Abgaben: Die vorgezogene Entsorgungsgebühr in der Schweiz beträgt 320.-/100kg oder im vorliegenden Fall rund 4% des Warenwerts. Während in Italien kein Rücknahmesystem besteht, haben in Frankreich die Hersteller und Importeure die Kosten des Rücknahmesystems anteilmässig zu übernehmen, wobei keine Kosten bekannt gegeben werden; in Deutschland ist von einer Belastung von 1,4 Rappen pro Stück (oder im konkreten Fall von 0.8% des Endverkaufspreises) auszugehen (in Abhängigkeit von der Entsorgungsorganisation, der sich der Hersteller angeschlossen hat). Die teure Abfallentsorgungsorganisation in der Schweiz schlägt auf den Produktpreis durch.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die vorgezogenen Entsorgungsgebühren liegen in der Schweiz hoch und mit dem System riskiert man auch, Transparenz über Marktanteile usw. zu schaffen, was eine oligopolistische Preissetzung basierend auf einer mengenmässigen Marktaufteilung begünstigt.

7.9. Heizöl extraleicht (Markenartikel: Nein) (1000l)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 863.00
Preis in Italien	CHF 1655.38
Preis in Frankreich	CHF 999.57
Preis in Deutschland	CHF 988.49

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 1121.35 Italien: 2017.15 Frankreich: 1865.60 Deutschland: 1256.64

In Italien und insbesondere in Frankreich war der Preisaufschlag in Franken gemessen grösser als in der Schweiz und Deutschland, was daran liegen dürfte, dass dort ein grösserer Teil der staatlichen Abgaben dem Warenwert und nicht der Warenmenge folgt. Offen bleibt, ob im Ausland – insbesondere in Frankreich – auch neue Abgaben eingeführt wurden seit der ersten Erhebung.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Der Ölmarkt ist ein weltweiter Markt. Die Raffination erfolgt meist in Europa, nur zu einem geringen Teil in der Schweiz. Die Transportkosten von den Nordseehäfen sind beachtlich, doch herrscht ein Wettbewerb zwischen verschiedenen Transportmitteln. Die oligopolistische Marktstruktur unter den grossen Benzinfirmen dürfte sich nicht mehr auswirken, auch wenn gemeinsame Lageranlagen usw. genutzt werden, gab es doch schon immer auch freie Importeure. Als massgebend für die Preise erscheint vor diesem Hintergrund die markante Differenz der staatlichen Abgaben unter den verglichenen Ländern. Nach Herausrechnen der Abgabenbelastung sind die Preise in den vier Ländern sehr nahe beieinander.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Beim Heizöl Extra Leicht wird heute zwischen der Euro Qualität und dem Oeko-Heizöl unterschieden. Heizöl nach Euro-Qualität erfüllt die Anforderungen der Luftreinhalteverordnung (LRV) und entspricht mit wenigen Ausnahmen dem Heizöl nach DIN (Deutsche Industrienorm). Somit ist ein eurokompatibles, preisgünstiges Heizöl in Standardqualität am Markt erhältlich. Die seit einigen Jahren vom Brennstoffhandel unter der Bezeichnung "Oeko-Heizöl" angebotenen Produkte sind gegenüber der Euro-Qualität leicht teurer und in der Norm als CH-Qualität spezifiziert. Im Unterschied zur Standardqualität weisen die Oeko-Heizöle einen niedrigen Schwefelgehalt und einen Stickstoffgehalt von max. 100mg/kg auf. Auch das Heizöl nach Euro-Qualität erreicht aber einen Schwefelgehalt von weniger als 0,1g/100g (obwohl in der EU erst ab 2008 so vorgeschrieben). Die ab diesem Grenzwert zu entrichtende Lenkungsabgabe gemäss Umweltschutzgesetz ist somit nicht geschuldet. Obwohl die lange Zeit höheren Anforderungen der Schweiz in Sachen Schwefelgehalt die Bezugsquellen für Heizöl einschränkten, gehen wir angesichts der Europa-weit vorhandenen Standardqualität, die nicht unter die Lenkungsabgabe fällt, von der Absenz von Handelshemmnissen aus. Obwohl eine Chemikalie, erachten wir wegen der Standardisierung die Meldepflicht nach ChemG als nicht relevant, und da das Produkt nicht verpackt wird, auch nicht das Erfordernis der Angabe einer Schweizer Adresse als potentielles Handelshemmnis.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Andere Abgaben: Bezogen auf die angegebene Menge (1000l) erhebt die Schweiz eine Mineralölsteuer von CHF 3.-, eine Pflichtlagergebühr von CHF 4.- und eine Lenkungsabgabe von CHF 10.14 wenn der Schwefelgehalt mehr als 0.1% der Masse des Heizöls ausmacht. Hinzu kommt seit dem 1.1.2008 die CO₂-Steuer von CHF 30.-/1000l. Die Abgabenbelastungen in den Nachbarländern liegen mit - je 1000l - CHF 95.70 in Deutschland, CHF 88.30 in Frankreich und CHF 629.- in Italien markant höher.

Ergebnis: Angesichts des von der Schweiz erhobenen Nullzolls spielt die Herkunft der Ware keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Wegen der auch noch bei andern Produkten tiefen Besteuerung von Waren mit Spezialabgaben ist in der Schweiz der Preis vorteilhaft.

Gruppe 8: Möbel, Haushaltartikel, Hausunterhalt

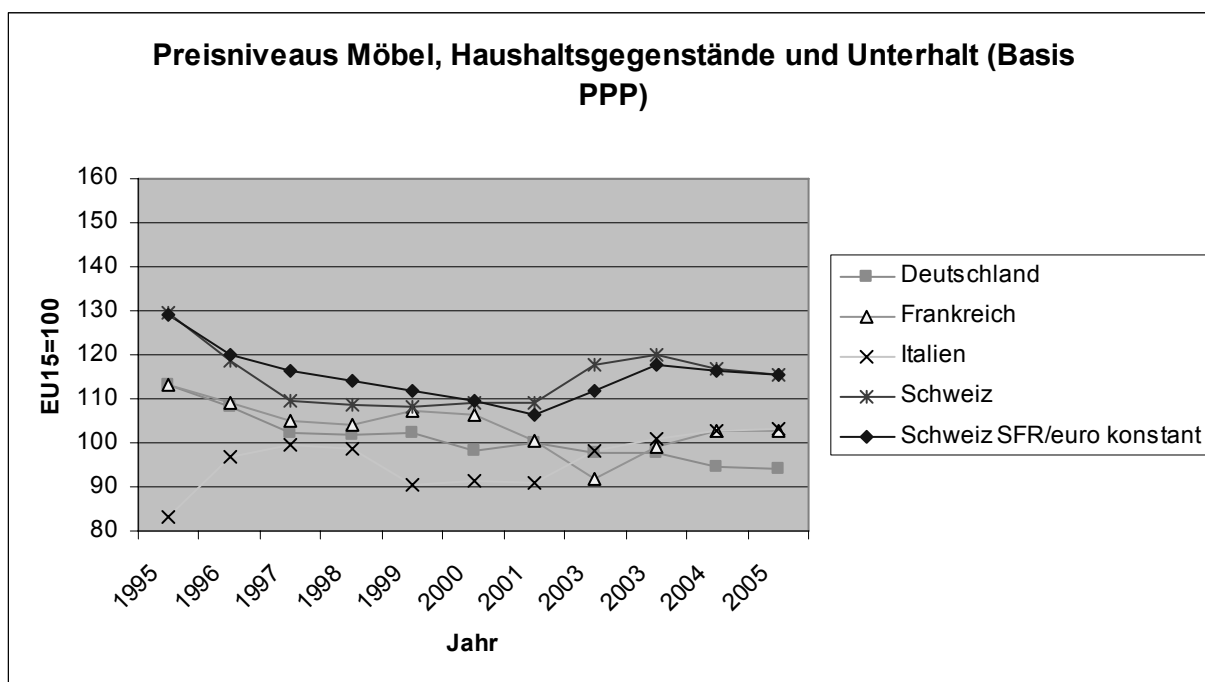
a) Allgemeine Situation bei Möbeln und Haushaltartikeln

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von Eurostat

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	113	93.9
Frankreich	113	102.8
Italien	83.3	103.4
Schweiz	129.4	115.6

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

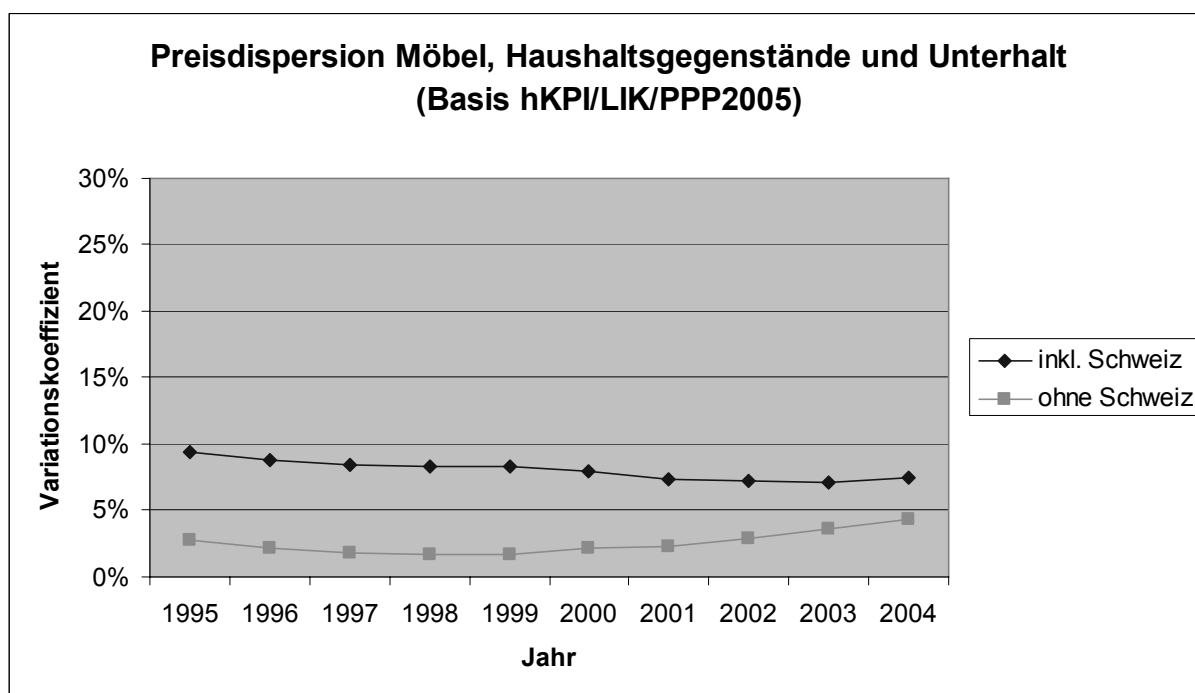
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Erneut bewegt sich der Index des Preisniveaus für die Schweiz am oberen Rand der Bandbreite der Ergebnisse der Nachbarländer und erneut hat der südliche Nachbar die nördlichen Nachbarn als das nächstteuerste Land abgelöst.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Die Dispersion der Preisniveaus unter den Nachbarländern ist eher tief, mit zuletzt allerdings leicht ansteigender Tendenz. Angesichts des Wertes unter Einschluss der Schweiz könnte man von einer langsam vorankommenden Integration der Schweiz in den europaweiten Markt sprechen, die auch Rückschläge kennt, je nach Datenquelle (PPP-Berechnungen, harmonisierte Konsumentenpreisindizes) in etwas andern Jahren.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 8

Diese Produktgruppe wurde nach dem allgemeinen Zweck der Konsumausgaben ausgerichtet. Unter dem Aspekt des technischen Rechts ist sie deshalb relativ heterogen zusammengesetzt. Ein verbindendes Element ist immerhin, dass diese Produkte oft den Regelungen für Gebrauchsgegenstände unterliegen und/oder der Chemikaliengesetzgebung, und hier insb. der Chemikalienrisikoreduktionsverordnung. Wieweit neben den Herstellern insb. die Importeure sich dieser Regelungen bewusst sind und ihnen durch einen selektiven Einkauf von Produkten Rechnung tragen, ist offen. Es ist zu beachten, dass sich die genannten Erlasse oft nicht auf den eigentlichen Werkstoff des Produktes auswirken, sondern auf Appreturen, Anstriche usw., was es zusätzlich erschwert, die Konformität des Erzeugnisses mit dem schweizerischen Recht festzustellen. Bedeutende Annäherungen an das europäische Recht sind mit der Chemikaliengesetzgebung und den letzten Revisionen des Rechts für Lebensmittel und Gebrauchsgegenstände aber erfolgt.

8.1. Dünger für Grünpflanzen (Markenartikel: Nein) (0,5 I)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 5.90
Preis in Italien	CHF 6.46
Preis in Frankreich	CHF 8.77
Preis in Deutschland	CHF 6.60

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 6.90 Italien: 8.43 Frankreich: 9.92 Deutschland: 8.78

An der seltenen Konstellation, dass die Schweiz das günstigste der vier Länder ist, hat sich nichts geändert, auch wenn schwer zu erklären bleibt, was den Preisaufschlag von immerhin 17% in 2¼ Jahren motiviert, der sich in den andern drei Ländern in ähnlichem Ausmass findet.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Unter den Produzenten gibt es einen Marktführer in der Schweiz, der auch Grossverteiler mit Gartenzentren usw. beliefert. Das hier untersuchte Produkt fällt im Preis günstig aus, weil die vertreibende Firma einer europaweiten Einkaufsorganisation angeschlossen ist. Eine mit den Schweizer Vorschriften konforme Mischung und Verpackung liess sich schon vor der Übernahme massgebender Teile des EU-Chemikalienrechts organisieren, seither sind Importe noch einfacher geworden. Das Erzeugnis muss als Standardrezeptur nicht das aufwändige Zulassungsverfahren durchlaufen, das auf gewisse Dünger Anwendung findet, die im Anbau von Nahrungsmitteln Verwendung finden.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Nach Art. 158 Landwirtschaftsgesetz können Produktionsmittel mit vergleichbarem nicht-landwirtschaftlichem Einsatzbereich den Vorschriften der Landwirtschaftsgesetzgebung unterstellt werden. Dies ist im Übergang von der Stoffverordnung zur Chemikaliengesetzgebung auch mit Bezug auf Dünger für Zierpflanzen geschehen, die nun der Düngemittelverordnung (SR 917.171) unterliegen.

Gemäss den Angaben des Fachamtes bestehen bei den Düngemitteln folgende Abweichungen zum europäischen Recht:

- Phosphorhaltige Mineraldünger mit mehr als 1% Phosphorgehalt dürfen in der Schweiz nicht mehr als 50 g Cadmium pro Tonne Phosphor enthalten (814.81 Anhang 2.6 Ziffer 2.2.2)
- Verbot von Nitrifikationshemmern in Mineraldünger (916.171 Art. 21a)
- Strenge Grenzwerte für Schadstoffe in organischen und organisch-mineralischen Düngern (916.171.1 Anhang 3).

Die Relevanz dieser abweichenden Bestimmungen ist begrenzt. Strengere Grenzwerte für organischen und organisch-mineralischen Dünger bestehen auch in umliegenden Staaten. Zudem sind die meisten dieser Dünger auf mineralisch-chemischer Basis aufgebaut. Hinzu kommt, dass die wenigsten dieser Dünger das Zulassungsverfahren beim Bundesamt für Landwirtschaft durchlaufen dürften, weil der Dünger so zusammengesetzt ist, dass er einer der Produktumschreibungen im Düngerbuch genügt und deshalb nicht mehr besonders zu-

gelassen werden muss. In diesen Fällen kommt vom Verfahren der Inverkehrsetzung her betrachtet aber subsidiär das Chemikalienrecht zur Anwendung, d.h. der Dünger muss als Chemikalie dem Bundesamt für Gesundheit gemeldet werden und auf der Verpackung ist eine Schweizer Adresse anzubringen.

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationspflicht

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	4 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 12.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Der günstige Schweizer Preis ist dadurch begründet, dass sich der Endverkäufer einer europäischen Einkaufsorganisation angeschlossen hat.

8.2. Waschmittel (Markenartikel: Nein)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 10.85
Preis in Italien	CHF 5.77
Preis in Frankreich	CHF 9.64
Preis in Deutschland	CHF 6.14

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 11.90 Italien: 9.95 Frankreich: 9.26 Deutschland: 8.72

Der schweizerische Preis bleibt vergleichsweise hoch. Der Hersteller hat die Preise in der EU einander angeglichen.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Bei den Waschmitteln gibt es eine Reihe von Marken, die allerdings mit wesentlich günstigeren Eigenmarken des Detailhandels in Konkurrenz stehen. Eine ausgeprägte Aktionstätigkeit erschwert die Preisvergleiche. Direktimporte aus Deutschland, wo auch phosphatfreie Waschmittel in grösserem Stil auf dem Markt erhältlich sind, müssen unterbleiben wegen der Sicherheitshinweise, die auf dem Produkt angebracht werden müssen. Diese sind zudem in zwei Landessprachen abzufassen

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Im Erhebungszeitpunkt unterlagen die Waschmittel einerseits der Gesundheitsgesetzgebung (Giftgesetz), andererseits den Umweltvorschriften (Stoffverordnung). Seither wurden diese Rechtsgebiete zusammengeführt, wobei unter dem Chemikaliengesetz einerseits die Chemikalienverordnung zu beachten ist, und andererseits die Chemikalienrisikoreduktions-Verordnung, die sich spezifischer Umweltgefährdungsrisiken annimmt.

Die Chemikaliengesetzgebung ist in den hier interessierenden Belangen heute mit der EU harmonisiert (die jedoch kein Phosphat-Verbot kennt). Gestützt auf die Chemikalienverordnung ergibt sich allerdings das Erfordernis, dass die Produktbeschriftung in mindestens zwei Sprachen erfolgen muss. Als Schweiz-spezifische Bestimmungen zu nennen sind weiter:

- Angabe nationaler Vorschriften im Sicherheitsdatenblatt (813.11 Anhang 2 Ziffer 15)
- Angabe einer Schweizer Adresse (813.11 Art. 39).

Schliesslich können die Vorschriften über die Abgabe und die Erhältlichkeit gefährlicher Chemikalien Relevanz besitzen (813.11 Art. 76-81). Unter dem alten Recht mit der Unterscheidung von gewerblichen und Publikumsprodukten war dieser Punkt allerdings heikler.

Bei einer herkömmlichen chemischen Zusammensetzung des Waschmittels besteht eine Meldepflicht für nicht anmelde- oder zulassungspflichtige Chemikalien (813.1 Art. 18 und 27 / 813.11 Art. 61-69), damit die toxikologische Beratung bei Einnahme des Produktes sichergestellt ist (dazu dient parallel das Erfordernis der Angabe einer Schweizer Adresse auf der Packung). Finden sich im Erzeugnis (für die Schweiz) aber neue Stoffe, besteht eine Anmeldepflicht gemäss SR 813.1 Art. 9. Die für neue Stoffe bestehenden Prüfpflichten und Dokumentationsanforderungen nach den Art. 19 und 60 stehen indes in Übereinstimmung mit der EU. Das Phosphatverbot, das nach Ausweichstoffen ruft, könnte dem Anmeldeverfahren für neue Stoffe mehr Relevanz als bei andern Chemikalien geben.

Das Verbot von Phosphat und die Beschränkung schwer abbaubarer Bestandteile (Komplexbildner) steht in den Anhängen 2.1 und 2.2. Ziffer 2 der ChemRRV. Die dortigen Anfor-

derungen dürften im übrigen über die Kennzeichnungspflicht für Stoffe und Zubereitungen, die nicht als gefährlich eingestuft sind, nach Art. 39 Chemikalienverordnung hinausgehen.

Bei der Codierung wirkt sich der Übergang von einer Zulassungspflicht zu einer Meldepflicht auch für Publikumsprodukte aus.

Ha Zulassungspflicht (im Erhebungszeitpunkt)

Hb Produktzusammensetzung auf Schweiz anzupassen (weiterhin)

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften (weiterhin)

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 13.00 je 100kg Bruttogewicht

Einfuhr aus EU CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Eine Anschreibepflicht in mehr als einer Landessprache dürfte mindestens die gleichen marktabschottenden Wirkungen haben wie umweltpolitisch motivierte Auflagen bezüglich Produktzusammensetzung, da letztere oft auch in gewissen EU-Ländern bestehen.

