



Binningen, 13. August 2014

An die Medien

Medienmitteilung

## **KMU-Komitee fordert faire Importpreise**

Nur die Einkaufsfreiheit führt zu Wettbewerbsbedingungen

**Nachdem der Ständerat im Juni beschlossen hat, an der Revision des Kartellgesetzes festzuhalten, beschäftigen sich nun der Nationalrat und zunächst dessen Wirtschaftskommission mit diesem Geschäft. Nun hat sich ein "KMU-Komitee für faire Importpreise" gebildet, das ungerechtfertigte "Schweiz-Zuschläge" bekämpft.**

Das Komitee, dem Unternehmens- und Verbandsvertreter aus verschiedenen Branchen und Landesteilen angehören, bemängelt eine klaffende Lücke im Kartellgesetz. In der Praxis sei es oft nicht möglich, Abreden oder Marktbeherrschung zu beweisen.

"Es braucht eine Regelung, die die Wettbewerbskommission zwingt, in wesentlich mehr Fällen als heute von einer Marktbeherrschung auszugehen und entsprechende Tatbestände zu unterbinden", heisst es auf der Website [faire-importpreise.ch](http://faire-importpreise.ch).

Schweizer KMU sollen das Recht erhalten, Produkte, auf die sie wegen starker Kundennachfrage oder eines früheren Kaufentscheids angewiesen sind, wenn nötig im Ausland zu den dort von den Anbietern selbst festgelegten Original-Bedingungen zu beziehen. Dadurch würden im Inland produzierende Unternehmen wettbewerbsfähiger und die Preise in der Schweiz würden sinken, wodurch für die Konsumenten der Anreiz zum grassierenden Einkaufstourismus entfielen.

"In der globalisierten Wirtschaft ist eine solche Möglichkeit unabdingbar. Erhalten wir sie nicht, werden immer mehr Betriebe ihre Produktion ins Ausland verlagern oder eingehen", so Maurus Ebnetter, Sprecher des Komitees. Die Zahlen zeigten, dass blosser Sprüche wie "Ich kaufe in der Schweiz ein" nicht helfen.

Natürlich sei auch der Abbau staatlicher Hürden wichtig, aber das nütze wenig, solange die Konzerne im Ausland Nachfragern aus der Schweiz gar keine Waren verkaufen und so ihr Vertriebssystem vor Wettbewerb schützen. "Leider funktionieren Parallelimporte

---

**KMU-Komitee für faire Importpreise**

c/o Maurus Ebnetter, Hasenrain 96, CH-4102 Binningen

[kmu@faire-importpreise.ch](mailto:kmu@faire-importpreise.ch)

überall dort nicht, wo die Hersteller den ganzen Vertrieb selbst in der Hand behalten oder den Graumarkt klein halten und dadurch insbesondere KMU und auch den Handel zwingen, ihre Produkte in der Schweiz zum diktierten Preis abzunehmen", schreibt das Komitee.

"Wir verstehen, dass manche Produkte in der Schweiz mehr kosten als im benachbarten Ausland. Oft kann jedoch ein guter Teil des Mehrpreises nicht mit den höheren Kosten hierzulande erklärt werden. Internationale Konzerne schöpfen die Kaufkraft gezielt ab und halten die Preise bei uns künstlich hoch", kritisiert das Komitee.

Erlaube man den Anbietern, ihre Preise zu differenzieren, so brauche die Nachfrageseite die Freiheit, dort einzukaufen, wo es wirtschaftlich Sinn ergibt. Nur so könnten die Vertriebssysteme der Konzerne in der Schweiz unter Druck gesetzt werden und Wettbewerbspreise entstehen – wie es die Verfassung will (Art. 94 Abs. 4 BV).

Das Komitee hofft, dass der Nationalrat auf die Kartellgesetzrevision eintritt und – im Sinn des Kompromissvorschlags zu dem vom Ständerat beschlossenen Art. 7a – die bereits geltenden Bestimmungen gegen missbräuchliches Verhalten marktmächtiger Unternehmen in Art. 4 Abs. 2 und Art. 7 KG so präzisiert, dass diese von der Wettbewerbskommission angewendet werden müssen.

13. August 2014

3195 Zeichen, inklusive Leerschläge

Geht zeitgleich an allen Medien – ab sofort zur Veröffentlichung frei

#### **Weitere Informationen**

Maurus Ebnetter, Telefon 076 328 92 92, [kmu@faire-importpreise.ch](mailto:kmu@faire-importpreise.ch)  
[www.faire-importpreise.ch](http://www.faire-importpreise.ch)

#### **Mitglieder des Komitees**

Hans Altherr	Inhaber Weiss AG, Walzenhausen, Ständerat FDP
Peter Bodenmann	Hotelier in Brig, alt Nationalrat SP
Maurus Ebnetter	Delegierter des Vorstands, Wirtverband Basel-Stadt
Fredy Fuchs	Direktor, UTAG Treuhand AG, Kriens
Albert Grünenfelder	VR-Präsident, GK Grünenfelder AG, Kriessern
Dr. Thomas Gsponer	Direktor Viscom
Remo Jenny	Präsident SwissDrink, Regensdorf
Michel Jüstrich	CEO Nahrin AG, Sarnen und Similasan AG, Jone
Piero Nachira	Geschäftsführer, Budget Club AG, Basel
Casimir Platzer	Präsident GastroSuisse
Marco Riedener	Inhaber Rima Innenausbau GmbH, Rorschacherberg
Pascal Vandenberghe	VR-Präsident, Payot SA, Lausanne
Patrick Vogler	CFO, Grand Resort Bad Ragaz AG

