

**Seco, Staatssekretariat für Wirtschaft**

## **Warum erodieren Parallelimporte die Preisinsel Schweiz nicht stärker?**

**Ermittlung der Rolle der geistigen Schutzrechte anhand exploratorischer  
Expertengespräche**

Dr. Stephan Vaterlaus

Patrick Zenhäusern

Bern, 8. Dezember 2004

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Zusammenfassende Synthese .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Ausgangslage und Aufbau der Studie .....</b>	<b>10</b>
<b>3</b>	<b>Rolle der geistigen Schutzrechte.....</b>	<b>12</b>
3.1	Was ist ein Schutzrecht?.....	12
3.2	Welche Schutzrechte gibt es? .....	12
3.3	Welche Erschöpfung gilt im Hinblick auf die verschiedenen Schutzrechte? ....	15
3.3.1	Geistige Schutzrechte .....	15
3.3.2	Doppelschutzproblematik innerhalb der geistigen Schutzrechte.....	16
3.3.3	Weitere Marktzugangsschranken.....	17
3.4	Rolle der Schutzrechte für die Praxis der Parallelimporte .....	17
<b>4</b>	<b>Ausmass der Parallelimporte.....</b>	<b>21</b>
4.1	Ausmass an Parallelimporten: Pflanzenschutzmittel.....	21
4.2	Ausmass an Parallelimporten: Detailhandelsgüter .....	22
4.3	Ausmass an Parallelimporten: Motorfahrzeuge.....	23
4.4	Ausmass an Parallelimporten: Bauprodukte.....	25
4.5	Ausmass an Parallelimporten: Markenprodukte .....	26
4.6	Ausmass an Parallelimporten: Pharmaprodukte .....	27
4.7	Ausmass an Parallelimporten: Produkte des übrigen Gewerbes .....	27
<b>5</b>	<b>Kanäle des Parallelimports und Markteintritte.....</b>	<b>28</b>
<b>6</b>	<b>Rolle der staatlichen und privaten Regulierungen .....</b>	<b>32</b>
6.1	Staatliche Regulierungen .....	32
6.1.1	Zölle als (Parallel-) Importhemmnisse (am Beispiel der Agrarprodukte).....	32
6.1.2	Staatsmonopole und Abgabenordnungen als Parallelimporthemmnisse (am Beispiel alkoholhaltiger Produkte)...	33
6.1.3	Ursprungsregeln als Parallelimporthemmnisse (am Beispiel Nahrungsmittel) .....	33
6.1.4	Zulassungsverfahren als Parallelimporthemmnisse (am Beispiel Personenwagen) .....	34
6.1.5	Parallelimporte-Verbote aufgrund von Rechten des Geistigen Eigentums (am Beispiel der Pharmazeutika).....	35

6.1.6	Technische Vorschriften als Parallelimporthemmnisse (am Beispiel der Bauprodukte).....	35
6.1.7	Deklarationsvorschriften als Parallelimporthemmnisse (Beispiel verarbeitete Nahrungsmittel und Near Food).....	36
6.2	Private Regulierungen.....	39
<b>7</b>	<b>Fazit und Ausblick .....</b>	<b>43</b>
<b>8</b>	<b>Anhang.....</b>	<b>45</b>
8.1	Liste der Interviewpartner in alphabetischer Reihenfolge: .....	45
8.2	Interview-Leitfaden.....	46

## 1 ZUSAMMENFASSENDEN SYNTHESE

In der wachstumspolitischen Diskussion werden Parallelimporte, d.h. Warenbezüge an den vom Hersteller vorgesehenen Vertriebswegen vorbei - als eine Möglichkeit zur Senkung des schweizerischen Preisniveaus angeführt. Die mögliche Wirkung von Parallelimporten auf das Preisniveau ist aber unklar, nicht zuletzt aufgrund der Tatsache, weil auch keine verfügbaren Statistiken über das Ausmass an parallel importierten Gütern und Dienstleistungen vorliegen. Unklar ist auch die Rolle, welche den immaterialgüterrechtlichen Schutzrechten zukommt. Erschwert wird die Quantifizierung zusätzlich, da Urheber-, Topographien-, Marken-, Design-, Patent- und Sortenschutz die Möglichkeit von Parallelimporten in unterschiedlicher Weise beeinflussen. Expertengespräche mit Direktbetroffenen sind eine Möglichkeit zu untersuchen, welche Rolle der Druck durch Parallelimporte für die Erosion der Hochpreisinsel Schweiz spielen könnte und welche Rolle den Immaterialgüterrechten in diesem Kontext zukommt. Plaut Economics wurde aus diesem Grund vom Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) beauftragt, verschiedene exploratorische Expertengespräche zum Thema Parallelimporte durchzuführen. Um eine möglichst breite Produktpalette zu erfassen, wurden Gespräche mit Experten zu Landwirtschaftsprodukten, Detailhandelsgütern, Motorfahrzeugen, Bauprodukten, Markenprodukten, Pharmaprodukten sowie Produkten des übrigen Gewerbes geführt. Die Wahl der Experten war so angelegt, dass die Meinung sowohl von Herstellern, Importeuren wie Händlern erfasst wurde. Anhand eines Gesprächsleitfadens wurden die folgenden Punkte diskutiert:

