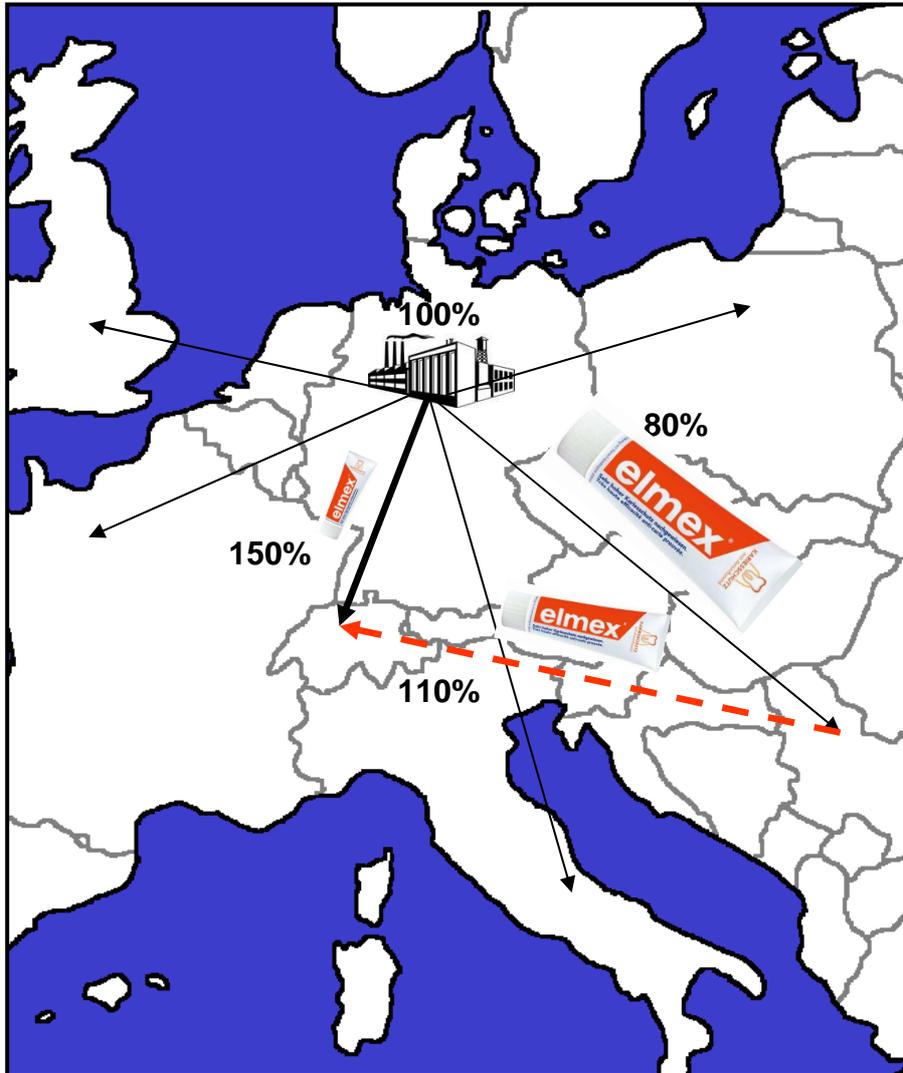


Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“



Dominik Schläfli 1G

Gymnasium Alpenstrasse Biel

Betreuer
Thomas Linz

Maturaarbeit 2010

Abstracts

Deutsch: Parallelimporte sind momentan ein sehr aktuelles Thema, wegen den verschiedenen rechtlichen Veränderungen in letzter Zeit. Durch den Systemwechsel von der nationalen Erschöpfung des Patentrechtes zur regionalen Erschöpfung mit der EU sind nun Parallelimporte bei den meisten Produkten möglich. Die Ausnahme machen die Pharmaprodukte. Ich gehe mit einem Exkurs auf diesen Sonderfall ein. Ich zeige, wie Parallelimporte in einem Unternehmen vorkommen und genau funktionieren. Eine Umfrage zeigt anschliessend, was die Wirtschaftswelt von den Parallelimporten hält. Dank diesen Erkenntnissen versuche ich ein Fazit zur Frage: Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“ abzuleiten. Die Auswertung der Umfrage ergab, dass mehr Wettbewerb entsteht, was langfristig dazu führen wird, dass das Schweizer Preisniveau zu sinken beginnt. Sie führen nur zu einer Umverteilung des Gewinnes und können Qualitätseinbussen verursachen. Somit sind sie weder ein Fluch noch ein Segen.

Français: Les importations parallèles sont un sujet d'actualité en raison de plusieurs changements juridiques récents. Dans mon travail, je traite dans un premier temps de la théorie des importations parallèles et tente d'expliquer la situation juridique actuelle en Suisse. Sur la base d'un entretien, je montre de quelle manière les importations parallèles existent et fonctionnent dans une société. Ensuite, je présente sur la base d'une enquête les avis des différents agents économiques. A l'aide de ces résultats, j'ai été en mesure de tirer une conclusion sur la question suivante, "Les importations parallèles sont-elles bénéfiques ou négatives pour l'économie ?". Les résultats de l'enquête démontrent que ces importations ne peuvent pas directement engendrer une baisse des prix énorme. Malgré cela, elles ont un effet positif, en abaissant le niveau des prix suisses. Mais elles ont aussi des effets négatifs. Ainsi, les importations sont ni négatifs ni positifs pour l'économie suisse.

English: Parallel imports are currently a very current topic, because of some changes of the law in the last time. In my work I deal first with the theory of parallel imports and explain the current legal situation in Switzerland. In principal parallel imports are legal with exception of products from the pharmaceutical industry. I show how parallel imports occur in a company and how they work. I search in my work an answer to the question, „if parallel imports are a curse or a blessing for the Swiss economic?“. On the basis of a survey, I want to show, how the business world thinks about the parallel imports. Thanks to these findings, I was able to derive a conclusion to my topic question. The survey results shows that parallel imports can reduce the prices. But they have also negative effects. Due to this parallel imports are neither a blessing nor a curse for our economy.

Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort.....	4
2. Einleitung / Vorgehen	5
3. Theoretischer Teil.....	6
3.1. Begriffserklärungen.....	6
3.1.1. Definition Parallelimporte und Parallelimporteur.....	6
3.1.2. Urheberrecht.....	7
3.1.3. Marke.....	7
3.1.4. Patent	8
3.2. Unterschied des Schutzrechts zwischen Urheberrecht und Marke gegenüber dem Patent.....	9
3.3. Erschöpfung des Patentrechtes in Bezug auf die Vermarktung	9
3.3.1. Das Prinzip der nationalen Erschöpfung	10
3.3.2. Das Prinzip der (einseitigen) - regionalen Erschöpfung.....	11
3.3.3. Das Prinzip der internationalen Erschöpfung	12
3.4. Zusammenfassende Übersicht über die rechtliche Situation in der Schweiz.....	13
3.5. Rechtliche Veränderung der Erschöpfung des Patentrechtes in den letzten Jahren in der Schweiz.....	13
3.6. Exkurs 1, Parallelimportverbot für Elmex - Produkte	15
3.7. Exkurs 2, Ausnahme für Pharmaindustrie.....	17
4. Praktischer Teil.....	20
4.1. Parallelimporte am Beispiel des Unternehmens Maute Motos & Shop.....	20
4.1.1 Wie Stefan Maute zu den Parallelimporten kam.....	21
4.1.2 Aufbau des Importweges	22
4.1.3 Wie diese Importe genau ablaufen.....	22
4.1.4 Vorteile durch die Parallelimporte.....	23
4.1.5 Nachteile durch die Parallelimporte.....	24
4.1.6 Beispiele zur Preissenkung durch Parallelimporte.....	24
4.2. Meinungen verschiedener Wirtschaftsteilnehmer zu den Parallelimporten.....	26
4.2.1 Potential zur Steigerung des Wettbewerbes und zur Senkung der Preise	27
4.2.2 Gefährdung des schweizerischen Qualitätsniveaus durch Parallelimporte	29
4.2.3 Zukunftsaussichten von Parallelimporten	32
4.2.5 Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“	34
4.3. Schlussfazit – Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“.....	36
5. Dank.....	39
6. Glossar.....	40
7. Anhang.....	42
7.1. Liste der Befragten Personen bei meiner Umfrage	42
7.2. Exemplar des originalen unausgefüllten Fragebogens.....	43
7.3. Tabellarische Auswertung der Fragebögen	45
7.4. Kopie der schriftlichen Notizen vom Interview mit Stefan Maute	46
8. Quellenverzeichnis	50
8.1. Textquellen	50
8.2. Internetquellen.....	50
8.3. Filmquellen	52
8.4. Powerpoint Quellen	52
8.5. Bild- / Grafiken- / Tabellennachweis	52

1. Vorwort

Als es darum ging, ein Thema für die Maturaarbeit zu wählen war für mich von Beginn an klar, dass nur ein Thema mit wirtschaftlichen Aspekten in Frage kommt. Ich interessiere mich sehr stark für das Fachgebiet Wirtschaft, habe aber nie konkret nach einem bestimmten Thema geforscht. Deshalb liess ich mich einfach von den aktuellen Wirtschaftsneuigkeiten inspirieren. Parallelimporte waren wegen der politischen Debatte zur Änderung des Erschöpfungs-Prinzips des Patentrechtes zu jener Zeit ein Dauerthema in den Medien. Ich begann mir Gedanken zu machen, wie ich diese Thematik für meine Maturaarbeit verwenden könnte. Als ich mich ein bisschen genauer mit diesem Thema befasste, merkte ich, dass ich eigentlich nicht wusste, worum es sich wirklich handelt. So stellte ich mir folgende Fragen:

- Was sind Parallelimporte eigentlich genau?
- Sind Parallelimporte nicht von Gesetzes wegen verboten?
- Welche Vor- bzw. Nachteile bringen diese Parallelimporte für die Konsumenten?
- Welche Vor- bzw. Nachteile bringen diese Parallelimporte für die Produzenten und Detailhändler?

Die meisten Personen in meinem Bekanntenkreis konnten sich ebenfalls nichts Rechtes darunter vorstellen. So fand ich es eine perfekte Gelegenheit, mit Hilfe meiner Maturaarbeit aufzuzeigen, was sich hinter der Thematik der Parallelimporte überhaupt alles verbirgt.

2. Einleitung / Vorgehen

In meiner Arbeit beschäftige ich mich mit Parallelimporten und möchte mit Hilfe meiner Erkenntnisse die Frage, Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“ beantworten.

Meine Arbeit ist in drei Hauptteile unterteilt:

1. Im einleitenden theoretischen Teil erläutere ich die Theorie der Parallelimporte genauer. Dafür werde ich einige Begriffe, welche zur Verständlichkeit der Arbeit dienen sollen, thematisieren. Anschliessend werde ich genauer auf die momentane rechtliche Situation in der Schweiz eingehen. Als Grundlage dienen mir verschiedene Internetquellen und Medienberichte.
2. Der praktische Teil meiner Arbeit ist ebenfalls in zwei Teile gegliedert. Zu Beginn werde ich anhand eines Interviews mit Herrn Stefan Maute aufzeigen, wie Parallelimporte in einem Unternehmen vorkommen und funktionieren. Anschliessend werde ich Meinungen von verschiedenen Wirtschaftsteilnehmern einander gegenüberstellen und auswerten. Diese Meinungen basieren auf einer Umfrage, welche ich durchgeführt habe.
3. Der dritte Teil meiner Arbeit beinhaltet das Schlussfazit zur Frage: Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“. Ich werde dabei die wichtigsten Argumente noch einmal aufarbeiten und zusammenfassen. Dabei werde ich meine persönliche Meinung sowie meine Erkenntnisse aus der Arbeit wiedergeben.

Zur Auswertung meiner Umfrage habe ich Tabellen und Diagramme angefertigt.

3. Theoretischer Teil

In diesem Teil der Arbeit erkläre ich, was Parallelimporte überhaupt sind. Zu Beginn werde ich einige Begriffe erläutern, die zur Verständlichkeit meiner Arbeit beitragen sollen. Mit Hilfe dieser neuen Informationen, erläutere ich dann anhand der verschiedenen Erschöpfungsprinzipien die rechtliche Situation in der Schweiz. Zum Schluss habe ich noch zwei Exkurse in Bezug auf ein Parallelimportverbot sowie die Situation von Parallelimporten in der Pharmabranche in meine Arbeit eingebaut.

3.1. Begriffserklärungen

Auf den nächsten Seiten werde ich erst einmal einige Begriffe einführen, die zur Verständlichkeit meines theoretischen Teiles beitragen sollen.

3.1.1. Definition Parallelimporte und Parallelimporteure

Von Parallelimporten spricht man, wenn ein Parallelimporteure Waren aus einem Land mit tiefem Preisniveau in ein Land mit höherem Preisniveau einführt und zwar als Konkurrenz zu den Waren, die das Land durch die vorgesehenen Vertriebeswege des Produzenten erreichen. So versucht der Parallelimporteure die unterschiedlich hohen Preisniveaus zu seinen Gunsten auszunutzen. Der Parallelimporteure ist so in den meisten Fällen in der Lage, die Waren billiger auf den einheimischen Markt zu bringen, als es der Produzent durch die offiziellen Vertriebskanäle macht.

Die Parallelimporte werden zum Teil auch als Grauimporte bezeichnet. Meiner Ansicht nach jedoch völlig zu unrecht. In fast allen Ländern (z.B. im gesamten Europäischen Wirtschaftsraum (nachfolgend: EWR, siehe Glossar)), sind nach den verschiedenen Gesetzen Parallelimporte meist erlaubt. Dies gilt auch für die Schweiz. Die Parallelimporte werden zum Teil sogar noch durch den Staat gefördert, da sie den Wettbewerb ankurbeln können.¹

Unter dem Begriff „Parallelimporteure“ versteht man einen Importeur, welcher Produkte auf anderen als die vom Hersteller oder seinen offiziellen Vertriebspartnern vorgeschriebenen Wegen importiert. Parallel dazu also. Somit importiert er auf einer inoffiziellen zweiten Schiene neben dem offiziellen Vertriebsweg vorbei.

¹ - Eidgenössisches Volksdepartement,
<http://www.evd.admin.ch/themen/00129/00183/index.html?lang=de>
- Economie suisse, Factsheet Parallelimporte und Patentrecht
- Wikipedia, <http://de.wikipedia.org/wiki/Parallelimport>

In der Schweiz tritt der Parallelimporteur meist in Form eines Detailhändlers oder eines Grossverteilers auf, welcher die parallel importierten Waren anschliessend entweder an Detailhändler weiterverkauft oder gleich selbst an die Konsumenten weitergibt.

