

11.02.2013 | Von Samuel Rutz | <http://www.avenir-suisse.ch/?p=24659>

Ein Verbot von Preisdifferenzierungen ist das falsche Mittel im Kampf gegen die Hochpreisinsel



Ausländische Unternehmen verrechnen oftmals einen «Sonderzuschlag Schweiz», betreiben also regionale Preisdifferenzierung. Ein auf Bundesebene diskutierter Vorschlag verlangt, dass Unternehmen für unzulässige Preisdifferenzierungen gebüsst werden können. Der neue Artikel im Kartellgesetz wäre bestenfalls wirkungslos, weil er sich im Ausland nicht durchsetzen lässt. Im schlechtesten Fall führte er dazu, dass sich Firmen aus der Schweiz zurückziehen und Arbeitsplätze verloren gehen.

Anfang 2012 hatte der Bundesrat die Botschaft zur Revision des Kartellgesetzes (KG) verabschiedet. Ziel dieser Revision ist eine Modernisierung des schweizerischen Wettbewerbsrechts, besonders die Beschleunigung und Verbesserung der kartellrechtlichen Verfahren. Letztlich strebt der Bundesrat eine Intensivierung (oder: Förderung) des Wettbewerbs an, um den Wirtschaftsstandort Schweiz zu stärken. Aktuell fehlt jedoch eine breite Debatte, inwiefern die vom Bundesrat vorgeschlagene Revision des Kartellrechts diesem Ziel zuträglich ist. Eine solche Debatte findet seit geraumer Zeit höchstens zwischen Experten statt, während die breitere Öffentlichkeit die anstehende Kartellrechtsrevision hauptsächlich mit der Motion «Birrer-Heimo» verbindet. Dabei handelt es sich um eine vom Nationalrat angenommene Motion der SP-Nationalrätin Prisca Birrer-Heimo, die fordert, das Kartellgesetz um einen

Artikel zu unzulässigen Preisdifferenzierungen zu ergänzen. Zwar hat die vorberatende Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerates (WAK-S) die Motion abgelehnt, aber wie der Presse zu entnehmen ist, debattierte die WAK-S im Januar erneut über einen Vorschlag, der im Wesentlichen dasselbe fordert: Ausländische Unternehmen sollen gebüsst werden können, wenn sie sich weigern, Schweizer zu den im Ausland geltenden Konditionen zu beliefern. Erfreulicherweise hat die WAK-S auch diesen neuen Vorschlag abgelehnt.

Preise werden auch im Ausland differenziert

Hintergrund der Forderungen ist der Kampf gegen die die Hochpreisinsel Schweiz. Es steht der Vorwurf im Raum, ausländische Unternehmen verrechneten den Schweizer Nachfragern oftmals einen «Sonderzuschlag Schweiz». Regionale Preisdifferenzierung funktioniert vor allem dann, wenn sich Nachfragergruppen aufgrund ihrer unterschiedlichen Zahlungsbereitschaft segmentieren lassen. Dass sich die einkommensstarken und vergleichsweise wenig preissensiblen Schweizer, die noch dazu über keine gemeinsame Währung mit ihren Nachbarländern verfügen, für eine solche Segmentierung besonders anbieten, liegt auf der Hand.

Falsch ist jedoch die Wahrnehmung, solche Preisdifferenzierungs-Strategien würden nur von ausländischen Unternehmen angewendet. Auch Schweizer Unternehmen folgen der ökonomischen Logik der Preisdifferenzierung. Beispielsweise läuft zurzeit eine wettbewerbsrechtliche Untersuchung gegen die Jura Elektroapparate AG – ein traditionelles Schweizer Unternehmen – wegen möglicher Behinderung von Parallelimporten bei Haushalt- und Elektrogeräten. Zudem handelt es sich keinesfalls nur um ein schweizerisches Phänomen. Auch im europäischen Binnenmarkt werden die Preise differenziert. So beklagen sich die Belgier regelmässig über höhere Preise als im Nachbarland Holland.

Wirtschaftspolitik statt Wettbewerbsrecht

Die Tatsache, dass sich die Schweiz in vielen Bereichen für eine Preisdifferenzierung geradezu anbietet, ist nur dann ein wettbewerbsrechtliches Problem, wenn der Schweizer Markt durch in- oder ausländische Unternehmen aktiv abgeschottet wird. In allen anderen Fällen ist die Wirtschaftspolitik gefordert, nicht das Wettbewerbsrecht: Eine konsequente Marktöffnung (auch im Agrarsektor), die Durchsetzung des Cassis-de-Dijon-Prinzips und der weitere Abbau von Handelshemmnissen wären sehr viel patentere Rezepte gegen den «Sonderzuschlag Schweiz» als ein neuer, im besten Fall wirkungsloser, im schlechtesten Fall volkswirtschaftlich schädlicher Artikel im Kartellgesetz.

Doppeltes Schadenspotenzial

Wirkungslos dürfte ein wettbewerbsrechtliches Verbot der Preisdifferenzierung vor allem aus zwei Gründen bleiben: Erstens können die Wettbewerbsbehörden das Kartellgesetz im Ausland nicht durchsetzen. Zweitens ist es naiv, davon auszugehen, dass es im Ausland so etwas wie einheitlich geltende Konditionen gibt. Preise zwischen Lieferanten und Abnehmern hängen von vielen Faktoren ab: von der abgenommenen Menge, von langfristigen Lieferverträgen, Exklusivvereinbarungen oder Marketingbeiträgen. Einen Nachweis über «unangemessene Lieferkonditionen» zu erbringen, der vor den Gerichten auch standhält, ist ein schier aussichtsloses Unterfangen – umso mehr, als Unternehmen mit Sitz im Ausland zu keinerlei Kooperation mit den schweizerischen Wettbewerbsbehörden verpflichtet sind. Und genau hier liegt auch das volkswirtschaftliche Schadenspotenzial eines solchen Gesetzesartikels. Für Unternehmen, die befürchten müssten, unter dieser verschärften Regelung ins Visier der Wettbewerbsbehörden zu geraten, würde ein Anreiz geschaffen, sich vom Standort Schweiz zurückzuziehen. Damit hätte die Schweiz doppelt verloren: Die störenden Preisdifferenzierungen könnten weiterhin vom schützenden Ausland aus aufrecht erhalten werden und im Inland gingen Arbeitsplätze und Steuersubstrat verloren.