1. **Ausmass von Parallelimporten:** Bei welchen Produkten spielen Parallelimporte eine Rolle und wie präsentieren sich die relevanten Preisunterschiede? Welche Schutzrechte spielen eine Rolle und was würde bei der Einführung einer regionalen Erschöpfung der immaterialgüterrechtlichen Schutzrechte passieren?
2. **Vertriebswege des Parallelimporteurs:** Über welche Vertriebskanäle kommen parallel importierte Produkte in die Schweiz?
3. **Verhinderung durch private Regulierungen:** Welche Rolle spielen private Marktstrategien (Serviceentzug, vertikale Vertriebssysteme, etc.)
4. **Verhinderung durch staatliche Regulierungen:** Welche Rolle spielen staatliche Marktabschottungen (Zölle, Gesetze, Normen, etc.)
5. **Weitere Gründe für den Verzicht von Parallelimporten**

Im Folgenden sind in tabellarischer Form die wichtigsten Erkenntnisse der verschiedenen Expertengespräche für die untersuchten Produktgruppen zusammengefasst. Aufgrund des

exploratorischen Charakters der Gespräche stellen die folgenden Aussagen die Meinung der befragten Experten dar. Sie zeigen exemplarisch für ausgewählte Produkte die Rolle der Parallelimporte auf. Insofern können sie nur bedingt als Tendenzaussagen für die Verhältnisse in bestimmten Branchen verwendet werden.

<b>Landwirtschaft</b>	
Diskutierte Produkte	Pflanzenschutzmittel und somit Vorleistungsprodukte
Relevante Schutzrechte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Patentrecht (nationale Erschöpfung).</li> <li>- WTO-Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte an geistigem Eigentum (TRIPS Abkommen).</li> </ul>
Einführung regionaler Erschöpfung	Aufgrund der einschlägigen Bestimmungen zu Zulassungsverfahren und Einfuhr von Pflanzenschutzmitteln kommen praktisch nur die umliegenden Länder für Parallelimporte in Frage. Die Frage internationaler oder regionaler Erschöpfung hat kaum einen Einfluss auf das Ausmass der Parallelimporte, wohl aber die Abkehr von der nationalen Erschöpfung, wobei die Ausgestaltung der Zulassungsverfahren mit berücksichtigt werden müsste .
Expertenmeinungen	3% des Volumens, das in der Schweiz insgesamt an Pflanzenschutzmitteln verkauft wird, wird derzeit parallel importiert.
Staatliche Regulierungen	Im Kontext mit den Pflanzenschutzmitteln gelten das Landwirtschaftsgesetz, das Giftgesetz (ab 2005 Chemikaliengesetz), das Umweltschutzgesetz, das Lebensmittelgesetz und das Gentechnikgesetz.
Private Regulierungen	Wer Pflanzenschutzmittel parallel importiert, ist haftbar, was im Zweifel vor Parallelimporten abschrecken könnte.

<b>Detailhandelsgüter</b>	
Diskutierte Produkte	Food (Frischprodukte und haltbare Nahrungsmittel) und Near Food Artikel (Körperpflegeprodukte, Kosmetika, Dentalhygiene) sowie urheberrechtlich geschützte Produkte (CD, Bücher, Software, Video-Filme etc.)
Relevante Schutzrechte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Markenschutz, bei dem heute in Anlehnung an die Bundesgerichtspraxis die internationale Erschöpfung gilt.</li> <li>- Urheberrecht, für welches die internationale Erschöpfung gilt.</li> </ul>