3.1.2. Urheberrecht

Das Urheberrecht schützt geistige Schöpfungen aus der Kunst und Literatur (z.B. Filme, Bücher, Musik, Gemälde aber auch Reden und Tänze etc.). Durch das Urheberrecht erhält der Urheberrechtsinhaber das alleinige Recht zu bestimmen, wann, wo und wie seine Schöpfung verwendet werden darf. Das heisst, ohne seine Zustimmung darf z.B. seine Musik nicht auf eine andere CD gebrannt werden. Es gibt jedoch auch Grenzen des Urheberrechtes. Wenn zum Beispiel ein verwandtes Familienmitglied sich eine CD erwirbt, kann diese CD in der Familie oder im engeren Verwandtschaftskreis ausgetauscht werden ohne dass die Zustimmung des Urheberrechtsinhabers dazu nötig ist. Dies ist allerdings bei Computerprogrammen nicht erlaubt. Das Urheberrecht entsteht automatisch mit der Entstehung des Produktes bzw. der Schöpfung. Es ist nicht nötig, das Urheberrecht in einem Register eintragen zu lassen wie beim Patentrecht. UrheberIn wird die Person, welche das Produkt entwickelt hat. Wenn mehrere Personen an einem Produkt gearbeitet haben, erhalten diese das Urheberrecht gemeinsam. Das Urheberrecht erlischt im Allgemeinen 70 Jahren nach dem Tod des Schöpfers. Einzig bei Computerprogrammen erlischt das Recht schon nach 50 Jahren nach dem Tod des Schöpfers. Damit schützt das Urheberrecht bedeutend länger als z.B. das Patentrecht, was sich, wie ich später aufzeigen werde, auf die Stärke der Schutzrechte auswirkt.²

3.1.3. Marke

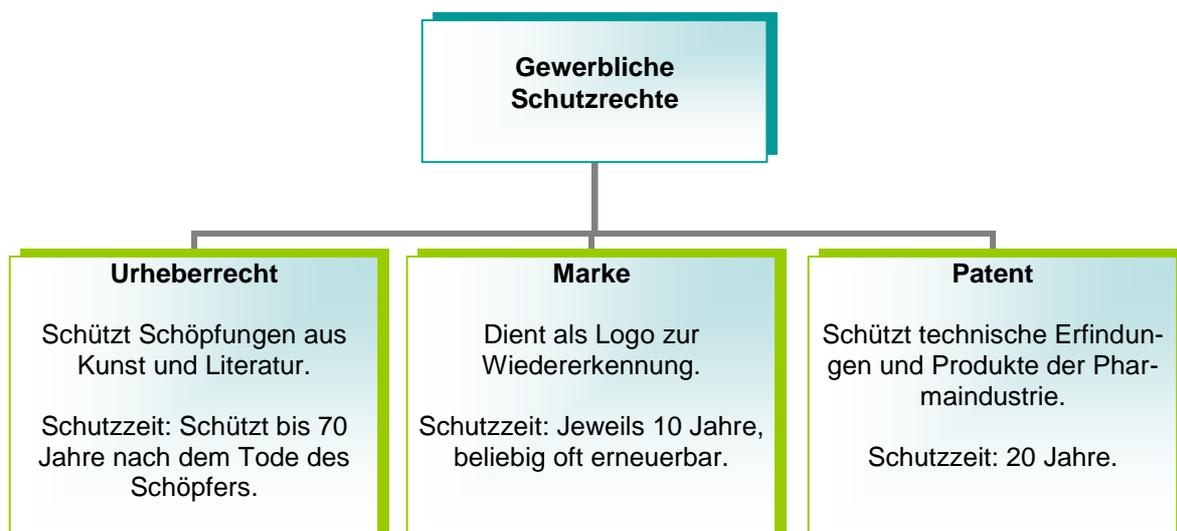
Eine Marke ist das eigentliche Logo eines Unternehmens, welches auf den Produkten dieses Unternehmens angebracht ist. Dieses dient dazu, die Produkte des Unternehmens von anderen Produkten abzugrenzen. Die Marke darf ausschliesslich von dem Unternehmen verwendet werden, dem die Marke gehört. Die Marke garantiert somit, dass die Kunden wirklich ein Produkt erhalten, das von dem Unternehmen, welches die Marke innehat, produziert worden ist. Somit stellt die Marke auch ein Qualitätszeichen dar. Man kann sicher gehen, dass das Produkt die gewohnte Qualität aufweist. Bei unbekanntem Produkten hat man diese Sicherheit nicht. Als Marke kann rechtlich jedes Zeichen, sofern es nicht bereits vergeben ist, verwendet werden. Möglich sind Texte, ein Zeichen, Buchstaben- oder Zahlenkombinationen, wie z.B. Microsoft, der Apfel von Apple, SBB, 501. Eine Marke muss eingetragen wer-

² - Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum,
<https://www.ige.ch/urheberrecht/urheberrecht.html>

den, damit sie Gültigkeit erlangt und somit rechtlich geschützt wird. Einmal eingetragen ist sie für 10 Jahre geschützt. Nach Ablauf dieser 10 Jahre kann sie beliebig oft jeweils für weitere 10 Jahre verlängert werden.³

3.1.4. Patent

Unter dem Patent versteht man ein Recht, welches vorwiegend technische Erfindungen schützt. Das Patent schützt jedoch z.B. auch Medikamente. Das Patent stellt sicher, dass der Erfinder die alleinigen Benutzungsrechte an diesem Produkt erhält. Somit hat er das alleinige Recht, dieses Produkt zu produzieren, zu lizenzieren und zu vermarkten. Das Patent stellt eine Art Lohn und ein Anreiz für die Erforschung und Entwicklung neuer Produkte dar. Patente werden vom Staat vergeben und sind jeweils 20 Jahre gültig. Nach Ablauf von 20 Jahren hat jedermann das Recht, dieses Produkt zu nutzen. Das Patent ist nur in dem Land gültig, in dem es ausgestellt wird. Wenn man es z.B. auch ausserhalb der Schweiz schützen möchte, muss das Produkt zusätzlich in dem jeweiligen Land patentiert werden.⁴



Grafik 1: Überblick der gewerblichen Schutzrechte.

³ - Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum, <https://www.ige.ch/marken/marken-erste-infos.html>

⁴ - Eidgenössisches Volksdepartement, <http://www.evd.admin.ch/themen/00129/00183/index.html?lang=de>
- Patentrecht Information Schweiz und International, <http://www.patentlaw.ch/>

3.2. Unterschied des Schutzrechts zwischen Urheberrecht und Marke gegenüber dem Patent

Die drei oben erwähnten gewerblichen Schutzrechte gehen unterschiedlich weit.

- Die Schutzzeit ist bei allen drei Schutzrechten unterschiedlich lang. Bei urheberrechtlich geschützten Produkten läuft die Schutzzeit erst 70 Jahre nach dem Tode des Schöpfers ab. Das Markenrecht kann nach Ablauf der 10 jährigen Schutzzeit beliebig oft um weitere 10 Jahre verlängert werden. Bei den patentrechtlich geschützten Produkten beträgt die Schutzzeit 20 Jahre. Somit ist die Zeit, in der der Schöpfer die rechtlichen Vorteile zur Vermarktung besitzt, um seine Kosten zu amortisieren, bei den patentrechtlichen geschützten Produkten am Geringsten. Deshalb geht der Schutz der patentrechtlich geschützten Produkte während der Schutzzeit weiter, als bei den anderen Schutzrechten.
- Die Marke garantiert dem Kunden, dass er ein Produkt erwirbt, das von der gewünschten Unternehmung produziert wurde und somit auch die entsprechende Qualität aufweist. Zudem ist die Marke ein effektiver Schutz gegen die Täuschung des Konsumenten. Die Parallelimporte gefährden diesen Schutz keineswegs. Bei den urheberrechtlich geschützten Produkten ist die Lage ähnlich. Bei den patentrechtlich geschützten Produkten ist es dagegen so, dass Parallelimporte das exklusive Vertriebsrecht des Patentinhabers stark beeinträchtigen können. Dem Patentinhaber kann erheblichen Schaden zugefügt werden.

Aus diesen Gründen lässt das Gesetz Parallelimporte bei marken- sowie urheberrechtlich geschützten Produkten zu, jedoch bei den patentrechtlich geschützten Produkten zum Teil nicht. Diese Rechtslage wurde auch vom Bundesgericht bereits durch mehrere Urteile bestätigt. Ob Parallelimporte möglich sind, hängt vom angewandten Erschöpfungsprinzip ab.⁵

3.3. Erschöpfung des Patentrechtes in Bezug auf die Vermarktung

Das Immaterialgüterrecht gibt dem Besitzer des Patentes das alleinige Recht zu entscheiden, wie, wann und wo er seine Erfindung das erste Mal auf den Markt bringen will. Sobald der Besitzer des Patentes oder eine andere Person mit der Zustimmung des Besitzers des Patentes das Produkt jedoch einmal auf den Markt gebracht hat, erlischt sein Patentrecht in Bezug auf die Vermarktung für dieses Produkt. Der Patentinhaber hat weiterhin das alleinige Recht zur Produktion des Produktes. Er kann aber nicht mehr entscheiden, wie, wann und

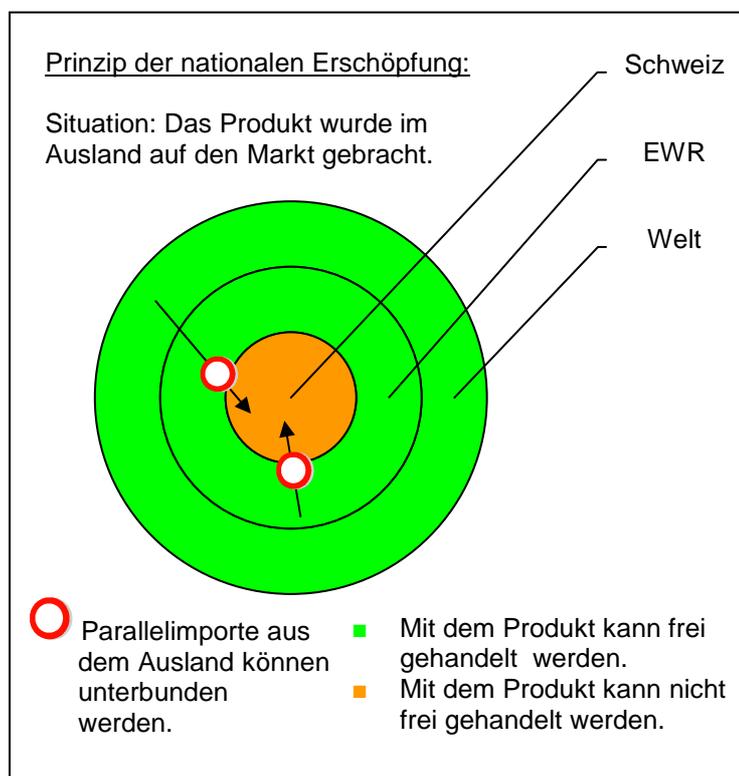
⁵ - Economiesuisse, Factsheet Parallelimporte und Patentrecht
- SGCI, Dossier Parallelimporte im Spannungsfeld zwischen Wettbewerb und Innovationsförderung, Seite 2

wo mit diesem Produkt gehandelt wird. Diesen Vorgang nennt man Erschöpfung des Patentrechtes. Die Erschöpfung des Patentrechtes soll sicherstellen, dass der Interessenskonflikt, der durch das Patentrecht entsteht, fair geregelt wird. Bei diesem Konflikt handelt es sich um die Interessen der Konsumenten, die sich einen möglichst grossen Preiswettbewerb erhoffen, und den Patentinhabern, die sich durch das Patent einen möglichst grossen Wettbewerbsvorteil verschaffen wollen.

Jedoch besteht die Frage, ob ein Patentrecht im Inland erschöpft wird, wenn man das Produkt im Ausland auf den Markt bringt, deshalb unterscheidet man folgende drei Prinzipien der Erschöpfungen des Patentrechtes:⁶

3.3.1. Das Prinzip der nationalen Erschöpfung

Wenn ein patentrechtlich geschütztes Produkt durch den Besitzer zum ersten Mal im Inland auf den Markt gebracht wird, erschöpft sich dabei das Schutzrecht des Besitzers im Inland. Das bedeutet, dass anschliessend mit dem Produkt im inländischen Markt frei gehandelt werden kann. Die Zustimmung des Patentinhabers ist nicht mehr nötig. Wenn jedoch das Produkt das erste Mal im Ausland auf den Markt gebracht wurde, erschöpft sich nach dem Prinzip der nationalen Erschöpfung das Schutzrecht des Besitzers im Inland nicht. So kann dann mit dem Produkt im Ausland frei gehan-



Grafik 2: Prinzip der nationalen Erschöpfung.

⁶ Quellen für Abschnitt 3.3. – 3.3.3.:

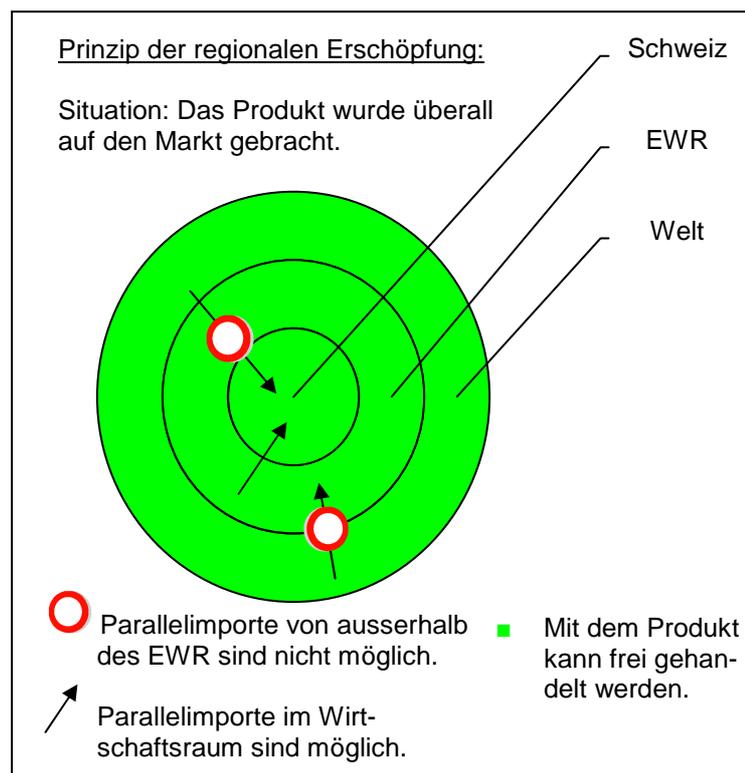
- Wikipedia,
<http://de.wikipedia.org/wiki/Patentersch%C3%B6pfung>
- Eidgenössisches Volksdepartement,
<http://www.evd.admin.ch/themen/00129/00183/index.html?lang=de>
- Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum,
<https://www.ige.ch/juristische-infos/rechtsgebiete/patente/parallelimporte.html>
- Schellenberg Wittmer Rechtsanwälte Newsletter, Neuerungen im schweizerischen Patentrecht,

delt werden, im Inland aber nicht. Die Importe dieses Produktes vom Ausland ins Inland, benötigen die Zustimmung des Patentinhabers. Die Zustimmung des Patentinhabers für solche Parallelimporte wird auch benötigt, wenn sowohl im Inland und Ausland mit dem Produkt frei gehandelt werden kann. Er kann diese verweigern und somit Parallelimporte unterbinden. Bei der nationalen Erschöpfung sind Parallelimporte nicht möglich.

Dieses Prinzip galt lange Zeit für alle patentrechtlich geschützten Produkte in der Schweiz. Am 1. Juli 2009 wurde nun jedoch das Prinzip der nationalen Erschöpfung durch das Prinzip der einseitigen regionalen Erschöpfung mit der Europäischen Union (nachfolgend: EU, siehe Glossar) ausgewechselt. Ausgenommen von diesem Wechsel der Erschöpfung sind die patentrechtlich geschützten Pharmaprodukte.

3.3.2. Das Prinzip der (einseitigen) - regionalen Erschöpfung

Es ist möglich, dass man ein Produkt in einer gesamten Wirtschaftszone patentrechtlich schützen lässt (z.B. in der EU oder EWR). Das Prinzip der regionalen Erschöpfung funktioniert genau gleich wie das Prinzip der nationalen Erschöpfung, ist aber auf den gesamten Wirtschaftsraum bezogen und nicht nur auf das Inland. Das heisst, wenn das patentrechtlich geschützte Produkt durch den Patentinhaber oder mit seiner Zustimmung das erste Mal innerhalb der Wirtschafts-Zone auf den Markt gebracht wird, erschöpfen sich die Schutzrechte in Bezug auf die Vermarktung des Patentinhabers an diesem Produkt. Mit dem Produkt kann innerhalb der Wirtschaftszone frei gehandelt werden. Wird das Produkt durch den Inhaber ausserhalb dieser Wirtschaftszone auf den Markt gebracht, erschöpfen sich dabei die Schutzrechte des Inhabers innerhalb der Wirtschafts-Zone nicht. Parallelimporte von ausserhalb der Wirtschaftszone benötigen die Zustimmung des Patentinhabers. So kann der Patentinhaber diese Parallelimporte unterbinden. Die Zustimmung des Patentinhabers für solche Importe wird auch be-



Grafik 3: Prinzip der regionalen Erschöpfung.