8.3. Porzellanteller (Markenartikel: Nein) (20-22cm)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 4.50
Preis in Italien	CHF 3.72
Preis in Frankreich	CHF 1.54
Preis in Deutschland	CHF 2.60

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 2.90 Italien: 3.10 Frankreich: 2.80 Deutschland: 3.18

Es erwies sich, dass Vergleichbarkeit bei diesem Artikel nur schwer herzustellen ist, auch im Zeitablauf.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Geschirr bekannter Marken wird über nationale Grosshändler vertrieben, bei Geschirr ohne Marke erfolgt oft eine Direkteinfuhr. Nationale Traditionen können dazu führen, dass die Markenartikel in den einzelnen Ländern zu einem andern Preis verkauft werden können. Bei vielen Haushaltartikeln wie diesem schiebt sich der nationale Importeur zwischen den Detailhandel und den Produzenten, indem er einerseits von der Preisdegression mit wachsender Bezugsmenge lebt, andererseits den nicht vertikal integrierten Detailhandelsgeschäften - die oft auch direkt einführen könnten - eine umfassende Logistiklösung anzubieten weiss, die bis zur Produktauszeichnung reichen kann.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Nach Anhang 4 der Verordnung über Bedarfsgegenstände (SR 817.023.21) bestehen Grenzwerte für die Abgabe von Blei und Cadmium aus Bedarfsgegenständen aus Keramik, Glas, Email und ähnlichen Materialien. Gegenüber der EG sind bei diesem Artikel jedoch keine technischen Handelshemmnisse bekannt.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 16.00 je 100kg Bruttogewicht

Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Hier dürfte die hohe Kaufkraft in der Schweiz genutzt worden sein, auch ausserhalb des Markenartikel-Sortiments die Preise hoch anzusetzen.

8.4. Kühlschrank (Markenartikel: Nein) (Klasse A, ca. 100l)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 1022.00
Preis in Italien	CHF n.v.
Preis in Frankreich	CHF 850.40
Preis in Deutschland	CHF 828.87

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 1075.- Italien: 1097.90 Frankreich: 1148.80 Deutschland: 920.-

Unter den neuen Modellen konnte eines gefunden werden, für das sich nun auch in Italien ein Preis feststellen liess. Der Preis in der Schweiz ist in das Band der in den umliegenden drei Ländern praktizierten Preise hineingerutscht.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Einer beschränkten Zahl von Herstellern steht eine grössere Zahl von Marken gegenüber. Das Preisniveau wird vom Vorhandensein eines unabhängigen Importeurs für die Schweiz mitbestimmt. Der Schweizer Kunde hält sich eher an die teureren Modelle. Direktimporte sind wegen der Transportkosten und der Zollabfertigung aufwändig; auch wegen der Kosten hoher Lagerbestände und nötiger, geringfügiger Produkthanpassungen hält sich der Handel lieber an Schweizer Importeure. Trotzdem besteht ein erheblicher Wettbewerb. Die Preisdifferenz zwischen Einbaukühlchränken und freistehenden Kühlchränken erscheint als bedeutender als jene zwischen Kühlchränken nach Schweizer und nach europäischer Norm, was darauf hindeutet, dass Mieter preisbewusster einkaufen als Vermieter, denen es wohl - kollektiv - gelingt, die Kosten der Kucheneinrichtungen auf den Mietzins umzulegen. Wieweit Mengenrabatte für Immobilienfirmen gewährt werden, haben wir nicht erhoben, die Katalogpreise liegen aber hoch. Die staatlichen Abgaben, insb. die vorgezogene Entsorgungsgebühr, sind als preisbestimmender Faktor nicht zu vernachlässigen.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Die Normen in der Schweiz für Küchenmöbel (55cm statt 60cm) sind das wohl bekannteste technische Handelshemmnis, das jedoch an Bedeutung verloren hat, weil Küchen nun auch nach europäischer Norm (60cm) geplant werden. Konkret legt die europäische Norm von 1995 - im Unterschied zur schweizerischen Norm, die seit Mitte 60er Jahre eine Einbaubreite von 55cm vorsah - eine solche von 60 cm fest. Um weiterhin den Austausch alter Geräte sicherzustellen, werden in der Schweiz Geräte nach beiden Normen angeboten. Die Preise für qualitativ gleiche Geräte sollen sich nicht wesentlich unterscheiden.

Neben den Abmessungen spielt bei diesem Produkt auch die Elektrik eine Rolle. Grundsätzlich gilt zwar, dass Produkteinformation und Produkthanforderungen von Niederspannungserzeugnissen in der EG und in der Schweiz gleichwertig sind und Konformitätsbewertungen gegenseitig anerkannt werden. Es kann aber weiterhin eine Abänderung des Steckers oder der Kauf eines Adapters nötig sein. Da diese Adapter gemessen am Produktpreis wenig kosten, erblicken wir in den unterschiedlichen Steckern kein Importhemmnis. Es wäre jedenfalls ein faktisches und kein rechtliches.

Ein dritter Aspekt ist schliesslich das Energiesparen. Die Energieeffizienz von Kühlchränken muss in der Schweiz gemäss Energieverordnung auf dem Produkt deklariert werden. Die Einteilung der Kühlchränke in Energieeffizienzklassen ist in der Schweiz jedoch die gleiche

wie in der EU. Auf kantonaler Ebene könnten Vorschriften oder pekuniäre Anreize bestehen, so dass nur Produkte einer besseren Energieeffizienzklasse zugelassen sind oder Absatz finden. Trotzdem qualifizieren wir diese Einschränkung der in der Schweiz erhältlichen Produktvarietäten nicht als technisches Importhemmnis, selbst wenn in der Preisabstufung nach Energieeffizienz neben Kostenunterschieden in der Herstellung auch Aspekte der Preisdiskriminierung nach Kundengruppe mitspielen dürften.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 16.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Die vorgezogene Entsorgungsgebühr im Fall der Schweiz beträgt Fr. 15.- je 100kg. In den Nachbarländern wurden solche Abgaben frühestens im Jahr nach dem Erhebungszeitpunkt eingeführt.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Wenn Kostenträger (Mieter) und Kunde (Hausverwaltung/Eigentümer) nicht übereinstimmen, gehen die Preise tendenziell nach oben.

8.5. Personenwaage (Markenartikel: Nein) (Glasscheibe, 100g-Teilung, bis 150kg)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 70.90
Preis in Italien	CHF 103.80
Preis in Frankreich	CHF 115.32
Preis in Deutschland	CHF 76.87

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 35.- Italien: 71.01 Frankreich: 38.84 Deutschland: 27.18

Bei der zweiten Erhebung wurden nun voll vergleichbare Modelle gefunden.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Ein Hersteller scheint einen sehr hohen Marktanteil in der Schweiz zu besitzen. Dieser produziert für die meisten bekannten Detaillisten gleiche Modelle, die sich zum Teil nur in der Beschriftung/im Namen unterscheiden. Schweizer Konsumenten achten bei diesem Artikel nicht auf den Markennamen. Hauptsache ist offenbar die richtige Angabe des Gewichtes und dieses Kriterium erfüllen die Waagen, die von Grossverteilern und anderswo angeboten werden. Die hohe Stückzahl, keine Werbung und die geringere Mehrwertsteuer werden als Erklärung für den vergleichsweise tiefen Preis in der Schweiz erwähnt, der nur vom Preis in Deutschland unterboten wird.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern / Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Für alle Messgeräte, die für den Gebrauch im Privathaushalt in den Verkehr gebracht wurden, galt bereits im Erhebungszeitpunkt, dass sie keine Zulassung benötigen. Sie mussten auch nicht geeicht werden und waren es auch nicht. Heute ist für sie auch kein Konformitätsbewertungsverfahren im Rahmen der Messmittelverordnung vom 30. Oktober 2006 nötig. Diese Notwendigkeit einer Zulassung oder eines Konformitätsbewertungsverfahrens im Rahmen der Messmittelverordnung vom 30. Oktober 2006 besteht für Messgeräte, die in den gesetzlich geregelten Bereichen, also in Handel, Verkehr und bei der Feststellung amtlicher Sachverhalte, verwendet werden. Waagen, die in Spitälern eingesetzt werden sollen, müssen Anforderungen der Medizinprodukteverordnung erfüllen.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 17.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Die vorgezogene Entsorgungsgebühr im Fall der Schweiz beträgt vernachlässigbare Fr. -.50. In den Nachbarländern wurden solche Abgaben frühestens im Jahr nach dem Erhebungszeitpunkt eingeführt.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Nur schon weil der Design variiert, handelt sich nicht unbedingt um homogene Güter ; die tiefere MWST in der Schweiz wurde aber auch als Teilerklärung angegeben, weshalb die Schweiz bei diesem Produkt günstig ist.

8.6. Tisch (Markenartikel: Ja) (Holz, mit Metallbeinen, 120x80cm)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 219.00
Preis in Italien	CHF 183.00
Preis in Frankreich	CHF 198.38
Preis in Deutschland	CHF 259.90

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 269.- Italien: 270.40 Frankreich: 280.- Deutschland: 238.40

Das identische Modell war nicht mehr erhältlich, deshalb wurde ein anderes Modell gewählt.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Zumindest eine der grossen europaweit tätigen Ketten von Möbelhäusern praktiziert nach Ländern differenzierte Verkaufspreise. Die Preisdifferenzen dürften deshalb in erster Linie die Reputation des Anbieters bei den Kunden im betreffenden Land und die Intensität der Konkurrenz widerspiegeln.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Geprüft wurde die Anwendbarkeit der Verordnung zur Reduktion von Risiken beim Umgang mit bestimmten besonders gefährlichen Stoffen, Zubereitungen und Gegenständen (ChemRRV, SR 814.81), und hier namentlich der *Anhang 2.17* (Art. 3) über Holzwerkstoffe. Solche Holzwerkstoffe dürfen durch eine Herstellerin nicht in Verkehr gebracht werden, wenn der Massengehalt einer Reihe von Stoffen (wie polychlorierte Biphenyle) die in der Verordnung aufgeführten Grenzwerte übersteigt. In den Erläuterungen zur ChemRRV, die im Rahmen des Rechtssetzungsprozesses vorgelegt worden sind, wurde allerdings ausgeführt: Holzwerkstoffe aus Holzspänen oder -fasern sind geformte Gegenstände, insbesondere Spanplatten und Faserplatten in roher oder beschichteter Form. Keine Holzwerkstoffe im Sinne von Anhang 2.17 sind holzwerkstoffhaltige Endprodukte, z.B. Möbel oder Verpackungsmaterialien (für letztere gelten die Schwermetallgrenzwerte in Ziffer 4 von Anhang 2.16). Folglich gilt:

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft der Ware für die Zollbelastung keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Anders als beim vorhergehenden Produkt handelt es sich um das gleiche Produkt und den gleichen Hersteller. Die Erklärung der Preisdifferenz liegt in der Abschöpfung der Kaufkraft, welche die produzierende Firma in den einzelnen Ländern nach Massgabe ihrer Reputation beim Kunden und der Intensität der Konkurrenz betreibt.

8.7. Besen (Markenartikel: Nein) (Stiel aus Holz oder Metall, Reissig ca. 30cm)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 11.60
Preis in Italien	CHF 6.07
Preis in Frankreich	CHF 13.35
Preis in Deutschland	CHF 9.96

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 4.80 Italien: 3.90 Frankreich: 5.04 Deutschland: 3.60

Es wurde ein anderer Artikel aus einem andern Preisband gewählt. Die Spannbreite für Produkte, die auf den ersten Blick funktional vergleichbar sind, ist hier sehr gross.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Besen (oder Bodenwischer) werden in Ungarn, Rumänien und zunehmend in China hergestellt. Schweizer Produzenten halten sich im Markt dank einer gut präsentierten Produktlinie und dank der Qualität ihrer Produkte, und nicht nur wegen der Bindung der Kunden an nationale Marken.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Potentiell ist die Chemikalienrisikoreduktionsverordnung anwendbar (Bemalung / chemische Behandlung von Holz und Bürstenfasern). Ein Hemmnis wurde uns aber nicht bekannt.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 77.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz). Der Präferenzzollsatz der Schweiz beträgt auch Fr. 0.00.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Der Schweizer Preis liegt noch im Rahmen. Sortimentsgestaltung und Qualität eröffnen hiesigen Produzenten auch bei einfachen und altbekannten Produkten eine Chance.

8.8. Handtuch (Markenartikel: Nein) (100% Baumwolle)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF n.v.
Preis in Italien	CHF n.v.
Preis in Frankreich	CHF n.v.
Preis in Deutschland	CHF n.v.

Bei der zweiten Preiserhebung wurden Preise für ein weisses Herren-T-Shirt in einem Kaufhaus erhoben mit folgendem Ergebnis:

Schweiz: 8.- Italien: 11.42 Frankreich: 4.- Deutschland: 7.98

Für den Kaufentscheid bleibt immer auch massgebend, ob einem der Artikel von Schnitt, Kragenform usw. her gefällt. Dies löst beim einzelnen Artikel den verlangten Preis von den Herstellungs- und Vertriebskosten ab.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die Vielfalt der Erzeugnisse liess im ersten Erhebungszeitpunkt keinen gültigen Preisvergleich zu, namentlich weil die Vorgabe "Detailhandelskanal" nicht verlassen werden sollte (bei Warenhausartikeln hätte mit den Vorgaben Baumwolle, Grösse, unifarben, Stoffgewicht 80g/m² wohl ein Vergleich bewerkstelligt werden können, doch sind diese Produkte für den Einzelhandel kaum mehr von Interesse). Produkte in Detailhandelsgeschäften werden weniger wegen ihres funktionellen Wertes, sondern wegen der emotionalen Komponente gekauft, die es vermittelt (z.B. eingewobenes Sujet aus der Schweiz). Dies eröffnet erhebliche Preissetzungsspielräume, drückt aber auf die Losgrössen in Produktion, Lagerung usw..

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Die Anforderungen an die Entflammbarkeit textiler Materialien (817.023.41 Art. 16-20) gehen in der Schweiz weiter als in der EU (Bestimmungen zur Ausbreitungsgeschwindigkeit).

Im Bereich der Appreturen sind nach der Chemikalienrisikoreduktionsverordnung kurzkettige Chlorparaffine (814.81 Anhang 1.2) sowie Octylphenol und seine Ethoxylate in Textilien verboten; die Gesetzgebung zu Lebensmitteln und Gebrauchsgegenständen richtet sich gegen gewisse Azofarbstoffe sowie Textilverarbeitungsmittel, die Arsen, Blei oder para-Phenylendiamin enthalten.

Beim konkreten Produkt gehen wir nicht von der Präsenz solcher Substanzen aus, wenn die Produkte für ausländische Märkte bestimmt sind ; auch dürften wegen spezifisch schweizerischen Brennbarkeitsvorschriften kaum zusätzliche Prüfungen vorgenommen worden sein.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 16.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).
Für weitere Aspekte des Zollschutzes bei Textilien vgl. die Ausführungen beim Damenslip.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die Chancen vieler Hersteller liegen in der Produktdifferenzierung. Wenn auch nicht die Produktion, so kann doch zumindest die Wertschöpfungskomponente "Design" in der Schweiz gehalten werden, wenn das Design einen emotionalen Zusatznutzen beim Kunden auszulösen vermag.

8.9. Keramikform für Backofen (Markenartikel: Nein) (20x35cm)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 13.00
Preis in Italien	CHF 12.92
Preis in Frankreich	CHF n.v.
Preis in Deutschland	CHF n.v.

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise für einen leicht anderen, nun in allen vier Ländern auffindbaren Artikel festgestellt:

Schweiz: 27.90 Italien: 11.20 Frankreich: 17.20 Deutschland: 15.18

Das neue Produkt erscheint als vergleichbar. Dass allenfalls dem Kunden nicht ersichtliche Qualitätsunterschiede den hohen Preis in der Schweiz rechtfertigen, ist denkbar.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Der Hersteller ist an Abnehmern interessiert, die ihm eine Mindestmenge umsetzen und die den Geschäftsverkehr mit den Einzelhandelsgeschäften übernehmen. Dazu ist er ggf. bereit, auch zwei Produktlinien zu führen, eine für die Grossverteiler (Mindestabnahmemengen von mehreren Tausend Stück) und eine für Verkaufsgeschäfte mit individuellerem Angebot. Im vorliegenden Fall hält sich ein Grossverteiler im Einkauf nicht nur an einen Schweizer Importeur um sein Sortiment zu ergänzen, ein Teil der Filialen kauft direkt bei Grosshändlern im umliegenden Ausland ein. Kleinere Detailhändler müssen entscheiden, ob sie bei einem Importeur für die Schweiz einkaufen, der oft auch logistische Leistungen erbringt, oder ob sie mit einem Direkteinkauf den Zwischenhandel ausschalten wollen und so günstiger fahren, selbst wenn sie beim Bezug im Ausland meist einen geringeren Mengenrabatt und höhere Umtriebe im Einkauf haben.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Der Artikel fällt insbesondere in den Anwendungsbereich der Verordnung des EDI vom 23. November 2005 über Bedarfsgegenstände (SR 817.023.21). Insbesondere nachdem diese Verordnung per 1. Januar 2006 neu erlassen wurde, sollten keine Handelshemmnisse bestehen. Gegenüber der EG waren solche schweizerischen technischen Handelshemmnisse auch nicht unter dem im Erhebungszeitpunkt geltenden Recht bekannt.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 15.00 je 100kg Bruttogewicht

Einfuhr aus EU/EFTA/GSP

CHF 0.00

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Ein Beispiel für das Vorkommen grenzüberschreitender Querlieferungen in Händlernetzen (auch wenn der Begriff Händler"netz" heikel ist, da es hier streng genommen um kein selektives Vertriebssystem geht, aber Marktentwicklungen weg von diesen Vertriebsnetzen strebt das Kartellrecht mit der Bestimmung zu Querlieferungen ja gerade an).

Gruppe 9: Gesundheit

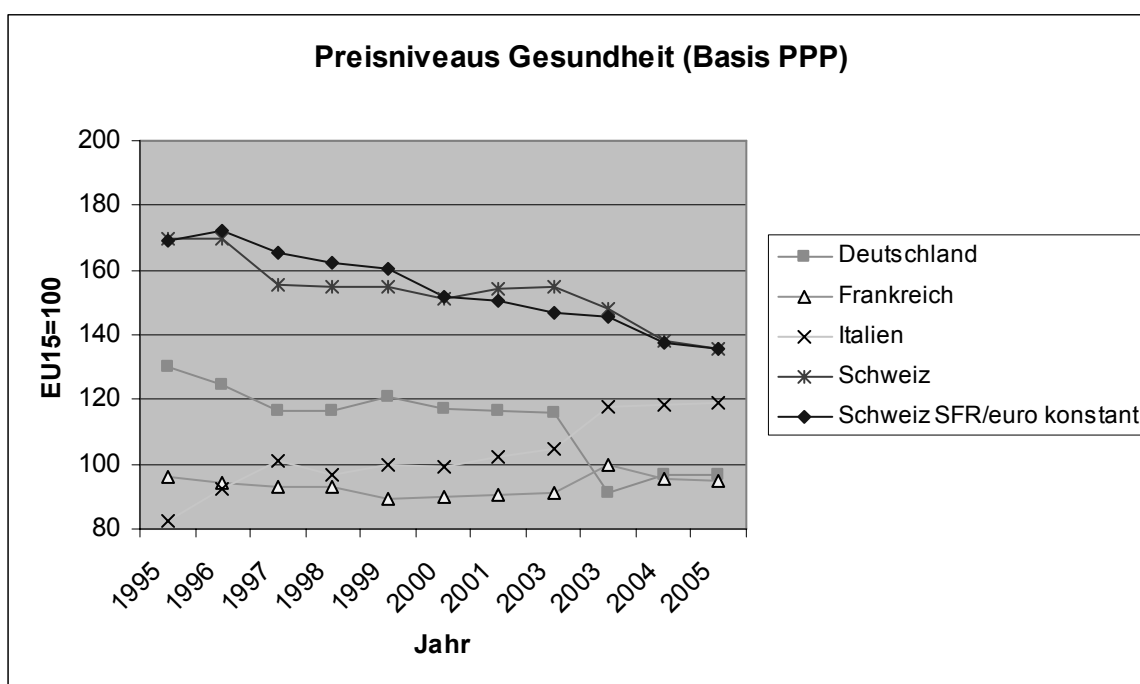
a) Allgemeine Situation im Bereich Gesundheit

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	130.3	96.9
Frankreich	96.3	94.8
Italien	82.2	118.7
Schweiz	169.4	135.8

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

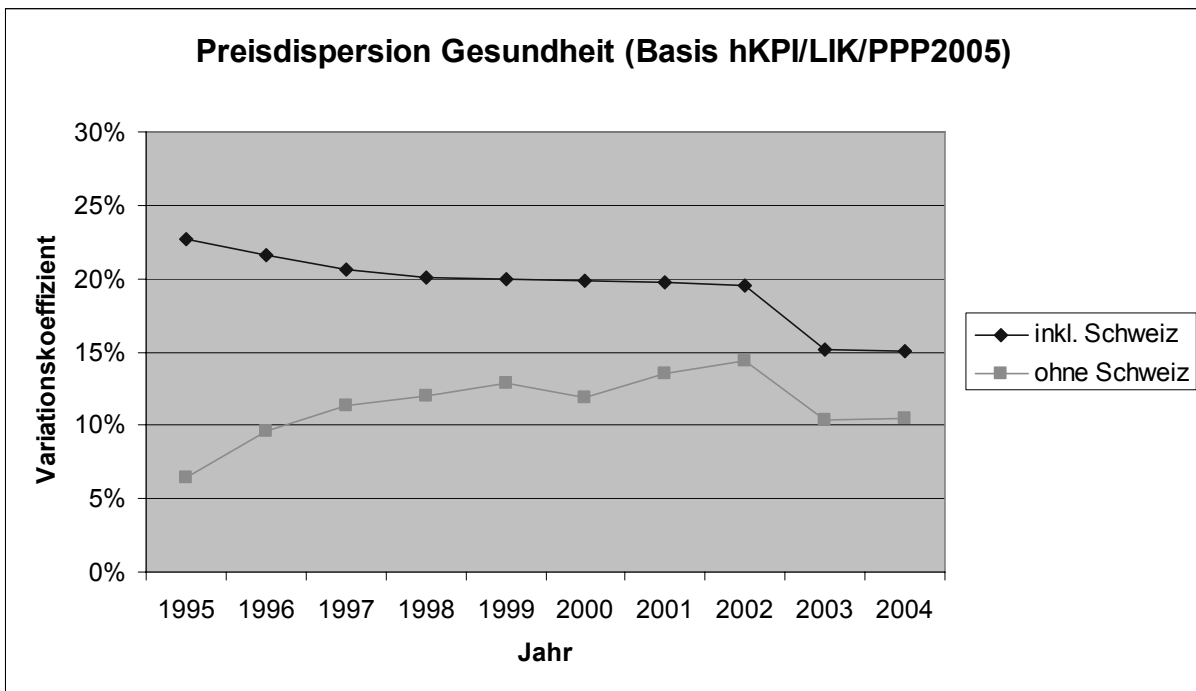
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Die Gesundheitssysteme in den verglichenen Ländern sind grundlegend anders organisiert. Diese Einflüsse erstrecken sich auch auf die an sich grenzüberschreitend handelbaren Waren in diesem Bereich. Von einem sehr hohen Niveau ausgehend, hat sich das Preisniveau der Schweiz jenem in der EU-15 angenähert, erreicht dieses jedoch weiterhin klar nicht.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Die Preisniveaus unter den Nachbarländern streuen erheblich. Vor diesem Hintergrund fällt das höher liegende Dispersionsmass bei Einschluss der Schweiz weniger ins Auge. Vom absoluten Wert her betrachtet bestätigt sich aber die aus der ersten Grafik gewonnene Aussage noch wenig integrierter Märkte.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 9

Bei den Produkten für die menschliche Gesundheit besteht eine sehr hohe Regelungsdichte. Dies gilt insbesondere für die Arzneimittel. Hier ist es auch so, dass die Zulassungen aus der EU nicht anerkannt werden und der Vorgabe, für bereits in der EU zugelassene Produkte ein vereinfachtes Verfahren einzuführen, erst unzureichend entsprochen wird. Parallelimporte werden deshalb nicht nur durch das Patentrecht erschwert, sondern auch durch den bürokratischen Aufwand. Die Gebühren für Bewilligungen, Kontrollen und andere Dienstleistungen der Behörden sind jedenfalls mit in Rechnung zu stellen.

