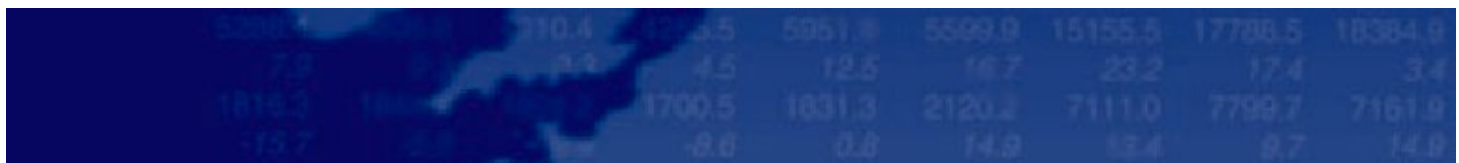


# **Auswirkungen einer Liberalisierung des internationalen Warenhandels auf den Schweizer Detailhandel**



**Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO)**

Basel, Februar 2007

# Impressum

## **Herausgeber**

BAK Basel Economics

## **Projektleitung**

Michael Grass

## **Redaktion**

Michael Grass

Thomas Stocker

## **Postadresse**

BAK Basel Economics

Gueterstrasse 82

CH-4002 Basel

Tel. +41 61 279 97 00

Fax +41 61 279 97 28

[info@bakbasel.com](mailto:info@bakbasel.com)

<http://www.bakbasel.com>

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Einführung</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Wichtige Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung des Detailhandels</b>	<b>7</b>
2.1	Regulatorische Rahmenbedingungen für den Detailhandel	7
2.2	Kosten und Preise im Detailhandel	15
2.3	Folgerungen für die weitere Analyse	21
<b>3</b>	<b>Kosten der Warenbeschaffung im Ausland</b>	<b>22</b>
3.1	Gründe unterschiedlicher Kosten beim Warenimport	22
3.2	Internationaler Kostenvergleich	28
<b>4</b>	<b>EU-Integrationseffekte in Österreich nach 1995</b>	<b>33</b>
4.1	Allgemeine gesamtwirtschaftliche Effekte	33
4.2	Internationaler Handel	34
4.3	Entwicklung der Konsumentenpreise	40
4.4	Wirtschaftliche Entwicklung des Detailhandels	43
4.5	Strukturwandel in anderen Branchen	44
4.6	Zusammenfassung	46
<b>5</b>	<b>Simulationsanalyse</b>	<b>48</b>
5.1	Liberalisierungsszenarien	50
5.2	Simulationsergebnisse	51
5.3	Fazit	54
<b>6</b>	<b>Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen</b>	<b>55</b>
<b>7</b>	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>58</b>

# Abbildungen

Abb. 1:	Detailhandels-Regulierungsindex, Subindex «Geschäftsaufnahme»	8
Abb. 2:	Detailhandels-Regulierungsindex, Subindex «Werbung, Vertrieb und Verkauf»	9
Abb. 3:	Gesetzliche Ladenöffnungszeiten im Detailhandel	10
Abb. 4:	Index, Produktmarktregulierung 2003	13
Abb. 5:	Index, Arbeitsmarktregulierung 2003	14
Abb. 6:	Relative Warenbeschaffungskosten	17
Abb. 7:	Vorleistungskosten des Detailhandels im internationalen Vergleich	18
Abb. 8:	Lohnstückkosten im Detailhandel	19
Abb. 9:	Die wichtigsten Kostenfaktoren des Detailhandels im internationalen Vergleich	19
Abb. 10:	Zerlegung der «Hochpreisinsel»	20
Abb. 11:	Vergleich der relativen Importpreise im Food-, und Non-Food-Segment	29
Abb. 12:	Importpreise von Waren tierischen Ursprungs	30
Abb. 13:	Importpreise von Waren pflanzlichen Ursprungs	30
Abb. 14:	Importpreise für Fette und Öle	30
Abb. 15:	Importpreise von Waren der Lebensmittelindustrie	30
Abb. 16:	Importpreise von Freizeit- und Sportartikel	31
Abb. 17:	Importpreise Haushaltseinrichtungen	31
Abb. 18:	Importpreise von Kleidern und Schuhen	31
Abb. 19:	Importpreise von elektronischen Geräten	31
Abb. 20:	Entwicklung des realen Bruttoinlandsprodukts	33
Abb. 21:	Handelsschaffung und Handelsumlenkung bei den Detailhandelswaren (I)	35
Abb. 22:	Handelsschaffung und Handelsumlenkung bei den Detailhandelswaren (II)	36
Abb. 23:	Nominelle Warenwerte in Mio. Euro, Anteil EU14 in %, 1988-2005	37
Abb. 24:	Reale Warenwerte in Mio. Euro, Anteil EU14 in %; 1988-2005	37
Abb. 25:	Nominelle Warenwerte in Mio. Euro, Anteil EU14 in %, 1988-2005	38
Abb. 26:	Reale Warenwerte in Mio. Euro, Anteil EU14 in %; 1988-2005	38
Abb. 27:	Entwicklung der Importpreise	39
Abb. 28:	Entwicklung der Importpreise von Gütern aus der EU14	40
Abb. 29:	Entwicklung der Importpreise von Gütern aus der Nicht-EU14	40
Abb. 30:	Entwicklung des österreichischen Verbraucherpreisindex	41
Abb. 31:	Entwicklung der Konsumentenpreise relativ zum EU15-Durchschnitt	42
Abb. 32:	Wirtschaftliche Entwicklung des österreichischen Detailhandels	44
Abb. 33:	Vollzeitäquivalente Beschäftigung in der österreichischen Landwirtschaft	45
Abb. 34:	Reale Bruttowertschöpfung in der österreichischen Landwirtschaft	45
Abb. 35:	Simulationsanalyse der Kosten im Schweizer Detailhandel (I)	51
Abb. 36:	Simulationsanalyse der Kosten im Schweizer Detailhandel (II)	52
Abb. 37:	Simulationsanalyse der Kosten im Schweizer Detailhandel (III)	52
Abb. 38:	Simulationsanalyse der Preise im Schweizer Detailhandel (I)	53
Abb. 39:	Simulationsanalyse der Preise im Schweizer Detailhandel (II)	54

# Tabellen

Tab. 1:	Entwicklung der Herkunftsstruktur österreichischer Food-Importe	37
Tab. 2:	Entwicklung der Herkunftsstruktur österreichischer Non-Food-Importe	38

# 1 Einführung

Im Jahr 2005 hat das Staatssekretariat für Wirtschaft im so genannten Dienstleistungsbericht ein bedeutendes Wachstumspotenzial für die Schweizer Volkswirtschaft durch eine Liberalisierung der Dienstleistungsbranchen festgestellt. Im Bericht wurde mit quantitativen Studien belegt, dass in einer branchenspezifischen Dienstleistungsliberalisierung, die sich an «Best Practice» in der EU orientiert, ein bedeutendes Wachstumspotenzial für die Schweizer Volkswirtschaft läge.

Bezüglich Handelsdienstleistungen (Detail- und Grosshandel) stellte der Bericht fest, dass „Sonderfaktoren“, die zu einer gewissen Abschottung der Schweizer Märkte vom Ausland beitragen, die Entwicklung des Handels nachteilig beeinflussen. Zu diesen Sonderfaktoren gehören die Nichtzugehörigkeit der Schweiz zur europäischen Zollunion, die nationale (statt wie in der EU regionale) Erschöpfung im Patentrecht und abweichende Standards und Deklarationsvorschriften (Nicht-Befolgen des Cassis de Dijon-Prinzips). Durch diese Sonderfaktoren werde die Dynamik der Handelsdienstleistungen gebremst.

Die Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs wird in der öffentlichen Diskussion nicht selten als wichtigstes Liberalisierungsfeld im Bezug auf den Detailhandel genannt. Für eine wirtschaftspolitische Prioritätensetzung muss aber zunächst geklärt werden, welche Bedeutung die Regulierung der internationalen Warenbeschaffung für die wirtschaftliche Entwicklung des Detailhandels überhaupt hat.

Ein Indikator für den Einfluss von Regulierung auf die wirtschaftliche Entwicklung ist der Einfluss auf Kosten und Preise. Da ein Übermass staatlicher Regulierung in der Regel zu Effizienzverlusten und in der Folge zu höheren Kosten führt, können aus einer Analyse der Zusammenhänge zwischen Regulierung und Kosten wichtige Schlussfolgerungen im Blick auf die Relevanz unterschiedlicher Ausprägungen staatlicher Regulierung gezogen werden. Aus diesem Grund wird in der vorliegenden Studie ein besonderer Fokus auf die Kosten des Detailhandels beim Warenimport gelegt.

Welche Bedeutung den hohen Beschaffungskosten im Ausland für die gesamte Kostensituation des Schweizer Detailhandels tatsächlich zukommt, lässt sich erst dann beurteilen, wenn man alle relevanten Bestimmungsgründe der Kosten und Preise im Detailhandel in die Analyse mit einbezieht. Neben den Kostenunterschieden bei der internationalen Warenbeschaffung spielen beispielsweise sämtliche Beschaffungs- und Vorleistungskosten, die im Inland anfallen, oder die unterschiedlich hohen Arbeitskosten eine Rolle.

Die Quantifizierung der einzelnen Kostenfaktoren und ihr Beitrag zu den Gesamtkosten bilden deswegen den ersten Analyseschritt. Hierbei kann teilweise auf umfangreiche frühere Arbeiten (BAK Basel Economics, 2006b) zurückgegriffen werden. Darauf aufbauend wird in einem zweiten Schritt die Frage erörtert, wie sich die jeweiligen Kosten bei einer Liberalisierung der internationalen Warenbeschaffung verändern würden. Hierzu wird zum einen eine Analyse der Entwicklung in Österreich 10 Jahre vor und 10 Jahre nach dem EU-Beitritt 1995 durchgeführt. Dies

gibt wichtige Hinweise über in der Schweiz zu erwartende Effekte bei einer Liberalisierung des Warenverkehrs.

Zum anderen werden quantitative Simulationen über mögliche Kosten- und Preissenkungsspielräume bei Eintritt unterschiedlicher Liberalisierungsszenarien durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Simulationen geben wichtige Hinweise darüber, welche Effekte bei verschiedenen wirtschaftspolitischen Massnahmen im Hinblick auf die Kosten im Detailhandel sowie die Senkung der Konsumentenpreise erwartet werden dürfen.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut: Kapitel 2 gibt zunächst einen Überblick über die relevanten Regulierungen und Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung des Detailhandels. In Kapitel 3 steht die Quantifizierung und Erklärung unterschiedlich hoher Kosten des Detailhandels bei der Warenbeschaffung im Ausland im Mittelpunkt. In Kapitel 4 wird eine Analyse der EU-Integrationseffekte in Österreich vorgenommen, in Kapitel 5 werden Simulationen unterschiedlicher Liberalisierungsszenarien für die Schweiz durchgeführt und daraus ein Preissenkungsspielraum abgeleitet. Kapitel 6 fasst schliesslich die wichtigsten Erkenntnisse zusammen und stellt mögliche wirtschaftspolitische Optionen zum Abbau der «Hochpreisinsel» dar.

## 2 Wichtige Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung des Detailhandels

---

In diesem Kapitel wird zunächst ein Überblick über die verschiedenen Ausprägungen staatlicher Regulierung gegeben, die den Detailhandel direkt oder indirekt betreffen. Da ein Übermass staatlicher Regulierung in der Regel zu Effizienzverlusten und in der Folge zu höheren Kosten führt, können aus einer Analyse der Zusammenhänge zwischen Regulierung und Kosten wichtige Schlussfolgerungen im Blick auf die Relevanz unterschiedlicher Ausprägungen staatlicher Regulierung gezogen werden. Aus diesem Grund werden im zweiten Teil dieses Kapitels die wichtigsten Kostenfaktoren des Schweizer Detailhandels analysiert.

---

### 2.1 Regulatorische Rahmenbedingungen für den Detailhandel

Staatliche Eingriffe in den marktwirtschaftlichen Prozess sind immer dann geboten, wenn es zu Marktunvollkommenheiten oder externen Effekten kommt. Hinsichtlich der Funktionsweise des Marktes gibt es aus theoretischer Sicht eigentlich keinen Grund, den (Detail-) Handelssektor zu reglementieren. Negative externe Effekte auf die Umwelt (Fahrtenkontingentierung) oder die Gesundheit der Verbraucher (Rückverfolgbarkeit) spielen hingegen bei der Begründung von Regulierungen im Detailhandel durchaus eine Rolle. Nicht selten sind aber staatliche Regulierungen im Detailhandel auch von nicht-ökonomischen Argumenten geleitet. Hier werden Argumente wie beispielsweise der Schutz von Ruhe und Ordnung (Beispiel Ladenschlussgesetze) ins Feld gebracht.<sup>1</sup>

Neben diesen Formen der Regulierung im engeren Sinn sind im Handel aber auch Regulierungen von Bedeutung, die zwar nicht ausschliesslich oder direkt den Handel betreffen, für die wirtschaftliche Entwicklung des Handels aber trotzdem schwer wiegende Konsequenzen aufweisen. Beispiele hierfür sind Zölle, technische Handelshemmnisse, Produktdeklarationspflichten oder bauliche Vorschriften. Diese Regulierungen sind von ihrem Geltungsbereich her breiter als nur für den Handel definiert und oft politisch motiviert, zum Beispiel, um die inländische Landwirtschaft vor ausländischer Konkurrenz zu schützen.

Ebenfalls zu den Regulierungen im weiteren Sinn gehören die staatlichen Eingriffe in den Marktprozess anderer inländischer Branchen (z.B. Regulierung des Energiesektors), die sich negativ auf den Detailhandel auswirken, da sich die daraus resultierenden Ineffizienzen in diesen Branchen im Detailhandel in Form von höheren Vorleistungs- und Beschaffungskosten im Inland zeigen.

---

<sup>1</sup> Siehe hierzu und auch zum folgenden Abschnitt: seco (2005), S.19.

## 2.1.1 Staatliche Regulierung des Detailhandels im engeren Sinn

Bei der direkten staatlichen Regulierung im Detailhandel unterscheiden wir im Folgenden zwischen Regulierungen der Geschäftsaufnahme (Markteintritt), staatlichen Einschränkungen im Bezug auf Werbung, Vertrieb oder Verkauf sowie gesetzlichen Einschränkungen der Ladenöffnungszeiten.

Für einen Vergleich der Regulierungsintensität im Schweizer Detailhandel mit dem Ausland stehen für die oben genannten Ausprägungen staatlicher Eingriffe die Analysen des dänischen Forschungsinstituts Copenhagen Economics zur Verfügung, welche vom SECO im Rahmen des so genannten Dienstleistungsberichts (SECO (2005)) betraut wurden, mit Hilfe eines Fragebogens den Liberalisierungsstand im Detailhandel in der Schweiz und den EU-Mitgliedsstaaten zu analysieren.

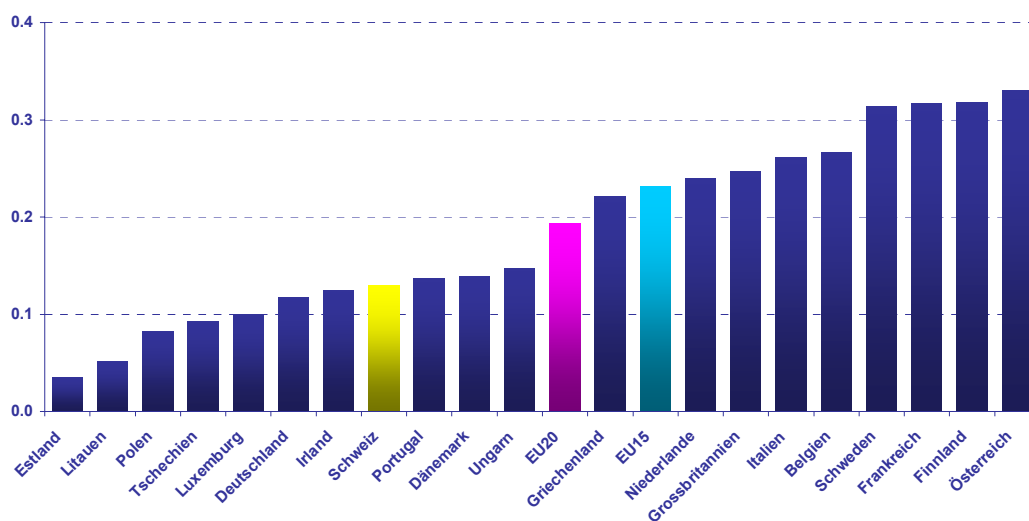
Nachfolgende Ausführungen fassen die wichtigsten Aspekte der einzelnen Ausprägungen staatlicher Regulierung im Detailhandel zusammen. Für eine detaillierte Analyse sei auf SECO (2005) verwiesen. Die Ergebnisse von Copenhagen Economics stehen im Einklang mit früheren Untersuchungen der OECD (z.B. Boylaud/Nicoletti (2001), OECD Regulation Database (2006)).

### Regulierung der Geschäftsaufnahme

Mit der Regulierung der Geschäftsaufnahme sind Markteintrittsbarrieren gemeint, die sich durch staatlich geschützte Monopole oder einer staatlichen Einschränkung der Anzahl der Anbieter ergeben können. Beispiele hierfür in Europa sind Angebotsmonopole bei Tabakwaren oder alkoholischen Getränken. In der Schweiz bestehen solche Monopole im Detailhandel nicht mehr.

**Abb. 1: Detailhandels-Regulierungsindex, Subindex «Geschäftsaufnahme»**

Regulierungsindex für den Detailhandel, bezogen auf inländische Unternehmen



Quelle: SECO, Copenhagen Economics

Wie der Abbildung 1 zu erkennen ist, reiht sich die Schweiz mit Irland, Deutschland und Luxemburg, Portugal und Dänemark unter die westeuropäischen Länder mit den niedrigsten Markteintrittsbarrieren hinsichtlich der regulatorischen Bedingungen zur Geschäftsaufnahme ein. Lediglich in den dynamischen neuen EU-Mitgliedsstaaten ist die Regulierungsintensität mit Ausnahme Ungarns noch niedriger. Markante Markteintrittshürden bestehen in den Ländern Schweden, Frankreich, Finnland und Österreich. Markteintrittsbarrieren, die sich aus nicht sektorspezifischen Regulierungen wie z.B. dem Baurecht oder Zollhürden ergeben, sind hier allerdings nicht berücksichtigt.

### Regulierung von Werbung, Vertrieb und Verkauf

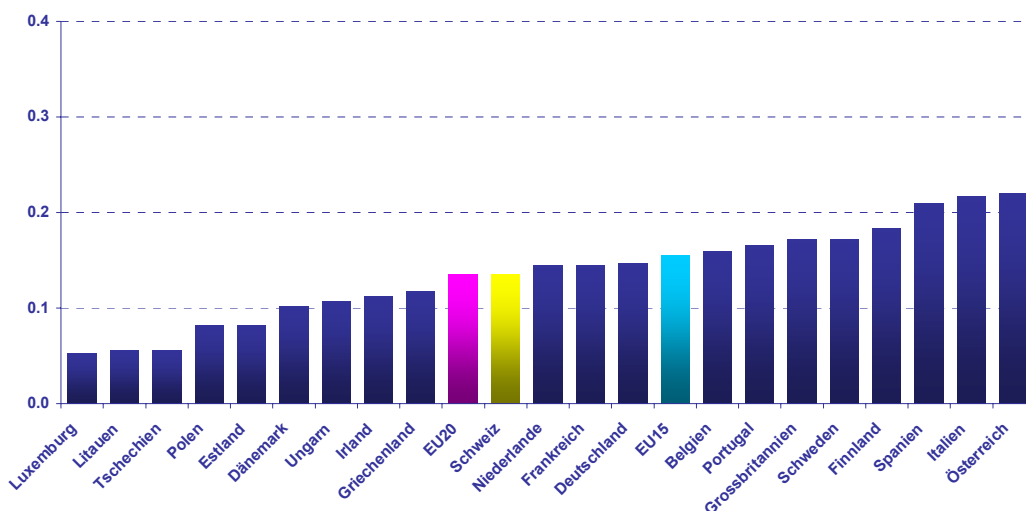
Die quantitative Beurteilung der Regulierung von Werbung und Vertrieb einerseits und der Regulierung des Verkaufs andererseits wurden für die vorliegende Studie zu einem Index zusammengefasst.

Die gesetzlichen Vorschriften im Bereich der Werbung und des Vertriebs (ohne Abbildung) sind in allen EU-Ländern sehr ähnlich und verglichen mit den anderen Arten staatlicher Regulierungen kaum von Bedeutung. Der Wert für die Schweiz liegt im Rahmen des EU-Durchschnitts. In Deutschland fällt der Wert innerhalb der EU15 aussergewöhnlich hoch aus. Beim Verkauf der Produkte liegt der Regulierungsgrad in der Schweiz unterhalb des EU15-Durchschnitts(ohne Abbildung). In einigen EU15-Ländern sind staatliche Preiskontrollen verbreiteter als in der Schweiz, zum Beispiel im Bereich Nahrungs- und Genussmittel oder bei Benzin.

Beim aggregierten Index für Werbung, Vertrieb und Verkauf (Abbildung 2) weist der Schweizer Detailhandel dementsprechend einen niedrigeren Regulierungsgrad auf als der Detailhandel im EU15-Schnitt. Der EU15-Durchschnitt wird vor allem durch die hohen Werte in Österreich, Italien und Spanien nach oben gedrückt.

**Abb. 2: Detailhandels-Regulierungsindex, Subindex «Werbung, Vertrieb und Verkauf»**

Regulierungsindex für den Detailhandel, bezogen auf inländische Unternehmen



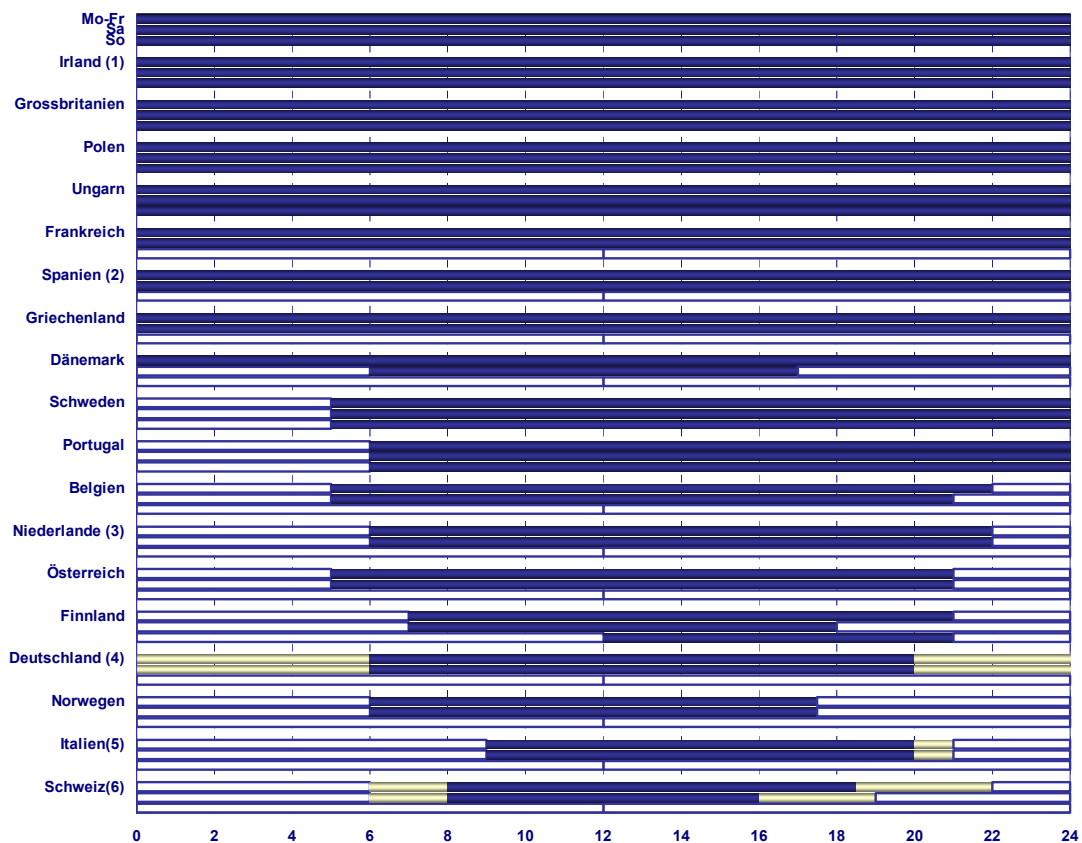
Quelle: SECO, Copenhagen Economics, eigene Berechnungen

## Gesetzliche Ladenöffnungszeiten

Der staatliche Eingriff auf die Ladenöffnungszeiten wird mit sozialpolitischen Argumenten wie dem Schutz von Ruhe und Ordnung begründet. Mit Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung der Detailhandelsbranche gilt vor allem der den Strukturwandel hemmende Effekt von restriktiven Ladenöffnungszeiten als relevant. Restriktive Ladenöffnungszeiten wirken dem Strukturwandel hin zu grossen Formaten entgegen. Diesen jedoch werden die höchsten Produktivitätspotenziale im Detailhandel zugebilligt, weil mit der Nutzung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien Skaleneffekte verbunden sind. Bei stark eingeschränkten Öffnungszeiten ist jedoch für den Verbraucher an Werktagen ein Besuch in einem der ausserhalb angesiedelten Hypermärkte aus Zeitgründen oftmals gar nicht möglich oder es bleibt unter Umständen nur noch die Zeit, das «Nötigste» einzukaufen.