<b>Detailhandelsgüter</b>	
	Urheberrechtlich geschützte Güter (CD, Bücher, Software, Filme etc.) müssen nicht eingetragen werden; der Schutz erfolgt mit der Entstehung des Werkes.
Einführung regionaler Erschöpfung	Die Eingrenzung zur regionalen Erschöpfung ist sowohl für den Markenschutz als auch das Urheberrecht von Bedeutung, da für beide heute die internationale Erschöpfung gilt. Güter des Non-Food-Bereichs (bspw. Sport-Artikel, Bekleidung, Bau und Hobby-Artikel wie Bohrmaschinen) stammen teilweise aus Fernost und die Parfums werden ebenfalls vielfach aus Nicht-europäischen Ländern importiert. Eine Eingrenzung des Erschöpfungsregimes würde diese Quellen für Parallelimporte tangieren.
Expertenmeinungen	Parallelimporte werden bei Food und Near Food-Artikeln kaum durch die Erschöpfungsrechte tangiert, sondern vielmehr durch staatliche und private Regulierungen. Würden die gesetzlichen Rahmenbedingungen liberal ausgestaltet (u.a. Zollschutz für Agrarprodukte und verarbeitete Landwirtschaftsprodukte), könnten 30 – 40% des Detailhandelsvolumens parallel importiert werden. Heute sind es 5%. Zusammen mit den von den Haushalten selbst parallel importierten Waren sind es rund 8%.
Staatliche Regulierungen	Staatliche Regulierungen (v.a. Zölle, Agrargesetzgebung, sanitäre und phytosanitäre Standards, Auflagen bezüglich der Beschriftung, Ursprungszertifikat „Euro 1“) machen im Detailhandel Parallelimporte vielfach unattraktiv.
Private Regulierungen	Durch Produktdifferenzierungen (Zusammensetzung, Beschriftung, etc.) sind geographische Marktaufteilungen möglich.

<b>Motorfahrzeuge</b>	
Diskutierte Produkte	Personenwagen (neue Fahrzeuge und Gebrauchtwagen)
Relevante Schutzrechte	- Designschutz (keine Rechtssprechung, tendenziell internationale Erschöpfung) - Markenschutz mit internationaler Erschöpfung
Einführung regionaler Erschöpfung	Bei regionaler Erschöpfung ist eine relevante Eingrenzung der Möglichkeiten für Parallelimporte zu registrieren, d.h. Autos aus den USA, Japan etc. könnten nicht mehr parallelimportiert wer-

<b>Motorfahrzeuge</b>	
	den.
Expertenmeinungen	5 % (10%) der heutigen Menge an Neuwagen (Gebrauchtwagen) werden zurzeit parallelimportiert.
Staatliche Regulierungen	Schweizerische Typenprüfung nach europäischen Vorgaben macht den Parallelimport aus der EU leichter, erschwert jedoch denjenigen aus den USA. Parallelimporte aus den USA lohnen sich vor allem für sehr teure Autos. In Kombination mit der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) in der EU waren geographische Marktaufteilungen lange Zeit einfach durchzusetzen.
Private Regulierungen	Koppelungsverkäufe und Kundenbindungsprogramme werden den Preiswettbewerb weiterhin teilweise ausschalten.

<b>Bauprodukte</b>	
Diskutierte Produkte	Produkte wie bspw. Gipsplatten, Trockenbau, Baukeramik, Gussprodukte, Bauchemie, Isolationsprodukte, Backsteine
Relevante Schutzrechte	Markennamen haben sich nur in begrenztem Umfang etabliert; allenfalls Designschutz für die wenigsten Güter (z.B. Türgriffe), (keine Rechtsprechung, tendenziell internationale Erschöpfung).
Einführung regionaler Erschöpfung	Eingrenzung der Bezugsmöglichkeiten bei Wechsel zur regionalen Erschöpfung, jedoch nicht von Bedeutung.
Expertenmeinungen	Es gibt viele Lieferanten, die im Ausland produzieren und in der Schweiz eine eigene Verkaufsorganisation haben. Letztere setzen die vergleichsweise höheren Preise in der Schweiz durch. Deutsche Händler verkaufen die Bauprodukte vielfach billiger, als sie in der Schweiz im Einkauf angeboten werden. Der direkte Bezug wird jedoch teilweise mit Verweis auf die lokale Verkaufsorganisation verweigert.
Staatliche Regulierungen	Nationale Normen haben einen gewissen Einfluss auf das Ausbleiben von Parallelimporten. Zudem führt die kantonale Baugesetzgebung zu einer Vielfalt an Spezialregulierungen, was sich ebenfalls negativ auf die Parallelimporte auswirkt. Bauproduktgesetzgebung und damit mögliche Harmonisierung mit Europa in der Umsetzungsphase.
Private	Infolge eines Parallelimports werden vom offiziellen Verkaufska-

<b>Bauprodukte</b>	
Regulierungen	nal z.B. Konkurrenten des Parallelimporteurs besser gestellt. Zudem teilweise starke vertikale Integration.