Wirtschaftszone auf den Markt gebracht, erschöpfen sich dabei die Schutzrechte des Inhabers innerhalb der Wirtschafts-Zone nicht. Parallelimporte von ausserhalb der Wirtschaftszone benötigen die Zustimmung des Patentinhabers. So kann der Patentinhaber diese Parallelimporte unterbinden. Die Zustimmung des Patentinhabers für solche Importe wird auch be-

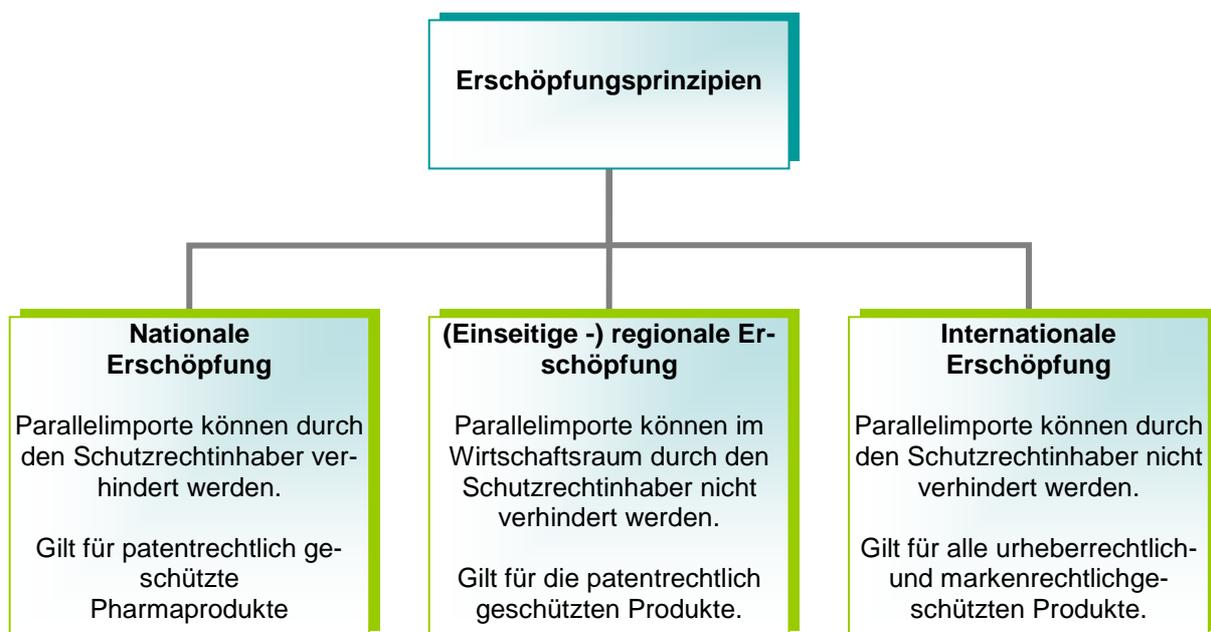
nötigt, wenn mit dem Produkt ausserhalb sowie innerhalb der Wirtschaftszone frei gehandelt werden kann. Bei diesem Erschöpfungsprinzip sind Parallelimporte innerhalb der Wirtschaftszone möglich. Parallelimporte von ausserhalb der Wirtschaftszone sind hingegen nicht möglich.

Dieses Prinzip der Erschöpfung gilt seit dem 1. Juli 2009 für alle patentrechtlich geschützten Produkte in der Schweiz. Die regionale Erschöpfung der Schweiz bezieht sich auf den gesamten EU-Raum. Es wurde aber nur die einseitig regionale Erschöpfung eingeführt, das heisst ohne Vereinbarung des Gegenrechts.

3.3.3. Das Prinzip der internationalen Erschöpfung

Das Prinzip der internationalen Erschöpfung besagt, dass sich das Schutzrecht eines patentrechtlich geschützten Produktes im Inland erschöpft, sobald das Produkt vom Patentinhaber oder mit seiner Zustimmung das erste Mal in Verkehr gebracht wurde. Dabei ist es egal, ob das Produkt im Inland oder im Ausland auf den Markt gebracht wurde. Das heisst, dass mit dem Produkt im Inland sowie im Ausland frei gehandelt werden kann. Die Importe dieses Produktes vom Ausland ins Inland benötigen keiner Zustimmung des Patentinhabers. Der Patentinhaber kann also Parallelimporte nicht unterbinden. Bei diesem Erschöpfungsprinzip sind Parallelimporte somit möglich.

Dieses Prinzip gilt in der Schweiz für alle marken- und urheberrechtlich geschützten Produkte.



Grafik 4: Schema zu den Erschöpfungsprinzipien.

3.4. Zusammenfassende Übersicht über die rechtliche Situation in der Schweiz

Parallelimporte sind in der Schweiz legal und können getätigt werden. Dies gilt jedoch nicht für ganz alle Produkte. Bei Produkten, die durch ein gewerbliches Schutzrecht (Urheberrecht, Marke, Patent) geschützt werden, bestehen Sonderrechte des Schutzinhabers. Sie erlauben ihm unter Umständen, Parallelimporte des Produktes zu verbieten. In der Schweiz gilt für die markenrechtlich und urheberrechtlich geschützten Produkte das Prinzip der internationalen Erschöpfung. Das bedeutet, dass Parallelimporte bei diesen Produkten möglich sind. Für die patentrechtlich geschützten Produkte gilt neu das Prinzip der einseitigen regionalen Erschöpfung mit der EU. Bei den patentrechtlich geschützten Produkten war dies nicht immer der Fall. Erst am 1. Juli 2009 wurde in der Schweiz das Prinzip der nationalen Erschöpfung für die patentrechtlich geschützten Produkte in das Prinzip der einseitigen regionalen Erschöpfung mit der EU umgewandelt. Eine Ausnahme machen patentrechtlich geschützten Produkte der Pharmaindustrie. Für diese Produkte gilt weiterhin das Prinzip der nationalen Erschöpfung. Somit sind in der Schweiz nun auch Parallelimporte von fast allen patentrechtlich geschützten Gütern rechtlich erlaubt.⁷

3.5. Rechtliche Veränderung der Erschöpfung des Patentrechtes in den letzten Jahren in der Schweiz

Die Art der Erschöpfung des Patentrechtes wurde in der Schweiz in den letzten Jahren häufig gewechselt.

Vor dem Jahre 1999 kannte man in der Schweiz kein Prinzip der patentrechtlichen Erschöpfung. Dies stellte eine echte Gesetzeslücke dar. In einem Streitfall war nicht klar, ob Parallelimporte von patentrechtlich geschützten Produkten in die Schweiz eigentlich erlaubt waren oder nicht. So kam es, dass im Jahre 1999 die Kodak SA gegen die Jumbo - Markt AG klagte, auf Grund von Parallelimporten. Da es kein Gesetz dazu gab, musste das Bundesgericht die beiden Interessen gegeneinander abwägen. Dabei kam es zum Schluss, dass der Schutz des Patentrechtes wichtiger sei, als die möglichen Vorteile, die die Parallelimporte mit sich bringen würden. Deshalb führte das Bundesgericht die nationale Erschöpfung für alle patentrechtlich geschützten Güter ein. Für alle nicht patentrechtlich geschützten Güter führte das Bundesgericht die internationale Erschöpfung ein.

Im Jahre 2000 richtete der Nationalrat eine Anfrage an den Bundesrat zur erneuten Prüfung der Erschöpfung des Patentrechtes. Auf Grund dieser Anfrage erarbeitete der Bundesrat

⁷ - Economiesuisse, Factsheet Parallelimporte und Patentrecht

einen Bericht, in dem er festhielt, dass die Folgen eines Systemwechsels von der nationalen Erschöpfung zur internationalen Erschöpfung des Patentrechtes zum damaligen Zeitpunkt nicht genau abgeschätzt werden konnten. Deshalb sprach sich der Bundesrat gegen einen übereilten Systemwechsel aus.

Ein Jahr später forderte der Nationalrat eine erneute Prüfung des Systemwechsels. Der Bundesrat beauftragte eine interdepartementale Arbeitsgruppe (IDA Parallelimporte) drei Studien zur Untersuchung folgender Aspekte durchzuführen:

- Die Auswirkungen auf die Volkswirtschaft beim Systemwechsel von der nationalen Erschöpfung zur internationalen Erschöpfung.
- Den Einfluss staatlicher Regulierungen auf die Medikamentenpreise in der Schweiz.
- Die Prüfung der Möglichkeiten zur Einführung einer nach Produkten oder Wirtschaftszonen unterteilten Erschöpfung, das heisst der regionalen Erschöpfung.

Wegen den Ergebnissen aus diesen drei Studien verwarf der Bundesrat die Absichten zum Systemwechsel sofort wieder. Die Studien ergaben, dass die Parallelimporte nur ein Wachstum des Bruttoinlandproduktes von 0,0 % bis 0,1 % bewirken würden. Somit überwogen nach Ansicht des Bundesrates die allfälligen negativen Folgen deutlich gegenüber den kleinen positiven Folgen. In den darauf folgenden Jahren war die Erschöpfung des Patentrechtes weiterhin Punkt vieler Diskussionen im Parlament.

Im Jahre 2007 liess der Bundesrat erneut einen Bericht erarbeiten, in welchem die gesamte Bandbreite der Lösungsansätze zum Systemwechsel von der nationalen zur regionalen Erschöpfung für die patentrechtlich geschützten Produkte aufgezeigt werden sollte.

Auf Grund dieses Berichtes wurde am 19.12.2008 im Parlament über die Änderung der Erschöpfung des Patentrechtes abgestimmt. Der Wechsel von der nationalen zur einseitigen regionalen Erschöpfung für patentrechtlich geschützte Produkte wurde angenommen. Der Bundesrat beschloss, die Änderung der Erschöpfung auf den 1. Juli 2009 in Kraft zu setzen.⁸

⁸ -Wikipedia,
<http://de.wikipedia.org/wiki/Kodak-Entscheid>
-Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum,
<https://www.ige.ch/juristische-infos/rechtsgebiete/patente/parallelimporte.html>

3.6. Exkurs 1, Parallelimportverbot für Elmex - Produkte

Es gab in letzter Zeit aber immer wieder Fälle, bei denen Parallelimporte von z.B. markenrechtlich geschützten Produkten illegal verhindert wurden. In diesen Situationen schritt jeweils die Wettbewerbskommission der Schweiz (nachfolgend: WEKO) zur Tat. So auch im Fall Gaba.

Die Weko hat Mitte Dezember 2009 eine Strafe über 4,8 Mio. Franken gegen die Gaba International AG (nachfolgend: Gaba) verhängt wegen unzulässiger Exportverbote und somit der illegalen Unterbindung von Parallelimporten. Mit dieser Handlung versties das Unternehmen gegen das Schweizer Kartellgesetz (KG).

Die Gaba produziert sämtliche Elmex-Produkte und weitere Mund- und Zahnpflegeprodukte. Ihr Hauptsitz befindet sich in Münchenstein in der Nähe von Basel.

Der Pharmakonzern Gebro Pharma GmbH (nachfolgend Gebro) besitzt das Recht, die markenrechtlich geschützten Elmex-Produkte unter Lizenz herzustellen. Von 1982 bis und mit 2006 bestand ein Vertrag zwischen der Gaba und der Gebro, welcher der Gebro verbot, in Lizenz hergestellte Elmex-Produkte zu exportieren.

Solche eine Klausel eines Vertrages zwischen zwei Firmen bezeichnet man als so genannte Vertikalabrede. Die Vertikalabrede stellt eine Absprache von zwei oder mehreren Unternehmen dar. In der Absprache wird definiert, zu welchen Bedingungen das Unternehmen die Waren beziehen, verkaufen bzw. weiterexportieren, etc. kann. Zudem unterscheiden sich Vertikalabreden von Horizontalabreden dadurch, dass bei den Vertikalabreden die zwei Unternehmen nicht auf derselben Marktstufe stehen, d.h. nicht direkte Konkurrenten sind. Diese Vertikalabreden führen zu starken Wettbewerbseinschränkungen und sind somit strikt verboten.⁹

Es ist anzunehmen, dass die Gaba mit mehreren ihrer Lizenznehmer solche einschränkende Vertikalabreden abgeschlossen hatte. Für einen Schweizer Detailhändler bedeutete das, dass er Elmex-Produkte nicht aus Österreich oder dem restlichen Ausland importieren konnte, obwohl sie dort bedeutend billiger gewesen wären. Der Schweizer Detailhändler war gezwungen, die Produkte beim Schweizer Generalimporteur von Gaba zu einem bedeutend höheren Preis zu beziehen. Durch dieses Vorgehen erarbeitete sich die Gaba ein Monopol im schweizerischen Markt. Von Gesetzes wegen ist das aber verboten.

⁹ - Zeitschrift Sic! Ausgabe 5, 2002,
<http://www.sic-online.ch/2002/378.shtm>
- PPT Wettbewerbsrecht IP Theorie

Gegen diese Marktsituation mit dem unzulässigen Exportverbot klagte der Schweizer Discounter Denner AG (nachfolgend: Denner). Er beschuldigte die Gaba, eine aktive Marktbehinderung getätigt zu haben. Die Weko nahm auf Grund dieser Klage die Untersuchung gegen die Gaba und die Gebro auf. Denner zog die Klage jedoch zurück und einigte sich mit der Gaba. Die Weko setzte die Untersuchung trotzdem fort.

Sie büsste die Gaba mit einer Busse von 4.8 Mio. Franken und die Gebro mit einer symbolischen Busse von 10'000 Franken, da sie keinerlei Nutzen aus diesem unzulässigen Verhalten ziehen konnte.¹⁰

Durch dieses Urteil der Weko sind die Schweizer Detailhändler nun in der Lage, die Elmex-Produkte billiger einzukaufen bzw. sogar selber zu importieren. Sie können den Konsumenten billigere Preise anbieten. Denner konnte z.B. die Preise um fast 15 % senken.

Produktbezeichnung	Alter Preis in CHF	Neuer Preis in CHF
Elmex Zahnpasta Kariesschutz 75ml	4.40	3.75
Elmex Zahnpasta Sensitive 75 ml	4.40	3.75



Tabelle 1: Preissenkungen von Elmex.

Abbildung 1: Werbung für Elmex aus Parallelimporten.

Die Weko hat angekündigt, auch in Zukunft gegen solche Marktbehinderungen strikt vorzugehen.¹¹

¹⁰ - Weko,
<http://www.news.admin.ch/message/index.html?lang=de&msg-id=30591>
 - Gaba,
http://www.gaba.ch/htm/1084/de_CH/Produkte-und-Marken.htm
 - Beitrag des Kassensturzes, „Preiswettbewerb: Busse für Elmex-Hersteller“

¹¹ - Denner,
<http://www.denner.ch/de/ueber-denner/medien/medienmitteilungen/08122009/>,
<http://www.denner.ch/de/ueber-denner/medien/medienmitteilungen/24022010/>

3.7. Exkurs 2, Ausnahme für Pharmaindustrie

In der Schweiz sind Parallelimporte von Medikamenten mit abgelaufenem Patentschutz erlaubt. Bei Medikamenten mit einem gültigen Patent sind Parallelimporte in die Schweiz verboten. Somit sind diese Produkte die einzigen patentrechtlich geschützten, welche von dem Systemwechsel der nationalen Erschöpfung zur einseitigen regionalen Erschöpfung ausgeschlossen wurden. In der Schweiz sind rund 43.7 % der verkauften Medikamente nicht mehr patentrechtlich geschützt und somit für Parallelimporte zulässig.