Bei den Medizinprodukten besteht kein Zulassungsverfahren, sondern nur eine Meldepflicht. Auch hier werden aber Produktangaben in den drei Landessprachen verlangt, und worin die Angaben zum Produkt zu bestehen haben, ist bei den Gesundheitsprodukten oft im Detail geregelt. Die Zahl der Produktvarietäten kann durch die genannten Anforderungen, die im Schutz der menschlichen Gesundheit eine Rechtfertigung finden, beschränkt werden. Dies kann die Konkurrenz limitieren und damit die Preise anheben, auch wenn zu beachten ist, dass eine Vielzahl der Preise in diesem Bereich durch die Kostenrückerstattungsregeln der Sozialversicherungen reguliert oder wenigstens massgebend beeinflusst sind.

9.1. Reinigungsflüssigkeit für Kontaktlinsen (Markenartikel: Nein) (100-200ml)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 24.50
Preis in Italien	CHF 23.07
Preis in Frankreich	CHF 12.30
Preis in Deutschland	CHF 23.07

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 24.95 Italien: 12.80 Frankreich: 19.20 Deutschland: 20.78

Die Vermutung bei der ersten Erhebung (die zum Ausschluss des Artikel aus der ökonomischen Untersuchung führte), dass nämlich der französische Preis reguliert sei, hat sich nicht bestätigt. Diesmal fällt der Preis in Italien ausserordentlich günstig aus. Dies scheint nicht nur an der Produktauswahl zu liegen, sondern auch am Umstand, dass die Preise sehr volatil sind und mit den Gestehungskosten anscheinend recht wenig zu tun haben, sondern in erster Linie unter Marketinggesichtspunkten festgesetzt werden.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die Abgabepreise der Produzenten/Alleinimporteure liegen hoch, nicht zuletzt, weil sie die Verpackungen bieten, die in drei Landessprachen angeschrieben sind. Die Konkurrenz hat sich jedoch nicht nur wegen Ketten von Optikergeschäften verschärft, sondern insbesondere auch wegen dem Internet-Vertrieb. Die hohe Bindung des Kunden an ein Produkt, das sein Vertrauen genießt, lässt diese Form der Nachbestellung attraktiv erscheinen, so dass das Internet erheblichen Preisdruck ausübt. Der grenzüberschreitende Wettbewerb kann verfälscht sein, wenn im Ausland für Medizinprodukte Höchstpreise festgelegt sind, dies kann allgemein der Fall sein (trifft in der Schweiz nicht zu) oder für den Fall, dass eine Kostenerstattung durch die Krankenversicherung verlangt werden kann (in der Schweiz Erstattung bei Kontaktlinsenflüssigkeiten kaum je möglich). Im vorliegenden Fall wurde zunächst angenommen, dass der Preis in Frankreich kaum ein Marktpreis, sondern eher ein regulierter Preis sei. Für die ökonomische Schätzung wurde dieses Fallbeispiel deshalb weggelassen.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Da die Schweizer Medizinprodukteverordnung (SR 812.213) mit den einschlägigen Regeln der EU harmonisiert ist, gelten die europäischen Klassifizierungsvorschriften unverändert. Im spezifischen Fall der Reinigungsflüssigkeit für Kontaktlinsen ist es so, dass diese in die Klasse IIb gemäss der Richtlinie 93/42/EWG des Rates vom 14. Juni 1993 über Medizinprodukte fallen (erhöhtes methodisches Risiko, systematische Wirkungen, Langzeitanwendung). Bei Produkten der Klassen IIa, IIb und III muss zusätzlich zur Bewertung durch den Hersteller eine Benannte Stelle (nach schweizerischem Sprachgebrauch: eine Konformitätsbewertungsstelle) in das Konformitätsbewertungsverfahren einbezogen werden; die Verantwortung bleibt aber beim Hersteller.

Medizinprodukte müssen gewissen grundlegenden Anforderungen genügen. So kann - auf der Ebene der Produktgestaltung - z.B. für ausgewählte Artikel eine Baumusterprüfung vorgeschrieben sein. Darüber hinaus gibt es umfangreiche Bestimmungen hinsichtlich Produkt-

information und Etikettierung einzuhalten. Insbesondere müssen die Unterlagen in den drei Landessprachen abgegeben werden (jedenfalls soweit das Produkt nicht selbsterklärend ist oder Piktogramme genügen). Anders als bei Produkten der Klasse I (vgl. das folgende Produkt) wird bei Produkten der Klasse IIb nicht nur ein Konformitätszeichen verlangt, sondern auch die Kennnummer der Konformitätsbewertungsstelle. Schliesslich besteht eine Meldepflicht gegenüber den Behörden über die Inverkehrsetzung von Medizinprodukten.

Auch wenn die Produkthanforderungen und die Produkteinformation von Medizinprodukten in der Schweiz und in der EG grundsätzlich gleichwertig sind und die Konformitätsbewertungen gegenseitig anerkannt werden, liegen in der Anforderung, dass die Produktinformation von Medizinprodukten grundsätzlich in drei Amtssprachen abzufassen sind (812.213 Art. 7) und in der Meldepflicht doch hinderliche Informationsvorschriften vor.

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 23.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Eine Preisregulierung dürfte die Ursache des speziell tiefen Preises im einen Nachbarland sein.

9.2. Inkontinenzwindeln (Markenartikel: Nein) (20-200 Stück)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 45.80
Preis in Italien	CHF 30.54
Preis in Frankreich	CHF 25.65
Preis in Deutschland	CHF 24.57

Bei der zweiten Preiserhebung konnte dieser Artikel nicht mehr erhoben werden.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Es gibt verschiedene Hersteller für Inkontinenzwindeln und auch verschiedene Vertriebskanäle sind offen. Die hohen Preise erklären sich in erster Linie aufgrund der staatlichen Preisadministration. Gestützt auf die MiGeL, die Mittel- und Gegenständeliste, können die Kassen den Versicherten einen sehr hohen Preis für den Kauf dieser Produkte erstatten (pauschaliert bis zu Fr. 3000.- pro Jahr (Stand Herbst 2005)). Die in der Schweiz gebräuchliche kleine Packungsgrösse könnte damit im Zusammenhang stehen. Allerdings fixiert die MiGeL nur maximale Erstattungsbeträge. Krankenversicherer usw. können mit Produzenten günstigere Lieferkonditionen aushandeln (die sie als zugelassene Leistungserbringer den Patienten auch weitergeben müssen), wobei sie in diesem Bereich ihrer Tätigkeit dem Kartellgesetz unterstellt sind und sich nicht zu weitgehend zusammenschliessen dürfen. Nach einem Artikel im Tagesanzeiger vom 14.5.2007 machen zumindest die Heime durchaus von den günstigeren Einkaufsmöglichkeiten Gebrauch, die ihnen der Handel bietet.

Codierung 1: Ea Festgelegter Preis auf Detailhandelsstufe

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Da die Schweizer Medizinprodukteverordnung (SR 812.213) mit den einschlägigen Regeln der EU harmonisiert ist, gelten die europäischen Klassifizierungsvorschriften unverändert. Im spezifischen Fall der Inkontinenzwindeln ist es so, dass diese in die Klasse I gemäss der Richtlinie 93/42/EWG des Rates vom 14. Juni 1993 über Medizinprodukte fallen (keine methodische Risiken, geringer oder fehlender Invasivitätsgrad, kein oder unkritischer Hautkontakt, vorübergehende Anwendung). Bei den Produkten der Klasse I muss der Hersteller in eigener Verantwortung das Konformitätsbewertungsverfahren durchführen und für jedes Produkt eine so genannte Technische Dokumentation mitsamt Risikomanagement-Akte erstellen und für die Überprüfung durch die Behörden bereithalten. Hersteller, die nicht durch eine Konformitätsbewertungsstelle überwacht werden, werden von den Behörden inspiziert. Auch für Produkte der Klasse I gelten die allgemeinen Anforderungen hinsichtlich Produktgestaltung, Produktinformation, Etikettierung, Kennzeichnung und Meldepflicht über das Inverkehrsetzen, die im Fall der Kontaktlinseflüssigkeit erwähnt wurden. Analog gilt deshalb, dass selbst wenn die Produkthanforderungen und die Produkteinformation von Medizinprodukten in der Schweiz und in der EG grundsätzlich gleichwertig sind und die Konformitätsbewertungen gegenseitig anerkannt werden, in der Anforderung, dass die Produktinformation von Medizinprodukten grundsätzlich in drei Amtssprachen abzufassen ist (812.213 Art. 7) und in der Anmeldepflicht hinderliche Informationsvorschriften vorliegen.

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften.

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 17.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Staatlich administrierte Preise, auch wenn sie als Höchstpreise ausgestaltet sind, bergen ein erhebliches Risiko, dass sie auch zu den tatsächlich bezahlten Preisen werden, namentlich wenn der Kostenträger (die Krankenversicherung) nicht mit dem Kunden übereinstimmt und die fragliche Position im Vertrag, der Versicherer und Kunde verbindet, kein bedeutender Kostenfaktor ist.

9.3. Medikamente (Markenartikel: Ja)

1. Preisvergleich

Produkt A (Patentablauf zwei Quartale vor Erhebungszeitpunkt)

Preis in der Schweiz	CHF 92.35
Preis in Italien	CHF n.v.
Preis in Frankreich	CHF n.v.
Preis in Deutschland	CHF 75.71

Produkt B (Patentschutz 2-3 Jahre vor Erhebungszeitpunkt abgelaufen)

Preis in der Schweiz	CHF 399.45
Preis in Italien	CHF n.v.
Preis in Frankreich	CHF n.v.
Preis in Deutschland	CHF 213.15

Der nachstehende Text enthält Ausführungen zur Preisentwicklung und zu den Preisunterschieden, die im Sommer 2007 fortbestanden.

Verglichen wurden Preise für zwei Medikamente: Erstens die Preise für eines der meistverkauften Medikamente gegen den hohen Blutdruck eines führenden ausländischen Herstellers: Bei diesem Produkt lief der Patentschutz im 1. Quartal 2005 ab. Zweitens ein Medikament, welches bei Magenproblemen eingesetzt wird, und bei dem der Patentschutz schon rund 2 Jahre früher abgelaufen war.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die höheren Preise in der Schweiz sind im wesentlichen auf zwei Gründe zurückzuführen. Erstens wird von den Produzenten nach Möglichkeit nach Absatzländern preisdiskriminiert, d.h. für ein Hochpreisland wie die Schweiz werden höhere Preise beantragt. Zweitens handelt es sich um administrierte Preise, d.h. das Bundesamt für Gesundheit bestimmt - gestützt auf den Antrag des Herstellers/Importeurs und die Empfehlungen der Arzneimittelkommission - den Preis in der Schweiz. Preise werden allerdings nur für Medikamente festgelegt, um deren Aufnahme in die Spezialitätenliste ersucht wird, d.h. wenn der Vertreiber erreichen will, dass deren Kosten durch die Krankenkassen zurückerstattet werden müssen.

Die festgelegten Preise waren während einigen Jahren recht grosszügig (erste Hälfte 90er-Jahre). Insbesondere wurden die einmal festgesetzten Preise aber lange aufrechterhalten, selbst wenn die Preise in den umliegenden Ländern bereits im Sinken begriffen waren. Dieses Verhalten wird durch die Überlastung der Zulassungsbehörden erklärt, die sich in erster Linie um die neuen, erstmals zuzulassenden Medikamente kümmerten und die Preisanpassungen bei schon zugelassenen Medikamenten als zweite Priorität betrachteten. Bis in die jüngste Zeit blieben ohne Revisionsbegehren die ursprünglich festgelegten Preise so während 15 Jahren unverändert, d.h. während des Hauptteils der Patentlaufzeit. Seit 2003 werden Preisanpassungen bei den in die Spezialitätenliste aufgenommenen Arzneimittel jedoch systematisch durchgeführt, erstmals zwei Jahre nach ihrer Aufnahme. So wurden 2006 die Arzneimittel der Aufnahmejahrgänge bis und mit 1995 preislich an Europa angepasst, 2007/2008 wird dies bei den Arzneimittel der Aufnahmejahrgänge bis und mit 2002 der Fall sein.

Die Preisfestsetzung erfolgte bis 1995 gestützt auf einen Preisvergleich mit den Publikumsabgabepreisen im Herkunftsland. Dieser Vergleich trat zu den von den Herstellern auch heute noch bereitzustellenden Unterlagen hinzu, in denen zu zeigen ist, dass die neue Therapie dem Gebot der Wirtschaftlichkeit entspricht und ob dem Produkt über den Preis vergleichbarer Behandlungen hinaus allenfalls eine Innovationsprämie gewährt werden soll. Ab 1996 erfolgte dann der Preisvergleich mit Deutschland, Dänemark und den Niederlanden, ab 2001 kam Grossbritannien hinzu, und Frankreich, Italien und Österreich können sekundär in den Preisvergleich einbezogen werden. Heute, d.h. seit die erstmals festgelegten Preise nach zwei Jahren ein erstes Mal überprüft werden, ist eine quasi lückenlose Preisanpassung an den Preis in den Referenzländern möglich.

Eine Bezugnahme auf die Preise in den Referenzländern erfolgt gemäss der neuesten Praxis seitens des Bundesamtes für Gesundheit neu bereits auch bei der Aufnahme in die Spezialitätenliste. Im Zeitraum Oktober 2006 - September 2007 wurden im Ergebnis 46% der Arzneimittel zu einem günstigeren Preis als in den Hauptreferenzländern aufgenommen, die übrigen Arzneimittel zum gleichen Preis wie in den Hauptreferenzländern. Dabei ist zu beachten, dass sich die Preise vieler Arzneimittel heute quer durch Europa innerhalb eines schmalen Bandes halten, so dass die Preise in den durch das EDI bestimmten Referenzländern die Preise in allen europäischen Ländern gut abbilden. Diese Konvergenz unter den EU-Staaten hat sich nicht zuletzt aufgrund des innerhalb des EU-Raumes für patentgeschützte Arzneimittel zulässigen Parallelexportes und -importes ergeben. Über das Instrument des Quervergleichs mit andern Ländern ist aber auch die Schweiz heute im Bereich der patentgeschützten Arzneimittel keine Hochpreisinsel mehr.

Eines der untersuchten Produkte hatte schon rund zwei Jahre vor dem Erhebungszeitpunkt seinen Patentschutz eingebüsst und wurde durch verschiedene Generika konkurrenziert, beim andern Produkt war der Patentschutz wenige Monate vor dem Erhebungszeitpunkt weggefallen. Im Lichte des erwarteten Markteintritts von Generika stellte sich für die Hersteller die Frage, wieweit sie ihre Produktpreise zurücknehmen sollten.³⁹ Der Preis des ersten Medikaments wurde noch während rund vier Jahren unverändert belassen und fiel erst Mitte 2007 auf noch ca. 55% des Ausgangswerts zurück, dies obwohl quasi ab Ablauf des Patents ein relativ preisgünstiges Generikum auf den Markt kam, das nur rund 35% des Originalpräparates kostete, und später zumindest ein weiteres sehr günstiges Generikum folgte, das den ursprünglichen Preis des Originalpräparates um 70% unterschritt. Beim andern betrachteten Medikament erfolgte eine Preisanpassung dagegen schon zu Beginn des Jahres, das dem Jahr mit dem Patentablauf folgte, und zwar auf einen Wert, der zunächst bei 60% des Ausgangswertes lag, bevor dann, nochmals ein Jahr später, der Preis auf etwas unter 40% des Ausgangswertes zurückgenommen wurde. Verglichen zum aktuellen Preis des Originalpräparates waren bei diesem zweiten Produkt die Generika in der jüngsten Zeit somit nicht mehr sehr viel billiger: Eines dieser Generika kostete im Sommer 2007 90% des Originalpräparates, ein zweites, preislich günstiges Generikum 65%.

Zu beachten ist, dass für die Kassenzulassung von Generika verlangt wird, dass sie das Originalpräparat im Preis um mindestens 30% unterbieten. Referenz ist der Preis des Originalpräparates vor Patentablauf. Die 2006 eingeführte Bestimmung, dass auf dem Originalpräparat der Patient einen Selbstbehalt zu zahlen hat, der 20% beträgt, solange das Generikum um mehr als 30% billiger ist als das Originalpräparat, hat Hersteller des Originalpräparates verschiedentlich zu (weiteren) Preissenkungen nach Patentablauf veranlasst. Die Preissenkung beim zuerst untersuchten Medikament und die zweite Preissenkung beim zweituntersuchten Medikament fielen jedenfalls in den Zeitraum dieser Neuregelung und dürften mit ihr im Zusammenhang stehen.

Die Generika selbst wurden bis 2007 noch keinem Preisvergleich mit andern Ländern unterzogen. Beim erstuntersuchten Medikament lag der Preis für das teurere Generikum in Deutschland nur leicht unter dem Wert in der Schweiz, in Frankreich und Italien dagegen bei nur rund einem Drittel des schweizerischen Preises. Beim zweituntersuchten Medikament und bezogen auf das billigere Generikum lagen die Preise in Deutschland und Italien bei

³⁹ Wir danken 'santésuisse', dem Branchenverband der Schweizer Krankenversicherer, für die Bereitstellung der nachstehend angeführten Zahlen.

rund 60% des Preises in der Schweiz. Auffallend bei diesen Preisvergleichen bei Medikamenten, für die kein Patentschutz mehr besteht, ist das Fortbestehen von Preisdifferenzen im z.T. hohen zweistelligen Prozentbereich. Dass die bei allen Anbietern vermutlich ähnlich hoch liegenden Kosten für die Herstellung des Wirkstoffs die Absatzpreise nach Patentablauf determinieren würden, kann aus diesen Angaben jedenfalls klar nicht gefolgert werden, auch wenn die beiden Beispiele natürlich keinen Anspruch auf Repräsentativität erheben wollen. Bei Generika besteht vor dem Hintergrund eines in der Schweiz höher angesiedelten Preisniveaus jedenfalls weiterhin Raum, bis das europäische Preisniveau erreicht ist, doch gilt es die noch junge Generikaakzeptanz in der Schweiz zu berücksichtigen und hohe Qualitätsansprüche zu wahren.