<b>Markenprodukte</b>	
Diskutierte Produkte	Güter des Food und Near-Food-Bereichs sind betroffen. Besonders zu erwähnen sind Luxusgüter, Fahrzeuge, Bekleidung, Musikinstrumente etc.
Relevante Schutzrechte	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Markenschutz (internationale Erschöpfung), Designschutz (keine Rechtssprechung, tendenziell internationale Erschöpfung)</li> <li>- begrenzt: Patentschutz (nationale Erschöpfung)</li> </ul>
Einführung regionaler Erschöpfung	Eingrenzung des Potenzials für Parallelimporte (wenn Markenschutz und (tendenziell) Designschutz für Produkte in Anspruch genommen werden kann) resp. Ausweitung (wenn auch Patentschutz erreichbar). Besonders betroffen sind dabei die Parallelimporte von Markeprodukten aus den Ländern des ehemaligen „Ostblocks“, Fernost und den USA.
Expertenmeinungen	Konkrete Zahlen zu den Parallelimporten liegen nicht vor. Es gibt auch keine Erhebungen. Die Handelspartner sind auf eine kontinuierliche Versorgung mit einem hohen Service- und Liefergrad angewiesen. Beim Parfum funktioniert der Parallelimport, weil das Handling eines Duftstoffs relativ einfach ist.
Staatliche Regulierungen	Der schweizerische Nachvollzug der Verordnung (EG) NR. 178/2002 (Erfordernis der Rückverfolgbarkeit der Lebensmittel) macht Parallelimporte tendenziell unattraktiv. Gewisse Vorschriften des geplanten Konsumentenschutzgesetzes (KIS) dürften Parallelimporte eher erschweren.
Private Regulierungen	Im Rahmen der Interviews werden keine typischen privaten Regulierungen für das Ausbleiben von Parallelimporten genannt. Selektive Vertriebssysteme sind bei Markenartikeln aber häufig.

<b>Pharmaprodukte</b>	
Diskutierte Produkte	Humanarzneimittel
Relevante Schutzrechte	- Patentschutz (nationale Erschöpfung) - Markenschutz (internationale Erschöpfung)
Einführung regionaler Erschöpfung	Eingrenzung (Markenschutz) resp. Ausweitung (Patentschutz) zur regionalen Erschöpfung
Expertenmeinungen	Bei Humanarzneimittel werden gegenüber Deutschland die höheren Beschaffungskosten auf Basis Medikamentenpackung mit 15% veranschlagt.
Staatliche Regulierungen	Vielfach hat in der Schweiz das Arzneimittel X eine Packungsgrösse von z.B. 20 Stück und im Ausland eine von z.B. 30 Stück. In der EU darf der Parallelimporteur – weil er auch Hersteller ist – die Arzneimittel umpacken. In der Schweiz ist zum Umpacken eine Herstellerbewilligung nötig, die sich an diverse Bedingungen knüpft. Beispielsweise muss der Parallelimporteur nach Schweizer Zulassungsrecht (Heilmittelgesetz) in der Schweiz ansässig sein, was sich auf die Transaktionskosten auswirkt. Auch bleiben die Regeln des Immaterialgüterrechtes generell vorbehalten. Das heisst zum Beispiel, dass beim Umpacken von Medikamenten oder beim Umschreiben von Beipackzetteln Markenschutz und Urheberrecht gewährleistet sein müssen.
Private Regulierungen	Im Rahmen der Interviews werden keine typischen privaten Regulierungen für das Ausbleiben von Parallelimporten genannt.

<b>Produkte des übrigen Gewerbes</b>	
Diskutierte Produkte	Vor- und Zwischenprodukte des Gewerbes (Komponenten, Werkzeuge, Geräte, Maschinen etc.)
Relevante Schutzrechte	Diverse, die aber keine wesentliche Rolle spielen.
Einführung regionaler Erschöpfung	Eingrenzung resp. Ausweitung zur regionalen Erschöpfung
Expertenmeinungen	Es können keine Angaben über das Ausmass der parallelimportierten Vor- und Zwischenprodukte gemacht werden. Im Rahmen

<b>Produkte des übrigen Gewerbes</b>	
	einer Umfrage des SGV (Schweizerischer Gewerbeverband) antworten jedoch zwei Drittel der Befragten, dass die Preise der für sie relevanten Inputs im Ausland billiger sind. Bei Farben, Lack und Malutensilien werden die höheren Beschaffungskosten mit 20% veranschlagt.
Staatliche Regulierungen	Im Rahmen der Umfrage des SGV gehen die Befragten davon aus, dass die Ursache der Behinderung von Parallelimporten primär in staatlichen Vorschriften liegt.
Private Regulierungen	Im Rahmen der Umfrage des SGV gehen die Befragten davon aus, dass die Ursache der Behinderung von Parallelimporten wenig durch private Regulierungen bedingt ist.  Preisbindungen zweiter Hand kommen v.a. aufgrund des revidierten Kartellgesetzes weniger vor.

