

Zwang zu «fairen Preisen» ist ein Irrweg!

Wie können Anbieter zu «fairen» Preisen gezwungen werden? Diese Frage steht hinter der parlamentarischen Initiative Altherr «überhöhte Importpreise», die eine Ergänzung des Kartellrechts anstrebt. Die Urheber hoffen, dadurch den «Preiszuschlag Schweiz» zu verhindern, da dieser nicht durch höhere Kosten gerechtfertigt werden könne. Höhere Einkaufspreise und Einkaufstourismus würden gerade auch KMU benachteiligen. Nur: Führt dieser Weg zum Ziel? Die vorberatende Kommission des Ständerates hat dem Vorstoss bereits zugestimmt, nächste Woche entscheidet die Schwesterkommission im Nationalrat. Stimmt auch sie zu, wird der Ständerat eine konkrete Vorlage ausarbeiten.

Nach geltendem Gesetz ist eine Marktabstottung der Schweiz verboten. Dies hat die Wettbewerbskommission (Weko) etwa in den Fällen Gaba und BMW durchgesetzt. Auch gegen «relative Marktmacht» ist sie bereits eingeschritten. Kritiker bemängeln, dass sie damit sogar über das scharfe EU-Kartellrecht hinausgehe. Doch die Behörde muss einen Missbrauch selbstverständlich beweisen, bevor sie einschreitet. Dies kann sie, wenn Betroffene konkret darlegen, dass sie keine Alternative zu einem (überhöhten) Angebot haben und vom Anbieter diskriminiert werden. Reine Behauptungen genügen nicht. Daran ändert aber auch der neue Gesetzesartikel der Initiative Altherr nichts. Die Konkurrenzsituation wird zudem nur zu einem Teil vom Einkaufspreis bestimmt. Der Wirt, der seinen Cola-Nachschub und seinen Geschirrspüler im Ausland günstiger einkaufen kann, hat immer noch höhere Mietkosten, Löhne und Gebühren als sein Konkurrent jenseits der Grenze.

In einer freien Wirtschaft sind «faire» Preise Marktpreise, nicht Kostenpreise. Sie spiegeln Angebot und Nachfrage. Wenn Verkäufer dank einer höheren Kaufkraft mit teureren Angeboten immer noch Erfolg haben, mag dies subjektiv stören, ist aber Teil der Marktwirtschaft. Dazu darf im Markt der Wettbewerb nicht systematisch behindert werden. Dies zu verhindern ist Aufgabe der Weko als Schiedsrichterin. Ein Preisdiktat führt in die entgegengesetzte Richtung und ist ein Irrweg.