Der schweizerischen Wirtschaftsordnung entsprechend sollte bei der Herbeiführung der Preiskonvergenz im Segment der nicht mehr patentgeschützten Produkte dem Wettbewerb eine wichtige Rolle zufallen, ein Gedanke, der sofort die Frage der Markteintrittshemmnisse ins Spiel bringt⁴⁰, spielen staatliche Zulassungsverfahren auf diesem Markt doch eine besonders wichtige Rolle. Welchen Preis der Hersteller beantragt, hängt jedenfalls mit davon ab, welche alternativen Therapien zu welchen Kosten bereits im Angebot sind und mit welchem Werbeaufwand er welche Marktstellung erreichen will. Eine Verengung des Angebots an Substituten durch aufwändige Zulassungsverfahren kann deshalb sehr wohl preistreibend wirken. Erwähnenswert ist, dass für Parallelimporte und Nachahmerprodukte gestützt auf Art. 14 Abs. 3 des Heilmittelgesetzes weiterhin keine Marktzulassung im vereinfachten Verfahren erreicht werden kann, solange der Patentschutz des Originalpräparates nicht abgelaufen ist - eine nicht einfach zu vollziehende Bestimmung, wenn mehrere Patente auf einem Erzeugnis bestehen. Immerhin wird mit der Revision des Patentgesetzes erreicht werden, dass sich der Patentschutz nicht mehr auf Handlungen erstreckt, die für die Zulassung eines Arzneimittels im Inland oder in Ländern mit vergleichbarer Arzneimittelkontrolle vorausgesetzt sind. Dies bringt zwar im Bereich der Parallelimporte patentgeschützter Erzeugnisse keine Änderung, Generika sollten mit dieser neuen Regelung jedoch sofort nach Ablauf des massgebenden Patents auf den Markt kommen können.

Angesichts des weiterhin grossen Stellenwerts der Spezialitätenliste und der fortbestehenden grossen Preisstreuung bei Medikamenten mit Wirkstoffen, für die der Patentschutz abgelaufen ist, drängt sich im Medikamentenbereich weiterhin folgende Codierung auf:

Codierung 1: Ea Festgelegter Preis auf Detailhandelsstufe

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Um Arzneimittel auf den Markt zu bringen, ist in der Regel eine Bewilligung einzuholen (812.21 Art. 5). Diese wird vom Schweizerischen Heilmittelinstitut Swissmedic ausgestellt (812.212.21 Art. 2; Art. 7).

Eine Zulassung ist nur gestützt auf die Einreichung einer vollständigen Dokumentation über die durchgeführten analytischen, chemischen und pharmazeutischen Abklärungen zu erlangen; auf Unterlagen des Erstanmelders (insbesondere klinische Studien und Tierversuche) kann jedoch Bezug genommen werden, wenn die Frist, während der Erstanmelder an den Unterlagen Exklusivrechte genießt, abgelaufen ist; dieser sog. Erstanmelderschutz beträgt für Präparate mit neuen Wirkstoffen 10 Jahre, für wesentliche Innovationen an solchen Präparaten zusätzliche 3 Jahre bzw. 5 Jahre falls diese Innovationen zu bedeutenden therapeutischen Verbesserungen führen.

⁴⁰ Zur Frage, ob durch Markteintritt neuer Anbieter genügend Konkurrenz auf diesem Markt aufkommt, tritt allerdings auch noch die Frage, wie wirksam der Wettbewerb auf diesem Markt von der Nachfrageseite her ist, denn erstens sind der unmittelbare Nutzniesser (Patient) und der unmittelbar Zahlende (Krankenkasse) nicht identisch, und zweitens besteht für Patient/Kasse ein Prinzipal-Agent-Problem, indem der Patient sein Verhalten in sehr vielen Fällen auf einen Dritten abstellt, den Arzt, der seinerseits von der Anbieterseite umworben wird. Verbunden mit dem Prinzipal-Agent-Problem ist zu erwähnen, dass in diesem Spannungsfeld der wachsende Vertrieb von Medikamenten über die Kassen, resp. ihre Agenten, wachsende Bedeutung erlangt. Die Frage wird so zunehmend offen, ob der staatlichen Preisadministration qua Erstattungsbeträge gemäss Spezialitätenliste weiterhin die zentrale Bedeutung zukommen wird.

In der EU erreichte Zulassungen werden in der Schweiz nicht anerkannt, können jedoch durch Swissmedic im Rahmen des schweizerischen Zulassungsverfahrens berücksichtigt werden, wenn die Gesuchstellerin die dazu notwendigen Unterlagen aus den ausländischen Zulassungsverfahren einreicht.

Die produktspezifischen Anforderungen in der Schweiz sind mit den Anforderungen in der EU weitestgehend kongruent. Es bestehen jedoch landesspezifische Anforderungen an Sprache und Angaben auf Packung und Arzneimittelinformation, wie sie auch in den EU-Mitgliedstaaten verlangt werden. Angaben auf der Packung müssen in mindestens zwei offiziellen Sprachen angebracht sein, und die Beipackzettel mit der Patienteninformation müssen in allen drei Amtssprachen abgefasst werden (812.212.21 Art. 14) ; darüber hinaus bestehen auch Vorschriften zu den Angaben, die auf den Behältern und den Verpackungen für den Versand angebracht sein müssen (812.212.22 Art.12 + Anhang 1).

Auch Parallelimporteure müssen sich an die gesetzlich vorgeschriebenen Rahmenbedingungen halten, welche unter anderem Anforderungen in Sachen Pharmakovigilanz und Rückruforganisation beinhalten. Für verwendungsfertige Medikamente bedarf es zudem bereits bei der Einfuhr einer Bewilligung (812.212.1 Art. 7) und es werden spezifische Auflagen gemacht (812.21 Art. 5).

Bezogen auf das Unternehmen gilt, dass wer Medikamente herstellen will, einer Herstellerbewilligung von Swissmedic bedarf (812.21 Art. 5) und die Firmen auch für die Einfuhr, die Ausfuhr und den Handel im Ausland um eine Zulassung nachsuchen müssen (812.21 Art. 18), wobei beide Zulassungen an die Erfüllung spezifischer Auflagen gebunden sind (812.21 Art. 6 ; Art. 7). Alle diese gesetzlich festgelegten Anforderungen entsprechen internationalen Standards.

Insgesamt ergibt dies als Codierung

- Ha Zulassungsverfahren zu durchlaufen
- Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	2.1%
MWST Italien	10 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft des Erzeugnisses keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Es geht um administrierte Preise, bei denen zudem Kunde und Kostenträger auseinanderfallen; nicht unerheblich ist die Marktabschottung durch Zulassungsverfahren, diese ist jedoch international üblich und gilt weitgehend auch im EU-Binnenmarkt.

9.4. Rollator (Markenartikel: Ja) (4 Räder)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 193.80
Preis in Italien	CHF 302.95
Preis in Frankreich	CHF 182.26
Preis in Deutschland	CHF 147.31

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 137.60 Italien: 131.20 Frankreich: 86.10 Deutschland: 103.20

Da es sich um das identische Produkt wie bei der ersten Erhebung handelt, fand offenbar eine Preissenkung statt. Eventuell steht der Artikel nun in Konkurrenz zu einem Nachfolgeprodukt mit zusätzlichen oder andern Eigenschaften, so dass er sich über den Preis im Markt halten muss.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Dieses Produkt figuriert auf der Hilfsmittelliste der Invalidenversicherung (IV) (nicht der Mi-GeL wie die Inkontinenzwindeln). In beiden Fällen legen jedoch staatliche Regelungen Höchstbeträge fest, welche die Krankenkassen usw. zu erstatten haben, wenn die Kosten des Produktes von den Sozialversicherungen übernommen werden müssen, was nicht bei allen Kunden der Fall ist. Das Produkt muss die Anforderungen der mit der EU harmonisierten Medizinprodukte-Verordnung erfüllen. Importhemmnisse bestehen kaum. Die Anreize, direkt zu importieren, sind aber bei Versicherungen (kein primärer Kostenfaktor) und Kunden (oftmals Erstattung durch Sozialversicherungen) gering. Die Nutzung der günstigen, im Internet auffindbaren Angebote könnte auch wegen der Höhe der Transportkosten und der nötigen grenzüberschreitenden Zahlung gehemmt sein. Auf Seite des Handels gibt es eine Mehrzahl von Firmen, die sich die Produkte oftmals im Ausland beschaffen.

Codierung 1: Ea Festgelegter Preis auf Detailhandelsstufe

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Anders als die Kontaktlinsenflüssigkeit, aber analog den Inkontinenzwindeln gehört der Rollator in die Klasse I der Medizinprodukte, für die recht einlässliche allgemeine Anforderungen hinsichtlich Produktgestaltung, Produktinformation, Etikettierung und Kennzeichnung bestehen, neben einer Meldepflicht über das Inverkehrsetzen, für die jedoch keine Konformitätsbewertungsstelle eingeschaltet werden muss. Selbst wenn die Produkthanforderungen und die Produkteinformationen bei Medizinprodukten in der Schweiz und in der EG grundsätzlich gleichwertig sind und die Konformitätsbewertungen gegenseitig anerkannt werden, liegen in der Anforderung, dass die Produktinformation von Medizinprodukten grundsätzlich in drei Amtssprachen abzufassen sind (812.213 Art. 7) und in der Meldepflicht doch hinderliche Informationsvorschriften vor.

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	4 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft des Erzeugnisses keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Konsumenten, die nicht via Sozialversicherungen diese Geräte beziehen, sondern selber zahlen, haben einen Anreiz, dank Recherche im Internet usw. zu Marktkonditionen und damit billiger einzukaufen.

Gruppe 10: Verkehr

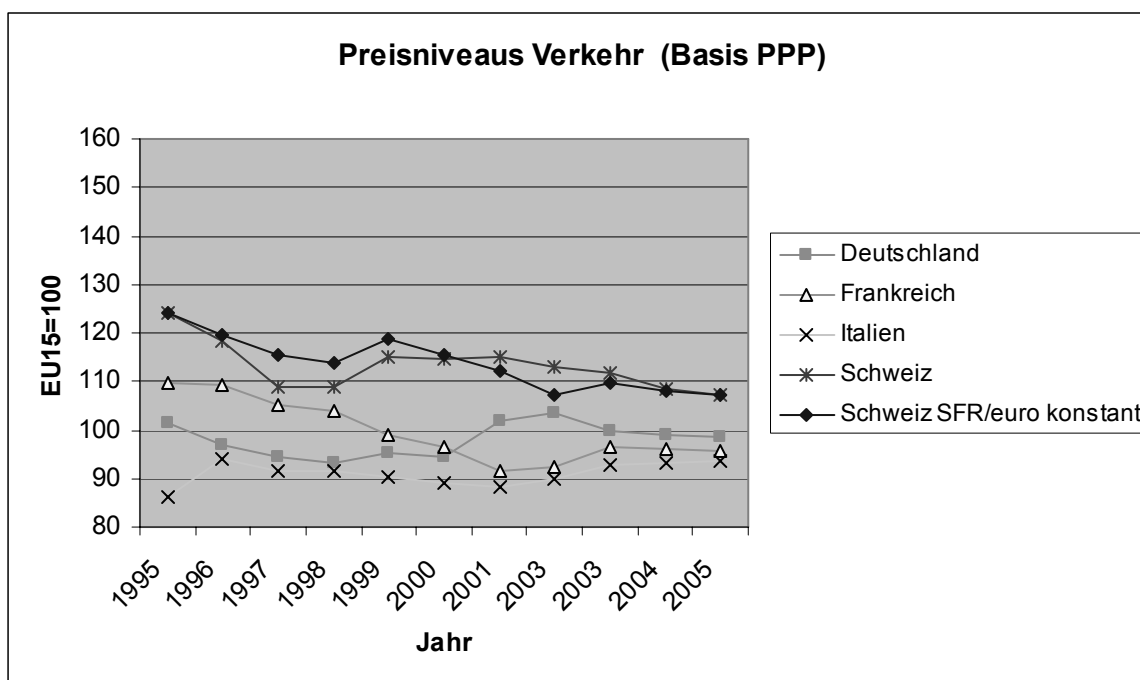
a) Allgemeine Situation bei Verkehr

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	101.6	98.4
Frankreich	109.7	95.7
Italien	86	93.6
Schweiz	124.2	107.3

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

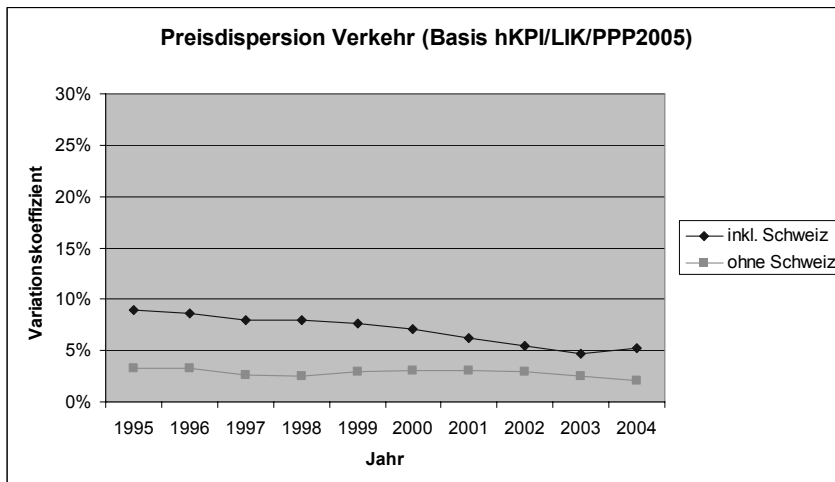
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Das Preisniveau der Schweiz hat sich deutlich dem Mittel der Nachbarländer angenähert, unter denen sich die Dispersion der Niveaus jüngst auch etwas verringert hat. Die Produktgruppe als Gesamtes fällt kaum aus dem Rahmen, was jedoch gegensätzliche Situationen beim öffentlichen und privaten Verkehr verdeckt. Diese werden deutlich, wenn man nachfolgend die Untergruppe "persönliche Transportmittel" anschaut und sich fragt, woher die Differenz zwischen jenem Resultat und dem Gesamtergebnis stammt.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Die harmonisierten Konsumentenpreisindizes bestätigen das aufgrund der PPP-Berechnungen gewonnene Ergebnis einer wachsenden Preiskonvergenz in diesem Bereich, so dass heute mit und ohne Einschluss der Schweiz in die Messung nicht mehr sehr hohe Dispersionsmasse erreicht werden.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 10

Die Gruppe Verkehr schliesst die nachstehend als Gruppe 11 figurierende Untergruppe "persönliche Transportmittel" (Personenwagen, Motorräder) mit ein. Nachstehend betrachtet werden die Kosten der Betriebsmittel für diese Fahrzeuge (Benzin, Motorenöl). Hier fällt unter die Rubrik "technisches Handelshemmnis" unseres Wissens nur die Pflichtlagerhaltung. In die Produktgruppe "Verkehr" fallen beim Preisvergleichsprojekt von EUROSTAT aber auch die Kosten für die Nutzung des öffentlichen Verkehrs und weitere Kategorien von Transportmitteln wie etwa Boote. Sowohl bei den Schienenfahrzeugen, die in erster Linie dem öffentlichen Verkehr dienen, wie bei den Booten besteht noch nicht eine Harmonisierung mit dem EU-Recht in einem Mass wie bei den Personenwagen. Zum Teil ist auch das EU-Recht selbst noch nicht oder nur ungenügend harmonisiert ; dies trifft etwa für den Bereich der Sportboote zu.

10.1. Benzin (Markenartikel: Nein) (95 Oktan, 1 l)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 1.63
Preis in Italien	CHF 2.10
Preis in Frankreich	CHF 1.88
Preis in Deutschland	CHF 1.94

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 1.70 Italien: 2.19 Frankreich: 2.14 Deutschland: 2.24

Die weitere Verteuerung des Erdöls macht sich in allen Ländern bemerkbar. Hinzu kommen Anpassungen bei der staatlichen Abgabenbelastung.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Analog dem Heizöl wird Benzin auf weltweiten Märkten börsenmässig gehandelt. Nur ein Teil des Verbrauchs wird in der Schweiz raffiniert und es bestehen verschiedene Importwege. Das ehemalige Oligopol der Benzinfirmen steht unter dem Druck freier Importeure und die Preistransparenz für die Kunden ist gross. Zeichen für Parallelverhalten sind allenfalls regional sichtbar. Die Pflichtlagerhaltung bedingt eine gewisse Koordination in der Branche. Im Preisvergleich schlagen sich vorab die tieferen indirekten Steuern in der Schweiz nieder. Dabei wurde im Fall Italiens die Verbilligung in den Grenzregionen, mit der die Lombardei dem Benzintourismus in die Schweiz entgegenwirkt, nicht berücksichtigt, da sie nur in der Grenzregion lebenden Personen gewährt wird. In die Kalibrierung der Abgabe fliessen zumindest in der Schweiz indirekt die Strassenrechnung und damit Ausbaugrad, Nutzung und Gestehungskosten der Strasseninfrastruktur mit ein.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei Interbrand-Wettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Gegenüber der EG sind keine schweizerischen technischen Handelshemmnisse bekannt. Das Produkt ist schon länger europaweit standardisiert, auch wegen dem grenzüberschreitenden Fahrzeugverkehr. Obwohl eine Chemikalie, erachten wir wegen der Standardisierung die Meldepflicht nach ChemG als nicht relevant, und da das Produkt nicht verpackt wird, auch nicht das Erfordernis der Angabe einer Schweizer Adresse als potentielles Handelshemmnis.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Andere Abgaben

Schweiz Mineralölsteuer: CHF 731.20/1000l, Carbur-Gebühr CHF 4.-/1000l.

Lenkungsabgabe wenn mehr als 0.01% Massenprozent Schwefel CHF 30.00/1000l

Deutschland: CHF 1021.02/1000l

Frankreich: CHF 919.15/1000l

Italien: CHF 879.84/1000l

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft des Erzeugnisses keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die günstigeren Preise in der Schweiz sind das Resultat der Unterschiede in der Besteuerung und Abgabenbelastung (hinter der auch eine Kostenanlastung für das Strassensystem steht).

10.2. Motorenöl (Markenartikel: Nein) (15W; 1 l)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 9.50
Preis in Italien	CHF 7.15
Preis in Frankreich	CHF 7.69
Preis in Deutschland	CHF 4.38

Schweiz: 12.40 Italien: 10.24 Frankreich: 8.80 Deutschland: 9.60

Auch bei der zweiten Preiserhebung wurden Preise in einer grossen Spanne zwischen den verschiedenen Produkten festgestellt, selbst innerhalb einer bestimmten Marke. Bei der zweiten Erhebung wurde deshalb neu ein einheitliches Produkt des selben Herstellers gewählt. Die Schweiz scheint für Motorenöl teuer zu sein.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Die Wahl des Verkaufskanals ist entscheidend für den Preis. In den Raststätten der Autobahnen werden viel höhere Preise verlangt als im Discountgeschäft. Es sind grosse Preisunterschiede innerhalb der Länder zu beobachten. Qualität spielt zudem auch eine Rolle. Die Meldepflicht für Chemikalien, wie die Angabe einer Schweizer Adresse sind deshalb relevant.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Gegenüber der EG sind keine schweizerischen technischen Handelshemmnisse bekannt. Dass die Chemikalienrisikoreduktionsverordnung einzelne im Ausland eingesetzte Zusätze erfassen könnte, ist nicht auszuschliessen. Hingegen handelt es sich beim Produkt um eine Chemikalie.

Hc1 und Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Andere Abgaben

Schweiz. Mineralölsteuer CHF 30.20/1000kg

Deutschland: Zum Zeitpunkt der Befragung im Oktober 05 waren Schmieröle nicht Gegenstand des deutschen Mineralölsteuergesetzes, seit 1.8.06: CHF 757.69/1000l.

Frankreich: 59.45/1000kg (TGAP)

Italien: 83.52 /1000kg.

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft des Erzeugnisses keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die Wahl des Verkaufskanals ist ausschlaggebend für den Preis. In den Raststätten der Autobahnen werden viel höhere Preise verlangt als im Discountgeschäft.