Der vorliegende Bericht erfasst nur einen Teil der insgesamt in die Analyse der Wirkungen von Parallelimporten einzubeziehenden Produktgruppen. Die Ergebnisse der Expertengespräche verdeutlichen jedoch, dass es weniger die Ausgestaltung der Schutzrechte als vielmehr verschiedene staatliche Regulierungen sind, welche das Entstehen von Parallelimporten behindern. Dies ist auch Ausdruck des Umstandes, dass im Marken-, Urheber- und (tendenziell) Designrecht die internationale Erschöpfung gilt. Hinweise auf Einschränkung der Parallelimportmöglichkeiten durch einen allfälligen Wechsel von der internationalen zur regionalen Erschöpfung bei diesen Schutzrechten ergeben sich punktuell (insb. Personenwagen aus den USA oder gewisse Güter des Non-Food-Bereichs (bspw. Sport-Artikel, Bekleidung, Bau und Hobby-Artikel wie Bohrmaschinen). Eine umfassende Zusammenstellung der heute durchgeführten Parallelimporte, respektive eine Quantifizierung der potenziell möglichen aber nicht durchgeführten Parallelimporten, ist aufgrund der Datenlage nicht möglich. Sollen Parallelimporte gefördert werden, sind systematisch die Produktgruppen zu identifizieren, welche zum einen über ein grosses Arbitragepotenzial verfügen und zum anderen klar zuordenbaren staatlichen respektive privaten Hemmnissen ausgesetzt sind.

## 2 AUSGANGSLAGE UND AUFBAU DER STUDIE

Sowohl im Rahmen des Wachstumsberichtes als auch im Rahmen der letzten Strukturberichterstattung des seco wurden die Themen Preisinsel Schweiz und Zusammenhang zwischen den hohen Preisen und dem Wirtschaftswachstum thematisiert. Im Rahmen dieser auch im Parlament politisch geführten Diskussion wurde immer wieder die Frage nach den Wirkungen von Parallelimporten auf das Preisniveau aufgeworfen.

Parallelimporte sind Importe von Produkten bzw. Dienstleistungen, die ausserhalb des von einer Unternehmung bestimmten offiziellen Vertriebskanals eingeführt werden. Durch das eigene Vertriebssystem können Unternehmen Preisdifferenzierungen in verschiedenen Ländern durchsetzen, entsprechend dem Nachfrageverhalten der lokalen Kunden. Parallelimporteure kaufen Güter in Ländern, in denen diese zu einem tieferen Preis verkauft werden und verkaufen diese in Hochpreisländern. Der so generierte Produktfluss wird Parallelhandel genannt.

Je nach Erschöpfungsregime bei den Schutzrechten sind Parallelimporte eingeschränkt. Die Ausgangslage bei patentgeschützten Gütern präsentiert sich dergestalt, dass - so bald ein Patentrecht geltend gemacht werden kann - in der Schweiz die nationale Erschöpfung gilt. Parallelimporte auf Handelsstufe sind nicht möglich, resp. sie können vom Hersteller in den Schranken des revidierten Kartellgesetzes unterbunden werden. Die Frage, was dies wirtschaftlich bedeutet, warf das Parlament im Postulat «Parallelimporte. Bericht zur Erschöpfungsproblematik» vom 3. Juli 2000 auf. Zu ihrer Beantwortung setzte der Bundesrat eine interdepartementale Arbeitsgruppe (IDA-Parallelimporte) ein, die zur Erarbeitung der Entscheidungsgrundlagen drei Studien vergeben hat. Dabei handelte es sich um die Studien «Systemwechsel» von Frontier Economics/Plaut, «Rechtsgutachten» von Prof. Dr. Dr. h.c. Straus und Dr. Katzenberger sowie «Humanarzneimittel» von Infrac/Basys. In all diesen Berichten stand die Frage im Zentrum, wie ein Regimewechsel im Patentrecht von der heute gültigen nationalen Erschöpfung hin zur internationalen Erschöpfung beurteilt werden sollte. An der Ausgangslage „nationale Erschöpfung“ hat der Bundesrat im November 2002 basierend auf diesen Studien festgehalten. In seinem zweiten Bericht «Parallelimport und Patentrecht» erachtet er die internationale Erschöpfung im Patentrecht zwar aus wirtschaftstheoretischer Sicht für sachgerecht, ist jedoch der Ansicht, dass aufgrund der geringen gesamtwirtschaftlichen Ergebnisse der wirtschaftliche Nutzen die potenziellen Nachteile eines Systemwechsels nicht aufwiegt. Diese sieht er namentlich im negativen Signal an die in der Schweiz forschende und stark auf weltweiten Patentschutz zählende Industrie. Im Rahmen eines dritten Berichts wird sich der Bundesrat nunmehr zur Frage äussern, inwiefern es opportun wäre, auf Vertragsbasis dasselbe Erschöpfungsrecht wie in der EU einzuführen. Die so genannte regionale Erschöpfung könnte – aufgrund der Verhandlungsposition der EU - dabei für die geistigen Schutzrechte allgemein – und nicht etwa lediglich nur für den Patentschutz - eingeführt werden.

