

«Abzockerei» oder Kundendienst?

Wenn Abreden zwischen Fachhändlern und Produzenten von Vorteil sind

Vor dem Hintergrund der «Hochpreisinsel» Schweiz gelten Absprachen zwischen Herstellern und Handel oft als verwerflich. Dabei können solche Arrangements Märkte bereichern.

satzdienstleistungen anbieten. Im Folgenden kommen weitere Aspekte von vertikalen Arrangements zur Sprache, die durchaus zum gemeinsamen Schaffen von Marktgelegenheiten und so zu einem reicheren Angebot für die Konsumenten führen können.

Unternehmensspraxis, Seite 51, 52

Gy./hus. · Kommen Schweizer Konsumenten zu kurz? Die Kritik an den Preismodellen von Importeuren und Produzenten ist lauter geworden, seitdem der Franken erstarckt ist. Bei der Schweizerischen Wettbewerbskommision (Weko) sind zwischen dem Sommer 2011, als der Euro-Kurs einen Tiefpunkt erreicht hatte, und vergangenem September gegen 450 Meldungen aus dem Publikum eingegangen, in denen zu hohe Verkaufspreise kritisiert und dem Handel oder den Produzenten Abzockerei auf Kosten der Konsumenten vorgeworfen wird (vgl. Grafik). Kleider, Zeitschriften – primär aus dem Ausland – und Autos standen im Zentrum.

Wettbewerbshüter in Aktion

Ein grosser Teil der Meldungen erwies sich zwar nicht als stichhaltig, einige Fälle wurden laut Weko aber weiterverfolgt oder dem Preisüberwacher übergeben. Vereinzelt trat die Wettbewerbsbehörde auch in Aktion, indem sie gegen Firmen vorging, denen sie beispielsweise die Behinderung von Parallelimporten (Nikon), die Einschränkung des Online-Handels bei Haushaltgeräten (Electrolux, V-Zug) oder eine Preisbindung auf Konsumentenstufe (Outdoor-Ausrüstung Petzl) vorwarf. Solche Weko-Aktionen gelten nicht «normalen» horizontalen Kartell-Kunngleichen, sondern sogenannten vertikalen Abreden, also Vereinbarungen über Preise oder Absatzgebiete beispielsweise zwischen Herstellern und Händlern oder Importeuren und Händlern.

Die produktive Seite

Die Kritik des Publikums und der Weko betrifft nur eine Facette von vertikalen Abreden. Der Petzl-Vertreiber Altimum will sich deshalb im Instanzenzug gegen die Busse von knapp 0,5 Mio. Fr. wehren. Und V-Zug hat mit der Weko mittlerweile einen Vergleich vereinbart, in dem Kriterien für jene Händler festgelegt wurden, die online Geräte vertreiben wollen. Diese müssen demnach auch in Beratung und Präsentation der Produkte bestimmte Leistungen erbringen und Montage-Service- sowie Zu-