#### **Separates Blatt**

Wie ungerechtfertigte "Schweiz-Zuschläge" dem Wirtschaftsstandort schaden

---

#### **KMU-Komitee für faire Importpreise**

c/o Maurus Ebnetter, Hasenrain 96, CH-4102 Binningen  
[kmu@faire-importpreise.ch](mailto:kmu@faire-importpreise.ch)

## Wie ungerechtfertigte "Schweiz-Zuschläge" dem Wirtschaftsstandort schaden

### **1) Markenkleider**

Schweizer Textil-Einzelhändler werden gezwungen, die von ihren Kunden nachgefragten Markenkleider bei den hiesigen Niederlassungen der Modekonzerne übersteuert zu beziehen. Es wird ihnen erschwert oder gar verunmöglicht, sich im Ausland zu den dort üblichen Bedingungen einzudecken. Eine einzelne Modemarke ist nicht im kartellgesetzlichen Sinne marktbeherrschend. Weil aber alle führenden Modelabel möglichst viel aus dem Schweizer Markt pressen wollen, treiben sie stillschweigend ein abgestimmtes Spiel. Derweil decken sich Herr und Frau Schweizer zunehmend im Ausland ein.

### **2) Druckereien**

Immer mehr Schweizer lassen ihre Drucksachen im Ausland herstellen. Das Nachsehen haben die heimischen Druckereien. Versuchen sich diese im Ausland mit günstigem Papier, mit Druckmaschinen oder Druckplatten einzudecken, werden sie auf die Schweizer Niederlassungen der Hersteller verwiesen, die absurd hohe Preise verlangen. Wie soll es ihnen gelingen, konkurrenzfähig zu sein?

### **3) Fahrzeugbau**

Fahrzeugaufbauer in der Schweiz können zahlreiche Teile, auf die sie wegen Kundenwünschen angewiesen sind, nicht dort einkaufen, wo er will. Weil sie für Bremsen, Anhängerkupplungen, Achsen, Pneus oder Blachen viel mehr bezahlen als ihre Konkurrenten im Ausland, sind sie schlicht nicht mehr wettbewerbsfähig. Die Kunden der Fahrzeugaufbauer decken sich zunehmend im Ausland ein.

### **4) Markengetränke**

Möchten sich Getränkegrosshändler im Ausland mit Markengetränken eindecken, um sie in der Schweiz zu vertreiben, werden sie von den ausländischen Abfüllern nicht beliefert. Eine Offerte erhalten sie höchstens, wenn sie massiv Druck aufsetzen. Missbräuchliche Rabattsysteme zwingen Parallelimporteure faktisch, auf dem engen Graumarkt oder über Zwischenhändler einzukaufen, deren Marge sie ebenfalls finanzieren müssen. Wirte und Hoteliers, die Kunden der Getränkehändler, kaufen übersteuert ein, während ihre Gäste öfters über die Grenze fahren resp. weniger Touristen in die Schweiz kommen.

### **5) Spielzeug**

Spielzeuggeschäfte und Detailhändler in der Schweiz beziehen Markenspielzeug für höhere Preise, als diese im benachbarten Ausland über den Ladentisch gehen. Wegen der Kundennachfrage sind sie aber auf die Produkte angewiesen. Da sie zu teuer sind, wandern die Kunden ins Ausland ab, von wo sie innerhalb grosszügigen Freigrenze direkt importieren können. Den Händler bleibt nur die Wahl, die Produkte in der Schweiz zu beziehen – von einem Vertriebssystem, das entweder ineffizient ist oder gezielt Kaufkraft abschöpft.

### **6) Körperpflegeprodukte**

Frappante Preisunterschiede gibt es auch bei Körperpflegeprodukten. Der "Diamond Gloss Styling Spray" von Nivea kostet für Endkunden in Deutschland umgerechnet CHF 2.84, während Schweizer Detailhändler im Einkauf CHF 3.30 bezahlen! Das Produkt wird dann hierzulande für gut fünf Franken verkauft. Für eine 300ml-Dose "Elnett Haarspray" von L'Oréal bezahlen Kunden in Deutschland CHF 3.05. Demgegenüber liegt der Einstandspreis für Händler in der Schweiz bei 5.42.

### **7) Labormaterial**

Schweizer Universitäten und Spitäler müssen Labormaterialien bei den hiesigen Niederlassungen der Hersteller zu Preisen einkaufen, die einen "Schweiz-Zuschlag" enthalten. Weil beispielsweise wegen der Konstanz von Forschungsergebnissen Mikroskope eines Herstellers nicht durch diejenigen eines anderen ersetzt werden können, sind die Laboratorien auf eine Belieferung angewiesen. Die höheren Kosten tragen die Steuerzahler.

### **8) Software**

Beinahe schon legendär sind Preise von Software-Updates. Nachfrager aus der Schweiz erhalten automatisch einen anderen Preis. Besonders tragisch ist das, wenn sie wegen eines früheren Systemscheiters auf Updates angewiesen sind und deshalb nicht ausweichen können. Schweizern bleibt meist nichts anderes übrig, als zähneknirschend die hohen Preise zu bezahlen. Betroffen sind sowohl Endverbraucher als auch Firmen und die öffentliche Hand.

Die Aufzählung von ungerechtfertigten und schädlichen Preisdifferenzierungen ist bei weitem nicht vollständig und könnte problemlos verlängert werden: Der Handwerker kauft seine Bohrmaschine zu teuer ein, der Kioskbetreiber seine ausländischen Zeitschriften, der Hotelier sein Ersatzgeschirr usw.

**Die ungerechtfertigten "Schweiz-Zuschläge" müssen verschwinden, damit die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen steigt. Das sichert und schafft Arbeitsplätze!**

---

### **KMU-Komitee für faire Importpreise**

c/o Maurus Ebnetter, Hasenrain 96, CH-4102 Binningen

kmu@faire-importpreise.ch