**Abb. 3: Gesetzliche Ladenöffnungszeiten im Detailhandel**

Ohne Berücksichtigung von Ausnahmeregelungen



Quellen: Informationszentrum Europa, Köln; Finnland: Deutsch-Finnische Handelskammer; Ungarn: Deutsch-Ungarische IHK, Metro Group, Swiss Retail Federation, Hauptverband des deutschen Einzelhandels.

- Legende
- (1) Irland: Unterschiedliche Regelungen nach Betriebsgrösse
  - (2) Spanien: 8 Sonntage pro Jahr erlaubt
  - (3) Niederlande: 12 Sonntage pro Jahr erlaubt
  - (4) Deutschland: Unterschiedliche Regelungen je nach Bundesland. 11 von 16 Bundesländern haben keine gesetzliche Beschränkung der Ladenöffnungszeiten mehr, in Bayern und im Saarland gelten die gesetzlichen Öffnungszeiten zwischen 6-20 Uhr, in Sachsen und Rheinland-Pfalz zwischen 6-22 Uhr. In Mecklenburg-Vorpommern ist die vollständige Freigabe der Ladenöffnungszeiten geplant, ein entsprechender Entwurf wurde im Dezember 2006 in den Landtag eingebracht.
  - (5) Italien: Unterschiede Sommer- versus Winterzeit
  - (6) Schweiz: Kantonale Unterschiede

Innerhalb der EU gibt es hinsichtlich der gesetzlichen Ladenöffnungszeiten grosse Unterschiede: Während in Irland, Grossbritannien, Polen oder Ungarn die Ladenöffnungszeiten vom Gesetzgeber gar nicht eingeschränkt werden, gibt es in zahlreichen Ländern noch Einschränkungen, die allerdings in den vergangenen Jahren deutlich zurück gingen. In der EU ist seit einigen Jahren eine deutliche Tendenz hin zu einer Liberalisierung der Öffnungszeiten zu beobachten. Auch in Deutschland steht der nächste Liberalisierungsschritt an: Ab 2007 wird es in den meisten Bundesländern zu einer weit reichenden Liberalisierung kommen.

Im Vergleich mit den EU-Ländern sind die Ladenschlussgesetze in der Schweiz als überdurchschnittlich restriktiv einzuordnen. Es gilt allerdings zu berücksichtigen, dass die gesetzlichen Ladenöffnungszeiten in der Schweiz nicht für alle Detailhändler gelten. Für selbständige Detailisten sind die Öffnungszeiten am Wochenende weniger restriktiv als in einigen europäischen Vergleichsländern, die solche Ausnahmeregelungen nicht kennen. Zudem unterscheiden sich die Regelungen auf kantonaler und kommunaler Ebene stark. In einigen Kantonen gibt es sogar gar keine gesetzlichen Auflagen hinsichtlich der Ladenöffnungszeiten. Insgesamt ist analog zur Entwicklung in der EU in jüngster Zeit auch in der Schweiz ein gewisser Liberalisierungstrend zu beobachten.

### 2.1.2 Staatliche Regulierung des Detailhandels im weiteren Sinn

Zu den Regulierungen im weiteren Sinne im Bezug auf die Beeinträchtigung der Handelsdienstleistung sind die Regulierung des internationalen Warenverkehrs, Regulierungen im Zusammenhang mit Baubewilligung und Bauvorschriften, die Regulierung anderer Branchen, dessen Produkte der Detailhandel bezieht, sowie die Regulierung der Arbeitsmärkte zu nennen.

#### **Regulierung des internationalen Warenverkehrs**

Zu den Regulierungen im Zusammenhang mit der internationalen Warenbeschaffung gehören Zölle, zollrechtliche Deklarationsbestimmungen, technische Handelshemmnisse, Produktdeklarationsvorschriften oder Gesetze, die die Erschöpfung von Immaterialgüterrechten (Urheberrecht, Markenrecht, Patentrecht) regeln. Hier gelten für die Schweiz aufgrund der Nicht-Zugehörigkeit zur EU Sonderregelungen. In Kapitel 3 werden diese Aspekte im Detail ausgeführt. Aus diesem Grund wird an dieser Stelle lediglich ein kurzer Überblick gegeben:

**Zölle:** Gerade im Food-Sektor spielen Einfuhrzölle noch eine wichtige Rolle. Für in die Schweiz importierte Food-Produkte beträgt der durchschnittlicher implizite Zollaufschlag gegenüber der EU 2005 8.1 Prozent.<sup>2</sup>

**Zollrechtliche Deklarationsbestimmungen:** Aufwändigere Zollformalitäten, kurze Zollöffnungszeiten oder lange Wartezeiten an der Grenze erhöhen die Transaktionskosten.

**Technische Handelshemmnisse:** Sie gehen von produkt- und branchenspezifischen Gesetzen und Bestimmungen aus, die bestimmte Voraussetzungen festlegen, unter denen Produkte angeboten, in Verkehr gebracht, in Betrieb genommen, verwendet oder entsorgt werden dürfen und enthalten namentlich Regeln hinsichtlich Beschaffenheit, Eigenschaften, Verpackung, Be-

---

<sup>2</sup> Vgl. BAK Basel Economics (2006b), S. 34.

schriftung, Herstellung, Transport, Lagerung, Prüfung, Konformitätsbewertung, Anmeldung und Zulassung von Produkten. Weichen die schweizerischen Vorschriften von jenen des umliegenden Auslandes ab, führt dies dazu, dass für den relativ kleinen Schweizer Markt Spezialanfertigungen bei den ausländischen Produzenten nötig sind. Die vergleichsweise kleine Produktionsmenge treibt den «Stückpreis» für den Schweizer Importeur in die Höhe.

**Patentrechtliche Regelungen:** Aufgrund der nationalen Erschöpfung im Patentrecht wird der Direktimport bestimmter Produkte unterbunden. Die Warenbeschaffung muss über den offiziellen Importeur abgewickelt werden, der u.U. mehr verlangt als das Produkt im Ausland kostet.

Da die EU für den Detailhandel den wichtigsten internationalen Beschaffungsmarkt darstellt, führen die angeführten staatliche Restriktionen im Bereich der internationalen Warenbeschaffung zu einer signifikanten Verteuerung der Warenbeschaffungskosten im Ausland im Vergleich zu den europäischen Nachbarländern.

### **Bauvorschriften, Beschwerderecht und Zonenpläne**

Ebenfalls zu den Regulierungen im weiteren Sinne gehören gesetzliche Bauvorschriften, Genehmigungshürden ab einer gewissen Grösse von Supermärkten oder einschränkende Zonenpläne der Gemeinden, welche die Auswahl an möglichen Standorten einschränken. Die Auswirkungen behördlicher Eingriffe in die Ansiedlungspolitik zeigen sich zum einen darin, dass die Markteintrittsraten in Ländern mit restriktiveren Regeln niedriger liegt, zum anderen durch die hohen Mieten, die für bestehende Areale verlangt werden.

In vielen europäischen Ländern gibt es Restriktionen hinsichtlich der Grösse von Supermärkten bzw. steigen die Genehmigungshürden mit der Grösse der Fläche an. In Frankreich hat man auf diese Art und Weise explizit versucht, den Strukturwandel hin zu grösseren Formaten zu verlangsamen und kleine Läden zu schützen. In Belgien, Dänemark, Italien und Portugal müssen für die Eröffnung von Filialen ab einer gewissen Grösse Bewilligungen eingeholt werden, die an bestimmte Bedürfnisklauseln gebunden sind.<sup>3</sup>

In der Schweiz gibt es behördliche Restriktionen ab einer Fläche von 5'000 Quadratmetern. Genehmigungshürden bestehen gestützt auf die Umweltgesetzgebung, eine wettbewerbspolitisch motivierte Einschränkung von Flächen für Supermärkte wie z.B. in Frankreich gibt es nicht. In anderen EU-Ländern liegt die Grenze, ab der eine Genehmigung notwendig wird, weitaus niedriger, so dass hier in der Schweiz auf den ersten Blick ein vergleichsweise liberales System vorzuherrschen scheint. Berücksichtigt man allerdings zusätzlich die Dauer zwischen Antrag und der Erteilung der Genehmigung eines Bauvorhabens, schneidet die Schweiz deutlich schlechter ab. Da die Baubewilligungsphase in der Schweiz deutlich länger ausfällt als in einigen EU-Ländern, sind die tatsächlichen Kosten der Regulierung in der Schweiz wohl eher als überdurchschnittlich zu bewerten.<sup>4</sup>

Hinzu kommen Sonderregelungen wie die Fahrtenkontingentierung für Supermärkte, die ab einer bestimmten PKW-Frequenz pro Tag zusätzliche Massnahmen wie bspw. die Erhebung von Parkgebühren verlangt. Ebenfalls erschwerend und Kosten steigernd wirken die kantonalen

---

<sup>3</sup> Vgl. hierzu seco (2005), S.22, S.34.

<sup>4</sup> Vgl. hierzu seco (2005), S. 27.

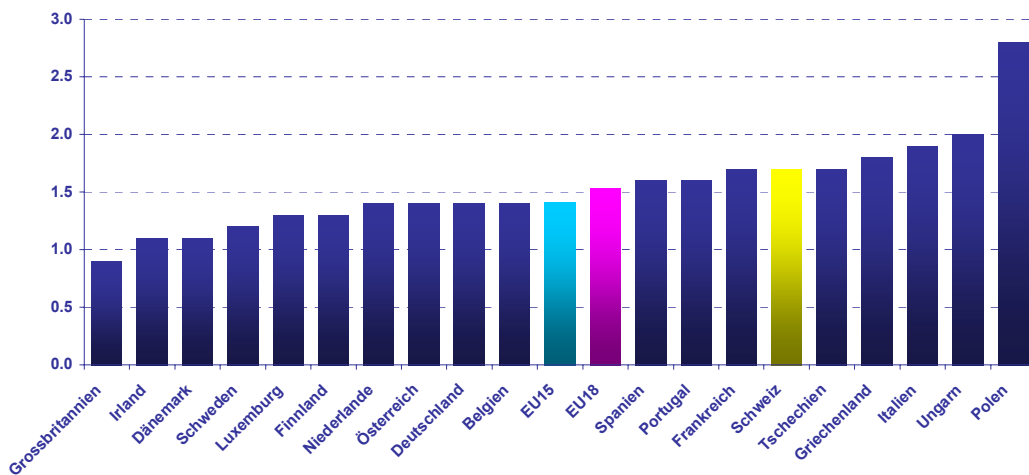
und kommunalen Sonderregelungen, die in der Schweiz im Bereich der Baubewilligungsverfahren vorherrschen. Dies gilt auch für ausländische Unternehmen, für die solche regionalen Sonderregelungen den Aufbau eines neuen Filialennetzes zusätzlich erschweren.

### Regulierung anderer Produktmärkte

Mit der Regulierung anderer Produktmärkte sind staatliche Eingriffe in alle Schweizer Branchen gemeint, die im Produktionsprozess des Detailhandels als Zulieferer- oder Vorleistungsbranche eine Rolle spielen. Beispiele hierfür sind unter anderem die Landwirtschaft, der Verkehrssektor, der Energiesektor oder der Kommunikationssektor.

**Abb. 4: Index, Produktmarktregulierung 2003**

Normierter Index zwischen 0-6, 0: keine Regulierung auf den Produktmärkten, 6: vollständig regulierte Produktmärkte



Quelle: OECD

Die Schweiz gilt im europäischen Vergleich hinsichtlich der Produktmarktregulierung als überdurchschnittlich restriktiv. Wie nachfolgende Darstellung des von der OECD für das Jahr 2003 veröffentlichten Index für die Intensität der Produktmarktregulierung zeigt, weist die Schweiz in der Tat ein im europäischen Vergleich überdurchschnittliches Niveau staatlicher Eingriffe in die Produktmärkte auf. Da der Detailhandel beim Bezug seiner Inputfaktoren als Nachfrager auf diesen regulierten Märkten agiert, hat er im Vergleich zu seinen Pendanten im EU-Ausland andere Rahmenbedingungen, die sich in der Regel in höheren Vorleistungskosten ausdrücken.

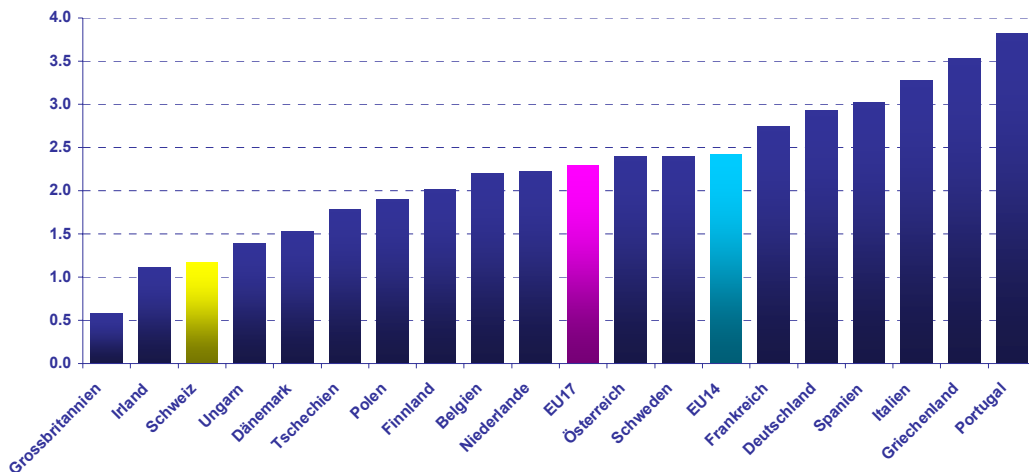
### Regulierung der Arbeitsmärkte

Anders als im Bereich der Produktmarktregulierung weist die Schweiz ein überaus liberales System der Arbeitsmarktregulierung auf. Für den internationalen Vergleich werden wiederum Informationen der OECD-Regulierungsdatenbank verwendet. Wie in nachfolgender Abbildung ersichtlich ist, weist die Schweiz innerhalb Kontinentaleuropas das liberalste Arbeitsmarktregime auf.

Insbesondere in Branchen mit einer unterdurchschnittlichen Qualifikationsstruktur (wie beispielsweise dem Detailhandel) gilt die Flexibilität des Arbeitsmarktes als relevant für die Erklärung der unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklung im Ländervergleich. Hier liegt sicherlich ein Vorteil der Schweiz.

**Abb. 5: Index, Arbeitsmarktregulierung 2003**

Normierter Index zwischen 0-6, 0: keine Regulierung auf den Arbeitsmärkten, 6: vollständig regulierte Arbeitsmärkte



Quelle: OECD, Fraser-Institute

### Wettbewerbsrecht und wettbewerbsrechtliche Handhabung

Ein wichtiger Aspekt der Regulierung ist die staatliche Gewährleistung und Aufrechterhaltung der Wettbewerbsordnung. Hier ist ein Mindestmass an Regulierung zur Unterbindung von Kartellen, vertikalen Absprachen oder selektiven Vertriebssysteme notwendig. Sowohl in der Schweiz als auch in den Ländern der EU kann dies innerhalb der jeweiligen Detailhandelsmärkte mit dem vorherrschenden Wettbewerbsrecht gewährleistet werden.

Problematisch sind aus Sicht der Schweiz Fälle grenzüberschreitende Fälle vertikaler Abreden. Zwar hat die Schweizer Wettbewerbskommission (WEKO) im Prinzip die Möglichkeit, gegen kartellgesetzeswidriges Verhalten eines ausländischen Produzenten vorzugehen (Auswirkungsprinzip), in der Realität sind die Handlungsmöglichkeiten der WEKO jedoch oftmals beschränkt. Das (Schweiz-spezifische) Problem bei grenzüberschreitenden Fällen liegt darin, dass die ausländischen Akteure den Schweizer Wettbewerbsbehörden kaum freiwillig Informationen liefern, die sie selbst belasten.

Zudem hat die Schweiz im Wettbewerbsrecht kein Abkommen mit der EU, d.h. der Beweisaustausch zwischen EU-Wettbewerbsbehörden und der WEKO ist rechtlich nicht möglich, es sei denn das betroffene Unternehmen stimmt zu (wozu dieses aber keinen Anreiz hat). Die Durchschlagskraft der Schweizer Wettbewerbskommission selbst im Ausland (z.B. Sanktionsandrohung) dürfte ebenfalls begrenzt sein. Der kartellrechtliche Rückgriff auf den Generalimporteur (Sanktionsdrohung an Generalimporteur) kann möglicherweise umgangen werden, indem Händler Vertriebsverträge direkt mit dem Produzenten abschliessen und der ehemalige Gene-

ralimporteureur nur noch als Frachtführer gilt, respektive formell vom Generalimporteureur zur nationalen Logistik- und Marketingorganisation zurückgestuft wird.

Bei grenzüberschreitenden Fällen innerhalb der EU ist der Beweisaustausch zwischen EU-Behörden in der Regel möglich. Sobald die Abreden den EU-Binnenmarkt beeinträchtigen, wird zudem das EG-Wettbewerbsrecht relevant (Art. 81 und 82 EGV), mit dem EuGH als letzter Instanz. Folglich sind Vertikalabsprachen, welche die Schweizer Konsumenten benachteiligen, durch die Produzenten vermutlich leichter durchzusetzen als innerhalb des Binnenmarkts, wo möglicherweise die Verfolgung nach EG-Wettbewerbsrecht droht.

### 2.1.3 Zusätzliche Markteintrittsbarrieren für ausländische Unternehmen

Ein weiterer Aspekt indirekter Auswirkungen von Regulierung auf den Detailhandel sind erhöhte Markteintrittsbarrieren für ausländische Unternehmen, die sich aufgrund der Beschränkung des Beschaffungsmarktes oder langwieriger Baugenehmigungsverfahren und den damit verbundenen hohen Eintrittskosten ergeben.

Mit der Regulierung der internationalen Warenbeschaffung werden zusätzliche Markteintrittsbarrieren für ausländische Unternehmen geschaffen, denn die Nichtzugehörigkeit der Schweiz zur europäischen Zollunion, die nationale (statt wie in der EU regionale) Erschöpfung im Patentrecht und abweichende Standards und Deklarationsvorschriften (vgl. Cassis de Dijon-Prinzip) führen zu einem deutlich erschwerten Markteintritt im Vergleich zu den EU-Mitgliedsstaaten.

Die Beschaffungsmöglichkeiten der Schweizer Händler und eintrittswilliger Handelsunternehmen aus der EU sind im europäischen Vergleich durch die genannten Sonderfaktoren limitiert. Schweizer Händler und eintrittswillige Handelsunternehmen aus der EU müssen in der Schweiz für die betroffenen Produkte eine komplett neue Lieferkette für einen relativ kleinen Markt aufbauen. Bestehende Logistikstrukturen im Ausland sind für den Markteintritt in der Schweiz im Vergleich zum Markteintritt in ein EU-Land deutlich weniger wert.

Zusätzliche Markteintrittsbarrieren entstehen durch die oben diskutierten Regelungen im Zusammenhang mit Baubewilligungsverfahren. Da der Aufbau eines Filialnetzes in der Schweiz besonders lange dauert, sind die Eintrittskosten für ausländische Anbieter sehr hoch.

Durch diese zusätzlichen Barrieren wird die Chance einer potenziellen Intensivierung des Wettbewerbs mit den zu erwartenden positiven Effekten im Hinblick auf die Produktivitätsentwicklung im Detailhandel vergeben.

## 2.2 Kosten und Preise im Detailhandel

### 2.2.1 Der Zusammenhang zwischen Regulierung und Preisen

Ein Übermass staatlicher Eingriffe in den Marktprozess wirkt sich hemmend auf das Wirtschaftswachstum von Branchen aus, weshalb die Liberalisierung der Produktmärkte als zentrale wirtschaftspolitische Stossrichtung zu mehr Wachstumsdynamik angesehen wird. Die Analy-

se der unterschiedlichen Ausprägungen staatlicher Regulierungen hat gezeigt, dass es weniger die direkten staatlichen Eingriffe in die Distributionstätigkeit des Detailhändlers sind, bei denen die Schweiz eine überdurchschnittliche Regulierungsdichte aufweist. Weitaus grössere Nachteile ergeben sich für den Detailhandel aus der Regulierung des internationalen Warenverkehrs sowie der allgemeinen Ausgestaltung der Produktmarktregulierung.

Ein Indikator für den Einfluss von Regulierung auf die wirtschaftliche Entwicklung ist der Einfluss auf Kosten und Preise. Da ein Übermass staatlicher Regulierung in der Regel zu Effizienzverlusten und in der Folge zu höheren Kosten führt, können aus einer Analyse der Zusammenhänge zwischen Regulierung und Kosten wichtige Schlussfolgerungen im Blick auf die Relevanz unterschiedlicher Ausprägungen staatlicher Regulierung gezogen werden.

Im Hinblick auf das Liberalisierungspotenzial in Verbindung mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Handels steht die Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs in der öffentlichen Diskussion im Mittelpunkt, weshalb in der vorliegenden Studie auch ein besonderer Fokus auf die Kosten des Detailhandels beim Warenimport gelegt werden. Für eine wirtschaftspolitische Prioritätensetzung muss aber zunächst geklärt werden, welchen Einfluss die Behinderung der internationalen Warenbeschaffung im Vergleich zu anderen Faktoren überhaupt hat.

Welche Bedeutung die einzelnen Kostenfaktoren für die Erklärung der Kosten- und Preisunterschiede zwischen dem Schweizer Detailhandel und den europäischen Nachbarländern haben, wird in nachfolgendem Abschnitt ausgeführt. Diese Ergebnisse sind BAK Basel Economics (2006b) entnommen. Da der internationale Warenverkehr bzw. aus Sicht des Detailhandels die Warenbeschaffung im Ausland im Zentrum der Überlegungen steht, wird dieser Kostenfaktor in Kapitel 3 nochmals detaillierter untersucht.

## 2.2.2 Kostenfaktoren des Detailhandels im internationalen Vergleich

Nachfolgende Übersicht basiert auf einer Analyse der Kostenrelation des Schweizer Detailhandels im Vergleich mit dem europäischen Nachbarländern Deutschland, Frankreich, Österreich und Italien. Die Analyse konzentriert sich auf die wichtigsten Kostenblöcke Warenbeschaffung, Vorleistungen und Arbeitskosten, welche über 90 Prozent der anfallenden Kosten abdecken. Für detaillierte Erläuterungen sei auf BAK Basel Economics (2006b) verwiesen. Da die Ergebnisse in hoch verdichteter Form dargestellt werden, wird zunächst eine Art Lesehilfe für das in den Abbildungen verwendete Konzept der «Comparative Price Levels» angeboten.

### **Purchasing Power Parity (PPP) und Comparative Price Level (CPL)**

Im Zusammenhang mit internationalen Preisrelationen spricht man oft von Kaufkraftparitäten oder Purchasing Power Parities (PPPs). PPPs stellen eine Art Wechselkurs dar, der für ein Produkt, ein Güterbündel oder eine ganze Volkswirtschaft respektive das jeweilige Bruttoinlandsprodukt berechnet werden kann. Hierbei bedeutet ein PPP von 1.9 CHF/€ im Vergleich mit Deutschland beispielsweise, dass ein repräsentativer Warenkorb, der in Deutschland 100 € kostet, in der Schweiz für 190 Schweizer Franken angeboten wird. Aus Sicht von Deutschland ergibt sich im Beispiel ein PPP von 0.53 €/CHF.

Um das Preisniveau in den beiden Ländern vergleichen zu können, müssen zusätzlich die tatsächlichen Devisenwechselkurse berücksichtigt werden. Indem der Euro-Preis des Warenkorbs in Deutschland durch den €/CHF-Wechselkurs geteilt wird, erhält man das relative Preisniveau des Warenkorbs in Deutschland.

Dieses relative Preisniveau wird üblicherweise indiziert dargestellt und Comparative Price Level (CPL) genannt. Im obigen Beispiel ergibt sich somit bei einem Wechselkurs von 0.65 €/CHF für Deutschland ein CPL von  $100 \cdot (0.53/0.65) = 80$ . Der Preis eines vergleichbaren Warenkorbs kostet in diesem Beispiel also in Deutschland lediglich 80 Prozent des Betrages, welcher in der Schweiz dafür aufgewendet werden muss.

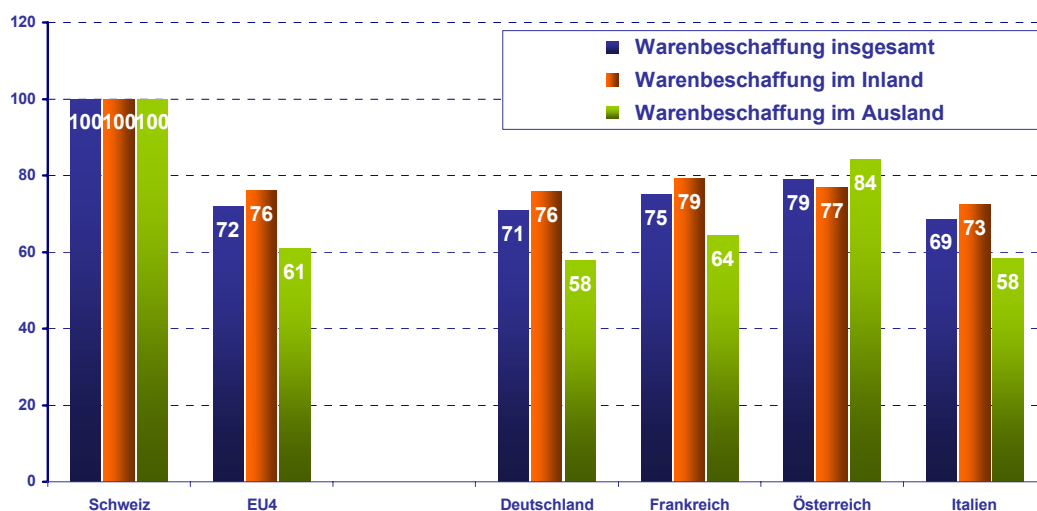
Sämtliche Kosten- und Preisvergleiche werden nachfolgend als Comparative Price Level visualisiert. Hierbei wird jeweils das Preis- oder Kostenniveau der Schweiz auf 100 normiert. Dies erlaubt den bilateralen Vergleich der Schweiz mit sämtlichen dargestellten Vergleichsländern.