Bei den übrigen immaterialgüterrechtlichen Schutzinstrumenten (Urheberrecht, Markenschutz etc.) würde ein solches Abkommen einen Wechsel von der in der Regel internationalen zur regionalen Erschöpfung implizieren. Damit würde also das heutige Potenzial möglicher Parallelimporte eingeschränkt.

Auffallend ist, dass trotz der aktuell gültigen internationalen Erschöpfung Parallelimporte relativ selten sind. Zumindest besteht bis heute keine Klarheit über das Ausmass der parallel importierten Güter. Ebenso sind die allfälligen Gründe, weshalb Parallelimporte nicht stattfinden, nur unzureichend erforscht. Plaut Economics wurde daher vom Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) beauftragt, im Rahmen exploratorischer Expertengespräche zum Thema Parallelimporte zu untersuchen, welche Rolle der Druck durch Parallelimporte heute für das Preisniveau in der Schweiz spielt, resp. welche Rolle Erleichterungen, resp. Einschränkungen von Parallelimporten für das Ausmass der Hochpreisinsel Schweiz spielen könnten.

Mit den Direktbetroffenen (vgl. Liste der Gesprächspartner im Anhang) wurden Expertengespräche zu möglichen Ursachen des Ausbleibens von Parallelimporten wie zu den Effekten eines Regimewechsels auf das Ausmass der Parallelimporte diskutiert. Die Expertengespräche umfassten als Themenblöcke im Wesentlichen das Ausmass von Parallelimporten, die Vertriebswege bei Paralleleinfuhren, die Verhinderung von Parallelimporten (private Praktiken und staatliche Regulierungen) sowie weitere Gründe für den Verzicht auf Parallelimporte. In diesem Zusammenhang ist es uns ein Anliegen, den Experten für die Bereitschaft zu diesen Gesprächen zu danken.

Vorliegender Bericht ist folgendermassen aufgebaut:

Im Kapitel 3 wird kurz die aktuelle Rolle der Schutzrechte dargelegt und aufgezeigt, welche Implikationen ein Systemwechsel beim Erschöpfungsregime aus theoretischer Sicht hätte. Im Kapitel 4 wird auf der Grundlage der Expertengespräche zum Potenzial und dem aktuellen Ausmass der Parallelimporte Stellung bezogen. Anschliessend werden im Kapitel 5 die verschiedenen Wege des Parallelimports diskutiert und aufgezeigt, bei welchen Produkten welche Wege eine zentrale Bedeutung spielen. Das Kapitel 6 zeigt auf, welche staatlichen und privaten Regulierungen das Ausmass von Parallelimporten tangieren. Im Kapitel 7 werden Schlussfolgerungen abgeleitet.

### 3 ROLLE DER GEISTIGEN SCHUTZRECHTE

Welche Rolle spielen die neben dem Patentrecht bestehenden Schutzrechte im Hinblick auf Parallelimporte? Um diese Frage zu erörtern, wird im Folgenden kurz erläutert, was ein geistiges Schutzrecht impliziert, welche Schutzrechte es gibt, welches Erschöpfungsrecht für welches Schutzrecht gilt und welche Rolle den Schutzrechten für die Praxis der Parallelimporte zukommt.

#### 3.1 Was ist ein Schutzrecht?

Gemäss Systematische Sammlung des Bundesrechts werden die geistigen Schutzrechte in das Urheberrecht (beinhaltet auch den Schutz von Topographien von Halbleitererzeugnissen) und den gewerbliche Rechtsschutz (Marken, Design, Erfindungspatente, Schutz von Pflanzensorten) aufgeteilt.