Mit nachfolgenden Argumenten konnte die Pharma- bzw. Chemiebranche ihren Sonderstatus rechtfertigen:

- Studien haben ergeben, dass man durch Parallelimporte bei Medikamenten keine grösseren Preiseinsparungen erreichen kann wegen den teilweise staatlich festgelegten Preisen. Das Beispiel der EU zeigt auf, dass auch mit parallel importierten Medikamenten kein höherer Wettbewerbskampf stattfindet, welcher die Preise längerfristig drücken könnte. Produzenten und Konsumenten würden daher nicht gross profitieren. Die einzigen Gewinner wären die Zwischenhändler resp. die Parallelimporteure.
- Die parallel importierten Medikamente können ein geringes Sicherheitsrisiko darstellen, da sie eine lange Reise hinter sich haben und zudem mindestens einmal umgepackt wurden. Dabei können sie allenfalls beschädigt werden. In einem Notfall, bei dem die Medikamente zurückgerufen werden müssen, wäre es sehr schwierig, diese Medikamente wieder zu finden, da sie über viele verschiedene Vertriebswege in die Schweiz gelangt wären.
- Es ist anzunehmen, dass Parallelimporte von billigen Medikamenten dazu führen, dass die stark ausgeprägte Pharmaindustrie in der Schweiz nicht mehr bereit sein wird, zum schweizerischen Lohn- und Preisniveau ihre Produkte zu produzieren. Dies könnte unsere Volkswirtschaft stark schwächen, da die Pharmaindustrie ein beträchtlicher Teil des BIP (Brutto Inland Produkt) ausmacht.
- Es besteht zudem die Gefahr, dass die Schweizer Pharmakonzerne weniger in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte investieren werden. Dies würde auf längere Zeit ganz sicher unseren Forschungsstandort extrem schwächen. Die Forschungsausgaben sind in der Schweiz ein wichtiger Beitrag der Pharmaindustrie an die Volkswirtschaft. Schon allein die drei grössten Pharmakonzerne der Schweiz investieren pro Jahr mehr

als drei Milliarden Franken in die Forschung und Entwicklung neuer Produkte. Alle Pharmakonzerne zusammen rund 5,5 Milliarden Franken.

- Da Medikamente höchsten Sicherheitsprüfungen unterzogen werden, dauert es rund 10-12 Jahre, bis ein Medikament auf dem Markt zugelassen wird. Diese 10-12 Jahre erstrecken sich bereits in den 20 Jahren Schutzdauer des Patentrechtes. So hat ein Pharmaunternehmen bedeutend weniger Zeit, um seine Kosten für Forschung und Entwicklung dieses Gutes wieder zu amortisieren. Die meisten Staaten mit einer starken Pharmaindustrie (USA, Japan, Schweiz und die Vereinigung der EU) haben deshalb Sonderpatentrechte für die Pharmaindustrie eingeführt. So ist es möglich, den Patentschutz von 20 auf 25 Jahre zu verlängern. Durch Parallelimporte würde dieser Schutz noch mehr in Mitleidenschaft gezogen werden.¹²

Die Gegner der Pharmaindustrie argumentierten in den meisten Punkten mit dem genauen Gegenteil. So sagten sie:

- Parallelimporte können langfristig die Preise der Medikamente senken. Es gibt heute aber dazu glaubwürdige Studien, die belegen, dass dies nicht der Fall ist. Dies weil die Preise bei Medikamenten teilweise staatlich festgelegt sind.
- Das Argument der Gefährdung des Forschungsstandortes habe langsam aber sicher ausgedient. Die Wahl des Forschungsstandorts habe nichts mit den Parallelimporten zu tun. Es geht bei diesen Überlegungen um ganz andere Punkte.
- Ein weiteres Argument der Gegner war, dass es schlicht und einfach nicht akzeptabel sei, dass das Parlament bei einem demokratischen Entscheid eine Branche bevorzuge. Dies nur wegen ihrer Grösse und ihres dementsprechend grossen Einflusses. Aus Wettbewerbssicht ist dieser Entscheid nicht nachvollziehbar. Es würde auch noch andere innovative und patentrechtlich geschützte Produkte geben, welche diesen Schutz verdienen würden.

¹² - Interpharma,
<http://www.interpharma.ch/de/politik/Parallelimporte.asp>
- SGCI, Dossier, Parallelimporte im Spannungsfeld zwischen Wettbewerb und Innovationsförderung
- NZZ,
<http://www.nzz.ch/2006/05/06/wi/kommentarE36OP.print.html>,
<http://www.nzz.ch/2006/05/06/wi/kommentarE36OP.print.html>

Der Einfluss der Pharma- bzw. Chemieindustrie war wohl in der Schweiz so gross, dass das Parlament auf ihre Forderungen eingegangen ist und so die patentrechtlich geschützten Pharmaprodukte vor Parallelimporte geschützt hat.

In meiner Umfrage stellte ich fest, dass 69 % der Befragten sich gegen eine Sonderregelung für die Pharmaindustrie aussprachen. Die restlichen 31 % befürworteten diese Regelung.

4. Praktischer Teil

Ich habe mich entschieden, meinen praktischen Teil in zwei Abschnitte zu gliedern. Im ersten möchte ich anhand eines realen Unternehmens aufzeigen, wie Parallelimporte in der Realität gehandhabt werden und wie diese abgewickelt werden. Anschliessend stelle ich die Meinungen von verschiedenen Wirtschaftsvertretern über die Parallelimporte einander gegenüber, um schlussendlich ein Fazit zur Frage: Parallelimporte: „Fluch oder Segen“ herauszukristallisieren.

4.1. Parallelimporte am Beispiel des Unternehmens Maute Motos & Shop

Auf das Unternehmen von Stefan Maute bin ich durch verschiedene Zeitungsberichte und vor allem durch einen ausführlichen Fernsehbeitrag in der Rundschau gekommen. Auf Grund dieser Berichte habe ich mit ihm Kontakt aufgenommen. Dabei zeigte er sich sehr hilfsbereit. Ich hatte die Möglichkeit, mit ihm ein Treffen zu arrangieren, um mit ihm ein Gespräch über die Parallelimporte seines Unternehmens zu führen.



Abbildung 2: Filiale von Maute Motos & Shop.

Stefan Maute führt dieses kleinere Unternehmen mit zwei Mitarbeitern und einem Service-Team. Das Unternehmen hat sich auf den Handel mit Motorrädern spezialisiert. Vereinzelt handelt es auch mit Autos. Nebenbei bietet Maute Motos & Shop einen kompletten Service für jegliche Motorfahrzeuge an. Im Verkaufsladen in Münchwilen werden zudem direkt diverse Zubehörteile sowie Accessoires für den Motorradsport angeboten. Auf den ersten Blick ist Maute Motos & Shop ein ganz normaler Motorradhändler. Dies ist jedoch nicht ganz korrekt, denn in einem Punkt unterscheidet sich Stefan Mautes Unternehmung von vielen anderen Motorradhändlern. Er bezieht nämlich seine Ware, vor allem Motorräder, nicht wie die meisten anderen Händler von einem Generalimporteur in der Schweiz, sondern importiert sie selber aus dem Ausland, d.h. parallel zu den Generalimporteuren.¹³

¹³ Quellen für Abschnitt 4.1 – 4.1.5:

- Interview mit Herrn S. Maute
- Artikel Motorrad Händler, September 2002
- Artikel K-Geld, Februar 2005
- Beitrag der Rundschau, „Verhinderter Parallelimport vom 17.02.2010
- http://www.maute.ch/04faq_moto.php

4.1.1 Wie Stefan Maute zu den Parallelimporten kam

Das Unternehmen von Stefan Maute war früher eine offizielle Suzuki- und Kawasakivertretung. Deshalb importierte Stefan Maute früher nur Motorräder der Marke Honda und Yamaha parallel. Er wollte keine Probleme mit seinen Hausmarken Suzuki und Kawasaki.

In dieser Zeit und auch heute noch, war und ist die Situation für die Motorradhändler nicht sehr zufriedenstellend. Sie sind abhängig von den Generalimporteuren der jeweiligen Marke. So entsteht quasi ein Monopol für die Generalimporteure und auch für die jeweiligen Produzenten, die hinter den Generalimporteuren stehen. Dadurch sind die Generalimporteure in der Lage, die Händler extrem unter Druck zu setzen und können ihnen nur schwer akzeptable Bedingungen aufzwingen.



Abbildung 3: Stefan Maute.

2002 bestellte Stefan Maute zwei Kawasakis bei einem Generalimporteur. Der Generalimporteur konnte ihm diese Modelle jedoch nicht liefern, obwohl sie nicht zu den bestverkauften zählten und somit eigentlich immer an Lager waren. Aus diesem Grund entschied er sich, zum ersten Mal auch Modelle seiner Hausmarke parallel zu importieren.

Vier Tage nachdem er die beiden Motorräder aus dem Ausland parallel importiert hatte, erhielt er schriftlich die fristlose Kündigung für seine offizielle Kawasakivertretung.

Dieses Ereignis verstärkte den Entscheid, dass er nichts mehr mit den Generalimporteuren zu tun haben wollte. Ab diesem Zeitpunkt setzte Stefan Maute komplett auf Parallelimporte und drehte den Generalimporteuren den Rücken zu.

Ausschlaggebend war für ihn, dass er unabhängig von irgendwelchen Importeuren sein wollte. Er wollte die Möglichkeit haben, selbst zu entscheiden, wann er welche Modelle importieren und zu welchem Preis er diese anschliessend verkaufen wollte.

4.1.2 Aufbau des Importweges

Als Stefan Maute anfang, seine Ware direkt aus der EU zu importieren, musste er sich zuerst einen funktionierenden und vor allem zuverlässigen Importweg aufbauen.

Da er bereits eine längere Zeit in der Branche gearbeitet hatte, verfügte er über einige Kontakte im Ausland, mit denen er nun in Verbindung trat. Wie er erklärte, war es nicht allzu schwierig, einen Grossverteiler in der EU zu finden, der bereit war, ihm Waren zu verkaufen.

Anschliessend musste Stefan Maute die administrativen Dinge wie die Versteuerung, die Beschaffung der nötigen Papiere und den Transport der Waren abklären und organisieren. Stefan Maute meinte dazu: „Auch hier, wenn man sich gut über die rechtlichen Richtlinien informiert, stösst man auf fast keine Probleme beim Import der Waren in die Schweiz.“

Zu Beginn hatte Stefan Maute trotzdem kleinere Probleme beim Import seiner Waren. Diese waren der noch fehlenden Erfahrung zuzuschreiben. Sie legten sich jedoch recht schnell und seither hat er fast keine Probleme mehr mit seinen Importen.

Heute hat Stefan Maute bereits einen extrem breit verankerten Importweg. Er hat nun sogar die Möglichkeit, aus verschiedenen Ländern der EU zu importieren, je nachdem bei welchem Händler er die besten Angebote erhält. Dank der grossen Anzahl von Lieferanten, die mit ihm zusammen arbeiten, hat er fast nie Lieferknappheiten.

4.1.3 Wie diese Importe genau ablaufen

Die Importe laufen eigentlich immer nach demselben Schema ab. Als erstes entscheidet Stefan Maute, welche Modelle er in welcher Menge in nächster Zeit benötigt. Anschliessend erkundigt er sich bei seinen Lieferanten, wer ihm die Modelle zu welchem Preis liefern kann. Wenn er sich entschieden hat, bei welchem Lieferanten er seine Ware beziehen will, löst Stefan Maute bereits die Bezahlung aus. Wenn die Bezahlung erfolgt ist, werden die Motorräder in die Schweiz geliefert. Der Transport wird von Stefan Maute vorgängig organisiert. Beim Zoll wird die Ware verzollt und direkt zu Maute Motos & Shop transportiert. Dort werden die Fahrzeuge sorgfältig aufgebaut und dann beim Strassenverkehrsamt vorgeführt. Für die gängigen Modelle hat die Unternehmung eigene Typenscheine. Nach Terminierung mit dem Kunden kann das Fahrzeug fix fertig mit den nötigen Papieren abgeholt werden. Dieser ganze Vorgang dauert je nach Modell nur zwei bis vier Wochen. Fahrzeuge, die sie an Lager sind, werden innerhalb von 24 Stunden bereit gestellt.

4.1.4 Vorteile durch die Parallelimporte

Klar der grösste Vorteil, der sich für Stefan Maute durch den Import seiner Waren ergibt, ist der Preisvorteil. Er ist dank den Parallelimporten in der Lage, dieselben originalen Motorradmodelle bis zu 20 % billiger anzubieten als die Konkurrenz.

Doch wie entstehen so extreme Preisunterschiede? Dies hat seinen Ursprung in der EU. Dort ist die Mehrwertsteuer auf Motorräder bedeutend höher als in der Schweiz. In der Schweiz haben wir eine Mehrwertsteuer von 7.6 %, in der EU bis zu 25 %. Damit in der EU trotzdem Motorräder verkauft werden, ist der Listenpreis für die Motorräder bedeutend tiefer als bei uns in der Schweiz. Wenn man nun in der EU ein Motorrad kauft und es anschliessend in die Schweiz



Abbildung 4: Werbung von Maute Motos & Shop für die Kawasaki Z 1000.

importiert, kann man am Zoll bis zu 25 % Mehrwertsteuer von der EU zurückfordern und muss lediglich die 7,6 % Mehrwertsteuer der Schweiz abgeben. Dazu kommt ein kleiner Zollbetrag. Auf Grund dieser Tatsache kann Stefan Maute die Motorräder 10 - 20 % billiger anbieten und hat trotzdem noch ein gute Gewinnmarge. Unter 4.1.6 habe ich einige Beispiele von Preisvorteilen aufgeführt.

Ein weiterer Vorteil ist die Unabhängigkeit von Generalimporteuren. So ist der Händler in seiner Arbeit bedeutend freier und flexibler. Zudem hat er mehr Entscheidungsfreiheit. Durch diese Freiheiten besteht die Möglichkeit, besser auf individuelle Kundenwünsche einzugehen. Es ist z.B. möglich, dass ein Kunde ein Modell in roter Farbe wünscht, obwohl in der Schweiz dieses Modell nur in schwarzer oder silberner Farbe ausgeliefert wird. In solchen Fällen hat ein Direktimporteur die Möglichkeit, das Modell aus einem EU-Mitgliedland zu beziehen, in dem diese Farbe angeboten wird. Ein normaler Händler hätte diese Möglichkeit nicht, da er nur die Waren, die der Generalimporteur ihm anbietet, beziehen kann.

4.1.5 Nachteile durch die Parallelimporte

Grosse Nachteile bringt der Parallelimport von Motorrädern eigentlich nicht mit sich. Einer ist sicherlich, dass man vor allem zu Beginn extrem unter Druck durch die Generalimporteure und auch anderen Händler gerät. Diese heissen natürlich das Vorgehen nicht gut, da für sie mehr Konkurrenz entsteht. Stefan Maute bekam das zu spüren. Als er anfang, seine Waren parallel zu importieren, stiess er auf heftigen Widerstand durch diese Gruppen. Als erstes verweigerten ihm die Generalimporteure sämtliche Lieferungen, die er noch in Auftrag gegeben hatte. Das war für ihn jedoch nicht sonderlich schlimm, da er mit solchen Sanktionen gerechnet hatte und sich deshalb schon andere Beschaffungswege gesucht hatte. Zudem erhielt Stefan Maute mehrere Drohungen von unzufriedenen Generalimporteuren mit dem Ziel, dass er die Parallelimporte aufgeben solle. Er liess sich durch diese Drohungen und Rufschädigungen jedoch nie einschüchtern und hielt weiter an seinem Prinzip fest. Anschliessend wurde er von mehreren Messen ausgeschlossen und ihm wurde von heute auf morgen verweigert, in einem Motorradmagazin Werbung zu machen. Dasselbe galt für verschiedene Internetwebsites. Dies führte natürlich zu extremen Werbeeinbussen. In der Zwischenzeit hat sich die Situation entspannt.

Ein weiterer Nachteil, auch wenn nur ein sehr kleiner, ist der Aufwand zum Auftreiben der Motorräder. Wenn man die Waren bei einem Generalimporteur bezieht, muss man nur eine Bestellung aufgeben und schon werden die Motorräder geliefert. Jedoch muss Stefan Maute zuerst den Händler mit den besten Bedingungen suchen, den Transport und die gesamte Abwicklung mit dem Zoll und den Papieren organisieren. Mit der Erfahrung von Stefan Maute ist dies heute der Normalfall und alle Handlungen sind Routine und somit schnell erledigt, trotzdem entstehen Mehraufwand und leichte Mehrkosten.

4.1.6 Beispiele zur Preissenkung durch Parallelimporte

Stefan Maute ist durch Parallelimporte in der Lage, seinen Kunden die Ware bedeutend billiger anzubieten. Doch in welchem Ausmass können diese Parallelimporte den Preis eines Fahrzeuges wirklich drücken? Diese Frage beantworten einige Beispiele von Preisvergleichen. In der Tabelle werden die Listenpreise der Generalimporteure in der Schweiz der jeweiligen Marke denen von Maute Motos & Shop gegenübergestellt.