### Internationaler Vergleich der Warenbeschaffungskosten

Zu den Warenbeschaffungskosten zählen sämtliche Ausgaben für den Einkauf fertiger Erzeugnisse, die vom Detailhandel weiter verkauft werden. Bei der Analyse der Warenbeschaffungskosten wurde differenziert nach den Kosten, die bei der Binnenbeschaffung anfallen und jenen, die der Detailhandel beim Import von Waren tragen muss.

**Abb. 6: Relative Warenbeschaffungskosten**

2005, Index, Schweiz=100



Quelle: BAK Basel Economics

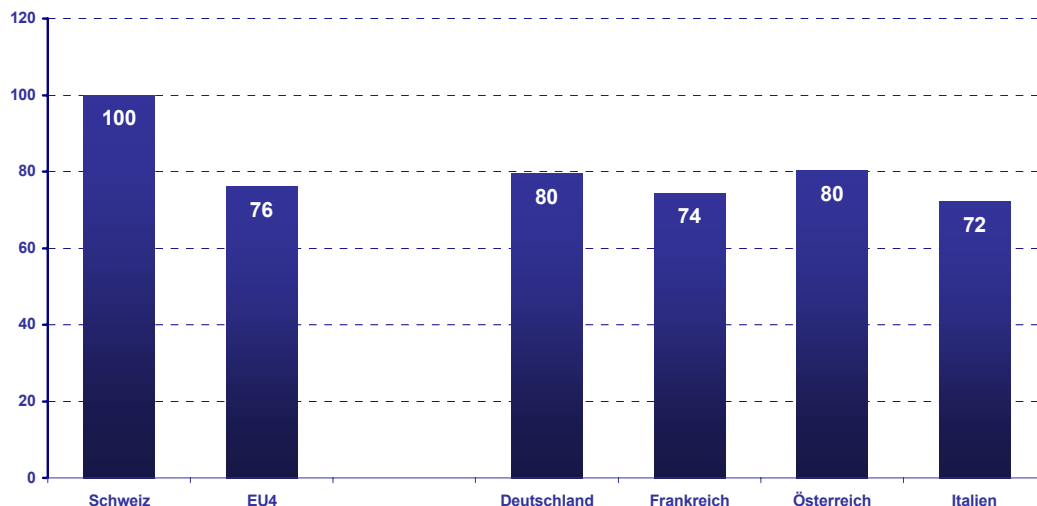
Insgesamt ergibt sich ein durchschnittlicher Kostennachteil des Schweizer Detailhandels im Einkauf in Höhe von 28 Prozent. Hierbei fallen die Kostennachteile bei der Warenbeschaffung im Ausland mit 39 Prozent gegenüber dem EU4-Durchschnitt besonders deutlich aus.

## Internationaler Vergleich der Vorleistungskosten

Zu den Vorleistungskosten zählen sämtliche Aufwendungen, welche im Prozess der Dienstleistungserbringung des Detailhandels durch den Bezug von Leistungen aus anderen Branchen anfallen. Hierzu gehören beispielsweise Aufwendungen für Transport, Energie oder Finanzdienstleistungen.

**Abb. 7: Vorleistungskosten des Detailhandels im internationalen Vergleich**

2005, Index, Schweiz=100



Quelle: BAK Basel Economics

Der Kostennachteil, den der Schweizer Detailhandel beim Bezug von Vorleistungen im Vergleich zu den europäischen Vergleichsländern hat, liegt bei 24 Prozent. Gegenüber dem italienischen Detailhandel ist der Kostennachteil mit fast 30 Prozent am höchsten, die niedrigsten Differenzen bestehen zu Deutschland und Österreich mit rund 20 Prozent.

## Internationaler Vergleich der Arbeitskosten

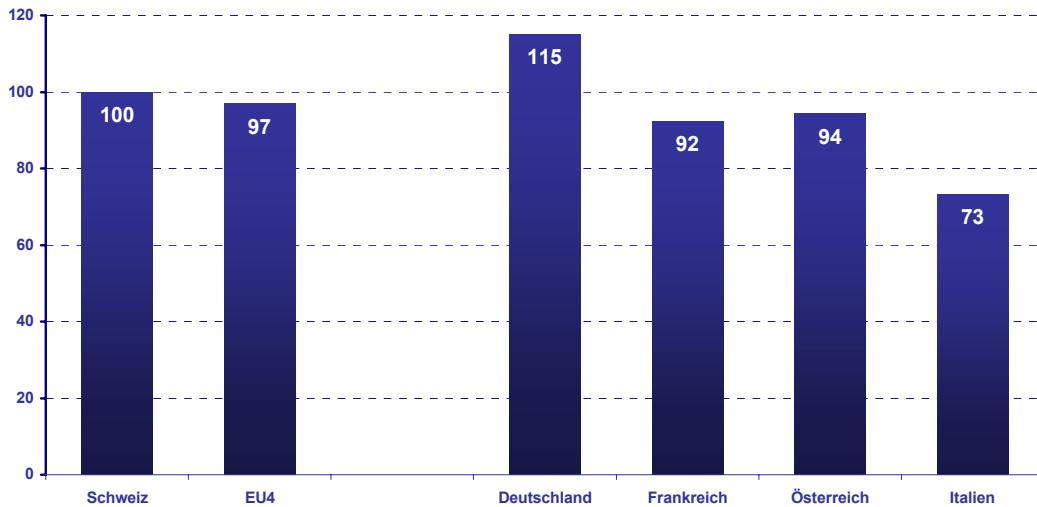
Hinsichtlich der Bruttolohnkosten weist der Schweizer Detailhandel deutlich höhere Werte auf, im EU4-Durchschnitt liegen die Bruttolöhne 30 Prozent niedriger. Unter Berücksichtigung der Lohnnebenkosten liegen die gesamten Arbeitskosten im EU4-Schnitt immer noch 17 Prozent unterhalb des Schweizer Wertes.

Eine reine Betrachtung der nominalen Arbeitskosten greift allerdings zu kurz. Die Bedeutung hoher Arbeitskosten für die Rentabilität eines Unternehmens kann man erst dann beurteilen, wenn man neben den Arbeitskosten auch die Produktivität des Faktors Arbeit berücksichtigt.

Dank der im europäischen Vergleich überdurchschnittlichen Produktivität des Schweizer Detailhandels kann der Kostennachteil bei den nominalen Arbeitskosten zum Teil kompensiert werden. Sofern bei den Arbeitskosten neben den nominalen Kosten auch die erbrachte Leistung berücksichtigt wird, also ein Vergleich der Lohnstückkosten vorgenommen wird, beträgt der Unterschied zwischen dem EU4-Durchschnitt und der Schweiz lediglich noch 3 Prozent.

**Abb. 8: Lohnstückkosten im Detailhandel**

Arbeitskosten/Nominelle Stundenproduktivität 2005, Index Schweiz =100



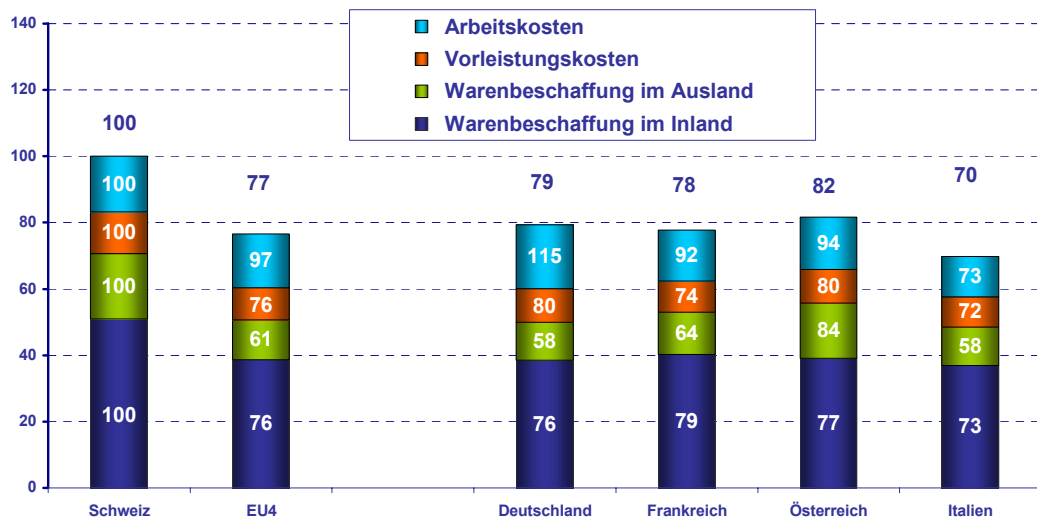
Quellen: Eurostat, BAK Basel Economics

### 2.2.3 Die Bedeutung einzelner Kostenfaktoren

Fasst man die drei Kostenblöcke Warenbeschaffungs-, Vorleistungs- und Arbeitskosten zusammen, hat der europäische Detailhandel im Durchschnitt einen Kostenvorteil von 23 Prozent.

**Abb. 9: Die wichtigsten Kostenfaktoren des Detailhandels im internationalen Vergleich**

2005, Indizes, Schweiz=100



Quelle: BAK Basel Economics

**Lesehilfe:** Der Wert über den Säulenstapeln gibt die relativen Kosten insgesamt an, d.h. im EU4-Durchschnitt betragen die Warenbeschaffungs-, Vorleistungs- und Arbeitskosten zusammen relativ zur Schweiz 77 Prozent. Die Teilsäulen geben zum einen durch die Höhe den Beitrag des jeweiligen Kostenfak-

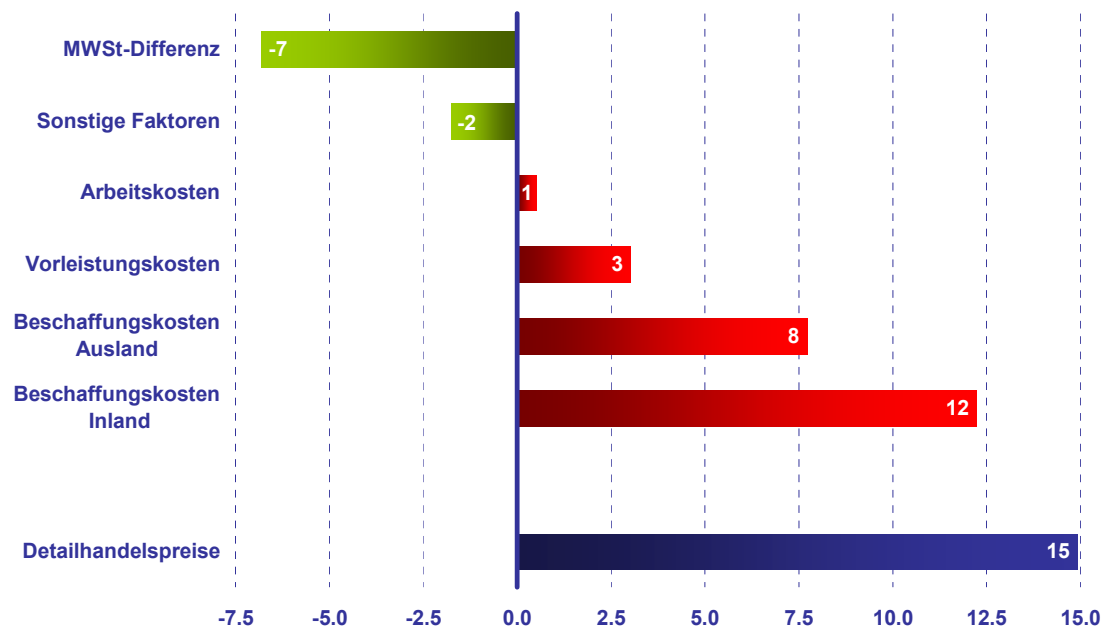
tors an den Gesamtkosten im entsprechenden Land an, zum anderen steht der Indexwert relativ zur Schweiz in der Säule. So ist bspw. abzulesen, dass die Vorleistungskosten im deutschen Detailhandel 80 Prozent derjenigen im Schweizer Detailhandel betragen.

In der Synthese von Kosten und Preisen wird aufgezeigt, welche Bedeutung die einzelnen Kostenfaktoren für die Konsumentenpreisunterschiede im Detailhandel im internationalen Vergleich innehaben. Hierbei muss zusätzlich berücksichtigt werden, dass die Mehrwertsteuer im internationalen Vergleich unterschiedlich hoch ist.

Nachfolgende Abbildung zeigt für die einzelnen Kostenfaktoren welchen Beitrag sie zur Erklärung der Differenz der Konsumentenpreise im Schweizer Detailhandel im Vergleich mit dem Durchschnitt der 4 analysierten EU-Länder leisten.

### Abb. 10: Zerlegung der «Hochpreisinsel»

Beitrag zur Konsumentenpreisdifferenz gegenüber dem EU4-Durchschnitt, in Prozentpunkten, 2005



Quelle: BAK Basel Economics

Hierbei zeigt sich, dass die Konsumentenpreise im Detailhandel im EU4-Durchschnitt gegenüber der Schweiz

- um 12 Prozent tiefer sind aufgrund niedrigerer inländischer Warenbeschaffungskosten
- um 8 Prozent tiefer sind aufgrund niedrigerer Warenbeschaffungskosten beim Import
- um 3 Prozent tiefer sind aufgrund niedrigerer Vorleistungskosten
- um 1 Prozent tiefer sind aufgrund niedrigerer Arbeitskosten
- um 7 Prozent höher sind aufgrund höherer Mehrwertsteuersätze

## 2.3 Folgerungen für die weitere Analyse

Eine Analyse der Regulierung des Detailhandels im engeren Sinn kommt zum Ergebnis, dass der Schweizer Detailhandel – abgesehen von den restriktiveren Ladenöffnungszeiten – weniger stark reguliert ist als der Durchschnitt der EU15-Länder. Dieses Bild ändert sich drastisch, wenn man berücksichtigt, dass andere Ausprägungen von Regulierungen, die den Detailhandel mittelbar betreffen, zu markanten Kostennachteilen gegenüber der EU führen, die sich schliesslich auch in durchschnittlich 15 Prozent höheren Preisen nieder schlagen.

Ein besonders grosser Unterschied im Vergleich mit den EU-Staaten besteht bei der Regulierung der internationalen Warenbeschaffung. Hier spielen verschiedene Aspekte wie Zölle, technische Handelshemmnisse oder unterschiedliche gesetzliche Regelungen im Bereich der Immaterialgüterrechte eine Rolle.

Da die grenzüberschreitende Warenbeschaffung in der Schweiz stark restringiert ist, können ausländische Akteure bei einem Eintritt in den Schweizer Detailhandelsmarkt nicht auf ihr Logistik- und Vertriebsnetz zurück greifen, sondern müssen eine komplett neue Lieferkette für einen relativ kleinen Markt aufbauen. Eine Folge dieser Markteintrittsbarrieren ist eine niedrigere Markteintrittsrate (im Food-Sektor, aber auch darüber hinaus) als dies bei freien Beschaffungsmärkten der Fall wäre.

Die Relevanz der Regulierung der internationalen Warenbeschaffung im Hinblick auf die Kostensituation des Detailhandels zeigt sich in den quantitativen Vergleichen mit den europäischen Nachbarländern: Die grössten Kostennachteile des Schweizer Detailhandels sind bei der Warenbeschaffung im Ausland festzustellen. Im EU4-Schnitt beträgt der Kostennachteil 39 Prozent. Allein mit diesem Kostennachteil kann rund 8 Prozentpunkte des Konsumentenpreisunterschieds zwischen der Schweiz und der EU4 erklärt werden.

Angesichts der hohen Bedeutung der Regulierung der internationalen Warenbeschaffung für den Schweizer Detailhandel wurde im weiteren Verlauf der vorliegenden Studie eine Fokussierung auf die Untersuchung der Auswirkungen einer Liberalisierung in diesem Bereich vorgenommen. Diese Fokussierung erfolgt entlang drei Strängen: Erstens werden die verschiedenen Aspekte der staatlichen Regulierungen im Bereich der internationalen Warenbeschaffung im Detail analysiert. Zweitens wird versucht, am Beispiel der Erfahrungen Österreichs mit dem Beitritt in die EU 1995 mögliche Effekte einer Liberalisierung im Bereich des internationalen Warenhandels aufzuzeigen. Drittens wird anhand einer Simulationsanalyse untersucht, welche Kosten- und Preiseffekte sich in einem Freihandelsszenario ergeben würden.

## 3 Kosten der Warenbeschaffung im Ausland

---

Für die höheren Beschaffungskosten des Schweizer Detailhandels beim Warenimport gibt es eine Vielzahl von Ursachen. Teilweise hängen die Ursachen unmittelbar mit dem staatlichen Eingriff im Bereich der Warenbeschaffung zusammen. Aber auch Vertikalabsprachen oder Skaleneffekte beim Warenimport spielen eine wichtige Rolle. Im Folgenden werden die einzelnen Bestimmungsfaktoren der Kosten beim Warenimport einer genaueren Analyse unterzogen. Im Anschluss daran wird eine Einordnung der quantitativen Bedeutung dieser Faktoren versucht. Dazu werden die tatsächlich auftretenden Importpreisdifferenzen zwischen der Schweiz und der EU in den einzelnen Untergruppen des Food- und Non-Food-Segments vor dem Hintergrund der theoretischen Analyse diskutiert.

---

### 3.1 Gründe unterschiedlicher Kosten beim Warenimport

#### 3.1.1 Zollkosten

Die Zölle, welche auf die importierten Waren erhoben werden, führen direkt zu höheren Verbraucherpreisen. Gleichzeitig verursachen Warenzölle indirekte Kosten, welche die Konsumentenpreise zusätzlich verteuern. Nennenswert sind die betriebswirtschaftlichen Aufwendungen für die Abwicklung des gesamten Verzollungsprozederes oder die preiswirksamen Folgeeffekte der Zölle auf importierte Agrar- und Investitionsgüter. Schliesslich verhindern die Zölle auch eine optimale Allokation der vorhanden inländischen Ressourcen durch die künstliche Verteuerung der Importgüter.

Bei den direkten Zollkosten haben die Schweizer Importeure einen Kostennachteil im Vergleich zur europäischen Konkurrenz. Durch die Schaffung des EU-Binnenmarktes wurden sämtliche Zölle zwischen den Mitgliedsländern aufgehoben. Der freie Warenverkehr zwischen den Ländern wird somit nicht mehr durch Abgaben verzerrt. Für die Schweiz dagegen bestehen nach wie vor erhebliche Zollsätze auf importierte Konsumgüter. Hierbei sind die Nahrungs- und Genussmittel am stärksten betroffen, während für die Non-Food-Produkte die Zölle in den letzten Jahren deutlich gesenkt wurden. Im Bereich der Textilien spielte in der Vergangenheit neben den Zöllen Mengenkontingente eine wichtige Rolle (Quotensystem). Das so genannte Multifaserabkommen (1974-1994, danach Welttextilabkommen) ermöglichte in der EU Preise, die höher waren als in der Schweiz, welches keine Mengenkontingentierung hatte. Im Jahr 2005 wurden die Quoten in der EU aufgehoben.

Die Schweizer Bemühungen für mehr Freihandel zeigen in den Vergleichszahlen mit der EU auch ihre Wirkung. Wie *economiesuisse* (2006) berechnet hat, liegt der durchschnittliche Schweizer Zollsatz für Industrieprodukte bei 2.3 Prozent und somit deutlich tiefer als der vergleichbare EU-Aussenzoll (4.1%). Allerdings dürfen aufgrund dieser Zahl keinesfalls Schluss-

folgerungen für die Gesamtzollbelastung gemacht werden. Gleichzeitig werden bestimmte Branchen, u.a. der Detailhandel, durch die höheren Schweizer Zölle weiterhin benachteiligt. Mit einem einfachen Vergleich von Zollertrag und importiertem Warenwert lässt sich ein durchschnittlicher impliziter Zollsatz berechnen [vgl. BAK Basel Economics (2006b)]. Dabei kommt man bei den Produkten im Food-Segment zu einem Schweizer Zollaufschlag von 8.1 Prozent gegenüber der EU. Bei Non-Food-Produkten ist dieser Aufschlag wie erwartet deutlich geringer (0.4%). Für sämtliche (detailhandelsrelevante) Güter gelangt man zu einem Kostennachteil der Schweizer Importeure gegenüber der EU in Höhe von 1.6 Prozent. Die direkte Bedeutung der Zollkosten ist somit nicht so hoch wie die Diskussion manchmal vermuten lässt. Allerdings bringen die Zollschränke eine Reihe indirekter Kosten mit sich, die von ihrer Bedeutung höher einzustufen sind.

Neben den weiter unten explizit dargestellten Transaktionskosten, die in Verbindung mit den Zollschränken entstehen, sind als indirekte Kosten der Zölle mehrere Aspekte zentral: Erstens führen die Zölle bei importierten Agrarprodukten und Futtermitteln zu höheren Produzentenpreisen im Landwirtschaftssektor und der verarbeitenden Nahrungsmittelindustrie und schlussendlich auch zu höheren Konsumentenpreisen im Detailhandel. Dieser vorgelagerte Preiseffekt der Zölle darf bei einem Konsumentenpreisvergleich nicht vernachlässigt werden. Zweitens führen die Zölle zu einer suboptimalen Allokation der vorhandenen inländischen Ressourcen. Die Abschottung inländischer Branchen über Zollschränken verzögert oder verhindert im schlimmsten Fall sogar den notwendigen Strukturwandel.

### 3.1.2 Transaktionskosten

Landesgrenzen können verschiedenste Formen von Transaktionskosten im internationalen Warenverkehr verursachen. Hierzu gehören aufwändige Formalitäten, zusätzliche Logistikaufwendungen aufgrund kurzer Öffnungszeiten oder langen Wartezeiten sowie Kosten der Kontingentierungsbewirtschaftung (Ersteigerung, administrativer Art). Erwähnenswert sind auch die Kosten, die im Zusammenhang mit der Absicherung des Währungsrisikos anfallen.

Wie eine Studie von Avenir Suisse (2006) deutlich aufzeigt, verursachen diese zusätzlichen Faktoren zu erheblichen Kostensteigerungen für die Schweizer Ex- und Importeure. Die Transaktionskosten im Zusammenhang mit den Zollschränken betragen rund 1.9 Prozent des exportierten Warenertrags und sogar 2.3 Prozent des Wertes der importierten Güter. Dabei fällt der mit Abstand grösste Anteil der verursachten Kosten auf die Zollformalitäten. Weitere gewichtige Faktoren, welche zur Verteuerung von Handelswaren führen, sind das Erbringen des Ursprungsnachweises sowie die Wartezeit an den Grenzen. Nicht berücksichtigt wurden im Vergleich zur EU anfallende Währungsabsicherungskosten.

Einen interessanten Vergleich der bürokratischen Hindernisse beim Import von Waren liefert die Weltbank in ihrer Studie «Doing Business in 2006» [World Bank (2006)]. Es wird aufgezeigt, dass für Warenimporte in die Schweiz 13 Dokumente und fünf Unterschriften benötigt werden. Im Vergleich dazu ist der Aufwand für deutsche Unternehmen geradezu paradiesisch. Eine deutsche Firma muss sich nur um vier Dokumente kümmern und bereits eine Unterschrift genügt, um die Waren aus dem Ausland zu importieren. Ähnlich präsentiert sich die Situation in Österreich bei fünf Import-Dokumenten und drei Unterschriften. Diese Zahlen machen es offen-

sichtlich, dass Schweizer Unternehmen einen beachtlichen bürokratischen Nachteil gegenüber ihrer Konkurrenz im europäischen Ausland haben.

Für den Detailhandel dürfte insbesondere der Kostenfaktor «Wartezeit an den Grenzen» einen zentralen Nachteil darstellen. Unplanmässige lange Wartezeiten für die Zollabfertigung erhöhen die Planungsunsicherheit erheblich, was hohe Anforderungen an die Logistik der Detailhändler stellt. Dieser Effekt dürfte sich direkt auf die Verwaltungskosten niederschlagen. Zudem erhöhen die Wartezeiten die Transportkosten. Gemäss Avenir Suisse (2006) verteuern die Wartezeiten an den Schweizer Grenzen die Transportkosten um 8 Prozent.

### 3.1.3 Technische Handelshemmnisse

Unter technischen Handelshemmnissen versteht man spezifische (schweizerische) Länderanforderungen für das Inverkehrbringen von bestehenden Gütern und Produkten sowie Konformitätsbewertungen bei der Anerkennung bzw. Zulassung neuer Produkte, welche den internationalen Warenverkehr erschweren. Technische Handelshemmnisse können dazu führen, dass für den Schweizer Markt Sonderanfertigungen notwendig werden. Aufgrund der kleinen Marktgrösse der Schweiz steigen die Durchschnittsproduktionskosten solcher Güter überproportional an. Eine weitere Folge technischer Handelshemmnisse sind administrative Mehrkosten durch zusätzliche Produktzulassungsverfahren.