Geistige Schutzrechte begründen ein einstweiliges Eigentumsrecht auf Ergebnisse schöpferischer Aktivität (Patent-, Urheber-, Design- und Sortenschutz) und/oder sie schützen den Konsumenten vor Täuschung über den Erzeuger einer Ware (Markenschutz). Im Fall schöpferischer Aktivitäten sorgen sie dafür, dass im Hinblick auf die Nutzung des geistigen Eigentums der Innovator im Vergleich zu Dritten eine (i.d.R. zeitlich befristete) Besserstellung erfährt, ohne die er die Innovationsanstrengung kaum leisten würde, jedenfalls wenn das Ergebnis zu leicht kopierbar ist und er riskiert, am Markt gegen Imitatoren, Raubdrucker usw. antreten zu müssen, welche die Kosten für den schöpferischen Teil der Leistung nicht aufzuwenden hatten.

Im Vergleich zur EU wird der Schweiz ein geringeres Schutzniveau im Immaterialgüterrecht attestiert (vgl. NZZ, 22./23. Mai 2004, 25).

#### 3.2 Welche Schutzrechte gibt es?

Beginnend bei den Urheberrechten gelten in der Schweiz folgende Schutzrechte:

##### Urheberrechtsschutz

Folgende Rechtstexte sind relevant:

- Bundesgesetz vom 9. Oktober 1992 über das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz, URG<sup>1</sup>);

---

<sup>1</sup> Das Institut für geistiges Eigentum (IGE) bereitet im Hinblick auf die Ratifikation von zwei internationalen Abkommen eine Revision des URG vor. Ein erster Entwurf wurde den interessierten Kreisen bereits im Jahre 2000 zur Konsultation unterbreitet. Der überarbeitete Entwurf soll noch im laufenden Jahr in die Vernehmlassung gehen.

- Verordnung vom 26. April 1993 über das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsverordnung, URV);
- Bundesratsbeschluss vom 26. September 1924 betreffend Gegenrecht zwischen der Schweiz und den Vereinigten Staaten von Amerika über das Urheberrecht an Werken der Literatur und Kunst.

Beispiele für Produkte, auf denen Urheberrechte gelten, sind CD, DVD<sup>2</sup>, Musik, Bücher, Software, Filme etc..

Im Gegensatz zu den übrigen Schutzrechten muss das Urheberrecht nicht eingetragen werden, d.h. mit der Entstehung des Werkes entsteht bereits der Schutz. Daher gibt es keine Statistiken urheberrechtlich geschützter Güter.

### **Topographenschutz**

Folgende Rechtstexte sind relevant:

- Bundesgesetz vom 9. Oktober 1992 über den Schutz von Topographien von Halbleitererzeugnissen (Topographengesetz, ToG);
- Verordnung vom 26. April 1993 über den Schutz von Topographien von Halbleitererzeugnissen (Topographienverordnung, ToV).

Die Entwicklung von Halbleitern ist an sehr grosse Aufwendungen gebunden. Die dreidimensionale Struktur der Halbleiterschichten in einem Chip kann durch eine Hinterlegung geschützt werden.

### **Markenschutz**

Folgende Rechtstexte sind relevant:

- Bundesgesetz vom 28. August 1992 über den Schutz von Marken und Herkunftsangaben (Markenschutzgesetz, MSchG);
- Verordnung vom 26. April 1993 über die vollständige Inkraftsetzung des Markenschutzgesetzes, der Markenschutzverordnung vom 23. Dezember 1992 (MSchV);
- Verordnung vom 23. Dezember 1971 über die Benützung des Schweizer Namens für Uhren.

Beispiele für Marken finden sich bei Kleidern, Textilien, Elektronik, Pharmaprodukten, Autos, Luxusartikel, Tabak, Musikinstrumenten, Nahrungsmitteln etc..

Der Markenschutz bietet einen Schutz vor Fälschungen und will der Verwechslungsgefahr entgegenreten. Rechtlich geschützt ist die Unterscheidungs- und Herkunftsfunktion; rechtlich dagegen nicht geschützt sind andere Funktionen wie Werbung und Qualität.

Ein Teil eines markengeschützten Produkts erfährt in der Praxis vielfach noch den Schutz eines anderen Schutzrechts.

---

<sup>2</sup> Wer von einem digitalen Werk auf CD oder DVD eine Kopie zum Eigengebrauch anfertigt, verletzt nach geltendem Recht kein Urheberrecht.

## Designschutz

Folgende Rechtstexte sind relevant:

- Bundesgesetz vom 5. Oktober 2001 über den Schutz von Design (Designgesetz, DesG);
- Verordnung vom 8. März 2002 über den Schutz von Design (Designverordnung, DEsV).

Beispiele, auf die der Designschutz angewendet wird, sind bspw. Colani-Türgriffe, Kleider, Muster, Modelle, Autoteile wie Stosstangen, Möbel, Flaschen, Elektronik wie B&O, Musikinstrumente etc..

Der Designschutz wird immer wieder von Sicherheits- und Umweltvorschriften überlagert.

