

Die Motion Birrer-Heimo (11.3984): Eine Medizin mit Nebenwirkungen und Risiken

Die Motion Birrer-Heimo will verhindern, dass Abnehmer in der Schweiz mehr als im Ausland bezahlen müssen. Nachfolgend wird gezeigt, weshalb die Motion abzulehnen ist:

1 Höhere Kosten im Schweizer Vertrieb

Die Schweizer Vertriebsgesellschaften internationaler Konzerne haben im Vergleich zu ihren Schwestergesellschaften wesentlich höhere Kosten: Zu nennen sind die höheren Lohnkosten, die im Vergleich etwa zu Deutschland wesentlich kleineren Skaleneffekte, die höheren Logistikkosten, Werbekosten, Verkaufsförderungskosten, Investitionen in den Markt (Listinggebühren, Werbeunterstützung, Inserate, etc.), Regulierungskosten etc.

Die meisten dieser Kosten (d.h. der Wertschöpfung der Schweizer Tochtergesellschaften) fallen in CHF an. Die Euro-Inputpreise machen durchschnittlich nur ca. 30% des Endverkaufspreises der betroffenen Produkte aus. Der restliche Teil des Endverkaufspreises besteht aus den genannten CHF-Kostenfaktoren, die durch einen günstigeren Wechselkurs nicht günstiger werden. Eine Aufwertung des CHF hat deshalb zur Folge, dass Produkte in der Schweiz überproportional teurer werden als im Ausland.

2 Folgen der Motion Birrer-Heimo: Abbau von Arbeitsplätzen und Verlust von Innovation

Die Umsetzung der Motion würde zu einer Verlagerung dieser Wertschöpfung aus der Schweiz ins Ausland führen. Damit verbunden wäre ein **Abbau Schweizer Arbeitsplätze**.

Die Schweizer Tochtergesellschaften internationaler Konzerne haben wie erwähnt höhere Kosten als ihre ausländischen Schwestergesellschaften. Müssten Schweizer Tochtergesellschaften Kunden zu den konzernweit jeweils billigsten Preisen zu beliefern (was die Motion ja indirekt erreichen will), wären die Schweizer Tochtergesellschaften nicht mehr profitabel. Sie müssten geschlossen oder zumindest stark redimensioniert werden. Die betreffenden Arbeitsplätze würden im besten Fall ins Ausland verlagert und im schlechtesten Fall ganz abgebaut werden.

Die Belieferung der Schweiz würde in der Folge aus dem Ausland erfolgen. Eine aktive und fokussierte Vermarktung in der Schweiz würde langfristig verunmöglicht oder zumindest stark erschwert. Denn sie wäre für die Schweiz gemessen an den zu erwartenden Erträgen zu teuer. Es wäre zu erwarten, dass in der Schweiz **weniger in das Marketing innovativer und neuer Produkte investiert würde**. Dies ist gerade unter dem Gesichtspunkt der dynamischen Effizienz negativ zu bewerten.

3 Praktische Schwierigkeiten

Die mit der Motion verlangte Gesetzesänderung wäre **nicht justiziabel**. Es wäre unklar, was die "*im Ausland [...] geltenden Preise und Geschäftsbedingungen*" wären, da Schweizer Abnehmer z.B. kleinere Volumen und andere Produkte nachfragen und deshalb keine direkte Vergleichbarkeit besteht.

Die beantragte Regelung wäre auch aufgrund des **völkerrechtlichen Territorialitätsprinzips** gar nicht durchsetzbar. Die Schweiz hat keine Möglichkeit, ausländischen Gesellschaften vorzuschreiben, zu welchen Preisen und Bedingungen sie im Ausland ihre Produkte an Schweizer Kunden verkaufen müssen. Dies würde zu einer Ungleichbehandlung Schweizer mit ausländischen Konzernen führen.

4 Ein kartellrechtlicher Sonderfall Schweiz

Mit der Motion würde eine weltweit singuläre kartellrechtliche Vorschrift geschaffen. Konzeptionell ist die Motion Birrer-Heimo eine Preis- und Konditionenregulierung, die nicht die Domäne der Wettbewerbsbehörden sondern der Regulierungs- und Preisüberwachungsbehörden ist.