Obwohl in den letzten Jahren Harmonisierungsschritte zwischen der EU und der Schweiz unternommen wurden (u.a. Bilaterale I), gibt es nach wie vor viele Produktbereiche, wo erhebliche Sonderregelungen für den Schweizer Markt bestehen. Meistens werden solche Spezialanforderungen mit Umwelt- und Gesundheitsvorschriften begründet. Häufig ergeben sich technische Handelshemmnisse durch Bestimmungen über die Beschriftung und die Zusammensetzung von Produktinhalten. Dabei spielt nicht nur die Mehrsprachigkeit eine zentrale Rolle, sondern auch die Art der Produktinformationsdarstellung. Ein bekanntes Beispiel aus der Vergangenheit ist der «Redbull-Fall». Die Schweizer Beschriftung der Redbull-Produkte darf die Zusammensetzung der Inhaltstoffe – nicht wie in der EU üblich – in Prozent angeben, sondern sie muss in Milliliter ausgewiesen werden. Ein weiteres Beispiel ist das Beschriftungsverbot von «Sahne» anstelle von «Rahm» auf dem Schweizer Markt. Solche Vorschriften lassen sich nur schwer mit umwelt- oder gesundheitstechnischen Argumenten erklären.

Der zweite wichtige Punkt betrifft die Anerkennung von Konformitätsbewertungen und die behördliche Zulassung von Produkten. Mit den Bilateralen I (Mutual Recognition Agreement) wurden vor allem bei Industriegütern das zweifache Konformitätsbewertungsverfahren abgeschafft. Folglich müssen die Produkte nur noch einmal – entweder von der zuständigen Behörde in der EU oder der Schweiz – begutachtet und für den Markt bewilligt werden. Dieses harmonisierte Vorgehen wirkt sich deutlich kosten senkend für die betreffenden Unternehmen aus. In vielen Produktsegmenten ist aber weiterhin eine spezielle Schweizer Prüfung notwendig, auch wenn das entsprechende Produkt bereits eine Bewilligung für den EU-Markt erhalten hat. Dies gilt insbesondere für Düngemittel- und Pflanzenschutzmittel und Futtermittel. Für die Schweizer Importeure solcher Güter entsteht somit ein direkter Kostennachteil gegenüber dem europäischen Importeur. Dabei müssen neben den Kosten für das Bewilligungsverfahren auch Zeitkosten in Form einer Verzögerung bei der Markteinführung neuer Produkte berücksichtigt werden.

Das Integrationsbüro EDA/EVD schätzt die Mehrkosten solcher Verfahren auf etwa 0.5 bis 1 Prozent des Warenwerts. Eine Abhilfe der beschriebenen Nachteile kann die Einführung des «Cassis de Dijon-Prinzip» und/oder der Abschaffung der oben erwähnten Ausnahmen bringen. Mit der Einführung des Cassis de Dijon-Prinzips dürften sämtliche Produkte, die rechtmässig im EU-Raum auf den Markt gebracht wurden, auch in der Schweiz vertrieben werden. Aus Schweizer Sicht entfaltet bereits die einseitige Anwendung Kosten dämpfende Wirkungen. Das Ziel sollte sein, die Zahl der Sonderregeln so tief wie möglich zu halten und Ausnahmen nur bei objektiv begründbaren, übergeordneten und erheblichen öffentlichen Interessen im Sinne des Schutzes der Gesundheit und der Umwelt sowie unter Berücksichtigung einer Kosten-Nutzen-Analyse zu bewilligen.

### 3.1.4 Patentrechtliche Bestimmungen

Ein weiterer Grund für die höheren Beschaffungskosten im Ausland ist die Ausgestaltung des Patentrechts. In der Schweiz gilt für Erfindungspatente die nationale Erschöpfung, während in der Europäischen Union die regionale Erschöpfung zur Anwendung gelangt.<sup>5</sup> Aufgrund der angewendeten Rechtsprechung werden direkte Importe von Produkten mit Patentschutz durch die nationale Erschöpfung verunmöglicht. Der Schweizer Detailhändler muss in diesem Fall den Weg über den Generalimporteur gehen.

Die nationale Erschöpfung im Patentrecht führt zu einer Monopolstellung des Einzelimporteurs für das betroffene Produkt, da er durch das gesetzliche Verbot von Parallelimporten geschützt ist.<sup>6</sup> Den Schweizer Detailhändlern ist es bei vielen Nahrungsmittelprodukten aufgrund von Patentrechten nicht gestattet, Konsumgüter parallel zum Generalimporteur zu importieren. Dadurch befindet sich der Generalimporteur in der Lage, einen erhöhten Teil der Konsumentenrente abzuschöpfen. Freilich können Parallelimporte aber auch deswegen unterbleiben, weil sie für kleinere Detailhändler aufgrund fehlender Transparenz, fehlender Zeit oder unterentwickelter Einkaufs-Organisation nicht rentieren.<sup>7</sup>

Das Ausmass des Handelsvolumens, welches durch patentrechtliche Bestimmungen tangiert wird, gilt als umstritten. Experten der Detailhandelsbranche gehen bei einer Lockerung der patentrechtlichen Bestimmungen von einem direkten Kosten- bzw. Preissenkungsvolumen von 1.1 bis 1.4 Mrd. Franken im Detailhandel aus. Hierbei wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass das Preissenkungspotenzial aufgrund von patentrechtlichen Regeln nicht getrennt von anderen Preis treibenden Effekten (Vertikalbindung, technische Handelshemmnisse) analysiert werden kann. Eine vollständige Realisierung des geschätzten Kostensenkungsspielraums liesse sich nur bei einer Verbesserung aller Faktoren erzielen.

In einer Studie von Frontier Economics/PLAUT Economics (2002) wird das Arbitragepotenzial bei Konsumgütern aller Art mit insgesamt 1.7 Milliarden Schweizer Franken (bei einem unterstellten Handelsvolumen von 5.5 Mrd. CHF und einer durchschnittlichen Preisdifferenz von 30 Prozent) beziffert. Die Verknüpfung mit anderen Handelshemmnissen spielt auch in dieser

---

<sup>5</sup> Vgl. EVD (2006) sowie Bundesrat (2004) zu detaillierten Informationen und Erläuterungen im Bezug auf das Thema Patentrecht.

<sup>6</sup> Aus ökonomischer Sicht handelt es sich im Prinzip oft nicht um ein echtes Monopol, da ja der «Interbrand-Wettbewerb» auch eine Rolle spielt.

<sup>7</sup> Vgl. Balastèr/Elias (2006a), S.7.

Studie eine Rolle. Der Anteil des maximal betroffenen Handelsvolumens, das infolge des Regimewechsels zusätzlich, d.h. ohne eine Beseitigung anderer Handelshemmnisse, parallel importiert werden kann, beträgt nach Berechnungen von Plaut lediglich 20 Prozent des Arbitragepotenzials.

### 3.1.5 Vertikale Absprachen

Vertikale Absprachen zwischen den ausländischen Produzenten und den Lieferanten, resp. dem Generalimporteur sind ein weiterer Grund für die hohen Einkaufspreise bei ausländischen Produkten. In vielen Fällen versuchen die Produzenten, Händler in anderen Ländern dazu zu zwingen, den Import über einen Generalimporteur abzuwickeln, anstatt direkt zu importieren. Dies gelingt beispielsweise dadurch, dass der Produzent dem Händler androht, Service- oder Garantieleistungen nicht mehr zu erbringen, sollte der Händler direkt importieren.

Vertikale Abreden können unter gewissen Voraussetzungen wettbewerbsrechtlich verfolgt werden.<sup>8</sup> Beispielsweise werden die Fixierung von Fest- oder Mindestverkaufspreisen, Beschränkungen des geographischen Absatzgebiets oder Beschränkungen von Querlieferungen innerhalb von selektiven Vertriebssystemen grundsätzlich als erhebliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs betrachtet. Bei grenzüberschreitenden vertikalen Abreden stehen die Schweizer Wettbewerbsbehörden allerdings vor dem Problem, dass sich allfällige Sanktionen im Ausland kaum durchsetzen lassen und der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zwischen Schweizer und ausländischen Wettbewerbsbehörden heute enge Grenzen gesetzt sind (vgl. S.14f.).

Ein weiteres Problem ist die Haftungsproblematik. Bei einem Direktimport (ohne den Generalimporteur) können im Haftungsfall Kosten oder Verluste entstehen, z.B. durch ein Gerichtsverfahren gegen den Lieferanten. Dies ist ein Grund, warum Einzelpersonen oder auch kleinere Einzelhändler auf kostengünstige Parallelimporte verzichten. Eine ähnliche Wirkung geht von der vermehrt aus Konsumentenschutzgründen geforderten Rückverfolgbarkeit aus.<sup>9</sup>

Der Detailhändler kann aufgrund der Kundenwünsche oft nicht auf bestimmte Markenartikel im Sortiment verzichten. Dabei spielen Promotions- und Werbekampagnen des Produzenten und Generalimporteurs oft eine bindende Rolle. Ein weiterer zentraler Punkt ist die geografische Aufteilung des Marktes durch länderspezifische Produkte. Prinzipiell drücken sich in der länderspezifischen Ausgestaltung von Produkten die Befriedigung regional unterschiedlicher Konsumentenpräferenzen aus, faktisch erfolgt eine solche länderspezifische Produktdifferenzierung natürlich mit dem Ziel, Märkte zu segmentieren. Durch die unterschiedlichen Verpackungsgestaltung oder Prozedur der Produktherstellung kann der Produzent den Käufer an bestimmte Vertriebskanäle binden. Ein bekanntes Beispiel ist die «Thomy»-Mayonnaise, wo die Inhaltsstoffe zwischen der Schweiz und Europa leicht abweichen. In diesem Fall ist ein Parallelimport eines identischen Produkts ausgeschlossen.

Die genannten Gründe schränken die Möglichkeit preisgünstigerer Parallelimporte oft ein. Bei kleineren Unternehmen entsteht zusätzlich die Problematik der fehlenden Transparenz, der grossen Zeitaufwendung für die Organisation von Parallelimporten oder schlicht die nicht vor-

---

<sup>8</sup> Details hierzu finden sich in Schweizerische Wettbewerbskommission (2002).

<sup>9</sup> Vgl. Balastèr/Elias (2006a), S.6.

handene Einkaufsstruktur. Nicht vergessen darf man auch die Komplexität der Gesetzesgrundlagen und folglich die aufkeimende Angst vor vermeintlich nicht legalen Tätigkeiten beim Direktimport im Ausland. Somit wird (zu) oft bei dem vom ausländischen Produzenten eingesetzten Lieferanten eingekauft und auf deutlich günstigere Parallelimporte verzichtet.

### 3.1.6 Interdependenzen zwischen verschiedenen Effekten

An dieser Stelle soll nochmals betont werden, was an verschiedenen Stellen des Berichts schon angedeutet wurde: Zwischen den verschiedenen Faktoren, die den Parallelimport verhindern und sich so Kosten treibend auswirken, bestehen Interdependenzen. Technische Handelshemmnisse, Patentrecht und Vertikalbindungen verstärken ihre Wirkung zum Teil gegenseitig.<sup>10</sup>

Experten betonen beispielsweise, dass es manchmal gar nicht die tatsächlich existierenden patentrechtlichen Schutzrechte sind, die den Parallelimport verhindern, sondern die Vertikalbindung auf Produzentenseite bzw. die «Drohkulisse» eines Verfahrens oder anderen Folgekosten bei einer möglichen Verletzung von patentrechtlichen Schutzrechten. Der Effekt von Schutzrechten und der Vertikalbindung auf Produzentenseite ist oft schwierig zu trennen.

Ein Beispiel dafür, wie Reformen in den Bereichen Technisches Recht und Wettbewerbsrecht zu einer Erosion der Preise führen können, ist der Automobilmarkt. Vor Jahren lagen die Preise für Neuwagen in der Schweiz noch deutlich über dem EU-Schnitt. Nach mehreren Reformen des Technischen Rechts (Angleichung der Abgas- und Lärmvorschriften an EU-Niveau, Zulassungsverfahren) und im Wettbewerbsrecht (Wettbewerbsrechtliche Behandlung von vertikalen Absprachen, Anlehnung an europäische Gruppenfreistellungsverordnung) kam es zu einer deutlichen Senkung der Automobilpreise auf ein Niveau unterhalb des Durchschnitts in der Euro-Zone (nach Mehrwertsteuer).<sup>11</sup>

Aufgrund der offensichtlichen Interdependenzen verschiedener Hemmfaktoren sollten Reformbestrebungen aufeinander abgestimmt und wenn möglich parallel zueinander durchgeführt werden, damit einerseits die Anpassungskosten der Marktakteure so niedrig wie möglich gehalten werden. Andererseits können durch eine simultane Anpassung der Rahmenbedingungen alternative Verhinderungsstrategien von vorne herein ausgeschlossen werden. Schliesslich trägt dies auch zur Glaubwürdigkeit der Politik bei und damit zur Bereitschaft der Marktakteure, sich und ihr strategisches Verhalten an einem stärker vom Wettbewerb geprägten Markt auszurichten.

### 3.1.7 Skaleneffekte

Neben den oben aufgeführten Regulierungen besteht ein zentraler ökonomischer Grund für unterschiedliche Warenbeschaffungskosten in der Existenz von Skaleneffekten. Aufgrund ihrer Grössenvorteile kaufen Einkäufer aus Deutschland, Frankreich oder Italien zu günstigeren Konditionen ein als ein Einkäufer, der den österreichischen oder den schweizerischen Markt be-

---

<sup>10</sup> Siehe auch Balasteër/Elias (2006b) zum Zusammenwirken verschiedener Preis treibender Faktoren.

<sup>11</sup> Vgl. Balasteër/Elias (2006b), S. 50 und Stoffel (2006) zu den einzelnen Reformschritten.

dient. Die Bestellmengen eines deutschen Importeurs sind um ein Vielfaches höher als die eines schweizerischen Importeurs, was sich deutlich in den Stückpreisen bemerkbar machen kann. Die weiter führenden Analysen machen deutlich, dass gerade im Non-Food-Sektor beträchtliche Skaleneffekte im Spiel sind. Vor dem Hintergrund dieser Skaleneffekte kommt der Beseitigung der politisch induzierten Kosteneffekte eine noch höhere Bedeutung zu.

## 3.2 Internationaler Kostenvergleich

### 3.2.1 Datenbasis

Die Daten für die Analyse der internationalen Importpreisunterschiede zwischen der Schweiz, Deutschland, Frankreich, Österreich und Italien stammen aus der von Eurostat geführten Außenhandelsdatenbank COMEXT und beziehen sich auf das Jahr 2005. Diese Datenbank enthält für alle in den Vergleich miteinbezogenen Länder – auch für die Schweiz – detaillierte Informationen über Mengen, Wert und Durchschnittspreise importierter Waren.

Ähnlich wie bei den Konsumentenpreisvergleichen sind auch bei dieser Statistik genaue Produktomenklaturen vorgegeben, um die Vergleichbarkeit der Daten zu gewähren. Die von der Weltzollorganisation definierte Nomenklatur («Harmonisiertes System (HS)») besteht aus 21 Abschnitten, 96 Kapiteln und mehr als 5'000 Unterpositionen. Die in der COMEXT-Datenbank vorhandenen Warenwerte in EURO beinhalten die Transport- und Versicherungskosten der jeweiligen Güter bis zur Grenze (cif), aber keine Zölle.

Analog zur Berechnung relativer Konsumenten- oder Produzentenpreisniveaus werden bei der Analyse der Importpreise relative Importpreisniveaus berechnet. Die dargestellten Ergebnisse sind hierbei wiederum als Aggregat einer Vielzahl von Produkten zu interpretieren, die anhand der Schweizer Importgüterstruktur gewichtet wurden.

Eine Problematik, die sich bei internationalen Preisvergleichen stets ergibt, ist die einer möglichen Verzerrung aufgrund von Qualitätsunterschieden. Der Aspekt eines möglichen «Quality Bias» spielt auch beim Vergleich von Importpreisen eine Rolle. Es wurde zwar versucht, Qualitätsunterschiede so präzise wie möglich auszuschliessen, Expertengespräche sowie eine Auswertung von Einkaufsdaten grosser Schweizer Detailhandelsunternehmen zeigten jedoch auf, dass der «Quality Bias» im Datensample dennoch eine gewisse Rolle spielt.

Erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang auch, dass Qualitätsunterschiede nicht nur aufgrund spezifischer Schweizer Gesetze und Bestimmungen bestehen, sondern teilweise auch aufgrund der höheren Qualitätsansprüche, welche die Detailhandelsunternehmen an die Waren stellen. Exemplarisch sei hier der Verzicht auf Produkte mit verarbeiteten Käfigeiern genannt, der bei sonst identischen Produkten zu einem deutlichen Qualitäts- und Preisunterschied führen kann. Zum anderen können solche Spezialrezepturen für die Schweizer Nachfrage aber auch durch höhere allgemeine Produktionskosten aufgrund niedrigerer Skaleneffekte teurer sein. Ein Beispiel für höhere Schweizer Qualitätsansprüche im Non-Food-Sektor ist die Gewebedichte bei T-Shirts, die bei Produkten für den Schweizer Markt teilweise höher sein muss und damit im Einkauf auch höhere Preise verursacht.

Eine systematische Quantifizierung der Verzerrung aufgrund von Qualitätsunterschieden war im Rahmen dieser Studie aufgrund unzureichender Detaildaten nicht möglich. Aufgrund der Expertengespräche und exemplarischer Evidenz aus den Einkaufsdaten der Detailhandelsunternehmen wird der Preiseffekt der Qualitätsunterschiede auf durchschnittlich 5-10 Prozent eingeschätzt. Je nach Produktgruppe oder Segment (Markenprodukt, No-Name-Produkt, Spezialrezeptur für die Schweiz) ist mit einem unterschiedlich hohen «Quality Bias» zu rechnen.

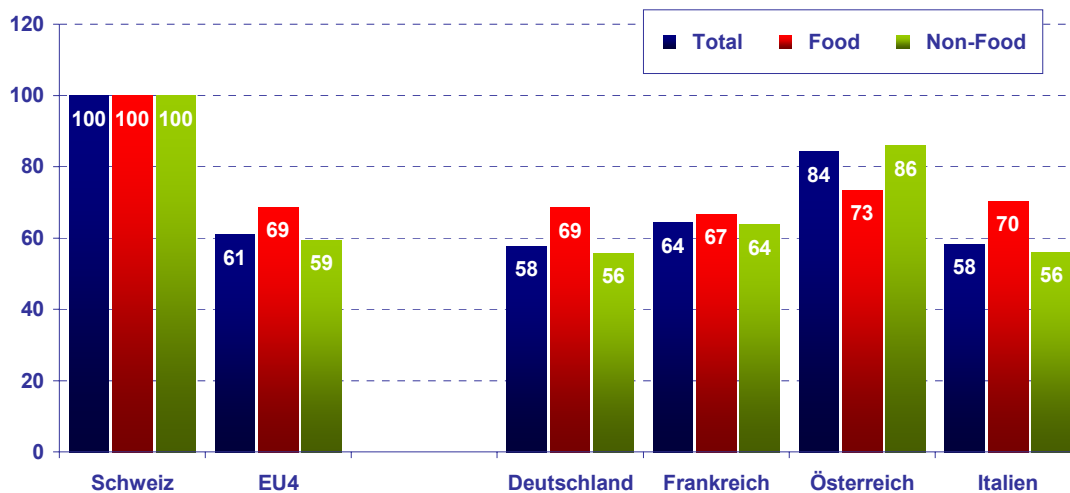
### 3.2.2 Ergebnisse

Die Importpreisunterschiede zwischen der Schweiz und den umliegenden Ländern sind grösstenteils erheblich. Die Schweizer Importeure bezahlen für den gleichen Importgüterwarenkorb im Food-Segment rund 30 Prozent (EU4-Durchschnitt) mehr als ihre Pendanten im Ausland. Bei den Gütern im Non-Food-Bereich beträgt die Preisdifferenz im Jahr 2005 sogar fast 40 Prozent.

Stark unterschiedliche Importpreise ergeben sich aber auch innerhalb der europäischen Länder. Dies gilt insbesondere für Non-Food-Produkte, bei denen die Differenz zwischen Österreich und den anderen drei EU-Staaten über 30 Prozent beträgt. Die hohen Differenzen zwischen Österreich und den grossen Ländern Deutschland, Frankreich und Italien bei Non-Food-Waren deuten darauf hin, welche bedeutende Rolle Skaleneffekte im Einkauf spielen können.

**Abb. 11: Vergleich der relativen Importpreise im Food-, und Non-Food-Segment**

Relative Importpreise für Güter im Food- und Non-Food-Segment, 2005, Schweiz = 100



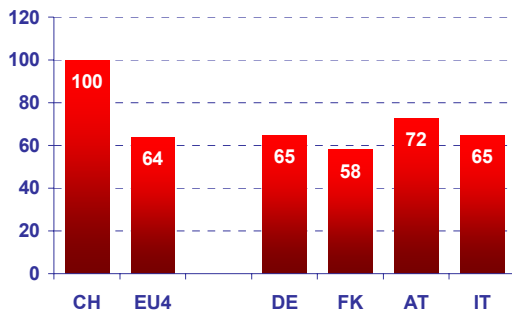
Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics

#### Ergebnisse für das Food-Segment

Abbildungen. 12 bis 15 zeigen die unterschiedlichen Importpreise in den einzelnen Food-Untergruppen. Die grössten Preisdifferenzen resultieren bei den Waren tierischen Ursprungs (37% zum EU4-Schnitt) und bei den Waren der Lebensmittelindustrie (33%). Vor allem bei den bearbeiteten Produkten ausländischer Lebensmittelhersteller verursachen die oben beschriebenen Transaktionskosten die Differenz. Technische Handelshemmnisse und Vertikalbindung

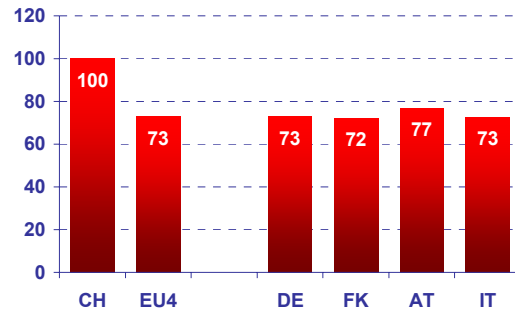
zwischen Produzent und Lieferant wirken in diesem Bereich deutlich Preis treibend für die Schweizer Importeure. Durch die gesetzlichen Spezialregelungen werden Sonderanfertigungen für den Schweizer Markt nötig, was teilweise sogar zum Betrieb einer «Schweizer» Produktionsstrasse beim ausländischen Produzenten führt. Die Stückpreise steigen im Vergleich zum Ausland dabei überproportional, da der Schweizer Markt relativ gesehen sehr klein ist.

**Abb. 12: Importpreise von Waren tierischen Ursprungs**



Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics

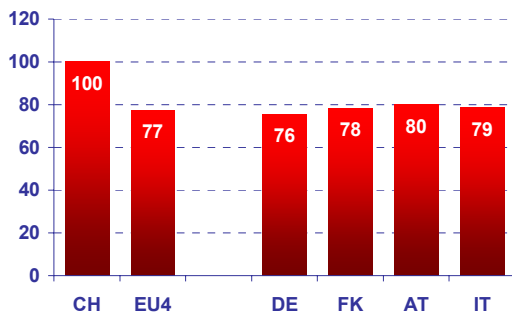
**Abb. 13: Importpreise von Waren pflanzlichen Ursprungs**



Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics

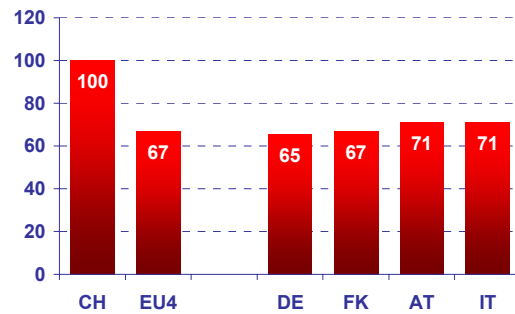
Eine zweite Erklärung für die hohen Schweizer Importpreise sind die vertikalen Absprachen im Bereich der Markenartikel, wo mit Drohkulissen (Aufhebung von Serviceleistungen, keine Marketingunterstützung usw.) versucht wird, günstigere Parallelimporte zu unterbinden. Die Einfuhren laufen dann über den vom Produzenten eingesetzten Generalimporteur, welcher einen erheblichen Teil der Konsumentenrente abschöpfen kann.

**Abb. 14: Importpreise für Fette und Öle**



Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics  
Bem. Preise inkl. Zollzuschlag Schweiz

**Abb. 15: Importpreise von Waren der Lebensmittelindustrie**



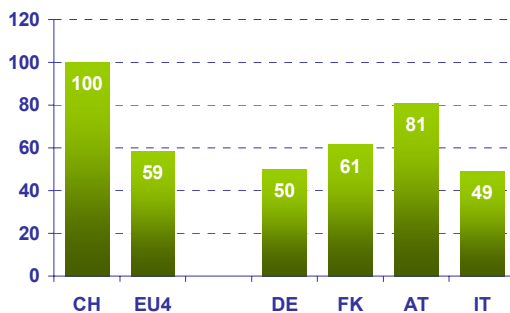
Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics

Grössenvorteile bilden wohl den entscheidenden Kostennachteil in den anderen Produktgruppen. Aufgrund des kleinen Absatzmarkts liegen die Stückkosten in der Schweiz um einiges höher als im EU-Binnenmarkt. Bestimmte Schweizer Detailhändler versuchen mittlerweile mit internationalen Einkaufsorganisationen Skaleneffekte und Effizienzgewinne zu erzielen. In wie weit diese Strategie tiefere Einkaufspreise bringt, wird sich zeigen. Die Wettbewerbsnachteile durch die technischen Handelshemmnisse und die nach wie vor hohen Zölle auf Lebensmittelprodukten lassen sich mit Einkaufsorganisationen nicht verhindern.