Beschreibung des Fahrzeuges	Listenpreis Schweiz netto in CHF	MAUTE – Preis netto in CHF	Einsparungen in CHF	Einsparungen in %
Kawasaki Z 1000 ohne ABS	15'390.-	12'390.-	3'000.-	19.50 %
Kawasaki Z 1000 mit ABS	16'990.-	13'990	3'000.-	17.66 %
Kawasaki GTR 1400 ABS	25'490.-	19'500.-	5'990.-	23.50%
Kawasaki Z 750 ABS	12'490.-	11'490.-	1'000.-	8.00%
Kawasaki ZX 6 R	16'790.-	12'950.-	3'840.-	22.87 %
Honda CBR 600 RA	18'520.-	15'800.-	2'720.-	14.69 %
Honda CB 1000 RA	17'140.-	15'890.-	1'250.-	7.30 %
Honda GL 1800 Goldwing	42'725.-	34'000.-	8'725.-	20.42 %
Suzuki GSX 1300 B-King	18'190.-	14'900.-	3'290.-	18.10 %
Suzuki GSX R 1000	20'800.-	17'900.-	2'900.-	13.94 %
Yamaha XJR 1300	15'740.-	13'590.-	2'150.-	13.66 %
Yamaha XVS 950 A Midnight Star	15'240.-	12'900.-	2'340.-	15.35 %

Tabelle 2: Preissenkungen durch Parallelimporte.

Aus der Tabelle ist ersichtlich, dass Stefan Maute tatsächlich in der Lage ist, seinen Kunden dieselben originalen Modelle zwischen 10-20 % billiger als die Konkurrenz anzubieten. Es sind nur einige Beispiele aus dem Sortiment von Maute Motos & Shop aufgelistet. Die Listenpreise entstammen dem Preiskatalog von Maute Motos & Shop. Ich habe jedoch die Zahlen bei den Generalimporteuren nachgeprüft.¹⁴

¹⁴ - <http://www.maute.ch/02modelle.php>
- http://www.maute.ch/docman/17_import_kawasaki_2010.pdf
- http://www.maute.ch/docman/16_import_honda_2010.pdf
- http://www.maute.ch/docman/18_import_suzuki_2010.pdf
- http://www.maute.ch/docman/19_import_yamaha_2010.pdf
- <http://www.kawasaki.ch/de/motorraeder>

4.2. Meinungen verschiedener Wirtschaftsteilnehmer zu den Parallelimporten

Um Informationen und Meinungen von verschiedenen Wirtschaftsteilnehmern zu erhalten, habe ich eine Umfrage mit der Leitfrage: Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“ gemacht. Ich habe dabei versucht, eine möglichst breite Zielgruppe zu berücksichtigen. So habe ich Produzenten, Konsumenten, Zwischenhändler, Wirtschaftsdachverbände aber auch Vertreter aus der Politik und anerkannte Wirtschaftskenner angeschrieben. Mit diesen Ergebnissen wollte ich herausfinden, was Repräsentanten der Wirtschaftswelt eigentlich von den Parallelimporten halten.

Unter den befragten Personen / Organisationen befinden sich z.B. der Preisüberwacher Stefan Meierhans, die Migros, der Wirtschaftsdachverband Economiesuisse, die WEKO etc. Die detaillierte Liste aller befragten Personen befindet sich im Anhang unter 7.1.

Ich habe bei dieser Umfrage 29 Zielpersonen / Organisationen kontaktiert. Davon waren 16 bereit, bei der Umfrage mitzumachen. Trotz der eher geringen Anzahl an Teilnehmern an dieser Umfrage, ist es möglich, einen leichten Trend aus den Meinungen abzuleiten, da ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den verschiedenen Wirtschaftsgruppen vorliegt.

Ich kann mir gut vorstellen, dass die Wirtschaftswelt keine einheitliche Meinung zu den Parallelimporten hat. Parallelimporte sind wegen den zu erwartenden Preissenkungen für die einheimischen Produzenten eher negativ, für die Konsumenten positiv. Ich bin gespannt, welche Ergebnisse die Auswertung des Fragebogens ergeben wird, daran ist dann auch ersichtlich, ob meine Vermutung korrekt war oder nicht.

Meine Umfrage führte ich anhand eines kurzen Fragebogens durch. Dieser Fragebogen besteht aus sieben Fragen zum Thema Parallelimporte. Ich habe absichtlich polarisierende Fragen gewählt, die stets diskutiert werden, wenn es um das Thema Parallelimporte geht. Die Antworten darauf sind meist nicht sofort ersichtlich, da diese meistens durch individuelle Interessen zustande kommen. Auf Grund dieser Tatsache ist es klar, dass die Antworten von Branche zu Branche, je nach Interessenslage, stark variiert haben.

Ein Exemplar des unausgefüllten Fragebogens befindet sich im Anhang unter 7.2.

Ich werde nun die Antworten und die verschiedenen Meinungen einander gegenüberstellen. Dabei werde ich jeweils die Argumente in Pro und Kontra einteilen, anschliessend werde ich zu jeder Frage noch ein Fazit ziehen und dabei meine eigene Meinung präsentieren. Ganz

am Schluss möchte ich anhand dieser Auswertungen ein generelles Fazit zur Frage: Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“ ableiten.¹⁵

4.2.1 Potential zur Steigerung des Wettbewerbes und zur Senkung der Preise

Die Einstiegsfrage in meinem Fragebogen lautete wie folgt:

Denken Sie, dass Parallelimporte den Wettbewerb in der Schweiz fördern können und somit die Preise längerfristig senken können?

Das Ergebnis bei dieser Frage war für mich, wie erwartet, extrem klar. 81 % der Befragten bejahten diese Frage, 19 % verneinten diese Frage.

Pro:

Das schlagkräftigste Argument der Befürworter, welches in fast jeder Antwort vorkommt, ist, dass Parallelimporte die Marktabschottung beseitigen und es somit möglich wird, billigere Produkte einzuführen.

Sie argumentieren auch mit verschiedenen anderen Argumenten. So meint die WEKO z.B. es sei von enormer Wichtigkeit, dass solche Parallelimporte erlaubt sind in Bezug auf die Kaufkraftparität zwischen unterschiedlichen geografischen Regionen. Nur so können sich die unterschiedlich hohen Preisniveaus der jeweiligen Länder einander annähern. Da die Schweiz im Vergleich zum restlichen EWR ein sehr hohes Preisniveau hat, können diese Annäherungen folglich nur zu Preissenkungen in der Schweiz führen.

Weiter glauben die meisten Befürworter, dass die reine Zulassung der Parallelimporte für sämtliche Produkte nach einer gewissen Zeit dazu führen werde, dass ein Anbieter, der seine Waren in der Schweiz viel teurer vertreibt als im restlichen EWR, bloss durch die potentielle neue Konkurrenz seine Preise senken wird. Mehr Anbieter und somit mehr Konkurrenz führen in der Regel dazu, dass sich die Margen der jeweiligen Anbieter automatisch senken. Dies wiederum führt zu Preissenkungen.

Sie argumentieren weiter, dass von der alten nationalen Erschöpfung nicht die Schweizer Anbieter sondern viel mehr die ausländischen Anbieter profitiert hätten, da diese so ohne Konkurrenz von Parallelimporteuren ihre Produkte dem hohen schweizerischen Preisniveau anpassen konnten.

¹⁵ Für Abschnitt 4.2.1. – 4.3, vergleiche Quelle: - Fragebögen der Umfrage
- Auswertung der Umfrage

Kontra:

Lediglich die Schweizerische Volkspartei (nachfolgend: SVP) und die Chemie Pharma Schweiz (nachfolgend: SGCI) haben diese Frage mit Nein beantwortet.

Die SVP ist der Meinung, dass die Parallelimporte wenn überhaupt nur zu punktuellen Preissenkungen führen werden. Hingegen glauben sie, dass die Parallelimporte die Wettbewerbsfähigkeit sowie die Innovationskraft von Schweizer Unternehmen senken werden. Dieser Effekt ist von ihnen aus gesehen bedeutend schwerer zu gewichten als der Vorteil der punktuellen Preissenkungen.

Die SGCI argumentiert mit der Tatsache, dass das Beispiel der EU eindrücklich zeigt, dass Parallelimporte bei Pharmaprodukten nicht zu nennenswerten Preissenkungen in dieser Branche führen. Die Interpharma meint dazu, dass die EU mit der Zulassung der Parallelimporte für Pharmaprodukte jährlich gerade mal 400 Millionen Euros im Gesundheitswesen einsparen kann. Es gilt zu beachten, dass die europäische Pharmaindustrie geschätzte 2 Milliarden Euros Verlust pro Jahr auf Grund der Parallelimporte erleidet. Gewinner bei diesen Importen sind lediglich die Parallelimporteure, welche jedoch fast nichts zur Wertschöpfung beitragen.

Fazit:

Wenn man sich die verschiedenen Argumente vor Augen führt, merkt man sofort, dass die Befürworter bedeutend mehr Argumente hervorbringen können als ihre Gegenspieler. Dies hat sicherlich mit der grösseren Anzahl an Befürwortern zu tun.

Ein Argument, welches ich wirklich einleuchtend finde, ist sicherlich, dass Parallelimporte ein Mittel gegen die Hochpreisinsel Schweiz sein könnten. Es ist tatsächlich so, dass solche Importe und auch Prinzipien wie das Cassis-de-Dijon-Prinzip, eine der wenigen Möglichkeiten darstellen, die Marktabschottung der Schweiz zu umgehen und so mehr Wettbewerb zu produzieren. Dieser würde automatisch zu mehr Konkurrenz und somit zu mehr Preisdruck führen.

Das Gegenargument der SVP, dass nur punktuelle Preissenkungen möglich sind, finde ich persönlich nicht tragbar. Da auch schon punktuelle Preissenkungen einen positiven Einfluss auf unser Preisniveau haben. Zudem kann man nicht wissen, ob es nicht vielleicht schon in einem halben Jahr plötzlich möglich sein wird, grössere Mengen parallel zu importieren. Dieses Argument ist für mich eher ein Scheinargument, denn ich denke, die SVP hat ein Interesse daran, die einheimischen Produzenten, vor allem die Bauern, aber auch die restliche Industrie vor der potentiellen Konkurrenz aus dem Ausland zu schützen.

Die SGCI argumentiert mit einem von mir aus gesehen begründeten Argument. Ich bin in diesem Punkt mit ihnen einverstanden. Jedoch ist klar fest zu halten, dass ihre Argumentation sich lediglich auf die Pharmaindustrie bezieht und nicht auf den gesamten Markt. Es ist klar, dass die Vertreter der Pharmaindustrie auf Grund ihrer Einbussen gegen diese Parallelimporte sind. Andererseits würde so lediglich eine Umverteilung des Profits entstehen. Die Pharmaindustrie würde weniger an den Medikamenten verdienen, jedoch würden die Zwischenhändler sowie die Konsumenten davon profitieren.

Meine persönliche Antwort zu dieser Frage lautet ganz klar „Ja“. Ich bin der Meinung, dass die Schweiz nun vermehrt auf eine freie Marktpolitik ohne grössere Handelshemmnisse setzen sollte, um so die Hochpreisinsel Schweiz zu bekämpfen. Parallelimporte sind von mir aus gesehen ein geeignetes Mittel, um dieses Ziel zu erreichen.

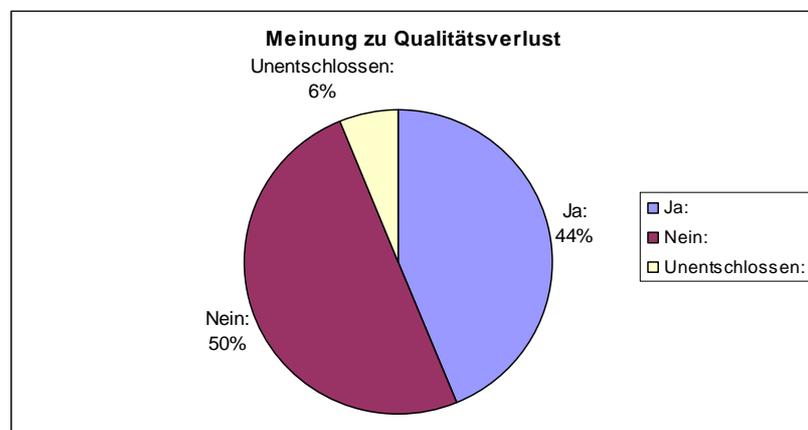
4.2.2 Gefährdung des schweizerischen Qualitätsniveaus durch Parallelimporte

Die zweite Frage lautete:

Denken Sie, dass Parallelimporte in irgendwelcher Form das Qualitätsniveau von Schweizer Produkten gefährden oder sogar senken könnten?

Das Ergebnis bei dieser Frage war deutlich ausgewogener als bei Frage 1.

50 % der Befragten waren der Meinung, dass Parallelimporte keine Gefahr für das Schweizer Qualitätsniveau darstellen. 44 % der Befragten sehen dies gerade anderes und die restlichen 6 % waren sich nicht schlüssig.



Grafiken 5: Meinungen zum Einfluss auf das Qualitätsniveau.

Pro:

Die Befürworter schildern folgendes Szenario: Durch Parallelimporte kommt ein Produkt (z.B. Axe Duschshampoo) um 20 % billiger auf den Schweizer Markt als bisher. Dies führt automatisch zu einem erhöhten Preisdruck auf den Schweizer Produzenten, welcher ein vergleichbares Produkt herstellt. Um weiterhin schwarze Zahlen zu schreiben, ist das Unternehmen gezwungen, ebenfalls die Entwicklungs- sowie Produktionskosten drastisch zu senken. Das kann zu verminderter Qualität der einheimischen Produkte führen.

Die Produkte, die durch Parallelimporte in die Schweiz gelangen, werden nicht durch die offiziellen Vertriebskanäle importiert. Diese inoffiziellen Vertriebskanäle können bedeutend weniger gut kontrolliert werden als die offiziellen, da sie ständig variieren können. Solche variierenden Vertriebskanäle bergen die Gefahr, dass die Ware falsch gelagert oder transportiert wird. Zudem müssen die Produkte meist neu verpackt werden wegen den schweizerischen Deklarationsrichtlinien. Gerade bei Medikamenten, die sehr strikten Sicherheitsrichtlinien unterstellt sind, ist die Gefahr hoch, dass bei diesen inoffiziellen Vertriebskanälen irgendwelche Fehler auftreten. So kann es zu Qualitätseinbussen der Produkte kommen.

Die Gefahr besteht, dass Produkte ausgetauscht werden und es so zu Produktfälschungen kommt. In der EU wird dies vermehrt als eines der Hauptprobleme erkannt. Der Schwerpunkt liegt auch hier wieder bei den Medikamenten. Es sind seit einiger Zeit Fälle bekannt, bei denen Life-Style Medikamente (z.B. Potenzförderer, Schlankheitsmittel etc.) ausgetauscht wurden, als sie in eine neue Verpackung umgepackt wurden. In letzter Zeit häufen sich auch die Meldungen, dass lebensnotwendige Medikamente, die z.B. zur Behandlung Herz-Kreislaufbeschwerden eingesetzt werden, ausgetauscht und durch Fälschungen ersetzt worden sind. Das ist natürlich eine sehr drastische Qualitätseinbusse, welche fatale Folgen haben kann.

Der Generalimporteur von Yamaha, die Hostettler AG, ist zudem überzeugt, dass es beim Kauf eines beratungsaufwändigen Produktes zu Einbussen in der Dienstleistungsqualität in verschiedenen Punkten (Garantieabwicklung, Service etc.) kommen werde.

Kontra:

Die Befragten, welche mit „Nein“ geantwortet haben, sind aus verschiedenen Gründen der Meinung, dass das Qualitätsniveau der Schweiz durch die Parallelimporte nicht sinken wird.

Sie argumentieren, dass Parallelimporte den Wettbewerbsdruck steigern. Wenn ein erhöhter Wettbewerbsdruck vorliegt, werden die Unternehmen versuchen, ihre Effizienz zu steigern.

Diese Effizienzsteigerung kann sich auch in neuen Innovationen und erhöhter Qualität äussern.

Ihr Hauptargument ist, dass mit Parallelimporten identische Originalprodukte importiert werden. Es handelt sich bei den Produkten demzufolge nicht um Nachahmungen oder Kopien. Deshalb wird auch das Qualitätsniveau nicht gesenkt.