Gruppe 11: Persönliche Transportmittel

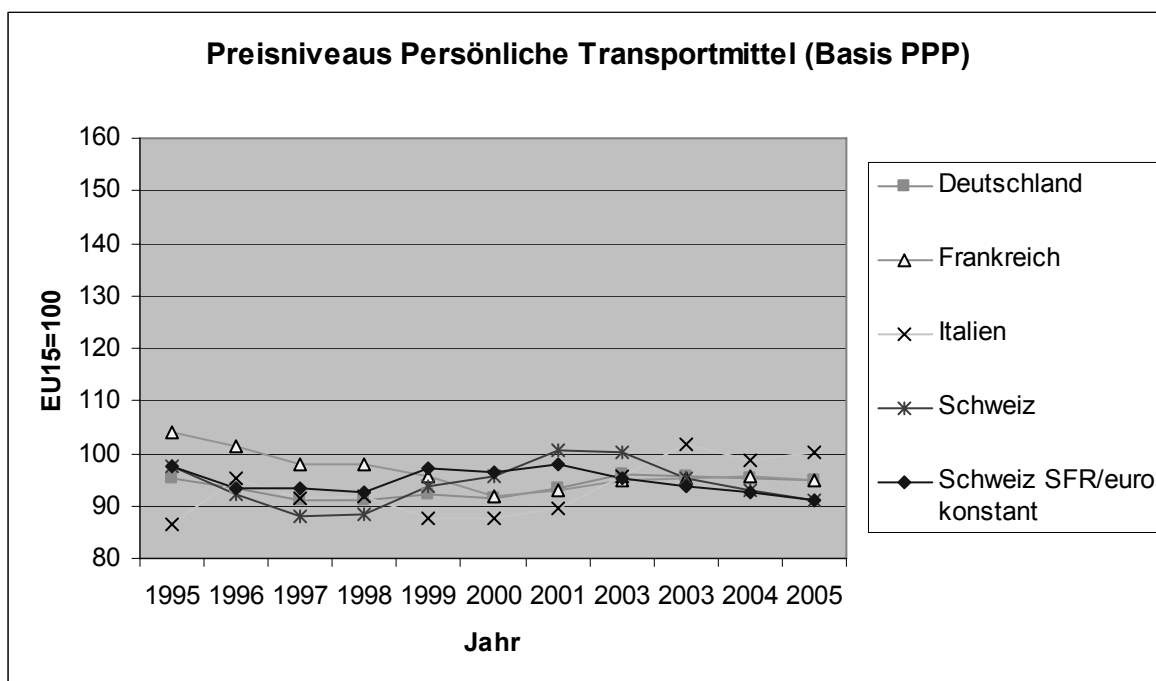
a) Allgemeine Situation bei den persönlichen Transportmitteln

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	95.1	94.7
Frankreich	104.1	94.8
Italien	86.5	100.1
Schweiz	97.6	91.1

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

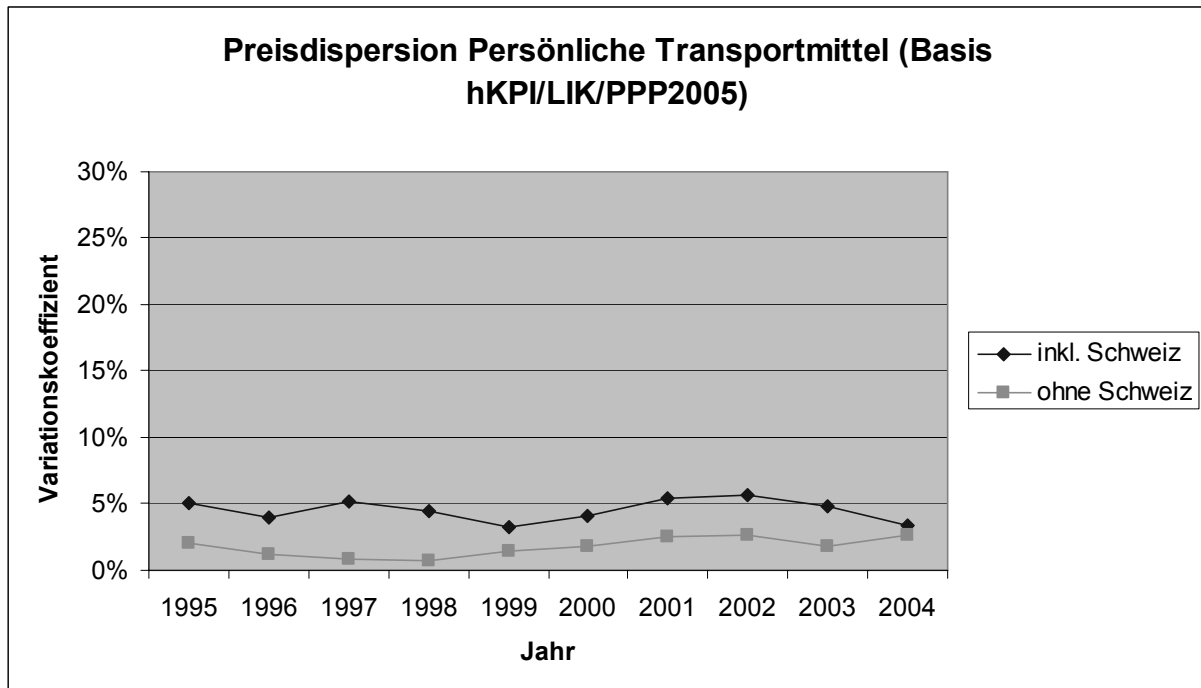
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Bei dieser Produktgruppe erreicht die Schweiz - unter Abstellen auf die Bruttopreise im Endverkauf - den tiefsten Wert. Die Niveaus der vier untersuchten Länder halten sich in einem vergleichsweise sehr engen Band.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Beim tiefen Wert, den das Dispersionsmass erreicht, sollte von weitergehenden Interpretationsversuchen der noch verbleibenden Unterschiede und der im Zeitablauf eingetretenen Entwicklungen abgesehen werden. Die Märkte erscheinen als heute in hohem Mass integriert, was auch daran liegt, dass der Wert des einzelnen Erzeugnisses Preisvergleiche in einem grösseren geographischen Raum rechtfertigt, sogar durch den Endkunden.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 11

Die spezifischen Vorschriften für Transportmittel des Personenverkehrs lassen sich weitestgehend der Verordnung vom 19. Juni 1995 über die technischen Anforderungen an Straßenfahrzeuge (VTS) (SR 741.41) entnehmen. Anders als bei andern Arten von Fahrzeugen ist bei dieser Kategorie von Fortbewegungsmitteln die Harmonisierung mit dem EU-Recht weitgehend erfolgt.

11.1. Personenwagen (Markenartikel: Ja) (japanische (in Europa gefertigte) und amerikanische Marke)

1. Preisvergleich

in Europa gefertigtes Fahrzeug

Preis in der Schweiz	CHF 19950.00
Preis in Italien	CHF 19530.06
Preis in Frankreich	CHF 19606.95
Preis in Deutschland	CHF 21298.53

in den USA gefertigtes Fahrzeug

Preis in der Schweiz	CHF 71950.00
Preis in Italien	CHF 78350.91
Preis in Frankreich	CHF 77428.23
Preis in Deutschland	CHF 73737.51

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

in Europa gefertigtes Erzeugnis

Schweiz: 25'140.- Italien: 23'200.- Frankreich: 24'320.- Deutschland: 21'144.-

in USA gefertigtes Erzeugnis

Schweiz: 60'725 Italien: 68'400.- Frankreich: 66'520.- Deutschland: 65'520.-

Die Preisentwicklungen beim in Europa und beim in den USA gefertigten Auto sind gegenläufig. Das US-Auto ist dem äusserlichen Eindruck nach unverändert geblieben. In der Tat hätte der Dollarverfall eine noch weitergehende Preisreduktion gerechtfertigt, doch bleibt zu beachten, dass eine wesentliche Kostenkomponente (die Vertriebs-, Service- und Garantieleistung in Europa) nicht dem Dollarverfall ausgesetzt war. Unter diesem Gesichtspunkt beurteilt hat der Kunde in der Schweiz voll vom Dollarverfall profitiert, die Kunden in den europäischen Ländern etwas weniger, was mit dem Erschöpfungsregime in Verbindung gebracht werden kann.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Personenwagen sind das beste Beispiel, dass Preise unter dem europäischen Niveau auch im Hochpreisland Schweiz möglich sind. Diese Situation steht allerdings am Ende eines langen Prozesses, bei dem Reformen im Technischen Recht und schärfere Regelungen im Wettbewerbsrecht ineinander greifen mussten. Liberale Bestimmungen zu Geistigen Schutzrechten und tiefe Konsumsteuern besitzen gleichfalls Relevanz. Dank liberaler Regelung der Geistigen Schutzrechte können sogar günstigere Preise als im umliegenden Ausland erreicht werden, namentlich wenn der Wettbewerb Produzenten und Handel zur Weitergabe der im Fall der Schweiz tieferen indirekten Steuern zwingt. Angesichts individueller Rabatte für Fahrzeugkäufer fällt es allerdings schwer zu ermitteln, wieweit dies der Fall ist. Für Details dieses Konvergenzprozesses sei auf die Ausführungen im Kasten zu Beginn des Kapitels 2 des Hauptberichts verwiesen.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Die Anforderungen, denen Personenwagen genügen müssen, sind an sich sehr umfangreich. Die Verordnung über die technischen Anforderungen an Strassenfahrzeuge (VTS) enthält Bestimmungen zu Abmessungen, Gewicht, Antrieb, Abgase, Lärmemissionen, Bremsen oder Pneus. Die Produkthanforderungen und von den Behörden verlangten Produkteinformationen sind in der Schweiz und in der EG allerdings gleichwertig und Konformitätsbewertungen und Zulassungen sind gegenseitig anerkannt. Die Typenprüfung besteht an sich weiter, doch geht es in immer weniger Fällen darum, dass anhand des konkreten Fahrzeugs eine Homologation vorgenommen wird. Vielmehr wird aus den Herstellerangaben für die Fahrzeugzulassung im EU-Raum ein Schweiz-spezifisches Datenblatt erstellt, auf das bei der Einfuhr eines Einzelfabrikats dieses Typs nicht nur der Hersteller und dessen offizieller Importeur für die Schweiz Bezug nehmen können, sondern auch Dritte. Bei der Einfuhr des einzelnen Fahrzeugs (im Unterschied zur Typenzulassung) ist die Vorführung auch nicht immer erforderlich, da die kantonalen Motorfahrzeugkontrollen Importeuren die Bewilligung zur Selbstabnahme erteilen können. Es braucht dann bis zur Inverkehrsetzung des Fahrzeugs vor allem noch die Beibringung des Versicherungsnachweises, ein Verfahren, das heute elektronisch abgewickelt werden kann.

Auf der Skala der Importhemmnisse ist nach diesen Reformen "Zulassungsverfahren" keine adäquate Qualifikation mehr, da aber Behördenkontakte notwendig bleiben, wäre "keine Handelshemmnisse" auch zu wenig (trotz der Möglichkeit zur Selbstabnahme). Analog der Meldepflicht bei den Chemikalien optieren wir für "Informationspflicht", nicht gegenüber dem Kunden, aber gegenüber den Behörden. Wir gehen davon aus, dass auch für das in den USA gefertigte Fahrzeug eine Typenzulassung in der EU erlangt wurde, anerkennen aber, dass bei Wagen ausser-europäischer Herkunft andernfalls die Importschwierigkeiten substantiell werden können, jedenfalls wenn die Einfuhr nicht im Zusammenhang mit einem Umzug in die Schweiz erfolgt.

Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF <u>15.00</u> je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Obwohl es um eine japanische Marke geht, wurde beim in Europa gefertigten Auto angenommen, dass die Erfordernisse für den europäischen Ursprungsnachweis erfüllt sind und der Nullzollsatz verwendet, beim amerikanischen Auto dagegen der Normalzollsatz von CHF 15.00 je 100kg. Entsprechend war beim amerikanischen Auto auch der EU-Aussenzoll von 10% des Warenwerts in den Nettopreisvergleich einzubeziehen.

Die Produkte unterliegen in der Schweiz der Automobilsteuer von 4% des Eigenwertes. Zur MWST kommen auch in der EU in einigen Ländern Zulassungssteuern hinzu. Solche werden nicht erhoben in Deutschland und fehlen oder sind sehr gering in Frankreich. In Italien lagen sie 2002 bei 150€ für die ersten 53kw und 2.50€ für jedes weitere kw. Wir haben für den ökonomischen Preisvergleich die Nettopreise für Italien um den Grundbetrag von 150€ oder Fr. 240.- korrigiert.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich beim europäischen Auto wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder

Schweiz). Beim amerikanischen Auto liegt die Zollbelastung bei Fr. 15.-/100kg oder im vorliegenden Fall bei 0.4% des Warenwerts auf Detailhandelsstufe.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Durch Harmonisierungen im Technischen Recht und Anpassungen an die Wettbewerbsgesetzgebung der EU im Bereich vertikaler Abreden, insb. selektiver Vertriebssysteme, kann eine Preisangleichung an die umliegenden Länder erreicht werden. Bei liberaler Regelung der Geistigen Schutzrechte können sogar günstigere Preise erreicht werden, namentlich wenn der Wettbewerb Produzenten und Handel zur Weitergabe der im Fall der Schweiz tieferen indirekten Steuern zwingt.

11.2. Motorroller (Markenartikel: Ja) (asiatische Marke)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 2700.00
Preis in Italien	CHF 2305.16
Preis in Frankreich	CHF 2491.24
Preis in Deutschland	CHF 2598.88

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 3380.- Italien: 3440.- Frankreich: 3184.- Deutschland: 3184.-

Bei den Rollern findet mindestens alle zwei Jahre ein Modellwechsel statt. Das Nachfolgemodell hat vor allem einen leistungsstärkeren Motor (6.5 kW statt 5.15kW).

2. Analyse der Preisdifferenzen

Für die meisten Marken von Motorrollern (ein viel gebrauchter Begriff ist auch "Vespa") dürfte ein selektives Vertriebssystem bestehen, d.h. Markenvertretungen mit Zuweisung von Gebieten zur besonderen Bearbeitung an einzelne Händler ohne territoriale Exklusivität. Beim vorliegenden Produkt wird der Service nach den Vorgaben der Herstellerfirma für alle Produkte der Marke gewährleistet, unabhängig vom Ort, wo sie gekauft wurden (eine solche Auflage dürfte im übrigen gestützt auf die Bekanntmachung der Wettbewerbskommission über die wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Abreden im Kraftfahrzeughandel Ziffer 5 lit. c in Analogie auch für den Motorradhandel bestehen.⁴¹). Parallele Einfuhren dürften dennoch eher selten vorkommen, da es sich um ein weniger teures Produkt als ein Auto handelt, was den Perimeter einschränkt, in dem der Endkunde die Mühen einer Paralleleinfuhr in Erwägung zieht, gerade im Lichte der fortbestehenden Formalitäten und der doch erheblichen Abmessungen und des erheblichen Gewichts dieser zulassungspflichtigen Erzeugnisse. Erhebliche Wirkungen haben anscheinend jedoch der Interbrand-Wettbewerb und die Verbreiterung der Verkaufskanäle zu erzeugen vermocht: Grossverteiler im Nonfood-Bereich, die ein Erzeugnis für ein Drittweltland in der Schweiz auf den Markt brachten, provozierten eine Ausweitung des Sortiments des Vertragshandels in diesen Bereich.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei viel Interbrandwettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Die schweizerischen Vorschriften für Motorräder sind mit denen der EG vollständig harmonisiert. Namentlich sind Anpassungen wegen anderer Lärmvorschriften entfallen. Die Eintragung "Schweiz-spezifische Informationsvorschriften" begründet sich folglich analog wie bei den Personenwagen (Typenprüfung und Fahrzeugzulassung, resp. die diesbezüglichen erleichterten Verfahren).

Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

Anders verhält es sich bei den Motorfahrrädern, einer Kategorie, die in der Schweiz schon von Jugendlichen ab 14 Jahren gefahren werden kann und für die kein Nummernschild abgegeben wird, sondern analog den Fahrrädern eine Vignette gelöst werden muss. Mofas würden in der EU in die Kategorie der Kleinkrafträder fallen, dürften eine Geschwindigkeit von 45 km/h erreichen und eine stärkere Motorenleistung als 1kW aufweisen, wären aber

⁴¹ Die Bekanntmachung umschreibt Kraftfahrzeuge als Fahrzeuge mit drei und mehr Rädern

einem kleineren Personenkreis zugänglich und müssten über ein Nummernschild verfügen. Für die Motorfahräder nach schweizerischem Recht sind die Abgas-, Lärm- und Sicherheitsvorschriften (Anforderungen an die Bremsen, Beleuchtung etc.) strenger als die in der EU für Kleinkrafträder gültigen. Eine besondere Kategorie unter den Motorfahrrädern bilden in der Schweiz die Leichtmotorfahräder. Für sie gibt es gar keine gemeinschaftlichen Vorschriften, während in der Schweiz die Artikel 175-181 der Verordnung über technische Anforderungen an Strassenfahrzeuge (VTS) und spezifisch die Verordnung über Abgasvorschriften von Motorfahrrädern (SR 741.435.4) Anwendung finden. Die Rechtsharmonisierung im Fahrzeugbereich kennt somit noch ihre Grenzen.

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF <u>37.00</u> je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF 0.00

Aussenzollsatz der EU: 8 % des Endverkaufspreises.

Anders als Automobile scheinen Motorroller auch in der EU keinen Zulassungssteuern zu unterliegen.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Aussenzölle der EU und der Schweiz erachtet (Annahme: Vergleichene Produkte stammen aus Drittstaaten und zahlen Zoll gemäss Meistbegünstigungsklausel). Die Fr. 37.-/100kg ergeben beim Gewicht und Warenwert des Produktes einen Abgabesatz für die Schweiz von rund 1%, verglichen mit 8% Zoll in der EU.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Der Produzent verlangt trotz erheblicher Differenzen bei den staatlichen Abgaben leicht höhere Preise vom schweizerischen Importeur als in den umliegenden Ländern. Die Distributionsstufe in der Schweiz schlägt eine Marge hinzu, die auch höher ist als im Ausland. Dieses "double mark up" in Verbindung mit der Abwesenheit von Parallelimporten erklären den relativ hohen Preis in der Schweiz. Die Transaktionskosten sind zu hoch, als dass sich bei diesem wartungsintensiven Artikel Parallelimporte lohnen.

Gruppe 12: Kultur und Freizeit

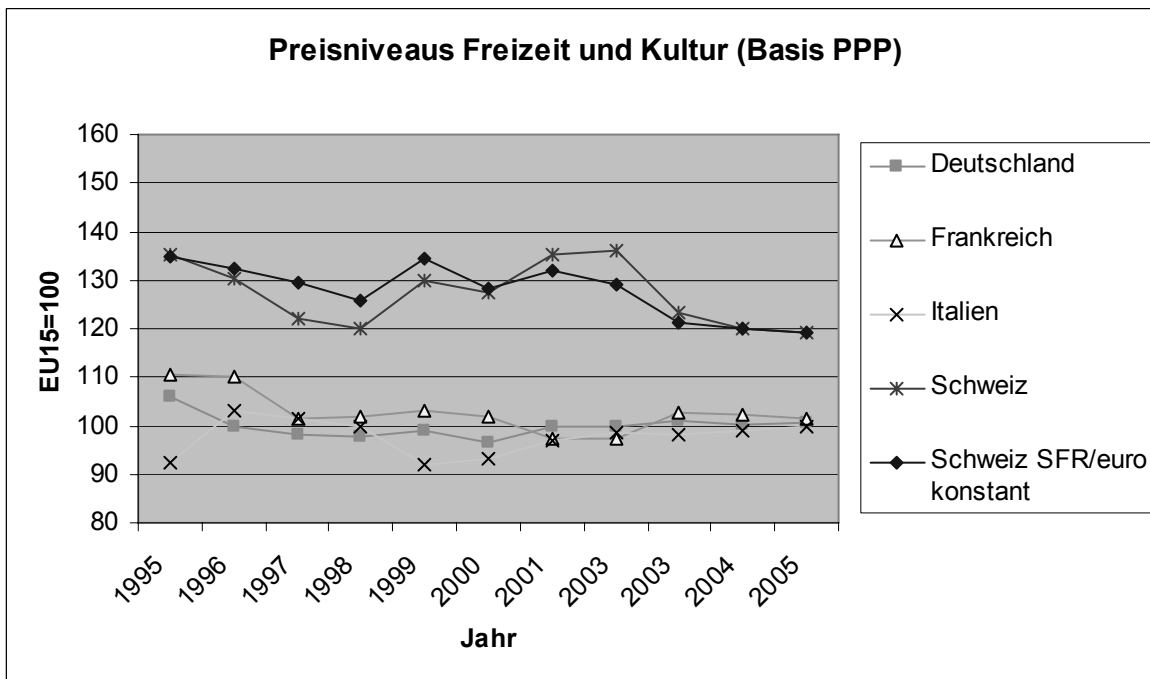
a) Allgemeine Situation bei der Produktgruppe Kultur und Freizeit

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	106	100.8
Frankreich	110.5	101.5
Italien	92.5	99.7
Schweiz	135.2	119