## Ergebnisse für das Non-Food-Segment

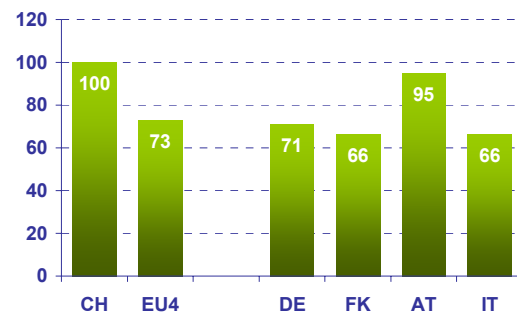
Im Non-Food-Segment sehen sich die Schweizer Detailhändler mit den gleichen Kostennachteilen wie im Food-Bereich konfrontiert. Die Preisdifferenzen sind in sämtlichen Warengruppen erheblich. Die empirischen Befunde lassen auf die Grössenvorteile als entscheidendes Kriterium der Importpreise schliessen. Österreich hat neben der Schweiz die mit Abstand höchsten Preise zu bezahlen. Damit unterscheiden sich die Importkonditionen der beiden Länder mit dem kleinsten Absatzmarkt deutlich von denen in Deutschland, Frankreich oder Italien. Wie weiter unten aufgezeigt wird, importiert Österreich im Non-Food-Segment deutlich mehr Güter aus dem Nicht-EU-Raum als bei den Food-Produkten. Der Vorteil Österreichs gegenüber der Schweiz aufgrund des EU-Binnenmarktes schwindet somit bei den Non-Food-Waren.

**Abb. 16: Importpreise von Freizeit- und Sportartikel**



Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics  
 Bem.: Preise inkl. Zollzuschlag Schweiz

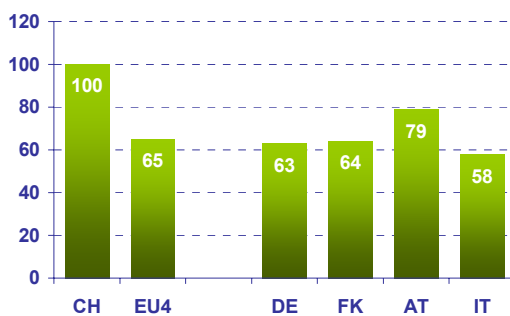
**Abb. 17: Importpreise Haushaltseinrichtungen**



Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics

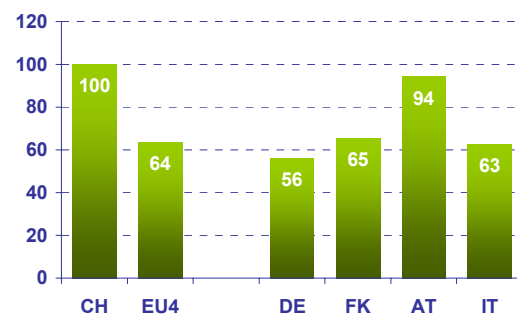
Der zweite Grund für die hohen Schweizer Importpreise bilden die technischen Handelshemmnisse und die Anwendung der nationalen Erschöpfung bei Patenten. Besteht ein Patentschutz bei Gütern, die aus dem EU-Raum importiert werden, haben die Schweizer Importeure gegenüber jenen aus einem EU-Mitgliedsland einen Nachteil.

**Abb. 18: Importpreise von Kleidern und Schuhen**



Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics

**Abb. 19: Importpreise von elektronischen Geräten**



Quelle: Eurostat, BAK Basel Economics

## Zur Integration des EU-Binnenmarktes

Die Tatsache, dass Österreich gegenüber den grossen EU-Ländern ebenfalls Grössennachteile hat, deutet darauf hin, dass der EU-Binnenmarkt noch immer nicht vollständig integriert ist und historisch gewachsene Vertriebsstrukturen weiterhin eine grosse Rolle spielen. Wenn ein vollkommen integrierter Binnenmarkt bestünde, dürften Skaleneffekte bei der Erklärung von Preisunterschieden zwischen den EU-Staaten keine Rolle mehr spielen. Denn in einem kompetitiven

Markt wären die Detailhändler gezwungen, ihre Strukturen rasch anzupassen und Skaleneffekte auszuschöpfen, z.B. über Fusionen, Anpassung der logistischen Strukturen, Einkaufskooperationen, etc., um nicht vom Markt gedrängt zu werden. Die Anpassung der Strukturen scheint bislang nur langsam zu erfolgen. Gründe hierfür könnten sein:

- Möglicherweise bestehen de facto (in der rechtlichen Handhabung) immer noch Barrieren zwischen den einzelnen Ländern, auch wenn de jure keine mehr existieren sollten.
- Die kulturellen Unterschiede (Sprache, Konsumentenpräferenzen, etc.) zwischen den einzelnen Staaten verhindern eine schnellere Integration.
- Die historisch gewachsenen nationalen Strukturen sind weiterhin dominant. Der Anpassungsprozess dauert lange.
- Der Wettbewerb zwischen den Detailhändlern ist nicht so intensiv, dass eine mitgliedstaatübergreifende Optimierung der Beschaffungs- und Vertriebsstrukturen zwingend notwendig wäre.

### 3.2.3 Fazit

Die empirischen Untersuchungen zeigen deutliche Kostennachteile der Schweizer Detailhändler bei der Güterbeschaffung im Ausland. Verantwortlich sind neben dem kleinen Schweizer Absatzmarkt auch gesetzliche Regelungen.

Technische Handelshemmnisse behindern nicht nur internationalen Warenhandel, sondern führen direkt zu höheren Einkaufskosten und somit zu höheren Konsumentenpreisen. Spezielle Schweizer Bestimmungen bei der Produktgestaltung und bei der Produktzusammensetzung verhindern den Direktimport. Die Anwendung der nationalen Erschöpfung bei Patenten schafft einen zusätzlichen Wettbewerbsnachteil gegenüber den Detailhändlern in der EU, wo die regionale Erschöpfung gilt.

Positiv ist die Entwicklung bei den Zollkosten, wo die Schweizer Importeure im Non-Food-Bereich mittlerweile keine Kostennachteile mehr haben und bei bestimmten Warengruppen sogar bevorzugt sind. Jedoch sind die Schweizer Zölle bei Nahrungsmitteln nach wie vor ein entscheidender Kostennachteil. Österreich importiert mehr als 77 Prozent der Food-Waren aus dem EU-Raum und bezahlt dabei keinerlei Zölle. Der Anteil der Schweizer Importe aus dem EU-Binnenmarkt an den gesamten Importen ist ähnlich hoch, aber genau in diesem Bereich bestehen die höchsten Zollsätze überhaupt.

## 4 EU-Integrationseffekte in Österreich nach 1995

---

Die Diskussionen, die in der Schweiz im Zusammenhang mit der Liberalisierung des internationalen Warenhandels geführt werden, gleichen in vielen Aspekten den Kontroversen in Österreich im Zusammenhang mit dem bevorstehenden Beitritt zur Europäischen Union im Jahre 1995. Die Erwartungen hinsichtlich der Verbesserung der Kostensituation im internationalen Warenhandel oder die Befürchtungen der Landwirtschaft vor einem Niedergang seien als Beispiele genannt. Aus der Erkenntnis, welche Effekte in Österreich tatsächlich eingetroffen sind und in welchem Ausmass, können Schlussfolgerungen für eine mögliche zukünftige Entwicklung in der Schweiz bei einer Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs gezogen werden.

---

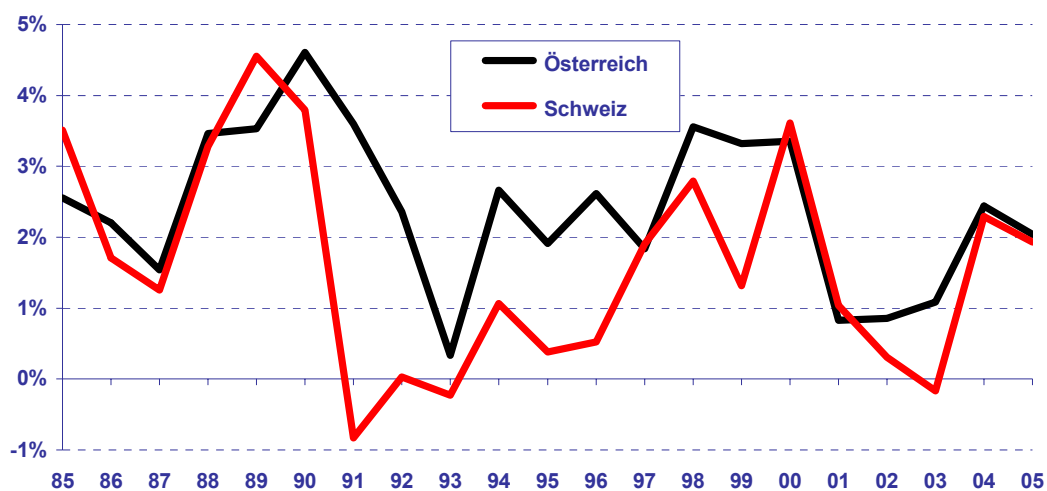
### 4.1 Allgemeine gesamtwirtschaftliche Effekte

Durch den EU-Beitritt 1995 erhoffte man sich in Österreich erhebliche positive Effekte auf die inländische Volkswirtschaft. Mit der Integration in den EU-Binnenmarkt wurden die Erwartung eines zunehmenden Wettbewerbs, höherer Innovationskraft und ein damit einhergehender Produktivitätsschub verbunden.

#### Abb. 20: Entwicklung des realen Bruttoinlandsprodukts

Jährliche Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts in % für Österreich und die Schweiz, 1985-2005

---



Quelle: Eurostat.

In den letzten Jahren wurden diese Effekte auf Wachstum und Beschäftigung in mehreren wissenschaftlichen Studien ausführlich diskutiert. Breuss (2000) errechnet mit einem Simulationsmodell ein zusätzliches BIP-Wachstum von jährlich 0.5 Prozentpunkten durch den Beitritt. In

einer weiteren Studie kam Breuss (2003) zu ähnlichen Schlussfolgerungen. Gemäss den Ergebnissen eines Integrationsmodells führten die Integrationseffekte zwischen 1995-2001 zu einem jährlich höheren BIP-Wachstum von 0.4 Prozentpunkten. In der aktuellsten Studie konnte Breuss (2005) seine vorherigen Resultate weiter bestätigen. Hinsichtlich des Beschäftigungszuwachses belaufen sich die Integrationseffekte laut Breuss (2003) auf 0.2 Prozentpunkte pro Jahr.

## 4.2 Internationaler Handel

### 4.2.1 Handelsschaffung und Handelsumlenkung

Durch die Integration Österreichs in den europäischen Binnenmarkt waren aus handelstheoretischer Sicht zwei Effekte auf den Aussenhandel zu erwarten. Man spricht in diesem Zusammenhang von Handelsumlenkung und Handelsschaffung.

#### **Handelsschaffung**

Von Handelsschaffung spricht man, wenn sich aufgrund der aussenwirtschaftlichen Integration das Handelsvolumen insgesamt erhöht. Man geht davon aus, dass mit dem verbesserten internationalen Marktzugang komparative Vorteile durch die internationale Arbeitsteilung genutzt werden können. Für Österreich wurde erwartet, dass die Importmengen insgesamt durch den Abbau von Zöllen und der Beseitigung nicht-tarifärer Hemmnisse mit dem EU-Beitritt ansteigen. Nach Breuss (2003) führte der EU-Beitritt für Österreich zu einer Senkung der Zölle um durchschnittlich 5 Prozent.

Bei der Analyse der Handelsschaffung muss berücksichtigt werden, dass dieser Effekt von konjunkturellen Schwankungen der Konsumnachfrage überlagert wird. So kann die Bedeutung der Importe relativ zur Eigenproduktion in Zeiten einer Nachfrageschwäche trotz konjunkturell bedingter rückläufiger Importe gestiegen sein.

#### **Handelsumlenkung**

Von Handelsumlenkung spricht man, wenn sich durch die aussenwirtschaftliche Integration eine Verschiebung der Importstruktur ergibt. Im Falle des EU-Beitritts Österreichs wurde erwartet, dass der freie und damit günstigere Zugang auf die EU-Beschaffungsmärkte dazu führt, dass der Anteil der Importe aus den EU-Mitgliedsländern ansteigt und dafür anteilmässig weniger aus Drittländern importiert wird.

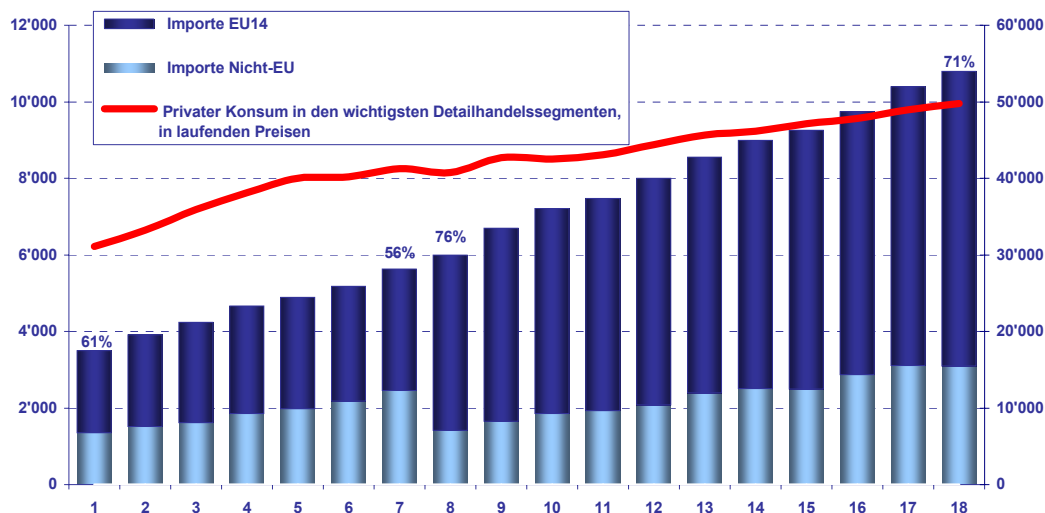
Abb. 21 zeigt die nominelle Entwicklung des nominellen Warenwerts der Importe von detailhandelsrelevanten Gütern von 1988 bis 2005. Die durchschnittliche Jahreswachstumsrate der Importe betrug in der gewählten Zeitperiode 6.8 Prozent. Im EU-Beitrittsjahr lässt sich bei den nominellen Daten keine aussergewöhnliche Entwicklung beobachten, das Jahreswachstum war mit 6.4 Prozent gegenüber dem langfristigen Trend sogar leicht unterdurchschnittlich. Etwas überraschend nahm die Dynamik der importierten Produkte nach 1995 ab. Vor der EU-Integration (1988-1994) betrug das jährliche Wachstum 8.2 Prozent, in den sechs Jahren nach

dem Beitritt nur noch 7.0 Prozent. Eine Handelsschaffung ist somit auf den ersten Blick nicht eingetroffen.

Berücksichtigt man allerdings zusätzlich konjunkturelle Aspekte, ändert sich dieser Eindruck: Die privaten Konsumausgaben weisen nach 1995 eine etwas schwächere Dynamik auf als in den Jahren zuvor. Im Beitrittsjahr selbst gingen die privaten Konsumausgaben sogar zurück. Relativ zu den privaten Konsumausgaben, stiegen die Importe folglich nach 1995 überproportional an. Dies lässt den Schluss zu, dass in bestimmten Bereichen die heimische Produktion durch Einfuhren verdrängt wurde und somit zumindest eine relative Ausweitung der Importe stattfand.

### Abb. 21: Handelsschaffung und Handelsumlenkung bei den Detailhandelswaren (I)

Nominelle Entwicklung der Importe aus der EU14 und Nicht-EU, Warenwert in Mio. Euro (linke Skala),  
Nominelle private Konsumausgaben für Waren in Mio. Euro (rechte Skala) und EU14-Anteil in %, 1988-2005



Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat.

Bem.: Die %-Werte in der Grafik zeigen die Importanteile der EU14-Länder an den Gesamtimporten an. 1988 betrug der nominelle Anteil beispielsweise 61%.

Hinsichtlich der Handelsumlenkung sprechen die Daten eine deutliche Sprache: Durch die Integration in den EU-Binnenmarkt hat sich die Importstruktur Österreichs schlagartig verändert. Im Jahr 1994 betrug der Anteil der detailhandelsrelevanten Güter aus dem EU14-Raum<sup>12</sup> 56 Prozent und noch im Beitrittsjahr stieg der Anteil sprunghaft auf 76 Prozent an. 1995 erhöhten sich die Importe aus den EU-Mitgliedsländern um 44.4 Prozent, während die Einfuhren aus den restlichen Ländern um 42.6 Prozent zurückgingen.

### Überlagerung von Preis- und Mengeneffekten

Wenn sich die Importmengen gemessen in Stück oder Gewichtseinheiten erhöhen und gleichzeitig die Importpreise sinken, ist der Gesamteffekt im Hinblick auf die nominalen Importe gemessen in Geldeinheiten unklar. Dieser Aspekt muss bei einer Analyse der Handelsumlenkung und Handelsschaffung berücksichtigt werden, indem zusätzlich preisbereinigte reale Importda-

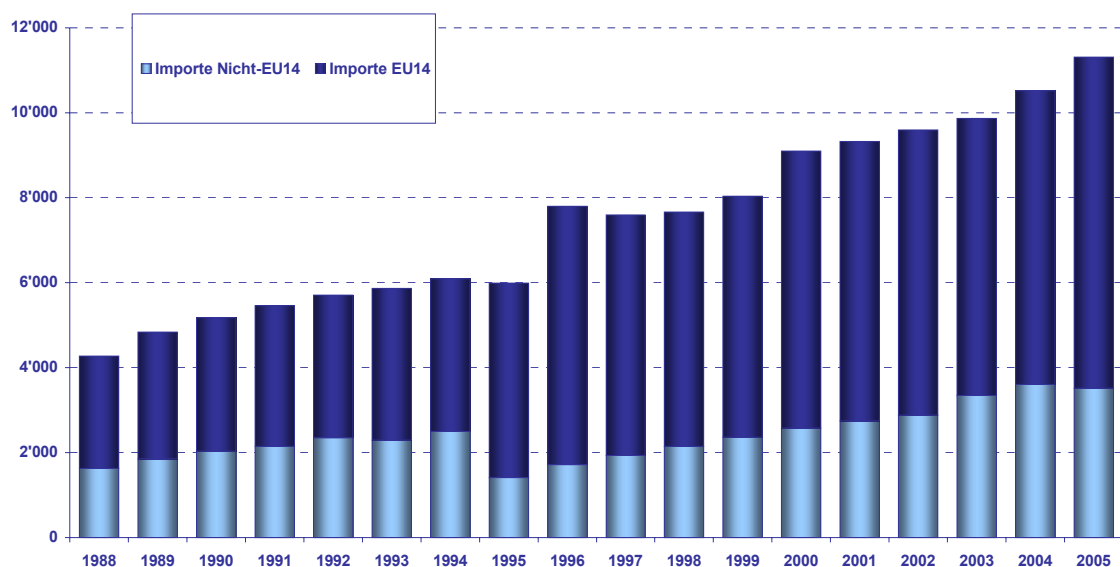
<sup>12</sup> EU12 plus Schweden und Finnland.

ten in die Analyse mit eingehen. Abb. 22 zeigt die anhand der Importpreis-Daten berechneten realen Importe. Eine detaillierte Betrachtung der Importpreisentwicklung erfolgt im anschließenden Unterkapitel.

Wie in Abbildung 22 ersichtlich, zeigt sich bei den realen Importen ein sehr deutlicher Niveau-Shift der Importe nach dem Beitritt. Berücksichtigt man also die Überlagerung von Preis und Mengeneffekten, kommt man zum Schluss, dass der EU-Beitritt durchaus Handelsschaffende Effekte hervorgerufen hat. Interessanterweise steigen die Importe aber erst ein Jahr nach dem EU-Beitritt deutlich an. Die Dynamik der realen Importe ist zwar nach dem EU-Beitritt ebenfalls etwas höher, der Unterschied fällt allerdings nicht sehr gross aus: Vor dem EU-Beitritt betrug die durchschnittliche jährliche Entwicklung 6.1 Prozent und war somit deutlich geringer als im Zeitraum 1995-2001 (7.7%). Der Effekt der Handelsumlenkung zeigt sich bei den preisbereinigten Daten noch deutlicher als bei der Analyse der nominalen Daten. Relativ zu den Importen aus Dritt-Ländern stiegen die Importe aus der EU mit dem EU-Beitritt deutlich an.

### Abb. 22: Handelsschaffung und Handelsumlenkung bei den Detailhandelswaren (II)

Reale Entwicklung EU14 und Nicht-EU14, Warenwert in Mio. Euro und EU14-Anteil in %, 1988-2005



Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat.

### Güterspezifische Analyse

Eine weitere Verfeinerung der Analyse wird durch die Berücksichtigung güterspezifischer Effekte erreicht. Hierfür wurden für den Food- und den Non-Food-Bereich des Detailhandels getrennte Analysen durchgeführt.

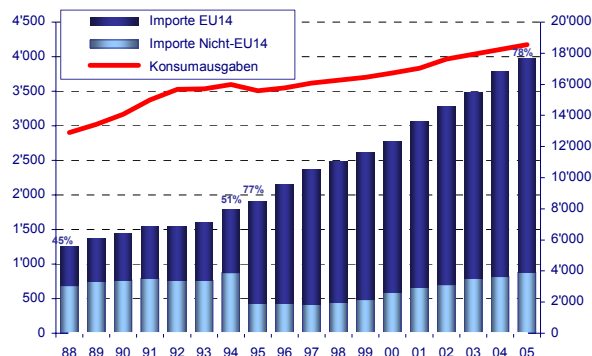
#### Food

Sowohl Handelsschaffung als auch Handelsumlenkung kommen bei einer Fokussierung auf den Food-Sektor noch deutlicher zu Tage als bei einer Gesamtbetrachtung. Wiederum kommt der Effekt der Handelsschaffung bei den realen Importen stärker zum Vorschein als bei den

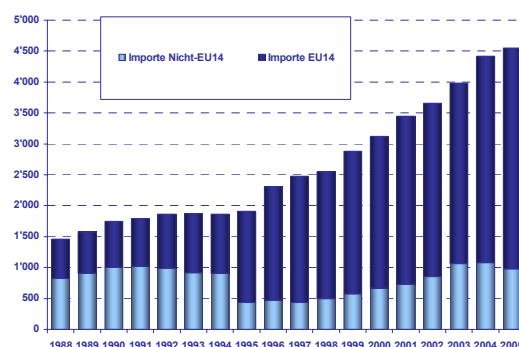
nominalen Daten. Zudem zeigt sich hinsichtlich der Gesamtimporte von Food-Waren auch ein deutlicher Anstieg der Dynamik in den Jahren nach dem EU-Beitritt: Die durchschnittlichen realen Wachstumsraten stiegen von 4.1 Prozent. (1988-1994) auf 10.3 Prozent (1995-2001) p.a..

## Handelsschaffung und Handelsumlenkung im Food-Segment

**Abb. 23: Nominelle Warenwerte in Mio. Euro, Anteil EU14 in %, 1988-2005**



**Abb. 24: Reale Warenwerte in Mio. Euro, Anteil EU14 in %; 1988-2005**



Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat.

Bem.: Die %-Werte in der Grafik zeigen die Importanteile der EU14-Länder an den Gesamtimporten an. 1988 betrug der nominelle Anteil beispielsweise 45%.

Auch der Handelsumlenkungseffekt zeigt sich bei einer Fokussierung auf den Food-Bereich akzentuiert. Die Bedeutung des EU-Binnenmarktes nahm 1995 sprunghaft zu. Dies zeigt sich daran, dass der Anteil der Food-Importe aus den EU-Staaten im Beitrittsjahr um 16 Prozentpunkte anstieg. Insbesondere die Versorgung aus Deutschland gewann mit dem EU-Beitritt 1995 an Bedeutung. Oft handelt es sich hierbei um Importe, die nach dem EU-Beitritt statt direkt aus Dritt-Ländern nun über einen deutschen Zwischenhändler importiert werden.

**Tab. 1: Entwicklung der Herkunftsstruktur österreichischer Food-Importe**

Importanteile der wichtigsten Herkunftsländer an den Gesamtimporten in %; 1988, 1994, 1995 und 2005

Herkunftsland/-region	1988	1994	1995	2005
<b>EU14</b>	<b>44.9%</b>	<b>51.3%</b>	<b>77.4%</b>	<b>77.8%</b>
<b>Nicht-EU14</b>	<b>55.1%</b>	<b>48.7%</b>	<b>22.6%</b>	<b>22.2%</b>
Deutschland	14.6%	15.9%	40.2%	47.8%
Italien	9.6%	11.3%	10.9%	10.3%
Niederlande	5.2%	6.5%	11.0%	6.8%
Türkei	2.9%	2.7%	2.3%	5.6%
Frankreich	2.0%	2.9%	3.3%	3.5%
Spanien	6.0%	6.4%	3.3%	3.4%
Schweiz	2.6%	3.2%	2.0%	2.5%
Dänemark	1.1%	1.6%	1.8%	1.1%
Grossbritannien	0.7%	1.1%	1.5%	0.8%
USA	2.9%	3.4%	1.2%	0.8%

Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat

## Non-Food

Im Non-Food-Segment sind die Effekte im Vergleich zum Food-Segment weniger eindeutig. Ein handelsschaffender Effekt ist weder bei den nominellen noch bei den realen Importen zu erkennen. Unter Berücksichtigung konjunktureller Effekte zeigt sich allerdings, dass die Bedeutung der Importe für die Befriedigung der Konsumnachfrage auch im Non-Food leicht zunahm: Die nominelle Konsumnachfrage stieg nach 1995 weniger stark an als die nominellen Importe von Non-Food-Produkten. Der Anteil der Importe an den konsumierten Waren stieg also leicht an.