Fazit:

Die Befürworter legten das Argument, dass Schweizer Unternehmen unter Druck geraten und billiger produzieren werden auf Kosten der Qualität vor. Ihre Gegner haben dieses Argument gerade umgedreht. So sagen sie, wenn die Unternehmen unter Druck geraten, steigern sie ihre Qualität, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Es ist sehr schwierig zu entscheiden, welches Szenario wahrscheinlicher ist. Ich kann mir vorstellen, dass beide Szenarien, Qualitätssteigerung oder Qualitätssenkung, möglich sind. Jedoch denke ich, dass viele Schweizer Konsumenten, ungeachtet der Qualität, das billigere Substitutionsgut der ausländischen Konkurrenz kaufen werden. Somit würden traditionelle Unternehmen wie z.B. Ramseier, welche auf hohe Qualität setzen, langfristig Probleme bekunden, ihre Absatzmenge weiterhin auf konstantem Niveau zu halten. Was wiederum dazu führen würde, dass solche Unternehmen auf längere Zeit ebenfalls ihre Produkte, auf Kosten der Qualität, billiger anbieten würden. So gesehen, können Parallelimporte tatsächlich zu Qualitätsverlusten führen. Durch das Cassis-de-Dijon-Prinzip wird dieser Vorgang durch noch zahlreichere billige Produkte aus dem Ausland zusätzlich verschärft.

Ich finde nicht, dass der Transport und die Lagerung der Produkte zu Qualitätseinbussen führen müssen. Es wäre machbar, auch diese teilweise variablen Vertriebskanäle genau zu kontrollieren. Falls man wirklich ein Interesse daran hätte, die Produkte über diesen Vertriebsweg in die Schweiz einzuführen.

Ich persönlich hätte diese Frage knapp verneint, da im Prinzip mit Parallelimporten identischen Produkte, wie beim offiziellen Vertriebskanal eingeführt werden. Diese führen so auch nicht zu Qualitätseinbussen. Von mir aus gesehen ist jedoch entscheidend, in welchem Ausmass sich die Schweizer Konsumenten für das billigere, parallel importierte Substitutionsgut aus dem Ausland entscheiden werden. Diese müssen sich zwischen dem Preis oder der Qualität entscheiden.

4.2.3 Zukunftsaussichten von Parallelimporten

Die Mehrheit der Befragten ist der Meinung, dass es immer wieder punktuelle Parallelimporte für irgendwelche Aktionen geben wird. Jedoch glauben sie, dass Lieferungen durch Parallelimporte nie eine ausreichend grosse Bandbreite erreichen werden, um eine permanente Versorgung von einem nationalen Discounter wie z.B. Denner sicherzustellen. Sie sind zwar der Meinung, dass diese punktuellen Parallelimporte in nächster Zeit zunehmen werden, bis die offiziellen Vertriebskanäle darauf reagieren müssen. Wenn diese ihre Preise unter Druck der Parallelimporte senken werden, werden Parallelimporte nicht mehr gross rentieren und so verschwinden.

Andere sind der Meinung, dass die Parallelimporte momentan im Vormarsch sind und somit auch in der Anzahl zunehmen werden. Längerfristige Prognosen zu machen ist jedoch extrem schwierig. Da die Anzahl der Parallelimporte direkt vom Unterschied der verschiedenen Preisniveaus abhängt. Wird dieser grösser, wird es mehr Parallelimporte geben, als wenn dieser kleiner wird. Der Unterschied des Preisniveaus hängt auch mit den Wechselkursen zwischen CHF und Euro resp. CHF und Dollar ab. Wenn der CHF weiterhin so stark bleibt wie heutzutage, werden Parallelimporte auf Grund des noch grösseren Preisniveauunterschiedes interessanter und werden so vermehrt getätigt. Der Wechselkurs ist für eine Zukunftsprognose daher von grosser Bedeutung. Dieser ist aber langfristig schwer einschätzbar und so ist es schwierig, eine Prognose für Parallelimporte abzugeben.

Die WEKO meint dazu, dass es nicht zu erwarten sei, dass Parallelimporte in allen Bereichen in einem grossen Umfang auftreten werden, da zu viele Punkte dagegen sprechen. Dies ist jedoch auch nicht entscheidend. Es ist nur von enormer Wichtigkeit, dass die Möglichkeit, Parallelimporte zu tätigen, weiterhin erhalten bleibt. Man geht davon aus, dass Parallelimporte längerfristig dazu beitragen werden, dass sich die Preisniveaus der verschiedenen Länder, gegenseitig annähern werden. Je mehr dieser Effekt eintritt, desto uninteressanter werden die Parallelimporte, was dazu führen wird, dass die Parallelimporte langfristig abnehmen werden.

Der Preisüberwacher Stefan Meierhans gibt auf diese Frage eine ganz andere Antwort. Er meint, dass es gar nicht von Bedeutung sei, ob es in Zukunft mehr oder weniger Parallelimporte geben werde. Parallelimporte stellen lediglich ein Hilfsmittel dar, welches dazu beitragen soll, dass sich das hohe Preisniveau der Schweiz demjenigen des restlichen EWR annähert. Mehr Parallelimporte, die die Preise zum Teil senken würden, wären schon ein Anfang. So wäre die Frage eher wie sich das schweizerische Preisniveau in Zukunft im Vergleich zum durchschnittlichen Preisniveau des EWR verändern wird.

Fazit:

Ich denke, dass die Anzahl der getätigten Parallelimporte tendenziell in nächster Zeit leicht zunehmen wird. Momentan ist die Thematik der Parallelimporte noch sehr aktuell und verschiedene Unternehmungen werden versuchen, aus dem neu entstandenen Recht Profit zu schlagen. Dieser Effekt wird durch den starken CHF gegenüber dem Euro und dem Dollar weiter verschärft.

Ich kann mir auch nicht vorstellen, dass es in der nahen Zukunft möglich sein wird, eine permanente Versorgung eines grösseren Unternehmens durch Parallelimporte sicherzustellen. Ausländische Produzenten versuchen dies mit verschiedensten Mitteln zu verhindern. So erhält ein Land nur die Menge, die zur nationalen Versorgung notwendig ist. Dadurch bleibt nur ein kleiner Restbestand übrig, den sie für Parallelimporte zur Verfügung stellen könnten. Es besteht so gar nie die Möglichkeit, eine genügend grosse Menge zu importieren, um das ganze Sortiment einer grossen Unternehmung zu decken. Dieses Mittel wird bereits heute effektiv angewandt. Falls jedoch ein Detailhändler seine Preise vorübergehend senken kann, übt er damit einen extremen Druck auf die anderen Detailhändler aus. Diese müssen darauf nachziehen. So werden die Detailhändler, welche ihre Produkte nicht parallel importieren können, logischerweise vermehrt Druck auf den Generalimporteur ausüben. Auf längere Zeit könnte das dazu führen, dass der Generalimporteur seine Preise tatsächlich senkt. Somit wären Parallelimporte in diesem Bereich nicht mehr nötig.

Falls die Parallelimporte sowie das Cassis-de-Dijon-Prinzip tatsächlich dazuführen könnten, dass sich das Preisniveau der Schweiz dem des EWR annähert, würden Parallelimporte logischerweise immer uninteressanter und somit auch verschwinden, so wie es die WEKO beschrieben hat. Doch von diesem Punkt sind wir meiner Meinung nach noch extrem weit entfernt. Bereits leichte generelle Preissenkungen wären ein beträchtlicher Erfolg.

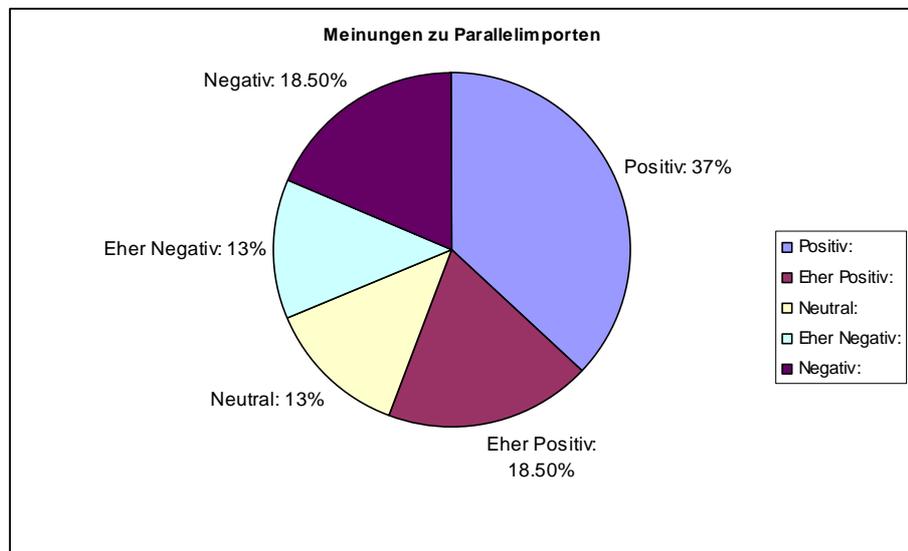
4.2.5 Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“

Zum Schluss des Fragebogens wollte ich wissen, was generell von den Parallelimporten gehalten wird. Diese Frage habe ich absichtlich folgendermassen formuliert:

Welche Einstellung haben Sie gegenüber Parallelimporten? Sind Sie der Meinung, dass diese eher ein Segen, also positiv, oder eher ein Fluch, also negativ, für die Schweizer Volkswirtschaft sind?

Die Antworten gingen so weit auseinander wie sonst bei keiner anderen Frage. Trotzdem hat sich eine recht gut ersichtliche Mehrheit positiv geäussert. So bestätigten ganze 37 % aller Befragten, dass sie eine positive Einstellung zu Parallelimporten haben. Dazu kommen noch weiter 18.5 %, welche eine eher positive Einstellung haben. Dies ergibt somit eine Summe von 55.5 % der Befragten, welche positiv gegenüber Parallelimporten eingestellt sind. Die-

sen stehen 31.5 % der Befragten gegenüber, welche entweder eine negative oder eher negative Einstellung gegenüber Parallelimporten haben. Die verbleibenden 13 % der Befragten haben eine neutrale Haltung gegenüber Parallelimporten.



Grafik 6: Einstellung gegenüber Parallelimporten.

Ich werde bei dieser Frage nicht alle Argumente einander gegenüberstellen, da sie eine Zusammenfassung aller Fragen dieser Umfrage darstellen. Somit widerspiegeln auch die gegebenen Antworten teilweise die Antworten der vorhergehenden Fragen. Ich werde aber noch die wichtigsten Argumente, welche bei den vorherigen Antworten zu kurz kamen oder gar nicht genannt wurden, ergänzen und anschliessend direkt zum Schlussfazit zu meiner Leitfrage: Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“ überleiten.

Pro:

„Ein Segen! Es darf nicht sein, dass ein Schweizer Konsument für ein gleiches Produkt mehr bezahlt als ein Österreicher oder ein Deutscher!“, so die Wahl Trading AG.

Die Befürworter sind der Meinung, dass Parallelimporte zu einem freien Markt gehören. Die verstärkte Konkurrenz fördere den Wettbewerb und somit auch den Druck auf die Preise. Dieser erhöhte Wettbewerb führe gemäss SECO automatisch zu effizienteren Wirtschaftsstrukturen, welche sich positiv auf die Wohlfahrt auswirken werden. Somit beeinflussen Parallelimporte unsere Volkswirtschaft positiv.

Sie geben aber auch zu bedenken, dass Parallelimporte nicht ein Wundermittel für tiefere Preise sind. Vielmehr sehen sie die Parallelimporte als einer von vielen Faktoren, welche schlussendlich mithelfen sollen, ein tieferes Preisniveau zu erreichen.

Kontra:

Die Gegner von Parallelimporten argumentieren, dass diese nur sehr geringe Preissenkungen zur Folge haben. Sie sagen, dass die Importe dagegen bedeutend schwerwiegendere Schäden verursachen können.

Für sie ist es wichtig, dass man Investitionen von Geld und Zeit in die Forschung respektiert und deshalb die gewerblichen Schutzrechte wie Patente, Marken etc. weiterhin ernst nimmt und schützt. Parallelimporte untergraben zum Teil diese Schutzrechte des Eigentümers in einem nicht akzeptablen Rahmen. Sie glauben, dass dadurch die Parallelimporte den Schweizer Forschungsstandort schwächen. Dieser Schaden in Bezug auf den Forschungsstandort sei höher einzuschätzen als die punktuellen Preissenkungen.

Die erhöhten Preise in der Schweiz sind bis zu einem bestimmten Punkt auf die höheren Löhne, einen höheren Anspruch auf Qualität und vor allem auf den erhöhten Lebensstandard zurückzuführen. Wenn man durch die Parallelimporte bezwecken will, dass das Preisniveau in der Schweiz sinkt, muss man langfristig auch eine Senkung der Löhne in Kauf nehmen.

Zudem sind sie der Meinung, dass es bedeutend sinnvoller wäre, wenn man weiterhin vor allem Produkte kaufen würde, die in der Schweiz produziert und vermarktet worden sind. So würde die Wertschöpfung in der Schweiz bleiben und nicht ins Ausland abfliessen.

4.3. Schlussfazit – Parallelimporte: „Fluch oder Segen?“

Eine Erkenntnis aus meiner Arbeit ist, dass man bei Parallelimporten nicht generell von „Fluch oder Segen“ sprechen kann. Die Meinungen gegenüber Parallelimporten sind vielmehr von der jeweiligen Interessensgruppe sowie dem Blickwinkel abhängig. So wirken sich Parallelimporte je nach den persönlichen Interessen eher positiv oder negativ auf die wirtschaftlichen Abläufe aus. Parallelimporte sind somit weder ein Fluch noch ein reiner Segen für unsere Volkswirtschaft.

Parallelimporte haben viele gute, aber auch einige schlechte Aspekte. Ein wichtiger Punkt ist sicherlich, dass Parallelimporte dazu führen können, dass unsere Preise durch den erhöhten Wettbewerb sinken werden. Dies kann uns mehr Kaufkraft einbringen, wenn man davon ausgeht, dass die Löhne unverändert bleiben. Dies würde zu mehr Konsum führen, was unsere Wirtschaft stärken könnte. Die somit folgende Annäherung an das Durchschnittspreisniveau des EWR abzüglich der unterschiedlich hohen Mehrwertsteuer, ist sicherlich positiv. Da ich es auch nicht in Ordnung finde, dass wir für ein identisches Produkt mehr bezahlen müssen als unsere ausländischen Nachbarn.

Die Annahme, dass alle Preise ins Bodenlose fallen werden, weil jetzt Parallelimporte getätigt werden können, ist doch recht weit hergeholt. Vorerst wird es wohl meist nur punktuelle und später vielleicht vermehrt auch permanente Preissenkungen geben. Diese Senkungen werden aber nicht extreme Ausmasse annehmen. Das hat damit zu tun, dass der Unterschied zwischen den Preisniveaus nicht extrem gross ist, welchen man ausnützen könnte. Zudem will immer auch der Parallelimporteur eine gute Marge für sich erzielen. Dies verkleinert den Preisunterschied. Schlussendlich kommt noch dazu, dass es einen Mehraufwand mit sich bringt, Produkte parallel zu importieren, statt sie bequem direkt von einem Generalimporteur zu beziehen. Trotzdem denke ich, dass Parallelimporte in Zukunft noch zunehmen werden. Da der aktuelle Trend eher in Richtung Öffnung der Märkte geht. Ob man Parallelimporte nun befürwortet oder nicht, sie stellen trotzdem eines von mehreren Instrumenten dar, um diesen Trend in die Praxis umzusetzen. Solange die Märkte also nicht wirklich offen sind, wird es auch Parallelimporte geben.

Sicher negativ ist der Verlust von Schutz an geistigem Eigentum des Patentbesitzers. Parallelimporte schwächen die Privilegien des Patentinhabers bei der Vermarktung. Das Unternehmen kann dank seinen Schutzrechten zwar weiterhin als einziges das Produkt produzieren. Durch das nun geltende Prinzip der einseitigen regionalen Erschöpfung, kann der Patentinhaber jedoch keinen Einfluss mehr auf die Vermarktung des Produktes im EWR nehmen. Sobald das Produkt ein erstes Mal im EWR auf den Markt gebracht wurde, kann man frei damit han-

deln. Dies kann einen leichten Innovationsrückgang herbeiführen. Es ist verständlich, dass weniger Unternehmen bereit wären, Geld in die Forschung und in die Entwicklung zu investieren.

