



Referat

1st Debating Competition Dinner

Verhaltensprüfung ohne Abrede oder Marktbeherrschung –
Lösung der Must-in-Stock-Problematik oder erster Schritt in
Richtung Planwirtschaft?

Prof. em. Dr. Roger Zäch, Universität Zürich



Motion Birrer-Heimo

Ziel

Was will die Motion Birrer-Heimo?

- Werden Preise zu Lasten der Schweiz differenziert („Zuschlag Schweiz“), muss der Nachfrage in der Schweiz ermöglicht werden, im Ausland einzukaufen, und zwar zu den dort praktizierten Preisen; Rechtfertigung im Einzelfall ist vorzubehalten.
- Gefordert wird also eine Vorschrift zur Verhaltenskontrolle für deren Anwendung
 - keine Abrede und
 - keine Marktbeherrschung im Sinn der bisherigen Praxis der Weko nachzuweisen sind.



Bedarf für eine solche Norm?

Fälle missbräuchlicher Preisdifferenzierung ohne Abreden sind zahlreich, Tendenz steigend.

Nach der Praxis der Weko werden diese Fälle indes von Art. 7 KG im Regelfall nicht erfasst.

Bsp.: Direktvertrieb, online-Vertrieb (Zahlung mit Kreditkarte), konzerninterner Vertrieb von Produkten und Serviceleistungen (Nivea, L'Oréal, Siemens Haustechnik, Baugruppen, Geräte zum Handling von Arbeitsabläufen, Schindler Aufzüge, Pflege, Wartung und Updates von Business-Software insbesondere, z. B. durch IBM, Microsoft und SAP).



Interessenlage

Von einer Umsetzung der Motion Birrer-Heimo könnten vor allem profitieren:

- 1) Viele in der Schweiz produzierende Unternehmen (KMU), die für Produktionsmittel aus dem Ausland heute künstlich überhöhte Preise (den Zuschlag „Schweiz“) bezahlen müssen.
Zu prüfen wäre, ob auch die SBB, die Post oder Spitäler für Lifanlagen, Rolltreppen und anderes Gerät beim Kauf und der Wartung einen Zuschlag „Schweiz“ bezahlen müssen.
- 2) Der Detailhandel, vor allem beim Einkauf von must in stock-Markenprodukten.
- 3) KonsumentInnen beim Kauf von dauerhaften Konsumgütern (Autos, Maschinen); für den Einkauf von Produkten des täglichen Bedarfs im Ausland ist eine solche Bestimmung nicht notwendig, da diesbezüglich ja niemand behindert wird!



Wirkungen

- Die Verhandlungsposition der Nachfrage aus der Schweiz nach Produktionsmitteln oder dauerhaften Konsumgütern würde spürbar verstärkt.
- Das Gewerbe und andere Unternehmen würden importierte Produktionsmittel ohne bzw. ohne den vollen Zuschlag „Schweiz“ einkaufen können. Dadurch würden die Produktionskosten sinken.
- Die Preise dürften sich im Detailhandel bei importierten Produkten etwas ermässigen; sie würden aber nicht auf ein EU-Niveau sinken!

Die Umsetzung der Motion Birrer-Heimo wäre somit ein Beitrag zur Lösung auch der must in stock-Problematik. Diese gestellte Frage ist kann also bejaht werden.

Gegen die Hochpreisinsel Schweiz gibt es kein Patentrezept. Es gibt aber Verbesserungsmöglichkeiten. Diese sollten – so gut das geht – genutzt werden.



Wer profitierte von einer solchen Regelung ?

KMU, die anders als CS, die Six-Group, Raiffeisen Bank IT up dates (vor allem) nicht im Ausland einkaufen können. In zweiter und dritter Reihe der Detailhandel und die Konsumentenschaft.

Die Umsetzung der Motion Birrer-Heimo wäre daher primär eine Massnahme im Interesse der KMU und nicht des Detailhandels oder der Konsumentenschaft!



Ökonomische Begründung (1)

Die Anbieter dürfen Preise von Land zu Land differenzieren und tun das auch (TagesAnzeiger vom 29. Mai 2012). Daher ist es gerechtfertigt, dass gewährleistet wird, dass die Marktgegenseite (Nachfrage) dort einkaufen kann, wo es für sie optimal ist. Erst das führt dazu, dass das Spiel von Angebot und Nachfrage effektiv funktionieren kann.

Warum verweigert ein Unternehmen die Belieferung im Ausland bzw. warum schottet es durch einseitiges Verhalten (nicht durch Abreden) die Märkte ab?

Doch nur dann, wenn es dadurch den Einkauf seiner Produkte in der Schweiz zu höheren Preisen erzwingen kann.

Könnte die Nachfrage auf andere Produkte ausweichen, würde die Belieferung im Ausland nicht verweigert. Alle wollen im Regelfall doch verkaufen! Anders in Mangelwirtschaft.



Oekonomische Begründung (2)

Wer als einzelnes Unternehmen den Einkauf in der Schweiz zu höherem Preis erzwingen kann, ist marktbeherrschend (so schon Hans Merz, Das Schweizerische Kartellgesetz, Grundlagen und Hauptprobleme, Bern 1967, S. 31 f.).

Eine Vorschrift im Sinn der Motion Birrer-Heimo visiert somit nur „marktbeherrschende“ Unternehmen im Sinn von Hans Merz bzw. der Zwei Märkte Theorie“.

Die Antwort auf die weitere gestellte Frage lautet daher: Es gibt keine Verhaltensprüfung **ohne** Marktbeherrschung.



Möglichkeiten der Umsetzung der offen formulierten Motion

I. Art. 7a KG (neu) Nichtbelieferung zu den im Ausland praktizierten Preisen und Geschäftsbedingungen

Unternehmen verhalten sich vorbehältlich einer Rechtfertigung aus sachlichen Gründen (legitimate business reasons) unzulässig, wenn glaubhaft gemacht wird, dass sie:

- a. Unternehmen oder Konsumentinnen und Konsumenten aus der Schweiz auf Nachfrage hin nicht mit den von ihnen im Ausland vertriebenen Produkten (Waren oder Dienstleistungen) zu den von ihnen dort praktizierten Preisen und Geschäftsbedingungen beliefern; oder
- b. Massnahmen treffen, um zu verhindern, dass Dritte auf Nachfrage hin in die Schweiz liefern können (EUR1-Formular).



II. Art. 4 Abs. 2 KG: den geltenden Text ergänzen durch **fett** gedruckten Text

Als marktbeherrschende Unternehmen gelten einzelne oder mehrere Unternehmen, die auf einem Markt als Anbieter oder Nachfrager in der Lage sind, sich von andern Marktteilnehmern (Mitbewerbern, Anbietern oder Nachfragern) in wesentlichem Umfang unabhängig zu verhalten.

In diesem Sinn unabhängig verhält sich in der Regel, wer die Lieferung von Produkten zu marktüblichen Preisen oder Geschäftsbedingungen verweigert.