### Handelsschaffung und Handelsumlenkung im Non-Food-Segment

Entwicklung EU14 und Nicht-EU, Warenwert in Mio. Euro und EU14-Anteil in %, 1988-2005

Abb. 25: Nominelle Warenwerte in Mio. Euro, Anteil EU14 in %, 1988-2005

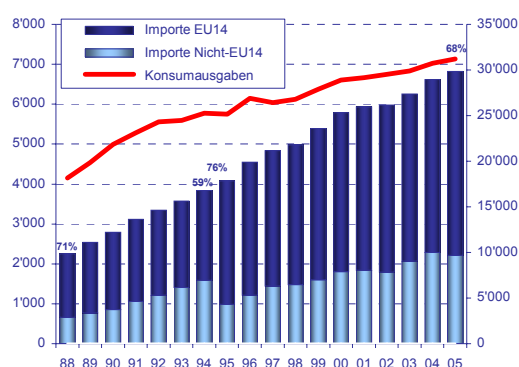
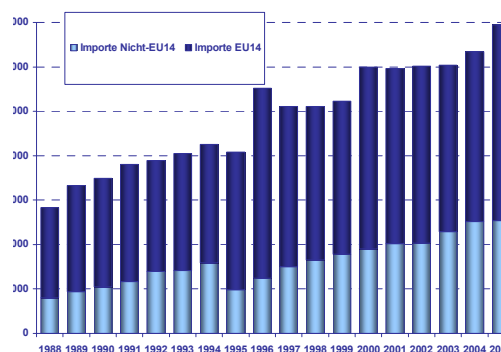


Abb. 26: Reale Warenwerte in Mio. Euro, Anteil EU14 in %, 1988-2005



Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat.

Bem.: Die %-Werte in der Grafik zeigen die Importanteile der EU14-Länder an den Gesamtimporten an. 1988 betrug der nominelle Anteil beispielsweise 70%.

Sehr deutlich zu erkennen ist auch im Non-Food-Bereich die Anpassung der Importstruktur. Im Beitrittsjahr stiegen die nominellen EU14-Importe um 37.5 Prozent gegenüber dem Vorjahr an, der Anteil der importierten Waren aus dem EU-Binnenmarkt stieg von 59 auf 76 Prozent an.

Tab. 2: Entwicklung der Herkunftsstruktur österreichischer Non-Food-Importe

Importanteile der wichtigsten Herkunftsländer an den Gesamtimporten in %; 1988, 1994, 1995 und 2005

Herkunftsland/-region	1988	1994	1995	2005
<b>EU14</b>	<b>70.5%</b>	<b>58.7%</b>	<b>76.0%</b>	<b>67.6%</b>
<b>Nicht-EU14</b>	<b>29.5%</b>	<b>41.3%</b>	<b>24.0%</b>	<b>32.4%</b>
Deutschland	37.3%	27.7%	44.5%	46.4%
Italien	17.6%	14.9%	13.0%	7.7%
China	1.8%	7.5%	3.7%	6.8%
Niederlande	1.4%	1.2%	5.7%	4.6%
Türkei	0.9%	2.0%	1.3%	4.6%
Frankreich	3.2%	3.7%	4.0%	2.0%
Belgien	1.4%	0.9%	1.3%	1.7%
Schweiz	2.1%	1.9%	1.7%	1.2%
Grossbritannien	1.9%	1.9%	1.9%	1.1%
Dänemark	1.1%	1.9%	1.7%	1.0%

Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat

Analog zur Entwicklung der Importstruktur im Food-Sektor ist die Zunahme des EU-Anteils hauptsächlich auf die gestiegenen Importe aus Deutschland zurück zu führen. Im Gegensatz zu den Food-Produkten verringerte sich der Anteil der EU14-Importe allerdings in den Folgejahren wieder deutlich, was vor allem an der abnehmenden Bedeutung Italiens liegt.

## Fazit

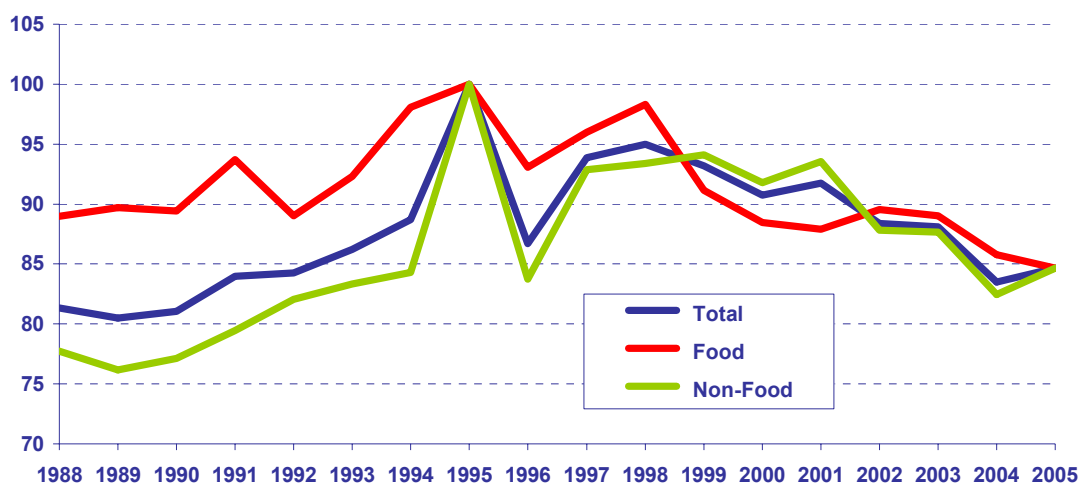
Eine reine Betrachtung der nominellen Gesamtimporte vor und nach dem EU-Beitritt 1995 legt den Schluss nahe, dass es zwar zu einer Verlagerung der Importstruktur gekommen ist, ein handelsschaffender Effekt mit der EU-Integration jedoch nicht verbunden ist. Verfeinert man allerdings die Analyse in mehrere Richtungen, zeigt sich allerdings ein anderes Bild: Unter Berücksichtigung von konjunkturellen Effekten, Preiseffekten sowie güterspezifischen Entwicklungen können deutliche Effekte der Handelsschaffung wie auch der Handelsumlenkung festgestellt werden. Sowohl die Bedeutung der Importe insgesamt für die inländische Versorgung als auch die Bedeutung der Importe aus der EU relativ zu den Gesamtimporten nahm mit dem EU-Beitritt deutlich zu. Da die Handelshemmnisse vor 1995 im Bereich der Nahrungsmittel besonders ausgeprägt waren, kommen die Effekte im Food-Sektor deutlich stärker zum Tragen als im Non-Food-Bereich.

### 4.2.2 Importpreise

Die Importpreisen weisen in der ersten Hälfte der 90er Jahre einen stetigen Anstieg auf. Im Jahr 1995 zeigt sich dann ein starker Sprung nach oben, der im Folgejahr wieder korrigiert wird. Abbildung 27 zeigt die durchschnittlichen Importpreise im Zeitverlauf. Die zugrunde liegenden Daten beziehen sich auf den Importwert nach Transport- und Versicherungskosten, aber vor Zöllen.

**Abb. 27: Entwicklung der Importpreise**

Wechselkursbereinigte Importpreise 1988-2005, indiziert, 1995=100



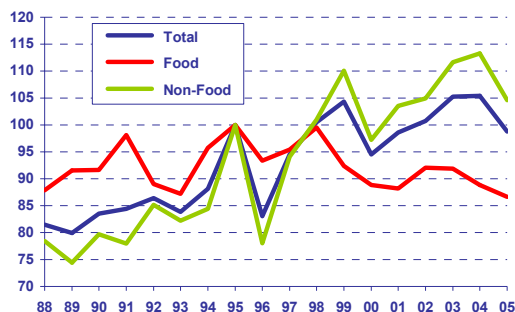
Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat.

Wie eine herkunfts- und güterspezifische Auswertung zeigt (siehe Abbildung 28 und 29), wurden die starken Schwankungen hauptsächlich bei den Non-Food-Importen aus dem EU-Raum hervorgerufen. Es handelt sich hierbei um die Preise für Kleider und Wohnungseinrichtungen, die im Jahr 1995 insgesamt um 18 bzw. 15 Prozent anstiegen, im Folgejahr aber wieder um 18 bzw. 16 Prozent sanken. Warum es in diesen Segmenten zu solch starken Ausschlägen kam, konnte nicht geklärt werden.

Betrachtet man die Periode nach 1995, zeigt sich in diesem Zeitraum insgesamt eine rückläufige Entwicklung der Importpreise. Im Jahr 2005 weist der Importpreisindex in etwa den Wert des Jahres 1992 auf. Unklar bleibt bei einer reinen Betrachtung der österreichischen Importpreise, in welchem Ausmass die Preisrückgänge auf den EU-Beitritt zurückzuführen sind oder es sich um einen allgemeinen, globalen Trend handelt. Hierzu müsste man die Analyse für ein Vergleichsland durchführen, beispielsweise für die Schweiz.

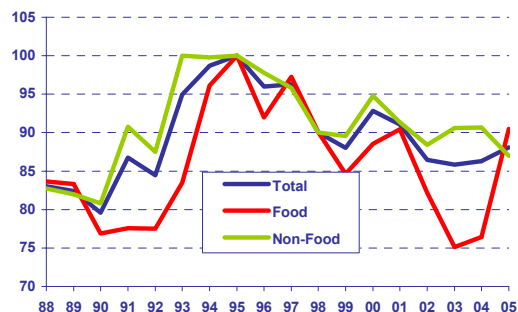
Bekanntlich kam es im Zuge der Globalisierung zu einer allgemeinen Abschwächung der Preissteigerungen. Gerade bei Non-Food-Gütern im Detailhandel dürfte dieser Effekt sehr stark zum Tragen gekommen sein. Dieser Effekt zeigt sich sehr deutlich bei einer Betrachtung der Preisentwicklung von Importgütern aus dem Nicht-EU-Raum. Im Zeitraum 1995 bis 2005 sanken die Preise von Importen aus dem Nicht-EU-Raum um rund 13 Prozent. Im Bereich der Food-Importe aus der EU hingegen dürften weniger Globalisierungseffekte, sondern vielmehr die Integration Österreichs in den Binnenmarkt eine Rolle gespielt haben. Hier zeigt sich ebenfalls ein Rückgang um 13 Prozent zwischen 1995 und 2005.

**Abb. 28: Entwicklung der Importpreise von Gütern aus der EU14**  
Index, 1995=100



Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat

**Abb. 29: Entwicklung der Importpreise von Gütern aus der Nicht-EU14**  
Index, 1995=100



Quelle: BAK Basel Economics, Eurostat

### 4.3 Entwicklung der Konsumentenpreise

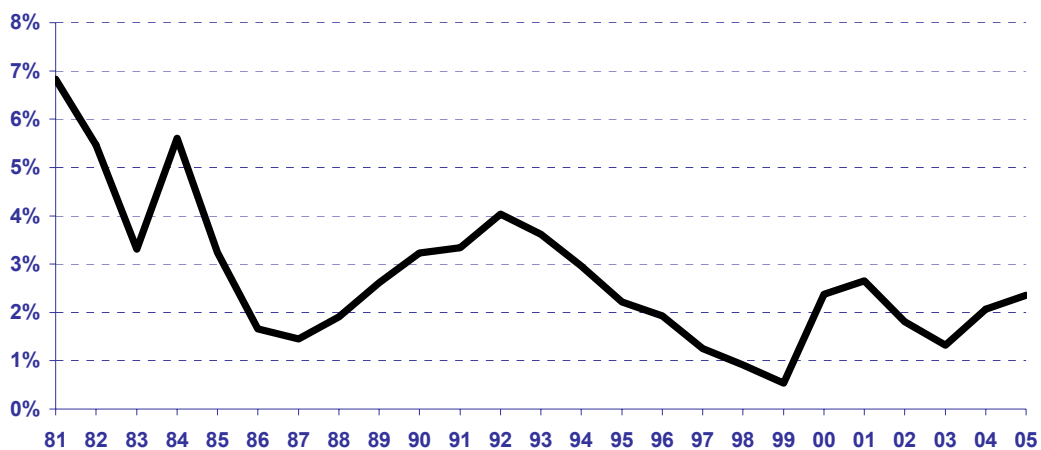
Mit dem Beitritt zur Europäischen Union erhoffte man sich in Österreich ein Absinken der Konsumentenpreise auf das Niveau der umliegenden Länder. Die Preise im Detailhandel waren vor 1995 im Vergleich mit anderen europäischen Ländern hoch, vor allem bei bestimmten Konsumgütergruppen (Fleisch; Milch, Käse, Eier; langlebige Konsumgüter). Studien propagierten im Vorfeld des EU-Beitritts eine Preisanpassung bei den Nahrungsmitteln von etwa -7 Prozent [Schneider (1994)]. Noch im Beitrittsjahr veröffentlichten Streicher/Hofreither (1995) die ersten empirischen Befunde zur Preisentwicklung in Österreich. Für den gesamten Warenkorb des privaten Konsums fanden sie einen leichten Soforteffekt von etwa minus 0.2 Prozentpunkten.

Ein Niveau-Shift der Konsumentenpreise im Beitrittsjahr kann nur sehr bedingt bestätigt werden. Zu einem «Preisrutsch» kam es nicht. Im Nachgang des EU-Beitritts kam es lediglich im Bereich der Nahrungsmittel (1995) zu einem Rückgang der Preise. Dieser fiel aber mit minus 3 Prozent weit geringer aus als erwartet. In den Folgejahren kam es auch bei den Nahrungsmitteln wieder zu Preissteigerungen. Die Preisdynamik war zwar verglichen mit den Jahren vor dem EU-Beitritt sehr moderat, vor dem Hintergrund der stark gesunkenen Importpreise im Food-Sektor drängt sich jedoch der Eindruck auf, dass die erreichten Kosteneinsparungen nicht vollständig an den Konsumenten weiter gegeben wurden. Die Entwicklung der relativen Preise im Vergleich zum EU-Durchschnitt (vgl. unten) zeigt allerdings, dass eine zusätzliche Überwälzung der Kostenvorteile verzögert stattgefunden hat.

Neben der einmaligen Anpassung der Preise nach unten rechnete man aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs auch mit einer dauerhaften Senkung der Teuerungsraten. Ein Blick auf die Entwicklung des österreichischen Verbraucherpreisindex zeigt, dass sich die Preisdynamik zwischen 1992 und 1999 deutlich abgeschwächt hat. Die Teilnahme am EWR und Vorzieheffekte des bevorstehenden EU-Beitritts begünstigten diese Entwicklung. Die Phase rückläufiger Inflationsraten hielt bis 1999 an. Ab dem Jahr 2000 führten eine Reihe von Angebotsschocks (Ölpreisschocks, BSE-Krise, Maul- und Klauenseuche) sowie Steuererhöhungen zu einem Anstieg der Inflationsrate.

**Abb. 30: Entwicklung des österreichischen Verbraucherpreisindex**

Durchschnittliche jährliche Veränderungen des österreichischen Verbraucherpreisindex, in %, 1981-2005



Quelle: Statistik Austria

Als Ursachen für die rückläufigen Teuerungsraten zwischen 1992 und 1999 werden vor allem mit dem EU-Beitritt verbundene Wettbewerbs- und Liberalisierungseffekte sowie (ab 1997) die intensiven geld- und fiskalpolitischen Konvergenzbemühungen für die Teilnahme an der Währungsunion angeführt.<sup>13</sup> Hinsichtlich der quantitativen Bedeutung des EU-Beitritts für die Inflationsrate kommen Fluch/Rumler (2005) in Simulationsrechnungen zum Ergebnis, dass die Infla-

<sup>13</sup> Vgl. Fluch/Rumler (2005), S. 39.

tionsrate im Zeitraum 1995-2004 aufgrund des EU-Beitritts um 0.2 Prozentpunkte tiefer lag als in einem Szenario ohne EU-Beitritt.

### Güterspezifische Analyse

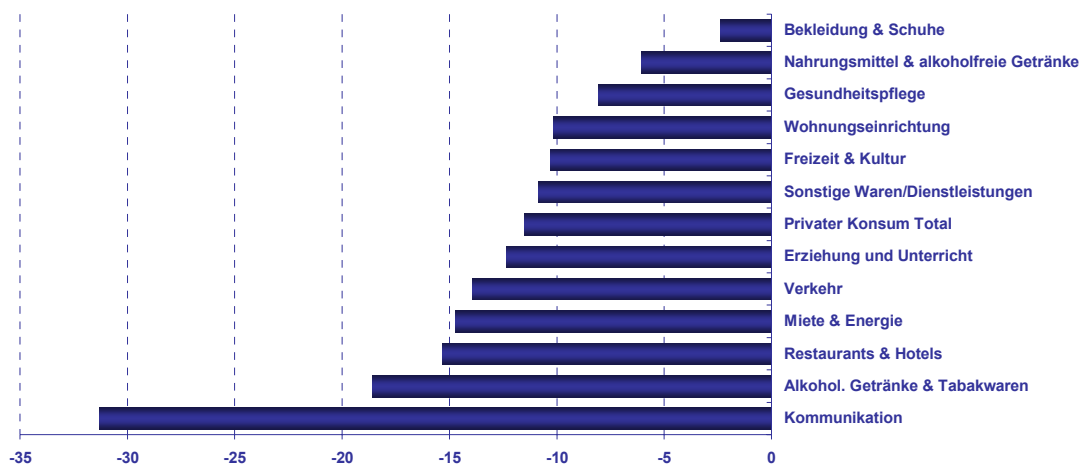
Die Analyse der Teuerungsentwicklung in den einzelnen Konsumgütergruppen zeigt, dass der Trend nachlassender Preissteigerungen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre vor allem bei den handelbaren Gütern beobachtet werden konnte, während die Inflationsraten bei den Dienstleistungen im selben Zeitraum anstiegen. Bei den Nahrungsmitteln machten sich nach 1995 Reformen im Agrarsektor (die Produzentenpreise sanken um über 20 Prozent<sup>14</sup>) und verbesserte Beschaffungskonditionen beim Import bemerkbar, wenngleich nicht sämtliche Kosteneinsparungen an den Konsumenten weiter gegeben wurden.<sup>15</sup> Die Preise sanken im Jahr des Beitritts um rund 3 Prozent, in den Folgejahren war die Preisdynamik deutlich niedriger als vor dem Beitritt zur EU. Liberalisierungseffekte zeigten sich auch bei den Konsumentenpreisen für Telekommunikation und Energie (nach der Liberalisierung 1999), während bei den Branchen, bei denen sich mit dem EU-Beitritt keine Veränderung der Wettbewerbsverhältnisse ergab (z.B. Vermietung, Wasserversorgung) weiterhin hohe Preissteigerungen beobachtbar waren.

### Relative Entwicklung zum EU-Durchschnitt

Die relative Entwicklung der Preise zum Ausland zeigt, dass sich das Preisniveau in Österreich in den letzten 10 Jahren dem EU-Schnitt angenähert hat. Waren die Konsumentenpreise insgesamt 1995 noch rund 14 Prozent über dem EU15-Schnitt, betrug die Differenz 2004 lediglich noch 0.7 Prozent.

**Abb. 31: Entwicklung der Konsumentenpreise relativ zum EU15-Durchschnitt**

Veränderung des relativen Preisniveaus zum EU15-Durchschnitt 1995-2004 in Prozentpunkten



Quelle: Eurostat.

<sup>14</sup> Vgl. Breuss (2000), S.13

<sup>15</sup> Vgl. Fluch/Rumler, S. 80.

Im Zuge des verschärften Wettbewerbs mussten die Preissenkungsspielräume dann zunehmend ausgenutzt werden. Im Bereich «Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke» sanken die relativen Preise um rund 6 Prozent, im Bereich «Alkoholische Getränke und Tabakwaren» um 24 Prozent, im Bereich «Bekleidung» um rund 4 Prozent.

#### 4.4 Wirtschaftliche Entwicklung des Detailhandels

Durch den EU-Beitritt wurde der österreichische Detailhandel Teil des EU-Binnenmarktes. Aufgrund der neuen Wettbewerbssituation ergaben sich zum Teil erhebliche Anpassungsprozesse innerhalb der Branche. Der verschärfte Wettbewerb auf dem europäischen Binnenmarkt führte zu einem erhöhten Druck zur Ausnutzung von Economies of Scale. Als direkte Folge davon ist im österreichischen Detailhandel nach der Integration eine deutliche Konzentrationstendenz festzustellen. Wie Breuss (2000) aufzeigt, stiegen die Fusionen und Übernahmen (M&A) im Beitrittsjahr 1995 deutlich an. In den Jahren 1993 und 1994 wurden im Detailhandel lediglich sieben solche Zusammenschlüsse beobachtet, während es 1995 zu 18 M&As kam. In den Jahren 1995-99 resultierten durchschnittlich 19 Fusionen und Zusammenschlüsse pro Jahr.

Der Markteintritt ausländischer Unternehmen nahm nach 1995 deutlich zu, erfolgte allerdings weitgehend durch Direktinvestitionen und Übernahmen. Als Beispiel hierfür dient Rewe mit dem Kauf des BML-Konzerns<sup>16</sup> im Jahr 1996. Die deutsche Rewe-Gruppe sicherte sich somit einen erheblichen Marktanteil in der österreichischen Detailhandelsbranche. Drei Jahre später baute die Rewe-Gruppe ihre Marktführerschaft mit der Übernahme von 162 Meinl-Läden weiter aus. Markteintritte durch den Aufbau eigener Verkaufsläden erfolgten erst viel später. Lidl beispielsweise eröffnete die erste österreichische Lebensmittelfiliale erst 1998. Durch die zunehmende Konzentration im österreichischen Detailhandel nahm die Anzahl der Geschäfte deutlich ab [vgl. Böheim (2002)]. Zwischen 1990 und 2000 sank die Zahl der Outlets im Lebensmittel-einzelhandel um 4 Prozent pro Jahr. Der Strukturwandel führte in erster Linie zur Schliessung von kleinen und mittelgrossen Läden des Lebensmitteleinzelhandels. Zunehmende Verkaufstandorte resultierten demgegenüber bei den Super- und Verbrauchermärkten.

Strukturwandel und zunehmender Wettbewerb spiegeln sich deutlich in der Entwicklung der realen Bruttowertschöpfung im österreichischen Detailhandel wider. Die Wirtschaftsleistung nahm in der zweiten Hälfte der 90er Jahre deutlich an Fahrt auf. Bis zum Konjunkturunbruch 2001 entwickelte sich der Detailhandel kontinuierlich stärker als die Gesamtwirtschaft. In 5 Jahren nach EU-Beitritt lag das durchschnittliche reale Wertschöpfungswachstum mehr als einen Prozentpunkt höher als in den 5 Jahren zuvor.

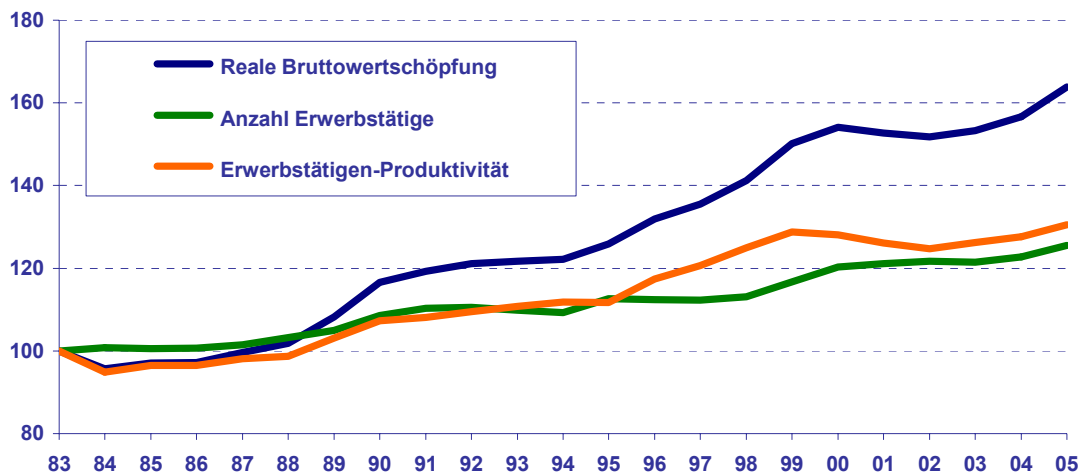
Trotz des Strukturwandels kam es auch bei der Beschäftigung zu einer erstaunlichen Beschleunigung der Wachstumsdynamik, so dass die Produktivitätsdynamik etwas schwächer ausfällt als die Wertschöpfungsdynamik. Die Beschleunigung der Arbeitsproduktivität in den 5 Jahren nach EU-Beitritt fällt allerdings immer noch recht deutlich aus. Das Produktivitätswachstum im Detailhandel lag in der zweiten Hälfte der 90er Jahre stetig über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt.

---

<sup>16</sup> Zum BML-Konzern gehörten Billa-Supermarkt, Merkur-Verbrauchermarkt, Mondo-Discounter, Emma-Nahversorger und Bipa-Drogerien.