Da stellt sich zwangsläufig die Frage, ob die oben genannten Preissenkungen, diesen Angriff auf die gewerblichen Schutzrechte kompensieren können?

Es ist tatsächlich so, dass es nicht nur positiv ist, wenn durch Parallelimporte europäische Produkte wie z.B. Axe billiger auf den Schweizermarkt kommen als bisher. Da manche Schweizer Unternehmen mit einem ähnlichen Produkt unter Druck geraten. So kann es für manche Schweizer Traditionsbetriebe kritisch werden. Diese werden meist nicht in der Lage sein, ihre Produktionskosten drastisch zu senken. Falls sie es durch verschiedenste Einsparungen trotzdem schaffen würden, auf das Preisniveau der ausländischen Konkurrenz zu kommen, würde dies wahrscheinlich auch zur Senkung der Qualität führen. Das würde sich negativ auf unser Qualitätsniveau auswirken.

Meine Arbeit liefert mir folgende Erkenntnis:

- Parallelimporte steigern den Wettbewerb und können die Preise senken.
- Parallelimporte können dem Qualitätsniveau der Schweizer Produkte leicht schaden.
- Parallelimporte schmälern das Schutzrecht des Patentinhabers.
- Parallelimporte können meist nur punktuell durchgeführt werden.

Zusammengefasst hätte ich persönlich diese Frage mit „eher positiv“ beantwortet. Ich bin der Meinung, dass die Hochpreisinsel Schweiz nun definitiv veraltet ist. Wir leben in einer Zeit mit freien Märkten in der solche geographischen Preisniveauunterschiede nichts mehr zu suchen haben. Parallelimporte können dazu beitragen, dass unser überhöhtes Preisniveau zu sinken beginnt. So gesehen sind Parallelimporte in der Anfangsphase sicherlich positiv. Es ist zu beachten, dass unser Lohnniveau sich längerfristig automatisch wieder dem Preisniveau anpassen wird, d.h. es wird ebenfalls sinken. Zuerst wird es sicherlich nicht zu generellen Lohnsenkungen kommen, sondern vielmehr nur zu einer Umverteilung des Gewinnes. Einige werden weniger an einem Produkt verdienen, dafür profitieren andere, z.B. die Konsumenten. Diese Anpassung des Lohnniveaus würde langfristig dazu führen, dass wir wieder die genau gleiche Kaufkraft hätten wie zu Beginn. Nur auf einem generell tieferen Preisniveau. Was den positiven Effekt der Parallelimporte wieder neutralisieren würde.

Parallelimporte sind sicherlich gut für unsere Volkswirtschaft, da sie neue Bewegung hineinbringen und somit auch mehr Wettbewerb entsteht. Dies könnte die überhöhten Margen in

manchen Branchen senken und zu effizienteren Wirtschaftsstrukturen führen. Trotzdem darf man nicht vergessen, dass die Parallelimporte keine Wundermittel darstellen. Sie sind nur ein Mittel von vielen, die im Zusammenspiel zu sinkenden Preisen beitragen können. Deshalb ist es auch wichtig, dass man in jeder Situation immer weiss, welchen Preis diese Parallelimporte mit sich bringen und nicht, dass man nur den Preisvorteil sieht.

Meine Annahme, welche ich zu Beginn gestellt habe, hat sich zum grössten Teil als korrekt herausgestellt. Parallelimporte kommen bei den Befragten, je nach Branche, wirklich sehr unterschiedlich an. Daran ist gut ersichtlich, dass Parallelimporte vorwiegend nur zu einer Umverteilung des Profits führen. Die Konsumenten, die davon profitieren, sind von diesen Parallelimporten begeistert. Hingegen die Produzenten, welche durch Parallelimporte Einbussen verzeichnen müssen, bezeichnen diese als schädlich für die Wirtschaft. Deshalb kann man bei Parallelimporten auch nicht von Fluch oder Segen sprechen.

Zu Beginn meiner Arbeit hatte ich eigentlich eine sehr positive Einstellung gegenüber Parallelimporten. Ich dachte, diese Parallelimporte würden lediglich dazu beitragen, dass unsere Preise zum Teil sinken werden. Ich konnte mir nur schlecht erklären, wie diese Parallelimporte nicht befürwortet werden konnten. Als ich mich jedoch konkreter mit dem Thema befasste, merkte ich plötzlich, dass es tatsächlich einige Punkte gibt, welche auch gegen Parallelimporte sprechen. Im Verlauf meiner Arbeit war ich hin und her gerissen. Je nachdem welche Argumente ich gerade verarbeitet habe. Schlussendlich muss ich zugeben: Ich befürworte Parallelimporte trotzdem. Meine Meinung hat sich gegenüber diesen Importen aber erheblich relativiert. Ich kenne nun auch die negativen Folgen solcher Parallelimporte und kann das Ausmass der positiven Punkte besser abschätzen.

5. Dank

Zum Schluss möchte ich mich noch bei allen Personen bedanken, welche zur Verwirklichung meiner Arbeit beigetragen haben:

- Ich möchte an dieser Stelle meinem Betreuer Herrn Thomas Linz danken. Er hat sich stets Zeit für mich genommen und mir jeweils hilfreiche Tipps sowie konstruktive Kritik abgegeben. Ich fand es super, dass er mir die nötigen Freiräume bezüglich den Terminen und dem Inhalt der Arbeit gegeben hat. Dadurch konnte ich sehr gut mit ihm zusammen arbeiten.
- Ein weiterer Dank geht an Herrn Stefan Maute, der mir von Beginn an sehr hilfsbereit zur Seite stand und mir die Möglichkeit gab, ein Interview durchzuführen, aus dem ich Informationen aus erster Hand erhielt.
- Ein besonderer Dank geht an meine Familie, vor allem an meine Mutter, die immer eine Ansprechperson für mich war und sich stets Zeit für mich nahm.
- Weiter möchte ich allen Personen danken, die bei meiner Umfrage mitgemacht haben. Ohne sie hätte ich keine so spannenden Erkenntnisse gewinnen können. Weiter möchte ich mich bei allen anderen Personen bedanken, welche zum Gelingen meiner Arbeit beigetragen haben.

6. Glossar

Ich werde nun noch einige Begriffe erläutern, welche ich in meiner Arbeit benützt habe, aber nie richtig erklärt habe. Die Begriffe welche in der Arbeit ausführlich erklärt habe, sind im Glossar nicht noch einmal aufgelistet.

Cassis-de-Dijon-Prinzip:

Dieses Prinzip besagt, dass jedes Produkt, welches in einem EU-Mitgliedstaat nach Vorschriften produziert worden ist, in allen anderen Mitgliedstaaten verkauft werden darf. Dieser Begriff geht zurück auf ein Urteil vom Europäischen Gerichtshof.¹⁶

Europäische Union (EU):

Die Europäische Union ist eine Staatengemeinschaft bestehend aus 27 europäischen Staaten. Die Hauptwährung der EU bildet der Euro. Die Schweiz ist kein Mitgliedstaat der EU.¹⁷

Europäischer Wirtschaftsraum (EWR):

Der Europäische Wirtschaftsraum bildet sich durch den europäischen Binnenmarkt plus die Märkte von Island, Norwegen und Liechtenstein. Der Schweizer Markt gehört nicht zum EWR.¹⁸

Kartell:

Unter dem Begriff Kartell versteht man, dass zwei unabhängige Unternehmen sich miteinander absprechen, um so den Wettbewerb einzudämmen oder sogar ein monopolistische Stellung zu erlangen. Es gibt Preis-, Mengen-, und Gebietskartelle. Diese sind nach schweizerischem Kartellgesetz (KG) verboten.¹⁹

Preisniveau:

Das Preisniveau widerspiegelt die Höhe der Preise der Produkte im jeweiligen Land. Es wird meist anhand eines repräsentativen Warenkorbs gemessen.²⁰

¹⁶ - <http://de.wikipedia.org/wiki/Cassis-de-Dijon-Entscheidung>
- Volkswirtschaftslehre, Eine Einführung für die Schweiz, S. 259

¹⁷ - <http://de.wikipedia.org/wiki/EU>

¹⁸ - http://de.wikipedia.org/wiki/Europ%C3%A4ischer_Wirtschaftsraum
- Volkswirtschaftslehre, Eine Einführung für die Schweiz, S. 260

¹⁹ - <http://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaftskartell>
- Volkswirtschaftslehre, Eine Einführung für die Schweiz, S. 261

Preisüberwacher:

Der Preisüberwacher ist für jene Bereiche zuständig, in denen kein Wettbewerb stattfinden kann. In diesen Situationen sorgt er für angemessene Preise, wenn es sein muss, gibt er Empfehlungen ab oder verfügt darüber, dass die Preise gesenkt werden. Der momentan Preisüberwacher der Schweiz ist Stefan Meierhans.²¹

Chemie Pharma Schweiz (SGCI):

Die Chemie Pharma Schweiz ist der Gesamtverband der chemisch-pharmazeutischen Industrie.²²

Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO):

Das SECO ist eine Bundesbehörde. Sie bildet das Kompetenzzentrum des Bundes für die Kernfragen im Bereich der Wirtschaft. Das SECO soll die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen schaffen, um ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum sicherzustellen.²³

Wettbewerbskommission (WEKO)

Die WEKO besteht aus 12 vom Bundesrat gewählten Mitgliedern. Sie ist eine Milizbehörde, die für einen funktionierenden Wettbewerb sorgt. Deshalb bekämpft die WEKO Situationen, in denen der Wettbewerb durch rechtswidrige Handlungen verhindert wird (z.B. bei einem Kartell).²⁴

²⁰ - Volkswirtschaftslehre, Eine Einführung für die Schweiz, S. 263

²¹ - Infoblatt, Kurzdarstellung Preisüberwachung

- Volkswirtschaftslehre, Eine Einführung für die Schweiz, S. 263

²² - http://www.sgci.ch/plugin/template/sgci/286/3445?selected_language=de

²³ - http://de.wikipedia.org/wiki/Staatssekretariat_f%C3%BCr_Wirtschaft

- <http://www.seco.admin.ch/org/00686/index.html?lang=de>

²⁴ - <http://www.weko.admin.ch/org/index.html?lang=de>

- Volkswirtschaftslehre, Eine Einführung für die Schweiz, S. 266

7. Anhang

Im Anhang meiner Maturaarbeit befinden sich folgende Dokumente:

7.1 Liste der Befragten Personen bei meiner Umfrage

7.2 Exemplar des originalen unausgefüllten Fragebogens

7.3 Tabellarische Auswertung der Fragebögen

7.4 Kopie der schriftlichen Notizen vom Interview mit Stefan Maute

7.1. Liste der Befragten Personen bei meiner Umfrage

Produzenten: <ul style="list-style-type: none"> - Novartis - Roche 	Status: Abgesagt, Abgesagt,
Konsumenten: <ul style="list-style-type: none"> - Konsumentenschutz - Kf – Beratung 	Ausgefüllt, Keine Antwort,
Zwischenhändler: <ul style="list-style-type: none"> - Coop - Migros - Fotokamerahändler Wahl - Generalimporteureur Honda - Generalimporteureur Kawasaki / Fibag AG - Generalimporteureur Yamaha / Hostettler AG - Keller Motos 	Keine Antwort, Ausgefüllt, Ausgefüllt, Keine Antwort, Ausgefüllt, Ausgefüllt, Ausgefüllt,
Wirtschaftsbeobachter: <ul style="list-style-type: none"> - Stefan Meierhans, Preisüberwacher - Rudolf Strahm, Ex-Preisüberwacher 	Ausgefüllt, Keine Antwort,
Politik: <ul style="list-style-type: none"> - Christoph Blocher, SVP - Simonetta Sommaruga, SP - Eugen David, CVP - SVP Partei - Grüne Partei - FDP Partei - Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement 	Zeitbedingte Absage, Zeitbedingte Absage, Keine Antwort, Ausgefüllt, Ausgefüllt, Zeitbedingte Absage, Ausgefüllt,
Organisationen: <ul style="list-style-type: none"> - Interpharma - Santésuisse - SECO - Swiss Retail Federation - IG DHS (Interessensgemeinschaft Detailhandel Schweiz) - WEKO - Economiesuisse - SGCI (Chemie Pharma Schweiz) - Foundation Swiss Blood stem cells 	Ausgefüllt, Keine Antwort, Ausgefüllt, Keine Antwort, Ausgefüllt, Ausgefüllt, Ausgefüllt, Ausgefüllt, Ausgefüllt,

7.2. Exemplar des originalen unausgefüllten Fragebogens

Fragebogen, Parallelimporte - Fluch oder Segen?

Sehr geehrte Damen und Herren.

Ich befasse mich in meiner Maturaarbeit mit dem Thema Parallelimporte. Meine Arbeit habe ich in einen theoretischen sowie praktischen Teil gegliedert. Den praktischen Teil habe ich ebenfalls in zwei Teile unterteilt, einerseits möchte ich anhand eines Betriebes aufzeigen, wie Parallelimporte in der Realität existieren, andererseits möchte ich, wie schon angetönt, Meinungen von verschiedenen Wirtschaftsteilnehmern und externen Wirtschaftsexperten einholen, um anschliessend ein Fazit über die Frage: Parallelimporte, Fluch oder Segen? ableiten zu können.

Ich wäre Ihnen deshalb sehr dankbar, wenn Sie sich kurz Zeit nehmen würden, um folgende Fragen zu beantworten.

Fragen:

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

1.

- Ja Denken Sie, dass Parallelimporte den Wettbewerb in der Schweiz fördern können und somit die Preise längerfristig senken können?
 Nein

Begründung, allfällige Bemerkungen:

.....
.....
.....
.....

2.

- Ja Denken Sie, dass Parallelimporte in irgendwelcher Form das Qualitätsniveau von Schweizer Produkten gefährden oder sogar senken können?
 Nein

Bitte begründen:

.....
.....
.....
.....

3.

- Ja Denken Sie, dass Parallelimporte dazu beitragen können, dass der Forschungsstandort Schweiz in Zukunft an Bedeutung verliert?
 Nein

Bitte begründen:

.....
.....
.....
.....

- 4.
- Ja Befürworten Sie die neusten rechtlichen Entwicklungen, z.B. Annahme der einseitig regionalen Erschöpfung mit der EU?
 - Nein

Begründung, allfällige Bemerkungen:

.....

.....

.....

.....

- 5.
- Ja Finden Sie es gerechtfertigt und auch sinnvoll, dass die patentgeschützten Pharmaprodukte in der Schweiz als Einzige vor Parallelimporten geschützt sind?
 - Nein

Bitte begründen:

.....

.....

.....

.....

6. Wie werden sich die Parallelimporten in Zukunft entwickeln? Werden Sie gross aufkommen oder eher wieder verschwinden? Weshalb?

.....

.....

.....

.....

7. Welche Einstellung haben Sie gegenüber Parallelimporten? Sind Sie der Meinung, dass diese eher ein Segen, also positiv oder eher ein Fluch, also negativ für die Schweizer Volkswirtschaft sind?

Bitte zutreffendes ankreuzen und Begründen:

- Positiv
- Eher Positiv
- Neutral
- Eher Negativ
- Negativ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Vielen Dank, dass Sie sich kurz Zeit genommen haben und die Fragen beantwortet haben.

Mit freundlichen Grüssen
Dominik Schläfli

7.3. Tabellarische Auswertung der Fragebögen

1. Frage

Denken Sie, dass Parallelimporte den Wettbewerb in der Schweiz fördern können und somit die Preise längerfristig senken können?

Ja:	Nein:	Unentschlossen:	Gesamt:
13	3	0	16
81%	19%	0%	100%

2. Frage

Denken Sie, dass Parallelimporte in irgendwelcher Form das Qualitätsniveau von Schweizer Produkten gefährden oder sogar senken könnten?