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

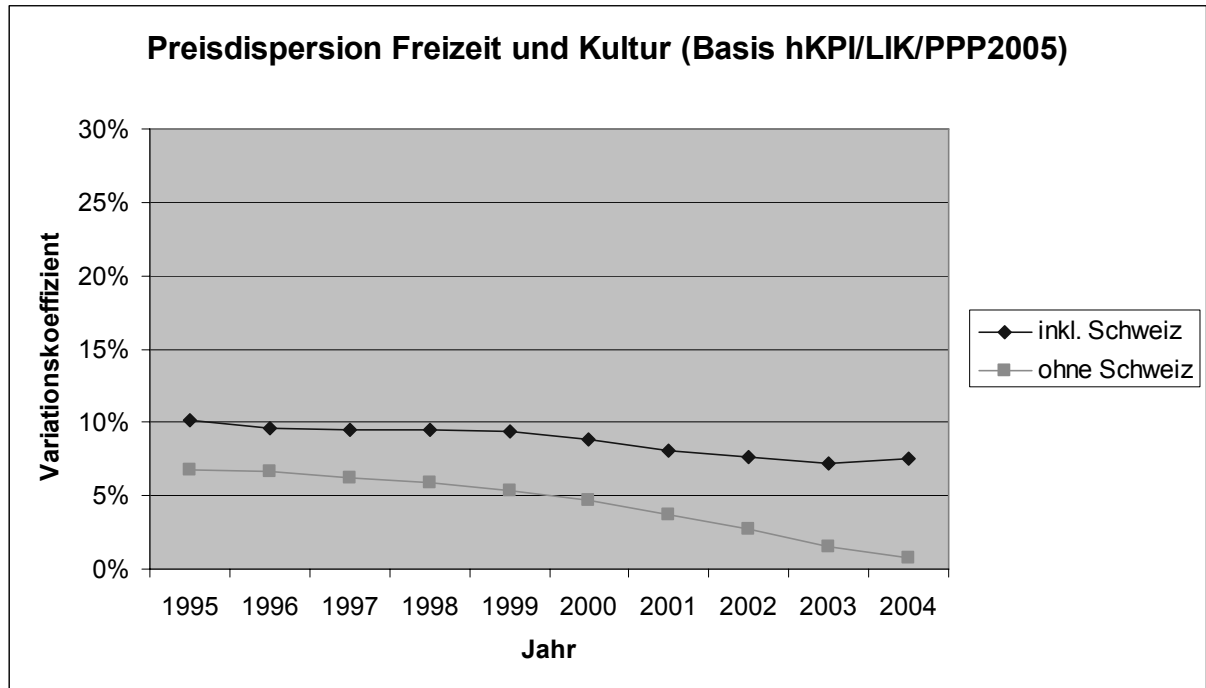
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Die nicht sehr stetige Entwicklung der Reihen der Preisniveaus überlagert nur das klare Resultat, dass sich die Schweiz erheblich von den umliegenden Ländern abhebt. Eine gewisse Konvergenz ist sichtbar und für eine in erheblichem Mass auch von Dienstleistungen geprägte Produktkategorie ist der Niveauunterschied nicht mehr enorm.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Während unter den drei Nachbarländern eine fast perfekte Konvergenz der Preisniveauindizes festzustellen ist, und dies - wohl etwas zufällig - erst noch auf dem Mittel der EU-15, bestätigt das Resultat gestützt auf die harmonisierten Konsumentenpreisindizes und den Landesindex der Konsumentenpreise die aus den PPP-Berechnungen aufscheinende Konvergenzbewegung am aktuellen Rand nicht mehr.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 12

Bei dieser heterogenen Produktgruppe können keine Gesetzgebungen genannt werden, die für einen grösseren Anteil der in diese Produktgruppe fallenden Erzeugnisse Relevanz geniessen.

12.1. Rosen (Markenartikel: Nein) (12 Stück, 35cm)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 7.80
Preis in Italien	CHF 9.23
Preis in Frankreich	CHF 8.46
Preis in Deutschland	CHF 5.38

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 7.80 Italien: n.v. Frankreich: 8.80 Deutschland: 7.97

Der deutsche Preis bei der ersten Erhebung bezog sich noch auf ein lieblos verpacktes und dargebotenes Angebot.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Ein grosser Teil der Einfuhren stammt aus den Niederlanden, wo die Blumen an Warenbörsen gehandelt werden. Ein Teil der Einfuhr erfolgt auch direkt aus den Produzentenländern, so etwa aus Tansania im Fall gewisser Produkte aus der Max Havelaar-Linie. Da es sich um ein Produkt handelt, das frisch in den Laden kommen muss, ist die Logistik relativ aufwändig. Trotzdem, auch der Einzelhandel kauft direkt im Ausland ein. Die Einfuhr unterliegt zwischen dem 1.5. und 30.10. allerdings einer Kontingentierung, deren Mechanismen nicht einfach zu verstehen sind (vgl. unten), aber einen nicht unerheblichen Teil der Preisdifferenz zum günstigsten Land erklären könnten, dies in Funktion der Mischrechnungen, die der Importeur/Händler macht. Mithin ist der Markt recht wettbewerbsintensiv. Nicht zu vernachlässigen bei Preisvergleichen ist die Vertriebsform (Auswahl, Bedienung/Beratung, Zusammenstellung der Blumen, Beigabe von Flor usw.), wo der Standard in der Schweiz und Frankreich verglichen zu Deutschland als hoch erscheint. In Italien gehört der Kauf von Blumen noch mehr als anderswo in die Kategorie Geschenke und wird entsprechend bezahlt.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein

3. Technische Handelshemmnisse

Im Agrarabkommen mit der EG wurden die Produkthanforderungen als gleichwertig anerkannt. Es gibt eine gegenseitige Anerkennung der Konformitätsbewertungen im Rahmen des europäischen Pflanzenpasses. Auf ein Pflanzenschutzzeugnis wird verzichtet. Rosen, die von ausserhalb Europas eingeführt werden, benötigen einen Pflanzenpass, und der Erzeuger muss eine amtliche Feststellung beibringen, dass die Schnittblume ihren Ursprung in einem Land hat, das frei von *Bemisia tabaci* Genn. (aussereuropäische Populationen) ist, oder dass seine Kulturen unmittelbar vor der Ausfuhr amtlich untersucht und als frei von dieser Krankheit befunden worden sind. Wir unterstellen einen Einkauf in der EU (vgl. auch 4.) und setzen entsprechend den Code

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	10 %

Zollsatz Schweiz (normal, innerhalb Kontingent	CHF 12.50 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP innerhalb Kontingent	CHF <u>0.00</u>
Zollansatz für Einfuhren ausserhalb Kontingent:	CHF 3500.-/100kg (aus LDC CHF 875.-)

Andere Abgaben:

Individuelle Pflanzenschutzabgabe gemäss Verordnung des Eidg. Pflanzenschutzdienstes.

Die Einfuhr von Schnittblumen ist kontingentiert. Zum WTO-Kontingent von 4590t kommt ein bilateral mit der EU ausgehandeltes Kontingent von 1250t. Es können aber zusätzliche Rechte für Einfuhren zum Kontingentszollansatz erworben werden, namentlich durch das Vorlegen von Verträgen über den Kauf von einheimischer Ware oder durch Ersteigerung eines Teils des Zusatzkontingents von 200t. 2006 waren so Kontingente für 10228t erhältlich bei effektiven Einfuhren, die etwas über 7000t lagen. Da das Kontingent in Tranchen freigegeben wird, kann aber nicht geschlossen werden, dass es nie bindend war. Immerhin, die Importeure können schon vor Beginn der Kontingentsperiode darauf zählen, bei entsprechender Inlandleistung Zusatzkontingente nach Massgabe der Einfuhren des Vorjahres zu erhalten, Rechte, die im übrigen auf neue Firmen übertragbar sind. Beim versteigerten Kontingent von 200t betragen die Steigerungserlöse Fr. -.75/kg, was angesichts der in ihrer ökonomischen Wirkung nur schwer erfassbaren Kontingentszuteilungsmechanismen jedoch nur indikativ ist für die Kontingentsrente, d.h. für die Preiswirkung der Kontingentierung. Es kommt auch darauf an, welcher zugelassene Importeur aufgrund seiner aktuellen Umsatzstruktur wann überschüssige Einfuhrrechte hat und wieweit er diese wem abzugeben bereit ist. Schnittblumen aus den am wenigsten entwickelten Ländern kamen schon bisher zum Nullsatz in die Schweiz, soweit die Einfuhren innerhalb des Kontingents erfolgten. Ab 1. April 2007 steht dieses Recht den am wenigsten entwickelten Ländern auch für Einfuhren ausserhalb des Kontingents zu, wo der Satz heute prohibitiv ist.

Ergebnis: Als relevant für den ökonomischen Preisvergleich wurde ein Zollsatz von Fr. 0.- unterstellt., d.h. wir gehen davon aus, dass die Rosen aus Europa stammten und innerhalb des Kontingents eingeführt werden konnten.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Zusatzleistungen der Detaillisten (Verpackung, Präsentation, Zutaten für Haltbarkeit) können einen Teil der Preisunterschiede ausmachen und rechtfertigen.

12.2. Laptop (Markenartikel: Ja)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 1286.00
Preis in Italien	CHF 1565.48
Preis in Frankreich	CHF 1536.26
Preis in Deutschland	CHF 1256.38

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 1070.70 Italien: 1232.75 Frankreich: 1159.44 Deutschland: 1204.80.-

Im Vergleich zur ersten Erhebung wurde ein neues Modell der selben Marke in einer vergleichbaren Preisklasse gewählt. Die Ergebnisse der ersten Erhebung haben sich bestätigt: Die Schweiz ist tendenziell – auch dank der tiefen Mehrwertsteuer – eher ein günstiges Land für die Einkäufe von Hardware.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Der Schweizer Markt ist nicht sehr gross. Einzelne Hersteller beliefern ihn deshalb ab europäischen Zentralen und verzichten beim Abgabepreis an den Handel auf eine Diskriminierung nach Absatzländern. Das Schweizer Markenrecht gibt ihnen auch kein Instrument zur Marktsegmentierung in die Hand. Das frühe Auftreten von Discountketten hatte zu einem Einkaufstourismus aus französischen Grenzregionen in die Schweiz geführt, doch ist dies nicht mehr aktuell, seit auch in Frankreich internationale Vertriebsketten den Markt dominieren. Die Zahl der Marken ist gross, auch wenn alle Hersteller auf den Zugang zu den Produkten von Intel (Prozessoren) und Microsoft (Betriebssysteme) angewiesen sind, die ihrerseits den Druck des Kartellrechts spüren (Fall der Internet-Browser). Verkauft werden eher höherwertige Produkte. Gewisse Anpassungen an den nationalen Markt müssen bei allen Erzeugnissen vorgenommen werden (neben dem Stromkabel v.a. die Tastatur, aber auch die Betriebssysteme). Der tiefere MWST-Satz in der Schweiz bleibt zu beachten.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cbb Produzent/Alleinimporteur, der nicht nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Produkteinformation und Produkthanforderungen von Niederspannungserzeugnissen sind in der EG und in der Schweiz gleichwertig, Konformitätsbewertungen werden gegenseitig anerkannt. Im vorliegenden Fall sind die Anpassungen allerdings nicht auf das Stromkabel begrenzt, wo ein Austausch leicht möglich ist oder wo - gemessen am Produktpreis - billig Adapter zu haben sind. An den nationalen Markt angepasst werden muss auch die Tastatur. Diese schafft ein Potential für Preisdiskriminierungen nach Märkten, selbst wenn es kaum genutzt wird und der Konsument meist Wahlfreiheit zwischen Tastaturen ohne Kostenfolgen genießt. Tastaturen gehen auf nationale Normen zurück, die in einer Zeit nationaler Märkte erlassen wurden ; da sie weiterhin den Besonderheiten der einzelnen Sprachen Rechnung tragen, sind sie nicht in einem formellen Sinn als technische Handelshemmnisse zu betrachten. Diese Einschätzung wird auch durch die Praxis der Hersteller gestützt, die in aller Regel amerikanische Tastaturen im Sinne von Produktvarietäten auch dem Kunden in der Schweiz zur Verfügung stellen (und umgekehrt), und nicht Produktvarietäten pflegen oder sogar extra einführen, um Vertriebskanäle und damit Märkte gegeneinander abzuschotten.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal) CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Die vorgezogene Entsorgungsgebühr beträgt Fr. 9.-. Analoge Abgaben wurden in den Nachbarländern frühestens 2006 eingeführt.

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft des Erzeugnisses keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Das frühe Auftreten von Discountketten in der Schweiz hat das Preisniveaus generell gesenkt; teilweise sind auch die unterschiedlichen MWST-Sätze für die billigeren Preise in der Schweiz mitverantwortlich.

12.3. Fernseher (Markenartikel: Ja)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 510.00
Preis in Italien	CHF 459.80
Preis in Frankreich	CHF 459.80
Preis in Deutschland	CHF 429.05

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 973.40 Italien: 1145.55 Frankreich: 1166.40 Deutschland: 1180.-

Hier wurde auf ein neues Modell mit 81cm LCD-Bildschirm übergewechselt (das alte Modell war nicht mehr erhältlich). Die Schweiz ist spürbar günstiger als das umgebende Ausland, selbst wenn man um die MWST korrigiert.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Analog der Situation bei den Laptops gilt auch hier, dass der Schweizer Markt nicht sehr gross ist und dass einzelne Hersteller ihn deshalb ab europäischen Zentralen bearbeiten und beliefern, wobei sie beim Abgabepreis an den Handel auf eine Diskriminierung nach Absatzländern verzichten. Hinzu kommt, dass die europaweit tätigen Detailhändler von Unterhaltungselektronik bei Preisdiskriminierung der Hersteller nach Ländern ein Arbitragepotential hätten, gegen das der einzelne Hersteller wegen seiner begrenzten Marktmacht nicht unbedingt wirksam vorgehen kann, was die Preiskonvergenz stützt. In dieses Bild passt, dass Einzelhändler die Bezugsmöglichkeiten im Ausland als Verhandlungsargument nutzen, um von den Generalvertretungen für die Schweiz, soweit es solche gibt, vergleichbare Lieferkonditionen offeriert zu bekommen. Die Zahl der Marken ist gross, selbst wenn sich Herstellung und Montage der Komponenten zunehmend auf wenige Firmen im Fernen Osten konzentrieren. Verkauft werden eher höherwertige Produkte. Die erklecklichen Preisdifferenzen zu Deutschland lassen auch dem Fachhandel eine Chance neben den grossen Ketten, wo anscheinend nicht ein Anbieter mit dem Preis die andern aus dem Markt zu drängen versucht (sog. Bertrand-Competition). Auch bei diesem Produkt müssen geringfügige Anpassungen an den nationalen Markt vorgenommen werden (Stromkabel). Auf die günstigere MWST in der Schweiz ist zu verweisen.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cbb Produzent/Alleinimporteur, der nicht nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Produkteinformation und Produkthanforderungen von Niederspannungserzeugnissen sind in der EG und in der Schweiz gleichwertig, Konformitätsbewertungen werden gegenseitig anerkannt. Trotz der allenfalls weiterhin nötigen Anpassungen beim Stecker optieren wir für

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF <u>58.00</u> je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF 0.00

EU-Aussenzoll 0 % des Endverkaufspreises.

Die vorgezogene Entsorgungsgebühr beträgt Fr. 9.-. Analoge Abgaben wurden in den Nachbarländern frühestens 2006 eingeführt.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Aussenzölle der EU (von 0%) und der Schweiz erachtet. Die Fr. 58.-/100kg ergeben gestützt auf das Gewicht des untersuchten Artikels eine Zollbelastung von 2.8% des Warenwerts.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Wegen dem Prinzip der internationalen Erschöpfung im Markenrecht ist der Handel in der Schweiz im Einkauf freier als jener in der EU, was Bestrebungen zur Preisdiskriminierung zulasten der kaufkräftigen Kunden in der Schweiz entgegenwirkt.

12.3. CD (Marke, d.h. aus Top-Ten des Monats)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 19.90
Preis in Italien	CHF 33.06
Preis in Frankreich	CHF 26.14
Preis in Deutschland	CHF 24.59

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 24.90 Italien: 29.92 Frankreich: 20.78 Deutschland: 27.18

Der Preis in der Schweiz bleibt günstiger als jener in Deutschland und Italien, hingegen ist diesmal Frankreich das günstigste Land. Die Preise in den Top-Ten sind in der Schweiz und in den umgebenden Ländern nicht einheitlich. Da die einzelnen Labels eine unterschiedliche Preispolitik betreiben und der Preis von Auflage und kurzfristigen Promotionen abhängt, sind grosse Schwankungen möglich.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Im Bereich der elektronischen Ton- und Bildträger (CD, DVD) sind die Urheberrechte die wesentliche Herausforderung, denn die Preisgestaltung ist frei; es kann sogar vorkommen, dass Produkte zwecks Lagerabbaus unter dem Einstandspreis verkauft werden. Der tiefere MWST-Satz wirkt sich günstig auf die Preise in der Schweiz aus, ggf. aber auch die internationale Erschöpfung im Bereich der Urheberrechte. Wer parallel importiert, auch von ausserhalb der EU, kann dies tun, bei gewissen Plattenfirmen riskiert er aber, dass ihm auf den Bezügen, die er weiterhin bei der Markenimport-Vertretung tätigt, die Marge gekürzt wird.

Heikler ist das Geschäft mit DVDs. Bei Filmen sieht der Gesetzgeber vor, dass der Produzent diese zuerst über die Kinos vermarkten kann, erst anschliessend werden sie für den Verkauf als DVDs frei gegeben. Insbesondere der Handel, der frei einkauft, hat nicht immer (oder jedenfalls später als die Konkurrenz, die sich treu an die Markenvertretung hält) die Information, ob der Produzent den Film in die Kinos bringen will, oder ob er für den Verkauf als DVD schon frei ist.

Codierung 1: Ec Jeder kann das Produkt in den Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen ?

Codierung 2: Cc Detailhandelsstufe in der Schweiz kauft auch bei Grosshändlern/Produzenten im Ausland ein.

3. Technische Handelshemmnisse

Es bestehen bei diesem Artikel keine technischen Handelshemmnisse. Eine Einfuhr ist ohne Probleme möglich.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 27.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Wegen dem Prinzip der internationalen Erschöpfung im Urheberrecht ist der Handel in der Schweiz im Einkauf freier als jener in der EU, was die Schweiz zum preisgünstigsten Land bei einigen Artikeln macht.

12.4. Spielzeug (Baukasten) (Markenartikel: Ja)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 29.90
Preis in Italien	CHF 23.05
Preis in Frankreich	CHF 38.43
Preis in Deutschland	CHF 26.13

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 29.90 Italien: 27.18 Frankreich: 31.98 Deutschland: 27.18

Wie bei einzelnen andern Artikeln haben wir auch hier die Situation, dass die Spannweite der Preise in den drei EU-Ländern kleiner geworden ist. Der Schweizer Preis hält sich in diesem Band. Weil das alte Modell nicht mehr erhältlich war, musste auch hier ein neues Produkt gewählt werden.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Zum Einkauf über die Vertriebsorganisation des Produzenten scheint es keine Alternative zu geben. Das Produkt gehört auch in jedes Sortiment. Zölle spielen keine Rolle, da höchstens Elemente des Baukastens ausserhalb der EU und/oder der Schweiz gefertigt werden. Bei anderem Spielzeug rückt dagegen China immer mehr als Herstellungsland in den Vordergrund, doch zeigt sich, dass ein Einkauf in China selbst nicht möglich ist, jedenfalls solange, als diese Markenartikel daselbst nicht in grossem Stil zu günstigen Preisen vom Markeninhaber auf den dortigen Markt geworfen werden. Technische Handelshemmnisse bestehen in beschränktem Mass.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Gestützt auf die Artikel 31 Absatz 5 und 43 Absatz 3 der Lebensmittel- und Gebrauchsgegenständeverordnung vom 23. November 2005 (LGV) ist vom Eidg. Departement des Innern 2002 die Verordnung über die Sicherheit von Spielzeug (Spielzeugverordnung, VSS; SR 817.044.1) erlassen worden. Gemäss dieser Verordnung muss Spielzeug die wesentlichen Sicherheitsanforderungen erfüllen (in Anhang 2 näher ausgeführt) sowie Etikettierungsvorschriften genügen (in Anhang 3 näher ausgeführt). Zur Durchsetzung dieser Anforderungen muss, wer Spielzeug herstellt oder importiert, eine Konformitätserklärung vorlegen. Die Verordnung folgt somit dem "new and global approach" der EU, d.h. die Einhaltung der in Anhang 4 aufgeführten, europaweit geltenden technischen Normen begründet die rechtliche Vermutung, dass die wesentlichen Sicherheitsanforderungen erfüllt sind. Es lässt sich folglich festhalten, dass die Produkthanforderungen an Spielzeug in der Schweiz und in der EG gleichwertig sind; auch werden Konformitätsbewertungen gegenseitig anerkannt. Ein technisches Handelshemmnis kann allerdings darin bestehen, dass nach Anhang 3, Abschnitt 2, Artikel 1, lit.c. der Verordnung sämtliche Gefahrenhinweise und Gebrauchsanweisungen in den drei Amtssprachen abgefasst sein müssen. Sie können aber durch international gebräuchliche Piktogramme ersetzt werden. Dass auch eine Schweizer Adresse angegeben werden muss, galt bis zum 1. Januar 2006.

Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften (im Erhebungszeitpunkt Oktober 2005)

Hd keine (heute, wegen Piktogrammen)

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 42.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Gestützt auf die Angaben zum Fertigungsort wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen als relevant für den Preisvergleich erachtet.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Ein Fall eines Produktes, das jeder Detailhändler im Sortiment haben muss, und bei dem der Produzent eine Preisdiskriminierung nach Ländern vornimmt, oft gestützt durch Alleinimporteure pro Land (statt einer europaweit tätigen Vertriebsorganisation).

12.6. Buch (weltweiter Bestseller in der Landessprache)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 39.00
Preis in Italien	CHF 41.52
Preis in Frankreich	CHF 36.14
Preis in Deutschland	CHF 34.60

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 35.30 Italien: 31.28 Frankreich: 35.73 Deutschland: 36.64

Die Freigabe des Buchpreises hat sich bei diesem Bestseller für den Käufer günstig ausgewirkt. Der Schweizer Preis ist nun unter demjenigen in Deutschland, wo eine gesetzliche Preisbindung besteht. Mehrwertsteuerbereinigt (D: 7%, CH:2.4%) entspricht der deutsche Preis CHF35.06, liegt also noch leicht unter dem erfassten Schweizer Preis.

2. Analyse der Preisdifferenzen

In Deutschland und in Frankreich legen die Verleger Endverkaufspreise fest, während in Italien der Buchhandel in der Rabattgestaltung freier zu sein scheint. In der Schweiz waren es im Fall des hier betrachteten deutschsprachigen Erzeugnisses im Erhebungszeitpunkt Oktober 2005 auch die Verleger, welche den Endverkaufspreis fixierten, gestützt auf den sog. "Sammelrevers", dessen Kartellrechtswidrigkeit mit Urteil des Bundesgerichts vom 7. Februar 2007 bestätigt wurde. Kartelle und Firmen in marktbeherrschender Stellung unterstehen indes dem Preisüberwachungsgesetz. Für die Umrechnung der Preise in € in Frankenpreise waren zwischen der Preisüberwachung und dem Buchhändler- und Verlegerverband Verhandlungen geführt worden, welche den Aufschlag zum Preis in € prozentual plafonierten. Die Divergenz zum Preis in Deutschland reflektiert in erster Linie den Kompromiss, der zwischen Branche und Preisüberwachung gefunden wurde, der die Preise regelmässig korrigierte und nötigenfalls Anpassungen nach unten veranlasste. Die unterschiedlichen Preise in den Nachbarländern bringen zum Ausdruck, dass die Absatzkonditionen für einen weltweiten Bestseller in Europa noch nicht einheitlich sind und dass deshalb für Ausgaben in der jeweiligen Landessprache die Preise anders angesetzt werden können.

Codierung 1: Ea Festgelegter Preis auf Detailhandelsstufe

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Es bestehen bei diesem Artikel keine technischen Handelshemmnisse. Eine Einfuhr ist ohne Probleme möglich.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7%
MWST Frankreich	5.5 %
MWST Italien	4 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft des Erzeugnisses keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Im Tätigkeitsgebiet der Preisüberwachung (tolerierete Kartelle, marktbeherrschende Stellungen von Anbietern) erreicht die Preisüberwachung die Verhinderung exzessiver Preisdiskriminierungen zulasten hiesiger Kunden.

12.7. Zeitschrift (Markenartikel: Ja) (amerikanisches Magazin in Landessprache)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 5.50
Preis in Italien	CHF 3.84
Preis in Frankreich	CHF 3.08
Preis in Deutschland	CHF 4.00

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 5.50 Italien: 4.- Frankreich: 3.20 Deutschland: 4.48

In Deutschland ist der Titel teurer geworden, im veränderten Preis zu Frankreich und Italien spiegelt sich allein die Wechselkursentwicklung, der schweizerische Preis ist unverändert (hoch).

2. Analyse der Preisdifferenzen

Um am Schalter des Kiosks langwierige Verhandlungen über den Preis geringwertiger Güter wie Tageszeitungen zu vermeiden, wird kartellrechtlich der Aufdruck von Endverkaufspreisen durch den Herausgeber aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz toleriert. Zeitschriften, obwohl etwas teurer, fallen auch unter dieses Regime. Im Fall der Schweiz wird von der hohen Kaufkraft profitiert, resp. der Preis auch internationaler Zeitschriften wird an das allgemein hohe Preisniveaus angeglichen. Aus der Sicht des Handels verlangt eine hohe Kioskdichte hohe Margen, aber die Kausalität kann auch umgekehrt gesehen werden. Das Argument, dass ein Verkauf in der Schweiz nicht attraktiv sei, weil die Werbung auf den Hauptabsatzmarkt ausgerichtet sei, hinkt insofern, als in internationalen Magazinen vorwiegend multinational tätige Firmen werben. Die Maximen für die Preisgestaltung von Kuppelprodukten (Unterhaltung des Lesers einerseits, Bereitstellung einer Werbeplattform für Produzenten andererseits) weisen vielmehr darauf hin, dass die Nachfrageelastizitäten in den jeweiligen Märkten preisbestimmend sind. Sowohl Konsumentenverhalten wie Substitutionskonkurrenz unter den Zeitschriften wie unter den Werbekanälen wären nach der Theorie die primären preisbestimmenden Faktoren.

Codierung 1: Ea Festgelegter Preis auf Detailhandelsstufe

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Als "technische Handelshemmnisse" bei Zeitschriften können sich Werbeverbote erweisen. Der EuGH hatte 2001 in der Rechtssache C-405/98.2001 (Gourmet) im Rahmen einer Vorabentscheidung zu beurteilen, ob Art. 30 und 59 EGV einer nationalen Regelung wie der des § 2 des schwedischen Alkoholgesetzes entgegenstehen, der ein allgemeines Werbeverbot für Alkohol stipuliert. Er schloss, dass hinsichtlich des freien Warenverkehrs die Artikel 30 und 36 EG-Vertrag einem Verbot von Werbeanzeigen für alkoholische Getränke wie dem in § 2 des 'Alkoholreklamslag' nicht entgegenstehen, es sei denn, es erweist sich, dass der Schutz der Gesundheit gegen schädliche Auswirkungen des Alkohols unter den rechtlichen und tatsächlichen Umständen, die die Lage in dem betroffenen Mitgliedstaat kennzeichnen, durch Maßnahmen gewährleistet werden kann, die den innergemeinschaftlichen Handelsverkehr weniger beeinträchtigen. Bezogen auf die Schweiz stellt sich die Frage von Importbarrieren wegen Werbeverböten nach Ablehnung der seinerzeitigen Guttempler-Initiative nicht.

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	2.1 %
MWST Italien	4 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft des Erzeugnisses keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Sowohl Konsumentenverhalten wie Substitutionskonkurrenz unter den Artikeln (hier Zeitschriften) wie unter den Vertriebskanälen (hier Werbeträger), mithin die produktspezifischen Nachfrageelastizitäten, auf die ein Produzent/Händler im jeweiligen Markt trifft, sind die primären preisbestimmenden Faktoren.

12.8. Katzenfutter (Markenartikel: Ja und ohne Marke als Vergleich) (400 g)

1. Preisvergleich

Markenartikel

Preis in der Schweiz	CHF 1.60
Preis in Italien	CHF 1.00
Preis in Frankreich	CHF 1.69
Preis in Deutschland	CHF 1.12

"no name"-Produkt

Preis in der Schweiz	CHF 0.80
Preis in Italien	CHF 0.55
Preis in Frankreich	CHF 0.54
Preis in Deutschland	CHF 0.38

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Markenartikel

Schweiz: 1.60 Italien: 1.30 Frankreich: 1.66 Deutschland: 1.20

Noname-Produkt

Schweiz: -.85 Italien: -.75 Frankreich: -.58 Deutschland: -.78

In Italien ist der Markenartikel, in Deutschland das Noname-Produkt teurer geworden. Insgesamt hebt sich der Schweizer Preis nun weniger vom Mittel der drei Nachbarländer ab.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Ein Importeur verfügt über einen sehr hohen Marktanteil und vertreibt das Produkt in der Schweiz zu einem vergleichsweise hohen Preis. Dies schafft Raum für Eigenmarken, die beim preissensitiveren Teil der Kundschaft durchaus auf Anklang stossen. Da es um europaweite Standardrezepturen geht und sehr gute Bezugsmöglichkeiten bestehen, ist der Aufbau einer Eigenmarke kein Problem. Als Erfahrungsgut wird das Produkt vom Kunden auch immer wieder gekauft (Gewöhnungseffekt bei Tieren). Zur Absenz wesentlicher Handelshemmnisse kommt, dass auch die Zollbelastung gering ist, obwohl das Erzeugnis Fleisch enthält.

Preise Markenartikel:

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

Preise no name-Produkt

Codierung 1: Ec Jeder kann Produkt in Laden stellen und es bei verschiedenen Produzenten/Grosshändlern beziehen

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei Interbrand-Wettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Das Produkt fällt insbesondere in den Anwendungsbereich der Verordnung über die Produktion und das Inverkehrbringen von Futtermitteln vom 26. Mai 1999 (SR 916.307). Diese Verordnung richtet ein Zulassungsverfahren für Futtermittel ein und regelt eingehend die Ausgangsstoffe und Sachbezeichnungen, die verwendet werden dürfen, einschliesslich der Zu-

satzstoffe und Silierungszusätze. Die Verordnung sieht auch ein Zulassungsverfahren für Produzenten und Importeure vor. Die Schweizer Produkthanforderungen wurden in den Grenzen der beiden Rechtssysteme (Positivliste im Fall der Schweiz) an jene der EG angepasst. Die Produkteinformation ist gleichwertig und die Konformitätsbewertungen werden gegenseitig anerkannt.

b) Tatsächlich von den Fachämtern gemeldete Hemmnisse:

- Abschliessende Positivliste für die Zulassung von Einzelfuttermitteln und Ausgangsprodukten in der Schweiz (in der EG gibt es nur eine Negativliste) (916.307.1 Anhang 1)

Das Zulassungsverfahren findet auch bei Katzenfutter Anwendung, da die Futtermittel-Verordnung gleichermassen für Nutztiere wie für Heimtiere gilt. Da nach Angaben des befragten Händlers aber europaweite Standardrezepturen zur Verwendung kommen und die Gleichwertigkeit der Gesetzgebungen zwischen der EU und der Schweiz anerkannt ist, muss dem Erschwernis, dass auch der Hersteller, resp. Händler, zugelassen, resp. registriert sein muss, ähnliche Bedeutung beigemessen werden. Es bestehen umfangreiche Aufzeichnungspflichten. Da weiter dessen Name auf der Produktpackung oder den Begleitdokumenten bei Loslieferung angebracht sein muss, liegen auch Schweiz-spezifische Informationsvorschriften vor.

Ha Zulassungsverfahren

Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	2.4 %
MWST Deutschland	7 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 11.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA	CHF <u>0.00</u>
Einfuhr aus GSP	CHF 5.50
Einfuhr aus LDC	CHF 2.75

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Emotionale Bindungen begünstigen den Kauf des Markenartikels und stützen dessen Preis.

Gruppe 13: Weitere Waren und Dienstleistungen

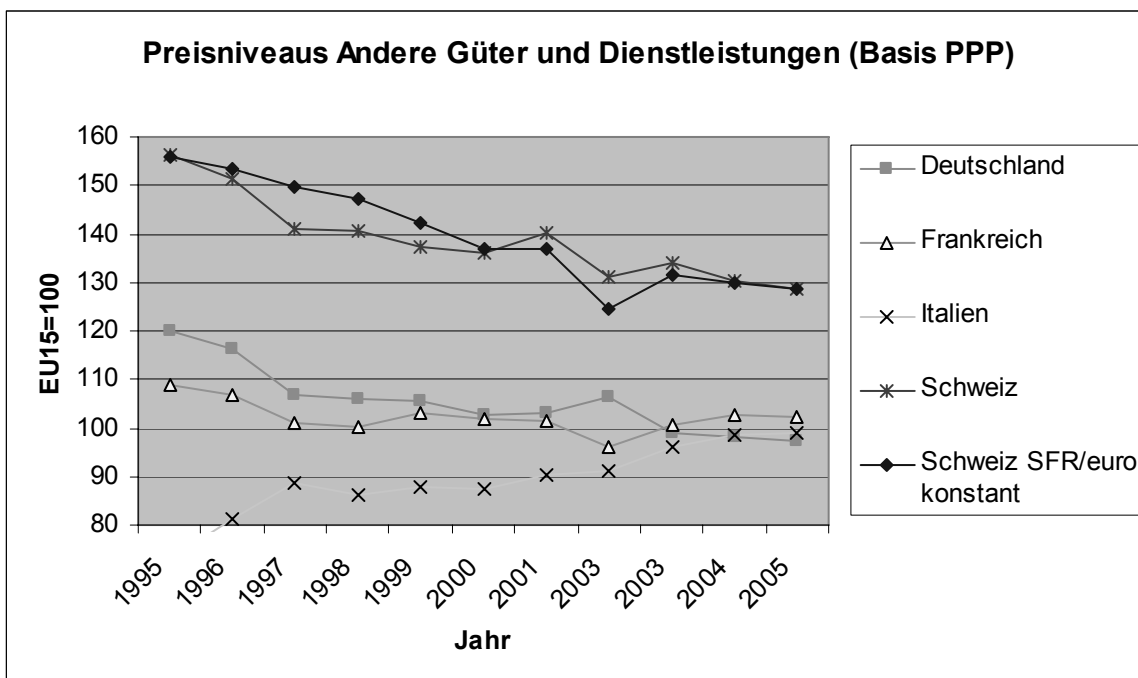
a) Allgemeine Situation bei "Weitere Waren und Dienstleistungen"

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	119.8	97.5
Frankreich	108.9	102.2
Italien	73.1	98.8
Schweiz	156.1	128.5

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

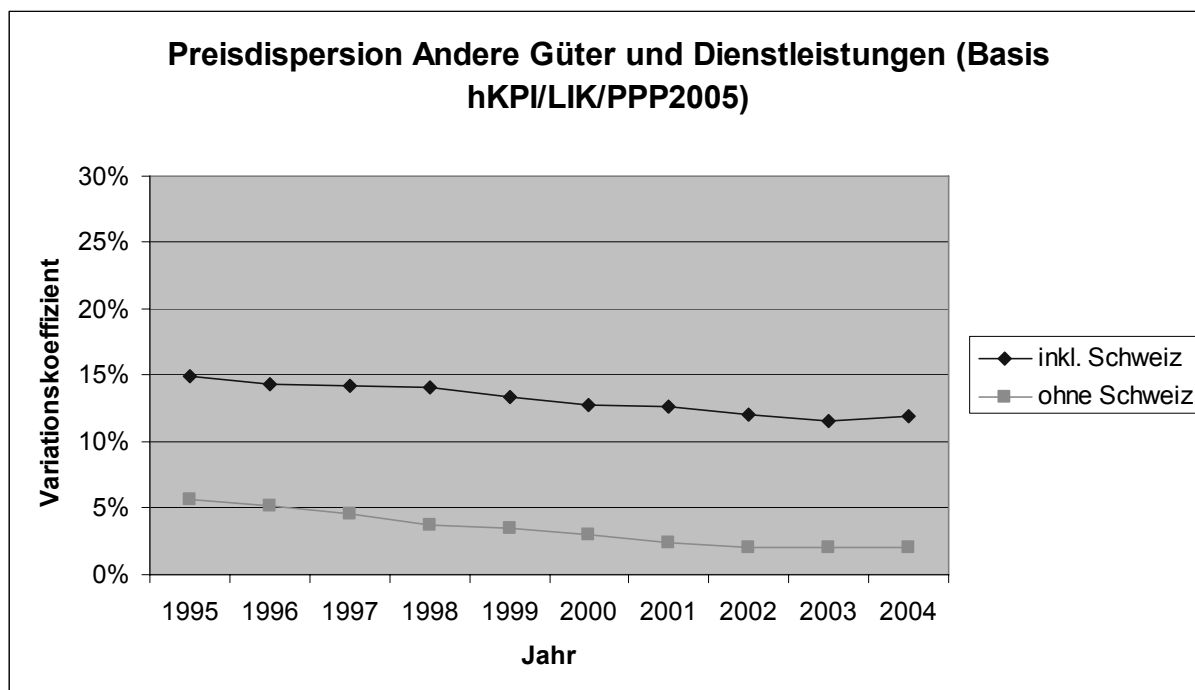
Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Diese Produktgruppe bietet ein vertrautes Bild insofern, dass auch hier eine Konvergenz des Niveauindex der Schweiz zu jenem der drei Nachbarländer festzustellen ist, jedoch ohne dass am aktuellen Rand Konvergenz bereits erreicht wäre. Konvergenz kennzeichnet auch die Entwicklung unter den drei Nachbarländern.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Die errechneten Dispersionsmass sind kongruent mit dem Eindruck, der sich aus der Grafik der vergleichenden Preisniveauindizes ergibt. Ein geringes Dispersionsmass unter den drei Nachbarländern wird zu einem relativ hohen Dispersionsmass nach Einschluss der Schweiz.



c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 13

Die Heterogenität dieser Warengruppe führt dazu, dass es nicht möglich ist, Rechtsbestimmungen anzuführen, die sich auf die Mehrzahl der in dieser Gruppe zusammengefassten Produkte spezifisch auswirken.

13.1. Körperpflegeprodukt (Markenartikel: Ja) (400ml)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 6.80
Preis in Italien	CHF 9.69
Preis in Frankreich	CHF 10.15
Preis in Deutschland	CHF 5.98

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 6.80 Italien: 9.07 Frankreich: 10.22 Deutschland: 5.20

Ein Produkt, das in Deutschland (war bereits günstig) und in Italien (relativ teuer) billiger geworden ist, während der relativ günstige Preis in der Schweiz unverändert blieb und das hohe Preisniveau in Frankreich vom Hersteller gehalten werden konnte.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Es geht um ein Markenprodukt mit einer starken Vertriebsorganisation des Herstellers. Die Beschaffungspreise des Einzelhandels dürften in der Schweiz nach Händlerangaben zumindest ein Fünftel höher liegen als in Deutschland. Von den Anforderungen in Sachen Produktzusammensetzung her bestehen keine Importschwierigkeiten. Anders sieht es bei der Beschriftung aus. Im Erhebungszeitpunkt musste die Adresse der Herstellerfirma auf der Packung ersichtlich sein, die Angabe des Inverkehrbringers reichte nicht aus. Indem weiterhin das Warenlos auf der Packung angegeben werden muss, bleibt der Parallelimport für den Hersteller auch heute weitgehend transparent. Eine aus Gründen des Konsumentenschutzes verlangte Rückverfolgbarkeit über zwei Stufen stützt die Möglichkeiten der Hersteller zur Preisdifferenzierung klar und ist deshalb für den Konsumenten von fraglichem Nutzen. Wenn bei verschiedenen Kosmetika (nicht dem vorliegenden) ein Graumarkt besteht, darf folglich vermutet werden, dass dem mit Wissen des Herstellers so ist. Die Gründe für dessen Belieferung können mannigfaltig sein, und von fehlender Marktmacht des Herstellers über Strategien zur Limitierung der vom marktmächtigen Gross-/Detailhändlern aufgeschlagenen Margen bis zur 2-Preis-Strategie gegenüber den Kunden reichen (Geschenke werden über den "offiziellen" Kanal gekauft, den Eigenbedarf deckt der Kunde über Läden, die sich im Graumarkt versorgen).

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Die per 1.1.2006 in Kraft getretene revidierte Verordnung verlangt neben detaillierten Angaben zur Zusammensetzung und zur Haltbarkeit nur noch "Name und Adresse der Person oder Firma, die das kosmetische Mittel herstellt, einführt, abpackt, abfüllt oder abgibt." Die Warnhinweise zum Produkt müssen jedoch in den drei Landessprachen angegeben werden und wenn dies auf einem Beipackzettel geschieht, muss die Packung darauf hinweisen. Die Rückverfolgbarkeit wird weiterhin dadurch in hohem Mass gewährleistet, dass das Warenlos auf der Verpackung angegeben sein muss, dies auch nachdem per 1.1.2006 die Bestimmungen zu Kosmetika an die EG-Gesetzgebung angepasst worden sind. Bezüglich Produktzusammensetzung werden in umfangreichen Anhängen zur Kosmetikarichtlinie weiterhin Farbstoffe, antimikrobiell wirkende Stoffe, Filterstoffe usw. geregelt, die in Kosmetika enthalten sein dürfen; es ist aber davon auszugehen, dass diese Anhänge an den Stand in der EU periodisch angepasst werden.

Von den Fachämtern gemeldet wurden folgende Hemmnisse, die im Umweltrecht gründen:

- Verbot von Octylphenol und seinen Ethoxylaten in kosmetischen Mitteln (814.81 Anhang 1.8)
- Pflicht zur Selbstkontrolle hinsichtlich Umweltgefährdung bei Kosmetika (813.11 Art. 7-10 und 13-15).