**Abb. 32: Wirtschaftliche Entwicklung des österreichischen Detailhandels**

Index, 1983=100



Quelle: BAK Basel Economics IB Database

## 4.5 Strukturwandel in anderen Branchen

Durch die wirtschaftliche Integration eröffnen sich neue Möglichkeiten der internationalen Arbeitsteilung. Dies führt zu einer zunehmenden Spezialisierung in den Ländern und folglich zu einer strukturellen Anpassung in der Volkswirtschaft. Gemäss Pointner (2005) kam es aber in Österreich nach dem EU-Beitritt zu keinen einschneidenden Veränderungen im Sekundären Sektor. Die Anteile der bedeutenden Verarbeitungs- und Industriebranchen am Gesamtsektor blieben nach 1995 mehr oder weniger konstant. Dies ganz im Gegensatz zu etwa Finnland oder Schweden, wo die europäische Integration zu einer erheblichen Anpassung der Branchenstruktur geführt hat [vgl. Pointner (2005)]. Wie im Sekundären Sektor waren auch die Anpassungseffekte im Dienstleistungssektor eher marginaler Natur. Die zunehmende Bedeutung des Gesundheits- und Sozialwesens, der unternehmensbezogenen Dienstleistungen und des Finanzsektors sind auch in anderen Ländern zu beobachten und hängen nicht mit dem EU-Beitritt zusammen.

Mit grossem Interesse wurde die Strukturanpassung im Primären Sektor nach dem EU-Beitritt beobachtet. Die Anpassungskosten für den Landwirtschaftssektor wurden als höher eingestuft als die Vorteile aus der Integration. Aus diesem Grund wurden schon früh befristete Massnahmen getroffen, um den Beitrittsschock für die Betroffenen zu mildern. Aktuellere Analysen zeigen aber auf, dass es der österreichischen Landwirtschaft nach den ersten Wirren – vor allem verursacht durch die deutlich tieferen Produzentenpreise – gelang, den mit dem EU-Beitritt verbundenen Strukturwandel positiv zu gestalten.

Auf der einen Seite profitierte der Landwirtschaftssektor von deutlich tieferen Einkaufspreisen bei Futtermitteln, Maschinen usw., was die Nachteile bei den sinkenden Produktpreisen im EU-Binnenmarkt abfederte. Wie Sinabell (2004) aufzeigt, sanken die Erzeugerpreise bei wichtigen Agrarprodukten zum Teil massiv. Auf der anderen Seite vergrösserte sich der Absatzmarkt für die österreichischen Agrargüter schlagartig. Somit ergab sich eine effiziente Möglichkeit, die

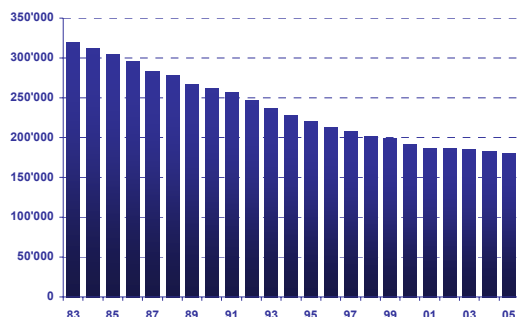
strukturellen Produktionsüberschüsse durch den Importbedarf umliegender Länder (bspw. Italien) abzusetzen [vgl. Hofreither (2006)]. Durch Innovationsprozesse und mit dem Angebot von qualitativ hochwertigen Landwirtschaftsprodukten konnten die Marktanteile im EU-Binnenmarkt langfristig erhöht werden. Der Aussenhandel mit agrarischen Produkten zog spürbar an. Erstaunlicherweise stiegen die österreichischen Exporte erheblich stärker als die Importe. Zwischen 1995 und 2005 erhöhten sich die Exporte um 200 Prozent, die Importe um lediglich 80 Prozent [vgl. Hofreither (2006)].

Durch den EU-Beitritt war auch eine Spezialisierung im österreichischen Landwirtschaftssektor zu beobachten. Wie Sinabell (2004) aufzeigt, nahm die Bedeutung des Getreideanbaus ab, während der Gemüse-, Obst- und Weinbau seit 1995 Zuwächse verzeichnet. Gleichzeitig zeichnet sich auch immer deutlich eine regionale Spezialisierung innerhalb Österreichs ab. Rinderhaltung wird nur noch in den Bundesländern betrieben, wo die geografischen Bedingungen eine gute Rentabilität versprechen. Interessant war die Entwicklung im Geflügelfleischsegment. Obwohl der Preisverfall über allen Fleischkategorien hier am deutlichsten war, wurde die Produktion nach der Öffnung weiter ausgedehnt. Grund dafür waren die Futterkosten, welche relativ gesehen noch mehr abnahmen als die Endpreise.

Effizienzgewinne, höherer Wettbewerbsdruck und erfolgreiche Strukturanpassungen zeigten hinsichtlich der Wertschöpfungsentwicklung der österreichischen Landwirtschaft ihre Wirkung: Zwischen 1995 und 2000 stieg die reale Bruttowertschöpfung (zu Herstellungspreisen, d.h. exklusive Subventionen und Steuern) im Durchschnitt jährlich mit einem Prozentpunkt schneller als in den 10 Jahren vor EU-Beitritt.

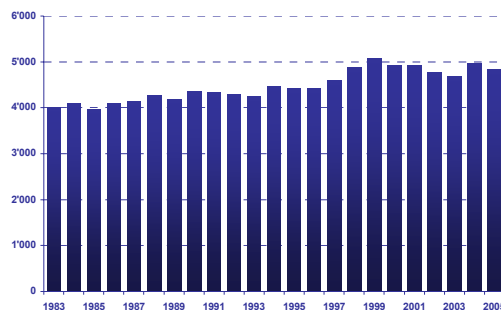
Trotz dieser positiven Befunde gab es natürlich hinsichtlich der Beschäftigung schmerzhaftes Anpassungsprozesse. Bei der Beschäftigung im Landwirtschaftssektor kam es in der zweiten Hälfte der 90er Jahre zu einem erheblichen Rückgang, der sich allerdings in den letzten 5 Jahren deutlich verlangsamt hat. Von einer Beschleunigung des Beschäftigungsabbaus oder einem Niedergang des Landwirtschaftssektors kann man in Verbindung mit dem EU-Beitritt auch nicht sprechen: Ganz im Gegenteil lag die Beschäftigungsabnahme (auf Basis der vollzeitäquivalenten Beschäftigung) in den 10 Jahren vor EU-Beitritt (-3.2% p.a.) höher als in den 10 Jahren nach EU-Beitritt (-1.9%).

**Abb. 33: Vollzeitäquivalente Beschäftigung in der österreichischen Landwirtschaft**



Quellen: Eurostat, BAK Basel Economics IB Database

**Abb. 34: Reale Bruttowertschöpfung in der österreichischen Landwirtschaft**



Bem.: zu Herstellungspreisen, in Mio. Euro

Der gesamte Prozess des EU-Beitritts wurde in der österreichischen Landwirtschaft durch mehrere Unterstützungsprogramme begleitet. Die erwarteten Einkommensverluste der Landwirte wurden einerseits mit einer Ausweitung der Direktzahlungen von 250 Prozent auf 1.8 Mrd. Euro abgedeckt. Andererseits wurden in den vier Jahren nach dem Beitritt Ausgleichszahlungen im Gesamtumfang von 1.15 Mrd. Euro ausbezahlt. Im Weiteren wurde der sofortige Wertzerfall der Lagerbestände durch die gesunkenen Produzentenpreise im Umfang von 390 Mio. Euro ausgeglichen. Wichtige Agrarunterstützungsprogramme auf die langfristige Sicht sind das Umwelt- und das Investitionsprogramm. Hierbei waren die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit und die Unterstützung des strukturellen Wandels die vorrangigen Ziele. Die Investitionsförderung wurde um 145 Mio. Euro erhöht, die Ausgaben für das Umweltprogramm stiegen seit 1995 um das dreifache und betragen 600 Mio. Euro.

Die anfängliche Skepsis im österreichischen Landwirtschaftssektor gegenüber dem EU-Beitritt hat sich in einer längerfristigen Betrachtung als unbegründet herausgestellt. Die nötigen Strukturanpassungen wie Reduzierung bei der Zahl der Erwerbstätigen, Zusammenlegung von Betrieben und daraus resultierende grössere Betriebsflächen, nationale und regionale Spezialisierung usw. haben dazugeführt, dass sich die österreichische Landwirtschaft auf den EU-Märkten behaupten kann. Die Einkommensverluste wurden dabei mit Direkt- und Ausgleichszahlungen abgedeckt und für die notwendigen Anpassungen bei Immobilien und Maschinenparks wurden durch das Investitionsförderprogramm staatliche Finanzmittel zu Verfügung gestellt.

## 4.6 Zusammenfassung

Aus der Analyse der Entwicklungen in Österreich nach dem EU-Beitritt 1995 folgende Punkte als zentral festhalten:

**Handelsschaffung und Handelsumlenkung:** Bei einer fundierten Analyse der Importe unter Berücksichtigung konjunktureller und güterspezifischer Effekte können deutliche Effekte der Handelsschaffung wie auch der Handelsumlenkung festgestellt werden. Sowohl die Bedeutung der Importe insgesamt für die inländische Versorgung als auch die Bedeutung der Importe aus der EU relativ zu den Gesamtimporten nahm in Österreich mit dem EU-Beitritt deutlich zu.

**Importpreise:** Der EU-Beitritt machte sich vor allem bei den Importpreisen für Nahrungsmittel bemerkbar, die durch die Integration in den Binnenmarkt deutlich zurückgingen, und zwar deutlich stärker, als es der reine Effekt durch den Wegfall der Zölle erwarten liesse. Selbst wenn man den Kosten senkenden Effekt der wegfallenden Zölle für Importe aus der EU vernachlässigt, lagen die durchschnittlichen Importpreise 2005 rund 15 Prozent unterhalb des Wertes von 1995. Im Non-Food-Sektor können ebenfalls leichte Senkungen der Importpreise festgestellt werden, die aber weniger der EU-Integration als vielmehr mit der Globalisierung erklärt werden können.

**Konsumentenpreise:** Mit dem EU-Beitritt kam es in Verbindung mit der Liberalisierung und dem erhöhten Wettbewerb zu einer signifikanten Senkung der Inflationsrate. Im Bereich der Nahrungsmittel, wo zusätzlich zur Liberalisierung des Agrarsektors auch die internationale Warenbeschaffung erleichtert wurde, sanken die Preise im Beitrittsjahr weit weniger stark als erwartet wurde. Offensichtlich wurden die Kosteneinsparungen nicht sofort vollumfänglich an die Konsumenten weiter gegeben. In den nachfolgenden Jahren kam es allerdings im Vergleich zur EU zu einer Verbesserung der relativen Konsumentenpreisniveaus für Nahrungsmittel. Dies deutet darauf hin, dass die Kostensenkungen in Folge des zunehmenden Wettbewerbs nach und nach an die Konsumenten weiter gegeben werden.

**Wirtschaftliche Entwicklung des Detailhandels:** Mit dem EU-Beitritt kam es in Österreich zu einem erhöhten Markteintritt ausländischer Detailhändler. Der verschärfte Wettbewerb führte zu einem erhöhten Druck zur Ausnutzung von Economies of Scale. Strukturwandel hin zu grösseren Formaten und eine Zunahme der Unternehmenskonzentration waren die Folge. Strukturwandel und zunehmender Wettbewerb spiegeln sich deutlich in der wirtschaftlichen Entwicklung des österreichischen Detailhandels wider. Bis zum Konjunkturunbruch 2001 entwickelte sich der Detailhandel kontinuierlich stärker als die Gesamtwirtschaft. In 5 Jahren nach EU-Beitritt lag das durchschnittliche reale Wertschöpfungswachstum mehr als einen Prozentpunkt höher als in den 5 Jahren zuvor.

## 5 Simulationsanalyse

---

**Vor dem Hintergrund der in Kapitel 3 dargestellten Ergebnisse stellt sich die Frage, welche Kosten- und Preissenkungen bei einer Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs im Schweizer Detailhandel tatsächlich erwartet werden können. Die tatsächlichen Preiseffekte hängen von vielen Faktoren ab. Nicht für alle Faktoren ist im Rahmen dieser Studie eine quantitative Abschätzung der Effekte möglich. Unter gewissen Annahmen lässt sich allerdings anhand von Simulationsrechnungen aufzeigen, in welcher Grössenordnung die Preiseffekte bei einer Marktöffnung liegen würden. Hierbei wird bei einer Marktöffnung die Beseitigung sämtlicher Importbarrieren verstanden. Dies schliesst neben dem Abbau von Zöllen auch die Beseitigung nicht-tarifärer Hemmnisse (technische Handelshemmnisse, vertikale Absprachen, etc.) mit ein.**

---

Rund 8 Prozentpunkte des Preisunterschieds zwischen dem Schweizer Detailhandel und dem EU4-Schnitt sind auf höhere Kosten bei der Warenbeschaffung im Ausland zurückzuführen. Dieser Wert ist aber nicht als Prognose für die Preissenkungen bei einer Liberalisierung des Warenverkehrs zu verstehen. Der tatsächliche Effekt kann sich aus mehreren Gründen davon unterscheiden.

Erstens deshalb, weil sich mit einer Änderung der Rahmenbedingungen gleichzeitig die Beschaffungs- und Produktionsstruktur im Detailhandel ändern wird, was den Kosten dämpfenden Effekt verstärkt. Zweitens muss berücksichtigt werden, dass auch nach einer Liberalisierung im Vergleich mit Anbietern im Ausland aufgrund von Skaleneffekten gewisse Unterschiede bei den Beschaffungskonditionen bestehen bleiben werden. Ob die beiden ersten Effekte zusammen höher oder tiefer ausfallen als 8 Prozentpunkte, ist a priori unklar.

Drittens hängt der tatsächliche Effekt bei den Konsumentenpreisen auch davon ab, inwieweit Kostensenkungen an die Verbraucher weitergegeben werden. Dies hängt auch von der Wettbewerbsintensität ab, welche bei einer Marktöffnung aufgrund eines zunehmenden Markteintritts ausländischer Unternehmen sehr wahrscheinlich erhöht würde. Hinzu kommt der langfristig positive Einfluss einer höheren Wettbewerbsintensität auf die Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung im Detailhandel.

Viertens wird sich eine Marktöffnung natürlich nicht nur in der Beschaffungsstruktur des Detailhandels niederschlagen, sondern auch bei diversen Branchen des ersten und zweiten Sektors, bei denen Importhemmnisse wirksam sind, beispielsweise bei der Landwirtschaft oder der Nahrungsmittelindustrie. Eine Marktöffnung hätte auch in diesen Branchen Preis- und Mengeneffekte bei der Beschaffung von Vorleistungen. Dementsprechend wird es auch bei diesen Branchen zu Kostensenkungen kommen, die sich je nach Wettbewerbssituation auch in einer Senkung der Produzentenpreise dieser Branchen niederschlagen werden. Kostensenkungen bei diesen Branchen wirken sich über die Verflechtung der Branchen auch im Detailhandel wieder Kostensenkend aus. Allerdings würde die Binnenbeschaffung bei einer Liberalisierung auch an Bedeutung für den Detailhandel verlieren.

Fünftens kann es im Zuge der Marktöffnung zu gesamtwirtschaftlichen Rückkopplungseffekten kommen, die sich dann auch wieder im Detailhandel auswirken. Ein Beispiel hierfür ist die Reaktion der Nominallohne bei einer Angleichung der Preise an das Niveau der Nachbarländer. Weitere gesamtwirtschaftliche Effekte ergeben sich durch die veränderte Nachfrage nach inländischen Erzeugnissen und dem damit verbundenen Strukturwandel in den betroffenen Branchen. In einigen Branchen kommt es bei einer Marktöffnung sicherlich zu einer gewissen Redimensionierung, deren gesamtwirtschaftliche Bedeutung schwer abzuschätzen ist.

Im Rahmen dieser Studie ist eine Abschätzung aller relevanten Effekte, die sich bei einer Marktöffnung ergeben, nicht möglich. Dies betrifft vor allem die Abschätzung der gesamtwirtschaftlichen Rückkopplungseffekte. Die direkten Effekte im Detailhandel wurden anhand von Simulationen mit einem Input-Output-Modell geschätzt.<sup>17</sup> Für die verschiedenen Szenarien wurden spezifische Annahmen getroffen. Hierbei wurde unterstellt, dass sich mit der Liberalisierung eine Annäherung an österreichische (Kosten-) Strukturen und Kosten in Gang setzt. Die Auswahl Österreichs als Benchmark wird damit begründet, dass Österreich von der Struktur (dies gilt insbesondere beim Detailhandel) und den (geographischen) Rahmenbedingungen her am ehesten mit der Schweiz vergleichbar ist. Folgende Annahmen wurden für die Simulation der Effekte im Detailhandel unterstellt:

- Bei den zu erwartenden Veränderungen der Warenbeschaffungsstruktur wird angenommen, dass sich die Importquote derjenigen im österreichischen Detailhandel annähert.
- Hinsichtlich der Importpreise wird ebenfalls das österreichische Niveau vorausgesetzt, d.h. es wird unterstellt, dass der Schweizer Detailhandel zu denselben Konditionen Waren importieren kann wie der österreichische Detailhandel. Gegenüber den Ländern Deutschland, Frankreich oder Italien bleiben somit deutliche Unterschiede bei den Importpreisen bestehen, die sich mit Skaleneffekten im Einkauf erklären lassen.
- Auch bei Veränderungen innerhalb der inländischen Beschaffungs- oder Vorleistungsstruktur wurde eine Anpassung an «österreichische Verhältnisse» angenommen, die anhand von österreichischen Input-Output-Tabellen ermittelt wurden.
- Kostensenkungen beim Schweizer Detailhandel werden per Annahme an die Verbraucher weiter gegeben werden, d.h. Kostensenkungen führen zu identischen Nettopreissenkungen.

Auch wenn die Berechnung der Freihandelseffekte in dieser Studie nicht für alle Branchen geleistet werden kann, wurden zumindest für die beiden Branchen, die mit Blick auf den Detailhandel die wichtigsten Zuliefererbranchen sind – die Landwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie – eine approximative Berechnung der Freihandelseffekte vorgenommen. Bei der Simulation wurde für die Produzentenpreise in der Landwirtschaft und der Nahrungsmittelindustrie unterstellt, dass auch in diesen Branchen das Kostenniveau beim Import von Waren und Rohstoffen auf österreichisches Niveau sinkt. Auch bei der Beschaffungsstruktur (Anteil importierter Waren an den gesamten Vorleistungen) wurde eine Anpassung an die Struktur gemäss den Werten aus der österreichischen Input-Output-Matrix unterstellt. Die Simulationen ergeben, dass die

---

<sup>17</sup> Hierbei wurde sowohl ein IO-Modell für die Schweiz als auch eines für Österreich in Verbindung mit relativen Produzentenpreisen auf Ebene der Wertschöpfung aus der IBC Database von Bak Basel Economics verwendet. Das IO-Modell für Österreich wurde für die vorliegende Studie ausgearbeitet, das für die Schweiz zum Einsatz gekommene IO-Modell entstammt den Arbeiten aus BAK Basel Economics (2006a). Vgl. auch BAK Basel Economics (2006b), S.30-33 zum Einsatz des Modells, insbesondere zur Berechnung relativer Produzentenpreise im internationalen Vergleich.

relativen Produzentenpreisniveaus gegenüber dem EU4-Durchschnitt bei einer Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs in der Landwirtschaft um 5.9 Prozent, in der Nahrungsmittelindustrie um 6.3 Prozent sinken würden. Damit liegt das Produzentenpreisniveau in diesen Branchen aber immer noch deutlich über dem Niveau der europäischen Vergleichsländer.

## 5.1 Liberalisierungsszenarien

Für die Simulationsanalyse wurden zwei Szenarien definiert, ein Freihandelsszenario und ein Szenario, bei dem zusätzlich zur Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs eine umfassende Deregulierung der Schweizer Binnenbranchen durchgeführt wird. Die beiden Szenarien unterliegen folgenden Annahmen:

### **SZENARIO «FREIHANDEL»**

Das Freihandelsszenario unterstellt eine vollständige Marktöffnung gegenüber dem Ausland. Hierbei wird bei einer Marktöffnung die Beseitigung sämtlicher Importbarrieren verstanden. Dies schliesst neben dem Abbau von Zöllen auch die Beseitigung nicht-tarifärer Hemmnisse (technische Handelshemmnisse, vertikale Absprachen, etc.) mit ein.

- Warenbeschaffungsstruktur: Die Warenbeschaffungsstruktur passt sich an die veränderten relativen Preise an und entspricht der Struktur der Warenbeschaffung im österreichischen Detailhandel. Dies impliziert
  - eine Erhöhung der Importquote im Schweizer Detailhandel.
  - Veränderungen in der Warenstruktur bei den Warenimporten sowie bei den im Inland beschafften Gütern.
- Warenbeschaffungskosten: Durch die Marktöffnung sinken die Importpreise auf österreichisches Niveau.
  - Beim Warenimport sinken die Kosten auf österreichisches Niveau
  - Berücksichtigung von Freihandelseffekten in den Branchen Landwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie.

### **SZENARIO «FREIHANDEL++ »**

Zusätzlich zum Szenario FREIHANDEL wird davon ausgegangen, dass neben der Liberalisierung des Warenverkehrs eine vollständige Liberalisierung des Schweizer Binnensektors (Agarsektor, Energiesektor und weitere Branchen) durchgeführt wird. Folgende zusätzliche Annahmen liegen dem Szenario FREIHANDEL++ zugrunde:

- Die Produzentenpreise der Branchen, von denen der Detailhandel Waren und Dienstleistungen bezieht, sinken auf österreichisches Niveau.
- Durch die veränderten relativen Preise kommt es zu einer Anpassung der inländischen Beschaffungs- und Vorleistungsstruktur an österreichische Verhältnisse.
- Zusätzlich wird davon ausgegangen, dass sich in Folge der Liberalisierung im langfristigen Gleichgewicht auch bei den Arbeitskosten eine Angleichung an österreichisches Niveau ergibt.

## 5.2 Simulationsergebnisse

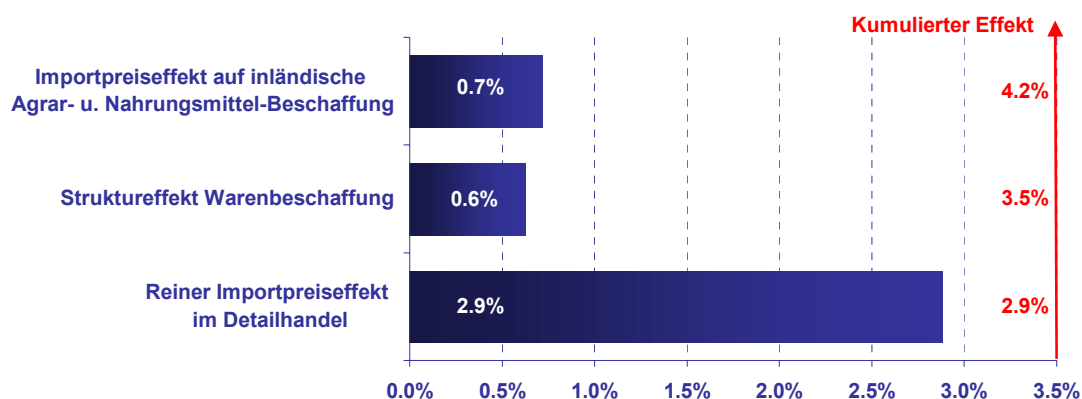
### 5.2.1 Kosteneffekte

Den Simulationsergebnissen zufolge kommt es Vergleich mit dem EU4-Durchschnitt durch eine isoliert betrachtete Marktöffnung mit den daraus folgenden Preis- und Struktureffekten im Beschaffungswesen zu einer Senkung der Kosten des Detailhandels um 4.2 Prozent gegenüber dem Status Quo.

Der reine Importpreiseffekt – d.h. berücksichtigt man lediglich die Senkung der Importpreise für die gegenwärtig importierten Mengen - beträgt hierbei 2.9 Prozent. Zusätzliche Effekte entstehen zum einen durch einen Struktureffekt, der dadurch zustande kommt, dass die Warenbeschaffungsstruktur den neuen relativen Preisen entsprechend angepasst wird. Dies hat zur Folge, dass die Importquote im Schweizer Detailhandel ansteigt. Die Gesamtkosten sinken durch diesen Struktureffekt nochmals um 0.6 Prozent. Schliesslich werden Freihandelseffekte in der Landwirtschaft und der Nahrungsmittelindustrie ausgelöst, die sich im Detailhandel mit einer weiteren Kostensenkung von 0.7 Prozent bemerkbar machen.

**Abb. 35: Simulationsanalyse der Kosten im Schweizer Detailhandel (I)**

Induzierte Kosteneffekte im Schweizer Detailhandel, Status Quo =100, Referenz EU4

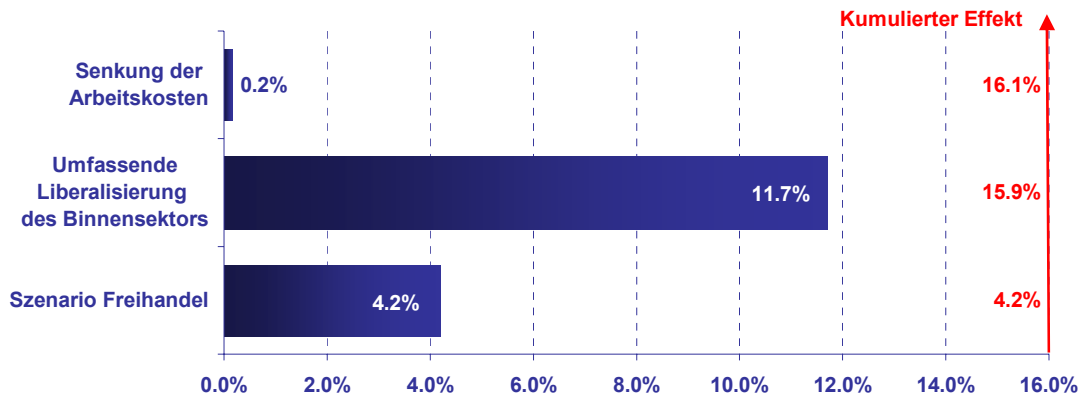


Quelle: BAK Basel Economics.