Ja:	Nein:	Unentschlossen:	Gesamt:
7	8	1	16
44%	50%	6%	100%

3. Frage

Denken Sie, dass Parallelimporte dazu beitragen können, dass der Forschungsstandort Schweiz in Zukunft an Bedeutung verliert?

Ja:	Nein:	Unentschlossen:	Gesamt:
8	8	0	16
50%	50%	0%	100%

4. Frage

Befürworten Sie die neusten rechtlichen Entwicklungen, z.B. Annahme der einseitig regionalen Erschöpfung durch die EU?

Ja:	Nein:	Unentschlossen:	Gesamt:
11	3	1	15
73%	20%	7%	100%

1 Enthaltung

5. Frage

Finden Sie es gerechtfertigt und auch sinnvoll, dass die patentgeschützten Pharmaprodukte in der Schweiz als Einzige vor Parallelimporten geschützt sind?

Ja:	Nein:	Unentschlossen:	Gesamt:
5	11	0	16
31%	69%	0%	100%

7. Frage

Welche Einstellung haben Sie gegenüber Parallelimporten?
Sind Sie der Meinung, dass diese eher ein Segen, also positiv oder eher ein Fluch, also negativ für die Schweizer Volkswirtschaft sind?

Positiv:	Eher Positiv:	Neutral:	Eher Negativ:	Negativ:	Gesamt:
6	3	2	2	3	16
37%	18.5%	13%	13%	18.5%	100%

7.4. Kopie der schriftlichen Notizen vom Interview mit Stefan Maute

Fragen für das Interview mit Herrn Stefan Maute 29.07.2010

1.) Zu Beginn eine sehr generelle Frage. Was für ein Unternehmen führen Sie?

- Dienstbetrieb 2-Rad / VtK / Service / Import/Export
2-Angestellte + 1 Serviceteam

Händler mit Motorrad + Auto + Zubehör

2.) Wie kamen Sie dazu, ihre Ware parallel zu importieren?

Unabhängigkeit ohne Vorgaben von Lieferanten
- freie Wahl / wollte nicht abhängig sein, von
einem generell Importeur, diese sind nicht immer
ganz sauber / korrekt,

Grundsätzlich Importeure konnte nicht liefern, er selber
beschafft. // Seit wann tätigen Sie diese Parallelimporte?

3.) Was genau importieren Sie alles parallel und in welchem Ausmass?

Motor + Autos / Motorräder

(Wartung, Ersatzteile + Zubehör)

gesamtes Sortiment, kann alles nötige importieren
Lager + Bestellungen → nach Wunsch von Kunden Dauer 2-4 Wochen

pro Marke je 2-3 Topmodelle pro Saison auf
Lager

4.) Gibt es Dinge, die Sie nicht parallel importieren können? Welche? Folgen?

Ersatzteile, sowie Zubehör importiert Maute

sehr wenig, da es sich um kleine Summen

handelt. → teile mal Problem, viel zu viel
Aufwand, in keinem Verhältnis zu Preis des
Gutes.

5.) Wie gingen Sie das Thema Parallelimporte an? Wie organisierten Sie sich
ihre Kontakte im Ausland?

schon
hatte Kontakte, da er schon lange in der Branche war
viele bereit Markt will verkaufen, egal was mit dem
Grosshandel, nicht kleine Händler.

Verkauf über
Kaufmann, da soll Maute
parlieren, verkaufen, etc
Verkauf etc.

6.) Wie bauten Sie Ihren Importweg auf?

Kontakte zu ~~Waren~~ erklären sich bereit, alles abklären, z.B. Transport, Papiere, Zoll etc.

7.) Wie laufen diese Importe genau ab? Welche Zwischenschritte beim Import gibt es?

Wöchentlich bestellen Preis, Transport organisieren, ~~senden~~ ~~und~~ ~~haben~~ Dann kommen die Motorräder in die Schweiz, dort werden sie eingelassen, Papiere, Dann zu Maute, dort Service nach Absprechen Wunsch des Kunden, Dann Verkauf, Dauer circa 2-4 Wochen.

8.) Importieren Sie nur aus einem Land oder aus mehreren? Wie viele verschiedene Lieferanten besitzen Sie?

Austausch zwischen Händler bestellt ~~vor allem~~ mit ~~parallelimportieren~~ aus ~~Handel~~ ~~sonst~~ ~~haben~~ das Preis ~~gefürge~~ ~~nicht~~ ~~möglich~~ ~~ist~~ ~~zu~~ ~~sein~~! ~~!~~
Maute importiert ~~aus~~ ~~verschiedenen~~ ~~Ländern~~, besitzt viele Lieferanten, es ist wichtig ~~hin~~ ~~den~~ ~~durch~~ ~~breit~~ ~~gedeckt~~ ~~zu~~ ~~sein~~!

9.) Welche Probleme traten zu Beginn auf? (Unerfahrenheit, Probleme mit Papieren, Verweigerung von Lieferung, etc.)

Schweizrecht im ~~Import~~

→ ~~vollen~~ ~~auch~~ ~~Verkaufen~~!

Schau gemacht, fast keine Probleme, Fragen von Konsumenten, Unklarheit. Wenn man Klienten bedient gibt es von Anfang an, keine Probleme.

10.) Welche Probleme haben Sie bis heute noch? Wie haben Sie darauf reagiert?

Fast keine Probleme, keine grosse Lieferprobleme. Lieferknappheiten selten, so wie normal bei auch Händler, die beim Grenzlandimporteure waren beziehen.

- 11.) StiesSEN Sie auf grossen Widerstand? (von z.B. GenerallimporteurEn, etc.)
Wie haben Sie sich dagegen gewehrt?

Lieferboykott,
Drohungen,
Publikumschädigung } dummes Geschwätz

Zu Beginn, als er anfang parallel zu importieren,
boykottierten ihm die GenerallimporteurE die Lieferungen, jedoch
war es ja nicht mehr darauf angewiesen. → macht es sich von ihnen
unabhängig.

- 12.) Im Rundschaubeitrag heisst es, die GenerallimporteurE versuchen Sie zu
behindern, was ist damit gemeint? Ist dies immer noch ein Thema?

Webboykott, z.B. in Zeitschriften,) Werbe einflussen
Internetboykott für Werbung
Von Medien ausgeschlossen wurden.
Puhler geworden, weniger ein Thema in der letzten
Zeit.

- 13.) Welche Vorteile haben Sie dank den Parallelimporten?

Bessere Preise für Kunden → somit ein Markt vorteil gegenüber anderen
Händlern.
- Keine flüchten / Selbstständiger + flexibler ← Sortiment.
- Individuelles Sortiment, mehr Freiheit, kann somit mehr auf
den/die Kunden eingehen.

- 14.) Gibt es auch Nachteile die der Handel mit Parallelimporten mit sich bringt?

Eigentlich keine richtigen,
Nur man steht heftig unter Kritik von Gegnern.

- 15.) Welche Vorteile können Sie den Konsumenten bieten?

- Preis / teilweise breiteres Sortiment, → durch flexibleren
Bestellen
- Service, langjährige Erfahrung
- Zuverlässigkeit / Qualität → standfestigkeit, seit 23 Jahren
machen sie einen guten Job.

- 16.) Können Sie mir einige Beispiele nennen, bei denen Sie die Preise senken konnten?

side internet,

Ich kann die Informationen aus den Tabellen auf der Internetseite von heute nutzen.

- 17.) Würden Sie sich noch einmal für den Handel mit den Parallelimporten entscheiden? Hat es sich für Sie gelohnt?

Ja, wirklich gelohnt

Für ihn ist es wirklich wichtig, nicht abhängig zu sein von den Generallimporteuren

- 18.) Was für Feedbacks erhielten Sie über Ihre Parallelimportpolitik? (Konsumenten, Generallimporteure, etc.)

AW: - Super → begeistert

- Einzelner 2. Sitzer / 1. machen sich persönlich Meinung / 2. reden, dann noch

- Käufer → sehr gut + weiter empfehlungen

Importeure + Händler → kritiken, alles schlecht reden

- 19.) Was halten Sie generell von Parallelimporten? Finden Sie sie eher positiv oder negativ für die schweizer Volkswirtschaft?

Sehr positiv in allen Bereichen, z.B. Detailhandel, positiv für Wirtschaft,

Fördert klar den Wettbewerb → positiv

Beispiele von Aldi und Lidl → Migros/Coop/Danner senken Preise, machen Aktionen

- 20.) Was denken Sie, bringt die Zukunft in Sachen Parallelimporten? Wie sehen Sie ihre Zukunft, werden Sie weiter auf Parallelimporte setzen?

Ja, wird mehr, hängt mit Eu zusammen bilaterale Verträge,

mit Parallelimporte

Er findet, dass Parallelimporte in der Zukunft entweder gross aufkommen werden, oder ganz verschwinden werden. Es kommt rein auf die Politik drauf an, wie unsere Beziehungen zu der Eu sich verändern werden, → Bilaterale Verträge.

28.07.2010

4

8. Quellenverzeichnis

8.1. Textquellen

- Aymo Brunetti, 2008, Volkswirtschaftslehre, Eine Einführung für die Schweiz, Die Version für den Unterricht, hep Verlag, S.271,
- Artikel Motorrad Händler, September 2002, „Clever einkaufen“,
- Artikel K-Geld, Februar 2005, „Heisse Öfen zu coolen Preisen“, Seite 6,
- Economie suisse, Factsheet Parallelimporte und Patentrecht,
- EVD Preisüberwachung PUE, 24.03.2010, Kurzdarstellung Preisüberwachung, Für faire Preise und eine transparente Preispolitik, S. 3,
- Schellenberg Wittmer Rechtsanwälte Newsletter, September 2009, Neuerungen im schweizerischen Patentrecht,
- SGCI, Dossier Parallelimporte im Spannungsfeld zwischen Wettbewerb und Innovationsförderung,

8.2. Internetquellen

- Alessandro L. Celli, Nicolas Birkhäuser, Zeitschrift Sic! Ausgabe 5, Die Beurteilung von Vertikalabreden durch die Eidgenössische Wettbewerbskommission, 2002, <http://www.sic-online.ch/2002/378.shtm>, 17.04.2010
- Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum, Das Urheberrecht, 12.03.2010 <https://www.ige.ch/urheberrecht/urheberrecht.html>, 17.04.2010
- Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum, Marken – Erste Infos, 16.03.2010 <https://www.ige.ch/marken/marken-erste-infos.html>, 17.04.2010
- Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum, Parallelimporte, 07.09.2009, <https://www.ige.ch/juristische-infos/rechtsgebiete/patente/parallelimporte.html>, 09.03.2010
- Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement, Parallel Importe, <http://www.evd.admin.ch/themen/00129/00183/index.html?lang=de> , 09.03.2010
- Denner AG, Denner Preisabschlag auf Elmex Zahnpasta / Entscheid der Wettbewerbskommission zeigt Wirkung, 24.02.2010, <http://www.denner.ch/de/ueber-denner/medien/medienmitteilungen/24022010/>, 16.04.2010
- Denner AG, WEKO Entscheid für tiefere Preise, 08.12.2009, <http://www.denner.ch/de/ueber-denner/medien/medienmitteilungen/08122009/>, 16.04.2010

- Gaba, Produkte und Marken,
http://www.gaba.ch/htm/1084/de_CH/Produkte-und-Marken.htm, 25.09.2010
- Interpharma, Parallelimporte,
<http://www.interpharma.ch/de/politik/Parallelimporte.asp>, 14.05.2010
- Kawasaki, Motorräder,
<http://www.kawasaki.ch/de/motorraeder>, 14.08.2010
- Maute Motos & Shop, bestpricemotos Honda,
http://www.maute.ch/docman/16_import_honda_2010.pdf, 12.08.2010
- Maute Motos & Shop, bestpricemotos Kawasaki,
http://www.maute.ch/docman/17_import_kawasaki_2010.pdf, 12.08.2010
- Maute Motos & Shop, bestpricemotos Suzuki,
http://www.maute.ch/docman/18_import_suzuki_2010.pdf, 12.08.2010
- Maute Motos & Shop, bestpricemotos Yamaha,
http://www.maute.ch/docman/19_import_yamaha_2010.pdf, 12.08.2010
- Maute Motos & Shop, FAQ – Motorradimport,
http://www.maute.ch/04faq_moto.php, 26.04.2010
- Maute Motos & Shop, Motorräder Wochenbestprice und Preisliste,
<http://www.maute.ch/02modelle.php>, 12.08.2010
- NZZ Online, Peinlicher Kampf der Pharmabranche gegen Parallelimporte, 06.05.2006,
<http://www.nzz.ch/2006/05/06/wi/kommentarE36OP.print.html>, 20.05.2010
- NZZ Online, Sturer Kampf für Importmonopole, 19.04.2007,
http://www.nzz.ch/2007/04/19/wi/kommentarf41n8_1.145699.html, 20.05.2010
- Patentrecht Information Schweiz und International, 12.02.2009,
<http://www.patentlaw.ch/>, 15.04.2010
- SGCI, Chemie Pharma Schweiz, Im Dienst der Industrie,
http://www.sgci.ch/plugin/template/sgci/286/3445?selected_language=de, 26.10.2010
- SECO, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO,
<http://www.seco.admin.ch/org/00686/index.html?lang=de>, 26.10.2010
- Weko, Die WEKO,
<http://www.weko.admin.ch/org/index.html?lang=de>, 26.10.2010
- Weko sanktioniert Gaba wegen Parallellimportverbot für Elmex-Zahnpasta, 08.12.2009,
<http://www.news.admin.ch/message/index.html?lang=de&msg-id=30591>, 25.09.2010
- Wikipedia, Cassis-de-Dijon-Entscheidung, 15.10.2010,
<http://de.wikipedia.org/wiki/Cassis-de-Dijon-Entscheidung>, 26.10.2010
- Wikipedia, Europäische Union, 26.10.2010,
<http://de.wikipedia.org/wiki/EU>, 26.10.2010

- Wikipedia, Europäischer Wirtschaftsraum, 16.10.2010,
[http://de.wikipedia.org/wiki/Europ%C3%A4ischer Wirtschaftsraum](http://de.wikipedia.org/wiki/Europ%C3%A4ischer_Wirtschaftsraum), 26.10.2010
- Wikipedia, Kodak – Entscheid, 29.01.2010,
<http://de.wikipedia.org/wiki/Kodak-Entscheid>, 25.09.2010
- Wikipedia, Parallel Import, 28.03.2010,
<http://de.wikipedia.org/wiki/Parallelimport>, 15.04.2010
- Wikipedia, Patentschöpfung, 13.02.2010,
<http://de.wikipedia.org/wiki/Patentsch%C3%B6pfung>, 16.04.2010
- Wikipedia, Staatssekretariat für Wirtschaft, 17.08.2010,
http://de.wikipedia.org/wiki/Staatssekretariat_f%C3%BCr_Wirtschaft, 26.10.2010
- Wikipedia, Wirtschaftskartell, 19.10.2010,
<http://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaftskartell>, 26.10.2010

8.3. Filmquellen

- SF Beitrag der Rundschau, „Verhinderter Parallelimport“ vom 17.02.2010, 10.03.2010
- SF Beitrag des Kassensturzes, „Preiswettbewerb: Busse für Elmex-Hersteller“ vom 08.12.2010, 26.09.2010

8.4. Powerpoint Quellen

- PPT Wettbewerbsrecht IP Theorie, 26.09.2010

8.5. Bild- / Grafiken- / Tabellennachweis

- Abbildung 1: <http://www.20min.ch/news/schweiz/story/29496384>, 26.09.2010
- Abbildung 2: Eigenes Foto, 29.07.2010
- Abbildung 3: Eigenes Foto, 29.07.2010
- Abbildung 4: <http://www.maute.ch/02modelle.php>, 12.08.2010

- Grafik 1: Selbst erstellte Grafik, 25.10.2010
- Grafik 2: Selbst erstellte Grafik, 21.10.2010
- Grafik 3: Selbst erstellte Grafik, 25.10.2010
- Grafik 4: Selbst erstellte Grafik, 21.10.2010
- Grafik 5: Selbst erstellte Grafik, 05.10.2010
- Grafik 6: Selbst erstellte Grafik, 05.10.2010

- Tabelle 1: Selbst erstellte Tabelle, 27.09.2010
- Tabelle 2: Selbst erstellte Tabelle, 12.08.2010