Das Verbot von Octylphenol und seinen Ethoxylaten scheint jedoch wenig bindend und der Pflicht zur Selbstkontrolle scheint kaum nachgelebt zu werden.

Beim fraglichen Produkt stellt sich die Frage der Abgrenzung zu den Heilmitteln nicht. Auch die Konstellation, dass im Ausland zirkulierende Ware nicht importiert werden kann, weil sich auf der Verpackung Anpreisungen finden, die in der Schweiz für Heilmittel reserviert sind, lag im vorliegenden Fall nicht vor. Nicht zuletzt das Erfordernis einer dreisprachigen Produktdeklaration spricht jedoch für

Hc1 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal):	CHF 115.00 je 100kg Bruttogewicht
Einfuhr aus EU/EFTA/GSP	CHF <u>0.00</u>

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die Angabe des Produktionslandes und das Erfordernis der Angabe einer Schweizer Adresse auf der Verpackung erschweren Importe über den Graumarkt und stützen die Preisdiskriminierung zulasten der Schweiz.

13.2. Uhr (Markenartikel: Ja) (Niedrigpreissegment)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 60.00
Preis in Italien	CHF 66.28
Preis in Frankreich	CHF 66.28
Preis in Deutschland	CHF 66.28

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 60.80 Italien: 60.80 Frankreich: 60.80 Deutschland: 60.80

Der Preis in der Schweiz ist unverändert geblieben, jener in den drei Nachbarländern ist weiterhin einheitlich, aber nun auf einem tieferen Niveau. Vom MWST-Vorteil sieht der Kunde in der Schweiz heute quasi nichts mehr.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Für das vorliegende Produkt wird ein weltweites Marketing betrieben. Mit in dieses Konzept gehört, dass der Konsument den Artikel in den verschiedenen Ländern zu gleichen Preisen vorfindet. Im vorliegenden Fall widerspiegelte die Preisdifferenz im Erhebungszeitpunkt 2005 nach Angaben der Herstellerfirma die tieferen MWST-Sätze im Fall der Schweiz. Alternativ kann man die Marktsituation dahingehend charakterisieren, dass der Handel entweder vertikal integriert ist bis Stufe Grosshandel und dies bei einem Produzenten, der nicht nach Absatzländern preisdiskriminiert, oder aber man hält fest, dass der Preis auf Stufe Detailhandel fixiert ist, bei viel Interbrandwettbewerb, so dass diese vertikale Abrede wegen Nicht-Erreichens der Aufgreifschwelle in Sachen Marktanteile in den einzelnen Länder keine Kartellrechtswidrigkeit darstellt. Da wir Ea für administrierte Preise reserviert haben, geben wir der ersten Lösung den Vorzug.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cbb Produzent/Alleinimporteur, der nicht nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Es bestehen keine technischen Handelshemmnisse. Die Vorschriften zur Erlangung des "Swiss made" (SR 232.119) beschlagen ein anderes Rechtsgebiet (Markenrecht).

Hd keine

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.26 je 100kg Bruttogewicht

Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Ergebnis: Aufgrund der Informationen zum Herstellungsland wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen als relevant für den Preisvergleich erachtet.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Bei starkem Interbrandwettbewerb können Höchstpreisvorschriften der Hersteller nach Kartellgesetz zulässig sein und zu den am Markt beobachteten Preisen werden, deren Differenz sich zwischen den Ländern ggf. noch durch Differenzen bei der Mehrwertsteuer erklärt.

Gruppe 14: Maschinen und Geräte

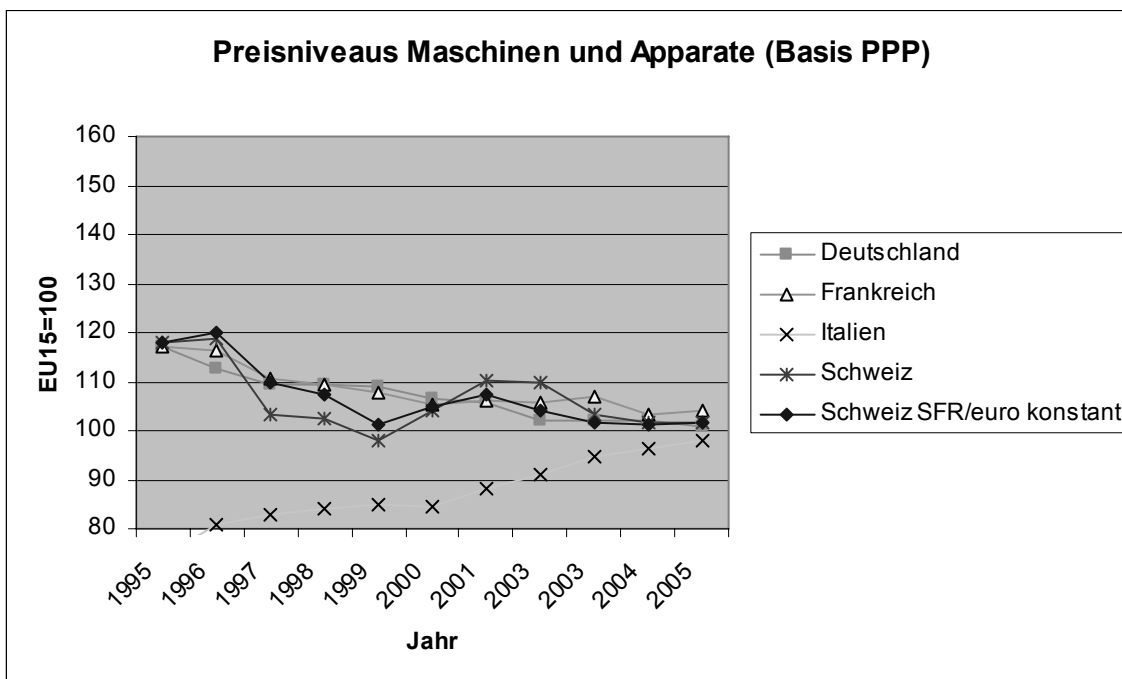
a) Allgemeine Situation bei Maschinen und Geräten

Vergleichende Preisniveaus gemäss PPP-Berechnungen von EUROSTAT

EU-15=100	1995	2005
Deutschland	117	100.8
Frankreich	117.1	104
Italien	74.1	97.8
Schweiz	118	101.6

b) Untersuchung der Preiskonvergenz

Grenzüberschreitender Vergleich des Preisniveaus



Es handelt sich hier um eine der wenigen Produktkategorien, wo die Schweiz voll das Mittel der EU-15 erreicht, auf dem sich zudem auch die Indizes der drei Nachbarländer bewegen. Man hat hier von schon sehr weitgehend integrierten Märkten auszugehen. Teilmarkt für Teilmarkt betrachtet, braucht dieses Ergebnis allerdings nicht zuzutreffen, wie die zwei Fallbeispiele zeigen werden.

Preisdispersion und Preiskonvergenz

Im Landesindex der Konsumentenpreise und in den harmonisierten Konsumentenpreisindizes konnte keine Position gefunden werden, die dieser Produktkategorie der PPP-Berechnungen entspricht. Dies ist insofern richtig, als in den PPP-Berechnungen diese Produktkategorie nicht beim Konsum, sondern bei den Ausrüstungsinvestitionen figuriert. Es wurde darauf verzichtet, im Fall der Schweiz beim Produzenten- und Importpreisindex eine korrespondierende Reihe zu dieser Produktkategorie in den PPP-Berechnungen zu suchen, auch weil es schwer gefallen wäre, den analogen Abgleich bei den drei Nachbarländern ausgehend von deren nationalen Statistiken zu machen.

c) Technische Handelshemmnisse für alle Waren der Gruppe 14

Die hauptsächlich relevanten Gesetzgebungen sind das Bundesgesetz über die Sicherheit der technischen Einrichtungen und Geräte (STEG) und, soweit es sich um Strassenfahrzeuge handelt, insb. die Verordnung über die technischen Anforderungen an Strassenfahrzeuge. Das STEG ist weitgehend EU-konform ausgestaltet. Was die Vorschriften für Strassenfahrzeuge betrifft, so sind diese weitergehend mit Europa harmonisiert (neben der EU spielt auch die ECE, die UNO-Wirtschaftsorganisation für Europa eine Rolle) als dies bei andern Fahrzeugtypen wie Booten oder Eisenbahnfahrzeugen der Fall ist. Von Relevanz wegen Vorschriften zu Lärm, aber auch zu Sicherheitsvorkehrungen um Gewässerverschmutzungen zu vermeiden, ist weiter die Umweltschutzgesetzgebung, namentlich wenn Geräte und Fahrzeuge auch abseits der Strasse eingesetzt werden.

14.1. Traktor (2-rädrig) (Markenartikel: Ja) (45-54kW)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 58000.00
Preis in Italien	CHF 49177.00
Preis in Frankreich	CHF 44000.00
Preis in Deutschland	CHF 47000.00

Um der Untersuchung eine klare Konsumentenoptik zu geben, wurde der Traktor durch einen andern Artikel - eine Beisszange - ersetzt. Für die Beisszange wurden die folgenden Preise erhoben:

Schweiz: 15.90 Italien: 13.87 Frankreich: 19.04 Deutschland: 16.34

Das relativ günstig gewordene Angebot der Schweiz im Bereich des Heimwerkens bestätigt sich auch bei diesem neu in die Erhebung aufgenommenen Artikel. MWST-bereinigt liegt der deutsche Preis allerdings bei CHF 14.77.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Gemäss der Vorabklärung der WEKO (siehe RPW 2002 Nr.4, Seiten 558 bis 566) ist der Traktorenmarkt in der Schweiz gekennzeichnet durch offizielle Importeure, die exklusiv die Händler beliefern. Diese historisch bedingte vertikale Integration führt dazu, dass es in der Praxis keine Parallelimporte gibt. Die Händler sind in der Fixierung der Endpreise frei, sollen sich aber an die empfohlenen Listenpreise halten. Die Nachfrage nach neuen Traktoren ist in der Schweiz relativ klein. Die Käufer stehen in einem Vertrauensverhältnis zum Händler und erwarten im internationalen Vergleich überdurchschnittliche Garantien und Ersatzlieferungen von Bestandteilen in kürzester Zeit. Die einzelnen Bauern wären mit Parallelimporten überfordert und die begrenzte Grösse des Marktes macht den Einstieg für professionelle Parallelimporteure unattraktiv.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Cba Wettbewerb auf Handelsstufe im Inland, bei Interbrand-Wettbewerb auf Produzentenstufe

3. Technische Handelshemmnisse

Gemäss der Verordnung über technische Anforderungen an landwirtschaftliche Traktoren und deren Anhänger (TAFV 2) vom 19. Juni 1995 (SR 741.413) sind die technischen Anforderungen der Schweiz erfüllt, wenn eine EG-Gesamtgenehmigung oder eine EG-Übereinstimmungsbescheinigung beigebracht werden, und zwar gemäss Anhang III der Richtlinie Nr. 74/150/EWG des Rates vom 4. März 1974 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Betriebserlaubnis für land- oder forstwirtschaftliche Zugmaschinen auf Rädern bzw. Anhang III der Richtlinie Nr. 2003/37/EG des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 26. Mai 2003 über die Typgenehmigung für land- oder forstwirtschaftliche Zugmaschinen, ihre Anhänger und die von ihnen gezogenen auswechselbaren Maschinen sowie für Systeme, Bauteile und selbstständige technische Einheiten dieser Fahrzeuge und zur Aufhebung der Richtlinie 74/150/EWG. Andernfalls kann die Übereinstimmung mit den technischen Anforderungen durch das Vorlegen von EG-Teilgenehmigungen, gleichwertigen internationalen Genehmigungen oder Konformitätserklärungen nachgewiesen werden. Soweit in der eingangs genannten Verordnung keine technischen Anforderungen definiert sind, gilt die VTS (Verordnung über technische Anforderung an Strassenfahrzeuge). Dies war (Stand am 23. August 2005) mit Bezug auf den hinteren Unterfahrschutz, die Reifen und die Kippsicherheit der Fall.

Wegen der Kippsicherheit kann eine Anpassung an der Fahrerkabine nötig sein. Das Beibringen und Einreichen einer EG-Übereinstimmungsbescheinigung kann man als Informationsvorschrift gegenüber Behörden werten. Wir beschränken uns auf diese Kodierung

Hc2 Schweiz-spezifische Informationsvorschriften

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 0.00 je 100kg Bruttogewicht

Ergebnis: Angesichts des Nullzollsatzes spielt die Herkunft des Erzeugnisses keine Rolle.

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die Ansprüche der Konsumenten (hier gebirgsgängig, polyvalente Nutzung und hohe Qualität) erklären höhere Preise in der Schweiz ; hinzu kommt der Absatz in kleinen Mengen und ein dichtes Servicenetz bei gewissen wartungsintensiven Produkten. Grosse Preisdifferenzen innerhalb der Länder relativieren die internationalen Preisvergleiche.

14.2. Bohrmaschine (Markenartikel: Ja)

1. Preisvergleich

Preis in der Schweiz	CHF 199.00
Preis in Italien	CHF 189.15
Preis in Frankreich	CHF 169.10
Preis in Deutschland	CHF 184.52

Bei der zweiten Preiserhebung wurden folgende Preise festgestellt:

Schweiz: 124.90 Italien: 111.92 Frankreich: n.v. Deutschland: 134.40

Es handelt sich um einen neuen Artikel. Da der alte Artikel nicht mehr erhältlich war. Auch hier mag der Baumarktboom eine Rolle gespielt haben.

2. Analyse der Preisdifferenzen

Der schweizerische Preis ist der höchste unter den vier betrachteten Preisen, wobei die Differenz zu Italien und zu Deutschland nicht sehr gross ist. Der Fachhandel erklärt die Differenz damit, dass es sich um Listenpreise handelt, bei welchen der ausländische Produzent das höhere Preisniveau der Schweiz ausnützen will. Diese Listenpreise werden jedoch in der Schweiz durch Aktionsangebote permanent deutlich unterboten. Der Heimwerkermarkt in der Schweiz richtet sich auf solche Aktionsangebote aus, so dass im Endeffekt der Kunde die Bohrmaschine während der Aktionstage zum gleichen oder zu einem günstigeren Preis kaufen kann als dem permanent tieferen Preis in den umliegenden Ländern.

Codierung 1: Eb Vertikal integriert bis Stufe Grosshandel

Codierung 2: Ca Produzent/Alleinimporteur, der nach Absatzländern preisdiskriminiert

3. Technische Handelshemmnisse

Die Produkthanforderungen und Produkteinformationen sind in der Schweiz und in der EG gleichwertig und die Konformitätsbewertungen gegenseitig anerkannt. Gemäss Verordnung über die Sicherheit von technischen Einrichtungen und Geräten (STEV) vom 12. Juni 1995 (Stand am 7. Mai 2002) (SR 819.11) Art. 4 (Anleitungen) müssen die in Anbetracht der grundlegenden Sicherheits- und Gesundheitsanforderungen nach Artikel 3 vorgeschriebenen Betriebs-, Bedienungs- und Wartungsanleitungen oder Informationsbroschüren jedoch in den schweizerischen Amtssprachen der Landesteile abgefasst sein, in denen das Produkt voraussichtlich verwendet wird.

Hd keine (da nur 1 Sprache)

4. Zölle und andere Abgaben

MWST Schweiz	7.6 %
MWST Deutschland	16 %
MWST Frankreich	19.6 %
MWST Italien	20 %

Zollsatz Schweiz (normal): CHF 25.00 je 100kg Bruttogewicht

Einfuhr aus EU/EFTA/GSP CHF 0.00

Die vorgezogene Entsorgungsgebühr beträgt Fr. 2.-. Analoge Abgaben wurden in den Nachbarländern frühestens 2006 eingeführt.

Ergebnis: Als relevant für den Preisvergleich wurden die Nullzölle gemäss Freihandelsabkommen erachtet (d.h. Annahme: Produkte stammen aus EU oder Schweiz).

Auf dieses Fallbeispiel abgestützte Feststellung:

Die länderspezifische Preispolitik des Markeninhabers ist verantwortlich für die Preisunterschiede, doch ist eine Preiskonvergenz ersichtlich. Aktionstätigkeit erschwert die Vergleichbarkeit der Preise.

Anhang:**Klassifizierung der Produktgruppen nach verwendeten Nomenklaturen**

GP Nr.: Position im Landesindex der Konsumentenpreise

COICOP: Classification of individual consumption according to purpose

PPP: Purchasing Power Parities

		GP Nr.	COICOP	PPP
1	Brot, Mehl und verwandte Lebensmittel	1002	01.1.1	1.01.11.0
2	Fleisch und Wurstwaren	1074	01.1.2	11.01.12.0
3	Milch, Käse, Eier	1198	01.1.4	11.01.14.0
4	Sonstige Lebensmittel	1481	01.1.9	11.01.19.0
5	Nicht-alkoholische Getränke	1517	01.2	11.01.20.0
6	Bekleidung und Schuhe	3	03	11.03.11.0
7	Wohnung und Energie	4	04	11.04.00.0
8	Haushalteinrichtungen und -unterhalt	5	05	11.05.00.0
9	Gesundheit	6	06	11.06.00.0
10	Verkehr	7	07	11.07.00.0
11	Personenwagen, Motor- und Fahrräder	7001	07.1	11.07.10
12	Freizeit und Kultur	9	09	11.09.00.0
13	Andere Waren und Dienstleistungen	12	12	11.12.00.0

In der Reihe „Grundlagen der Wirtschaftspolitik“ des Staatssekretariats für Wirtschaft sind bislang erschienen:

1	Gächter T.(2000): Vereinfachte Abrechnung der Sozialversicherungsbeiträge in Privathaushalten und KMU	18.-
2	Glowka L. (2001): Towards a Certification System for Bioprospecting Activities	21.-
3D	Eidg. Volkswirtschaftsdepartement (2002): Der Wachstumsbericht	27.-
3F	Département fédéral de l'économie (2002): Le rapport sur la croissance	27.-
4	State Secretariat for Economic Affairs (Editor) (2002): Economic growth and sustainable development: trade-off or win-win-win situation?	23.-
5	Gerfin M. u.a. (2002): Steuergutschriften, Mindestlöhne und Armut unter den Erwerbstätigen in der Schweiz	31.-
6	Leistungsbereich „Wirtschaftspolitische Grundlagen“ des seco: Hintergrundstudien zum Wachstumsbericht des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements (Band 1)	36.-
7	Domaine de prestation “Analyses et politique économique“ du seco: Etudes complémentaires au rapport sur la croissance du Département fédéral de l'économie (volume 2)	30.-
8D	Interdepartementale Arbeitsgruppe « Wachstum » : Massnahmen für eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik	23.-
8F	Groupe interdépartemental de travail „croissance“: Mesures pour une politique économique de croissance	23.-
9D	Interdepartementale Arbeitsgruppe „Wachstum“. Das Wachstumspaket des Bundesrates: Detaillierte Beschreibung und Stand der Umsetzung Ende 2004	20.-
9F	Groupe de travail interdépartemental „Croissance“. Le train de mesures du Conseil fédéral en faveur de la croissance : description détaillée et mise en œuvre fin 2004	20.-
10D	Strategische Ausrichtung der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik (2005)	18.-
10F	Orientation stratégique de la politique économique extérieure de la Suisse (2005)	18.-
11D	Bewilligungspflichten des Bundesrechts bei wirtschaftlichen Betätigungen : heutiger Stand und Entwicklung 1998 - 2004	28.-
11F	Les procédures d'autorisation du droit fédéral s'appliquant aux activités économiques: état actuel et évolution 1998 - 2004	28.-
12D	Staatssekretariat für Wirtschaft (2005): Bericht zur Dienstleistungsliberalisierung in der Schweiz im Vergleich zur EU	28.-
12F	Secrétariat d'Etat à l'économie (2005): Rapport comparatif sur la libéralisation des services en Suisse et dans l'UE	29.-
13D	Vereinfachung des unternehmerischen Alltags – Bericht des Bundesrates (2006)	23.-
13F	Simplifier la vie des entreprises – Rapport du Conseil fédéral (2006)	23.-
14D	Staatssekretariat für Wirtschaft (2008): Wachstumsbericht 2008	38.-
14F	Secrétariat d'Etat à l'économie (2008): Rapport sur la croissance 2008	38.-
15D	Wachstumspolitik 2008-2011 - Bericht des Bundesrates (2008)	22.-
15F	Politique de croissance 2008-2011 - Rapport du Conseil fédéral (2008)	22.-
16	Staatssekretariat für Wirtschaft (2008): Preisinsel Schweiz	34.-

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Direktion für Wirtschaftspolitik

Effingerstrasse 31, 3003 Bern

Vertrieb: Tel. +41 (0)31 324 08 60, Fax +41 (0)31 323 50 01, 5.2008 120

www.seco.admin.ch, wp-sekretariat@seco.admin.ch

ISBN 3-907846-69-9