Nicht berücksichtigt sind aufgrund des statischen Charakters der Simulation sämtliche Wettbewerbseffekte, die von einer Marktöffnung (z.B. in der Landwirtschaft, der Nahrungsmittelindustrie oder dem Detailhandel) ausgelöst werden. Diese dynamischen Effekte kommen erst in der Simulation «FREIHANDEL ++» zum Tragen. Zudem kommt es auch in anderen Branchen zu sinkenden Importkosten, die sich über die Branchenverflechtung auch wieder im Detailhandel auswirken würden, so dass der berechnete zusätzliche Freihandelseffekt von 0.7 Prozent eine Untergrenze darstellt. Angesichts der überdurchschnittlich hohen Bedeutung der Landwirtschaft und der Nahrungsmittelindustrie bei der Binnenbeschaffung dürften die Verzerrungen im Food-Segment allerdings vergleichsweise gering sein. Im Non-Food-Segment wiederum spielt die Beschaffung im Inland eine weniger wichtige Rolle als im Food-Segment, so dass auch hier die Verzerrungen nicht allzu hoch sein dürften.

### Abb. 36: Simulationsanalyse der Kosten im Schweizer Detailhandel (II)

Induzierte Kosteneffekte im Schweizer Detailhandel, Status Quo =100, Referenz EU4

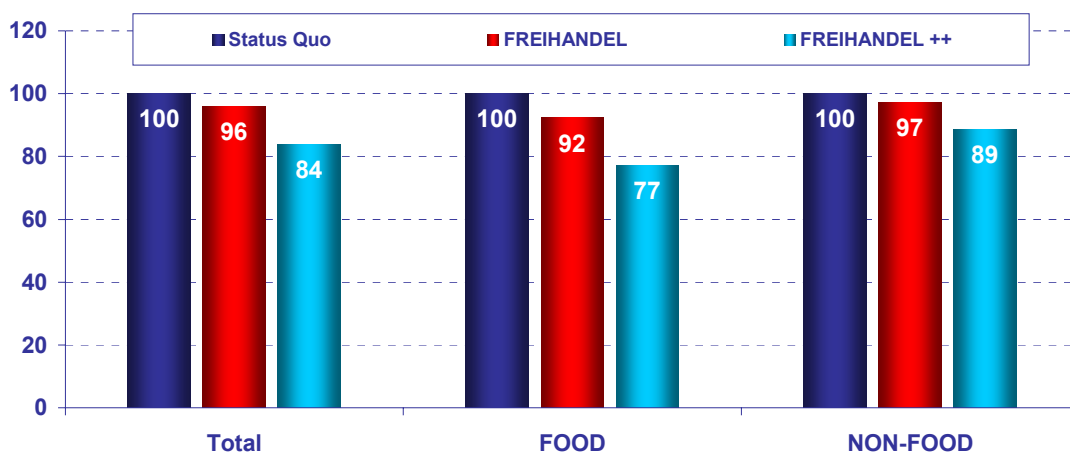


Quelle: BAK Basel Economics.

Bei einer umfassenden Liberalisierung (inklusive einer Anpassung der Arbeitskosten) beträgt das zusätzliche Kostensenkungspotenzial gegenüber dem Szenario FREIHANDEL 11.9 Prozent. Insgesamt liegt das Kostenniveau im Szenario FREIHANDEL++ 16.1 Prozent niedriger als im Status Quo. Hierbei ist es für die Grundaussage der Simulationsergebnisse nicht entscheidend, ob auch bei den Arbeitskosten eine Annäherung an die Verhältnisse im österreichischen Detailhandel unterstellt werden oder nicht. Das Gros der zusätzlichen Kosteneffekte kommt durch die Liberalisierung des Binnensektors zustande (11.7%), eine zusätzliche Senkung der Arbeitskosten auf österreichisches Niveau führt lediglich zu Kostensenkungen von 0.2 Prozent.

### Abb. 37: Simulationsanalyse der Kosten im Schweizer Detailhandel (III)

Indexiertes relatives Kostenniveau im Schweizer Detailhandel, Status Quo =100, Referenz EU4



Quelle: BAK Basel Economics.

In einer nach Produktkategorien differenzierten Analyse zeigt sich, dass die Freihandels- und Liberalisierungseffekte im Food-Segment deutlich stärker auftreten als im Non-Food. Darin kommt zum Ausdruck, dass das Ausgangsniveau des Kostennachteils des Schweizer Detailhandels im Food-Segment wesentlich höher liegt als im Non-Food-Bereich und dementsprechend – prozentual gesehen – höhere Liberalisierungseffekte auftreten. So beträgt der Freihandelseffekt im Food-Segment 8 Prozent, im Non-Food-Segment hingegen lediglich 3 Prozent. Insgesamt beträgt das Kosteneinsparungspotenzial im Food-Segment 23 Prozent, im Non-Food-Segment 11 Prozent.

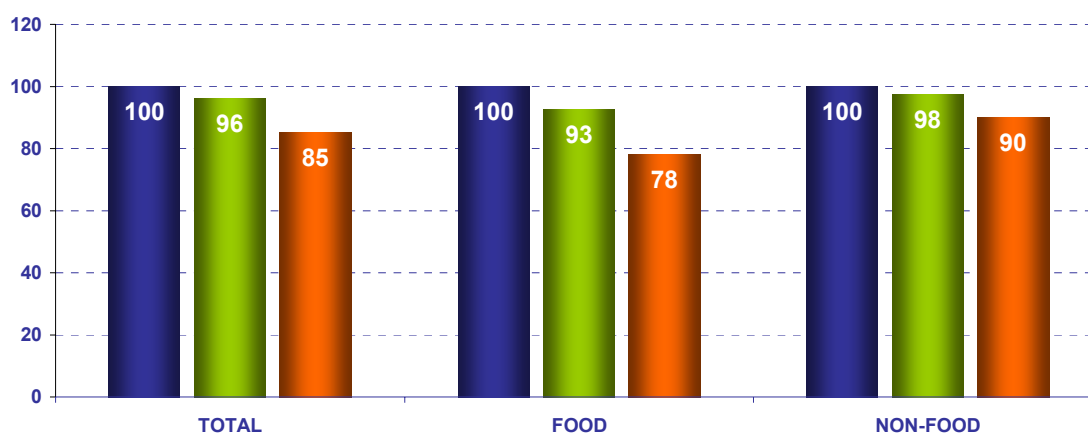
## 5.2.2 Preiseffekte

Vor dem Hintergrund der Simulationsergebnisse für die grossen Kostenblöcke Warenbeschaffung, Vorleistungen und Arbeitskosten kann man ableiten, um wie viel Prozent sich die Konsumentenpreise in den verschiedenen Szenarien verändern. Hierbei wurde vorausgesetzt, dass sich in den Szenarien gegenüber dem Status Quo weder bei der Mehrwertsteuer noch bei sonstigen Kostenfaktoren, z.B. bei der Relation der Gewinnmargen, etwas ändert.

Im Szenario FREIHANDEL ergibt sich in den Simulationen (berechnet in Relation zum EU4-Durchschnitt) ein Preissenkungspotenzial von rund 4 Prozent gegenüber dem Status Quo. Hierbei sind die simulierten Preiseffekte im Food-Segment mit erwarteten Preissenkungen von 7 Prozent deutlich ausgeprägter als im Non-Food-Segment, bei dem sich Preissenkungen von lediglich 2 Prozent ergeben.

**Abb. 38: Simulationsanalyse der Preise im Schweizer Detailhandel (I)**

Indexiertes relatives Preisniveau im Schweizer Detailhandel, Status Quo =100, Referenz EU4



Quelle: BAK Basel Economics.

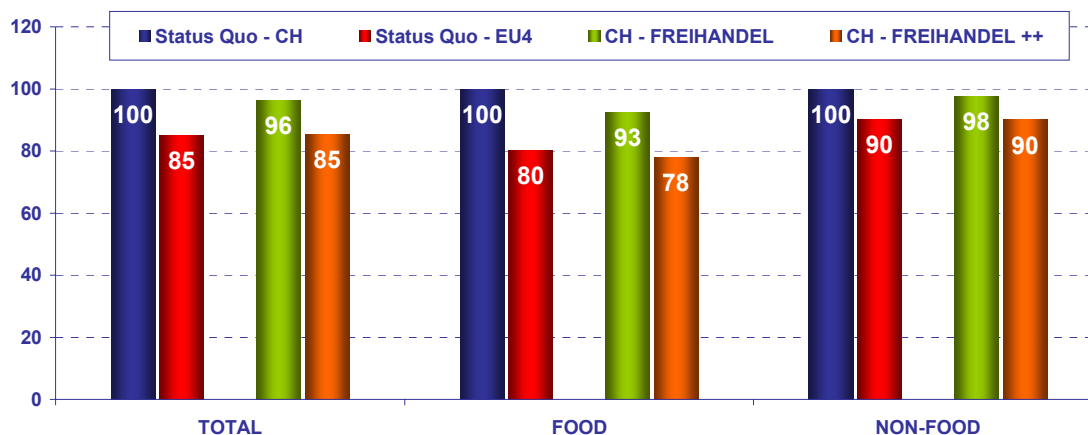
Im Szenario FREIHANDEL++ ergeben sich in den Simulationen Preissenkungen von rund 15 Prozent. Damit wird im Schnitt das durchschnittliche Preisniveau der EU4-Länder erreicht. Dies gilt sowohl für den Food- als auch für den Non-Food-Bereich. Im Food-Segment beträgt das Preissenkungspotenzial rund 22 Prozent, im Non-Food-Segment ergeben sich Preissenkungen in Höhe von rund 10 Prozent.

## 5.3 Fazit

Die Simulationen zeigen, dass die Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs zu einem Preissenkungspotenzial von rund 4 Prozent führt. Dies bedeutet, dass auch nach der Marktöffnung signifikante Unterschiede bei den Importpreisen bestehen bleiben. Lediglich die Hälfte des Konsumentenpreisunterschieds zwischen dem Schweizer Detailhandel und dem EU4-Schnitt, die im Status Quo auf höhere Kosten bei der Warenbeschaffung im Ausland zurück zu führen sind, werden im Zuge einer Liberalisierung des internationalen Warenhandels abgebaut.

**Abb. 39: Simulationsanalyse der Preise im Schweizer Detailhandel (II)**

Indexiertes relatives Preisniveau im Schweizer Detailhandel, Status Quo =100, Referenz EU4



Quelle: BAK Basel Economics.

Der zusätzliche Effekt einer Deregulierung des Binnensektors fällt den Simulationsergebnissen zufolge deutlich höher aus als der reine Effekt einer Liberalisierung der Warenbeschaffung. Zwar werden die Effekte im Szenario FREIHANDEL aus oben genannten Gründen etwas unter- und deswegen die Deregulierungseffekte etwas überschätzt. Allerdings dürften die Verzerrungen nicht allzu hoch ausfallen, da die Freihandelseffekte in der Landwirtschaft und der Nahrungsmittelindustrie berücksichtigt werden. Zudem ist der Unterschied zwischen den Preiseffekten im Szenario FREIHANDEL (-4%) und den zusätzlichen Effekten im Szenario FREIHANDEL++ (-15%) so deutlich, dass sich auch unter Berücksichtigung des Freihandelseffektes in anderen Branchen kein anderes Fazit ergeben würde.

Aus dem Vergleich mit den Preisunterschieden zum EU4-Durchschnitt im Status Quo wird deutlich, dass die «Hochpreisinsel Schweiz» nur bei einer generellen Liberalisierungspolitik substantiell erodiert werden kann. Die Simulationsergebnisse zeigen eindrucksvoll, dass bei einer Freihandelspolitik alleine zwar mit Preissenkungen zu rechnen ist, die Unterschiede zum EU4-Schnitt aber immer noch erheblich ausfallen würden.

## 6 Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Im Dienstleistungsbericht des SECO (2005) wurde ein beträchtliches Liberalisierungsdefizit für den Schweizer Handel festgestellt. Dabei wurde betont, dass es nicht die eigentliche Regulierung der Distributionsleistung ist, die die wirtschaftliche Entwicklung des Handels nachteilig beeinflusst, sondern Sonderfaktoren, die zu einer überdurchschnittlichen Abschottung der Schweizer Märkte vom Ausland beitragen.

In der Tat zählt die Schweiz im europäischen Vergleich zu den liberalen Ländern, wenn man die Regulierung des Handelssektors im engeren Sinne betrachtet. In den Regulierungsfeldern Geschäftsaufnahme, Werbung, Vertrieb und Verkauf weist die Schweiz eine niedrigere Regulierungsdichte auf als der EU15-Durchschnitt. Lediglich hinsichtlich der gesetzlichen Ladenöffnungszeiten muss für die Schweiz eine höhere Regulierungsintensität festgestellt werden als im EU-Durchschnitt.

Im Handel sind aber auch Regulierungen von Bedeutung, die zwar nicht ausschliesslich oder direkt den Handel betreffen, für die wirtschaftliche Entwicklung des Handels aber trotzdem schwer wiegende Konsequenzen aufweisen. Dies betrifft die Regulierungen im Zusammenhang mit dem internationalen Warenhandel, staatliche Vorgaben im Baurecht und lange Bewilligungsverfahren im Hinblick auf die Bautätigkeit des Detailhandels sowie die Produktmarktregulierung in anderen Schweizer Branchen, die sich beim Detailhandel in erhöhten Beschaffungs- und Vorleistungspreisen nieder schlagen. In diesen Bereichen, in denen die Schweizer Regulierungen restriktiver ausgestaltet sind als im EU-Durchschnitt, besteht ein hoher Reformbedarf.

Ein Übermass staatlicher Regulierung führt zu Effizienzverlusten und höheren Kosten. Wie eine Analyse der wichtigsten Kostenfaktoren Warenbeschaffung, Vorleistungen und Arbeitskosten zeigt, hat der Schweizer Detailhandel im internationalen Vergleich beim Warenimport die höchsten Kostennachteile. Insgesamt rund 8 Prozentpunkte der Konsumentenpreisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU lassen sich auf die höheren Importpreise zurückführen. Insgesamt beträgt der Konsumentenpreisunterschied 15 Prozent.

Die hohen Preisunterschiede beim Warenimport lassen sich teilweise auf «Economies of Scale» zurück führen, durch welche die Händler in den grossen Märkten Deutschland, Frankreich und Italien zu günstigeren Konditionen einkaufen als jene in Österreich oder der Schweiz.

Neben den strukturell bedingten Kostennachteilen aufgrund von Skaleneffekten wurden als weitere Gründe für die Kostennachteile beim Warenimport eine Reihe politischer Faktoren identifiziert, welche mit dem Schweizer Sonderfall der Nicht-Integration in den EU-Markt zusammen hängen. Dazu gehören Zollkosten, erhöhte Transaktionskosten im Zusammenhang mit den Zollschränken, technische Handelshemmnisse, patentrechtliche Bestimmungen oder vertikale Bindungen, die bei einer EU-Integration wettbewerbsrechtlich effektiver verfolgt werden könnten.

Eine wichtige Erkenntnis ist, dass sich die Auswirkungen von technischen Handelshemmnissen, patentrechtlichen Bestimmungen und vertikalen Absprachen zum Teil gegenseitig verstärken. Reformbestrebungen sollten deshalb aufeinander abgestimmt und wenn möglich parallel zueinander durchgeführt werden, damit die Anpassungskosten der Marktakteure so niedrig wie möglich gehalten und alternative Verhinderungsstrategien ausgeschlossen werden können.

Ein Hinweis darauf, welche Effekte in der Schweiz bei einer Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs zu erwarten sind, kann aus der Beobachtung der Entwicklung in Österreich nach dem Beitritt in die EU 1995 abgeleitet werden. Mit dem EU-Beitritt kam es hinsichtlich der Rahmenbedingungen beim Warenimport zu einer deutlichen Verbesserung in Form einer Senkung der Zölle, dem Abbau von Handelshemmnissen durch die Übernahme der EU-Bestimmungen sowie der Integration des Patentrechts in das EU-Regime der regionalen Erschöpfung. Darüber hinaus konnte im Detailhandel eine Intensivierung des Wettbewerbs festgestellt werden. Ein Grund für den gestiegenen Konkurrenzdruck im österreichischen Detailhandel war der zunehmende Markteintritt ausländischer Anbieter.

In der Tat sind mit dem EU-Beitritt in Österreich deutliche Preiseffekte zu beobachten. Bei den Importpreisen kam es vor allem im Food-Sektor zu einer Verbesserung der Einkaufskonditionen. Die verbesserten Rahmenbedingungen machten sich auch bei den Konsumentenpreisen bemerkbar, die Inflationsrate lag in den Jahren nach dem EU-Beitritt deutlich unter den Raten der ersten Hälfte der 90er Jahre. Als Ursachen für die rückläufigen Teuerungsraten können vor allem mit dem EU-Beitritt verbundene Wettbewerbs- und Liberalisierungseffekte sowie die intensiven geld- und fiskalpolitischen Konvergenzbemühungen für die Teilnahme an der Währungsunion angeführt werden. Im Bereich der Nahrungsmittel sanken die Konsumentenpreise allerdings 1995 weniger stark als erwartet. Offensichtlich wurden die Kosteneinsparungen nicht sofort vollumfänglich an die Konsumenten weiter gegeben. Die Entwicklungen in den nachfolgenden Jahren (im Vergleich zum EU-Durchschnitt) deuten jedoch darauf hin, dass die Kostensenkungen in Folge des zunehmenden Wettbewerbs nach und nach an die Konsumenten weiter gegeben werden.

Mit dem EU-Beitritt kam es in Österreich zu einem erhöhten Markteintritt ausländischer Detailhändler. Der verschärfte Wettbewerb führte zu einem erhöhten Druck zur Ausnutzung von Economies of Scale. Strukturwandel hin zu grösseren Formaten und eine Zunahme der Unternehmenskonzentration waren die Folge und machten sich deutlich in der wirtschaftlichen Entwicklung des österreichischen Detailhandels bemerkbar. Bis zum Konjunkturunbruch 2001 entwickelte sich der Detailhandel kontinuierlich stärker als die Gesamtwirtschaft. In 5 Jahren nach EU-Beitritt lag das durchschnittliche reale Wertschöpfungswachstum mehr als einen Prozentpunkt höher als in den 5 Jahren zuvor.

Weitere Anhaltspunkte für die Auswirkungen einer Liberalisierung des internationalen Warenhandels ergeben sich in den durchgeführten quantitativen Simulationen möglicher Kosten- und Preissenkungsspielräume bei Eintritt unterschiedlicher Liberalisierungsszenarien, die im Rahmen dieser Studie durchgeführt wurden. Die durchgeführten Simulationen für die Schweiz ergeben, dass die Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs zu einem Kosten- bzw. Preissenkungspotenzial von rund 4 Prozent führen könnte. Betrachtet man lediglich Nahrungsmittel, beträgt der Preissenkungsspielraum 7 Prozent. Damit blieben auch nach einer Marktöff-

nung im Vergleich zu den europäischen Nachbarstaaten signifikante Unterschiede bei den Importkosten und Konsumentenpreisen bestehen.

Deutlich höher als der Freihandelseffekt fällt in der Analyse der Kosten und Preis dämpfende Effekt einer zusätzlichen Deregulierung des Schweizer Binnensektors aus. Zu den wichtigen Liberalisierungsbranchen gehören der Agrar- und Energiesektor, es sollte allerdings eine generelle liberal ausgerichtete Ausgestaltung der Produktmarktregulierung in allen Sektoren angestrebt werden. Gemäss den Simulationsergebnissen käme es bei einer umfänglichen Liberalisierung der Schweizer Produktmärkte zu einer weiteren Senkung der Konsumentenpreise um 11 Prozent. Damit würde der Kostennachteil des Schweizer Detailhandels auf sein strukturell bedingtes Niveau reduziert. Aufgrund der niedrigeren Mehrwertsteuer in der Schweiz wären die Konsumentenpreise sogar auf dem Niveau des EU-Durchschnitts.

Für die wirtschaftspolitische Prioritätensetzung kann zusammengefasst werden, dass die «Hochpreisinsel Schweiz» nur bei einer generellen Liberalisierungspolitik erodiert werden kann. Die Simulationsergebnisse zeigen eindrucksvoll, dass bei einer Freihandelspolitik alleine zwar mit spürbaren Preissenkungen zu rechnen ist, die Unterschiede zum europäischen Durchschnitt aber immer noch erheblich ausfallen würden. Erst bei einer umfassenden Liberalisierung der Produktmärkte können die Schweizer Preise auf ein mit der EU vergleichbares Niveau sinken.

## 7 Literaturverzeichnis

- Avenir Suisse (2006)  
«*Teure Grenzen*», März 2006.
- BAK Basel Economics (2002)  
«*Der Detailhandel in der Schweiz im internationalen Vergleich*», Studie im Auftrag der Swiss Retail Federation, April 2002.
- BAK Basel Economics (2006a)  
«*Die Bedeutung des Detailhandels für die Schweizer Volkswirtschaft*», Studie im Auftrag der Interessengemeinschaft Detailhandel Schweiz IG DHS, Mai 2006.
- BAK Basel Economics (2006b)  
«*Internationaler Vergleich der Kosten und Preis bestimmenden Faktoren im Detailhandel*», Studie im Auftrag der Interessengemeinschaft Detailhandel Schweiz IG DHS, September 2006.
- Balastèr/Elias (2006a)  
«*Gewandelte Wettbewerbsverhältnisse im Schweizer Detailhandel*», Die Volkswirtschaft 6-2006, S.4-9.
- Balastèr/Elias (2006b)  
«*Staatliche Einflüsse auf die Preisbindung im Detailhandel*», Die Volkswirtschaft 10-2006, S.48-51.
- Boylaud, O. and G.Nicoletti (2001):  
«*Regulatory Reform in Retail Distribution*»,  
OECD Economic Studies: Special issue: regulatory reform, No 32, 2001/1.
- Böheim, M. (2002):  
«*Ökonomische Analyse der Wettbewerbssituation im österreichischen Lebensmitteleinzelhandel*»,  
Wifo-Monatsbericht 5/2002
- Breuss, F. (2000):  
«*Gesamtwirtschaftliche Evaluierung der EU-Mitgliedschaft Österreichs*»,  
Aktualisierung des Wifo-Monatsbericht 8/99
- Breuss, F. (2003):  
«*Österreich, Finnland und Schweden in der EU – Wirtschaftliche Auswirkungen*»,  
Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (Wifo)
- Breuss, F. (2005):  
«*Österreich und Schweiz: Erfahrungen mit und ohne EU-Mitgliedschaft*»,  
Wifo-Monatsbericht 10/2005
- Bundesrat (2004)  
«*Parallelimporte und Patentrecht. Regionale Erschöpfung*».  
Bericht des Bundesrats vom 3.12.2004 in Beantwortung des Postulats der WAK-N (03.3423) sowie der Postulate 04.3164 und 04.3197.
- Economiesuisse(2006)  
«*Europapolitik: Erfolg durch Pragmatismus*». Positionspapier.

- Eichler, M., M. Grass, C. Koellreuter und T. Kübler (2002)  
 «Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU – eine empirische Untersuchung zum Ausmass, zu Erklärungsansätzen und zu volkswirtschaftlichen Konsequenzen», SECO Strukturberichterstattung Nr. 21.
- Eidgenössisches Volkswirtschafts-Departement  
 «Parallelimporte und Patentrecht»,  
<http://www.evd.admin.ch/evd/dossiers/parallelimporte/index.html?lang=de>
- Fluch, M / Rumler, F. (2005):  
 «Preisentwicklung in Österreich nach dem EU-Beitritt und in der Währungsunion»,  
 Geldpolitik und Wirtschaft Q2/2005, ONB
- Frontier Economics/PLAUT Economics (2002):  
 «Erschöpfung von Eigentumsrechten: Auswirkungen eines Systemwechsels auf die Schweizerische Volkswirtschaft», April 2002.
- Hofreither, M (2006):  
 «Anpassungsprozesse der österreichischen Landwirtschaft als Folge des EU-Beitritts»,  
 Die Volkswirtschaft 9-2006
- OECD Regulation Database (2006):  
 «Indicators of regulatory conditions in the retail distribution sector »,  
[http://www.oecd.org/document/31/0,2340,en\\_2649\\_34323\\_35790943\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/31/0,2340,en_2649_34323_35790943_1_1_1_1,00.html)
- Pointner, W. (2005):  
 «Drei Beitritte und ein Einzelfall – Ein Ländervergleich zur EU-Erweiterung 1995»,  
 Geldpolitik und Wirtschaft Q2/2005, ONB
- Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) (2005):  
 «Bericht zur Dienstleistungsliberalisierung in der Schweiz im Vergleich zur EU»,  
 Grundlagen der Wirtschaftspolitik Nr. 12D. Bern.
- Schneider, M. (1994):  
 «Chancen und Risiken der Landwirtschaft im EU-Binnenmarkt»,  
 Wifo-Sonderheft «Österreich in der Europäischen Union»
- Schweizerische Wettbewerbskommission (2002):  
 «Bekanntmachung über die wettbewerbsrechtliche Behandlung vertikaler Abreden»,  
<http://www.weko.admin.ch/publikationen/00213/vertikalabreden.pdf?lang=de>
- Streicher, G. und Hofreither, M. (1995):  
 «Auswirkung des EU-Beitritts auf die österreichischen Konsumgüterpreise – Eine Halbjahresbilanz», Institut für Wirtschaft, Politik und Recht, Universität für Bodenkultur Wien
- Sinabell, F. (2004):  
 «Entwicklungstendenzen der österreichischen Landwirtschaft seit dem EU-Beitritt»,  
 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (Wifo)
- World Bank (2006):  
 «Doing Business in 2006»,  
<http://www.doingbusiness.org>