## Patentschutz

Folgende Rechtstexte sind relevant:

- Bundesgesetz vom 25. Juni 1954 über die Erfindungspatente (Patentgesetz, PatG);
- Verordnung vom 19. Oktober 1977 über die Erfindungspatente (Patentverordnung, PatV);
- Gebührenordnung des Eidgenössischen Instituts für Geistiges Eigentum (IGE-GebO) vom 28. April 1997;
- Bundesratsbeschlusses vom 28. Januar 1908 über die Anwendung von Artikel 18 des Bundesgesetzes über Erfindungspatente (Gegenrecht mit den Vereinigten Staaten von Amerika betreffend Löschung von Patenten).

Patente müssen eine Innovation beinhalten. Triviale Erfindungen werden somit nicht geschützt. Da ein eingetragenes Patent jährlich in Europa mehr als CHF 10'000 kostet, sind so genannte Bagatellpatente eher selten und in der Regel nur bei Gütern anzutreffen, die ohne das patentierte Teil eine wesentliche Werteinbusse erfahren würden. Die meisten Anmeldungen beim europäischen Patentamt betreffen die Medizinaltechnik, die elektronische Nachrichtentechnik sowie die Datenverarbeitung (NZZ, 9. Juni 2004, 27).

Zur Zeit ist eine Patentrechtsrevision im Gang<sup>3</sup>, die neben dem Schutz biotechnologischer Erfindungen auch die Doppelschutzproblematik lösen soll.

## Sortenschutz

Folgende Rechtstexte sind relevant:

- Bundesgesetz vom 29. April 1998 über die Landwirtschaft (Landwirtschaftsgesetz, LwG);
- Bundesgesetz vom 20. März 1975 über den Schutz von Pflanzenzüchtungen (Sortenschutzgesetz)<sup>4</sup>;
- Sortenschutzverordnung vom 11. Mai 1977;
- Verordnung vom 20. Oktober 1994 über die Gebühren des Büros für Sortenschutz;

---

<sup>3</sup> Die Patentrechtsrevision ist zur Zeit in einer zweiten öffentlichen Vernehmlassung. Frühestens wird das Gesetz per 2007 in Kraft treten.

<sup>4</sup> Das Sortenschutzgesetz wird zur Zeit total revidiert. Geplant ist aller Voraussicht nach die Festlegung der nationalen Erschöpfung.

- Verordnung vom 23. Juni 1999 über die Zulassung von Pflanzenschutzmitteln (Pflanzenschutzmittel-Verordnung).

Beispiele, auf die der Sortenschutz Anwendung findet, sind Kartoffeln, Früchte, Gemüse, und andere Nahrungsmittel, Saatgut, Zierpflanzen (z.B. Rosen) etc..

Geschützt wird primär die Vermehrung oder die Pflanze selbst (z.B. Rose). Der Sortenschutz ist v.a. das Recht für Pflanzenzüchter. Der Schutz ist ab Erteilung 25 Jahre gültig. In Zukunft wird das Sortenschutzrecht auch bei den Medizinalpflanzen eine Rolle spielen.

Das Patentrecht spielt beim Sortenschutz teilweise eine Rolle. Im Sortenschutzrecht selbst ist die internationale Koordination im Vergleich zum Patentrecht allerdings weniger stark ausgeprägt. So kennen die USA beispielsweise keinen Sortenschutz, sondern lediglich den Patent- und einen Pflanzenschutz. Die EU orientiert sich beim Sortenschutz stark am Patentrecht.

### 3.3 Welche Erschöpfung gilt im Hinblick auf die verschiedenen Schutzrechte?

#### 3.3.1 Geistige Schutzrechte

Die Frage der Erschöpfung ist im Allgemeinen in den gesetzlichen Unterlagen offen gelassen, wurde jedoch für drei Bereiche des geistigen Eigentums – Urheberrecht, Marken- und Patentschutz - durch das Schweizerische Bundesgericht entschieden.

Beim **Urheberrechtsschutz** gilt in Anlehnung an die Bundesgerichtspraxis die internationale Erschöpfung (Nintendo, BGE 124 III 321). Das per 1. August 2002 in Kraft getretene Filmgesetz, das die Kaskadenauswertung regelt, macht hiervon eine Ausnahme (nationale Erschöpfung). Sobald aber der Urheber seinen Film in den verschiedenen Sprachregionen (Vorführrecht) gezeigt hat, kann er sich nicht mehr vor dem Import schützen. Das heisst, mit der Einführung des revidierten Kartellgesetzes per 1. April 2004 wurde die seit dem 1. August 2002 geltende nationale Erschöpfung in Teilen des Urheberrechts wieder zur internationalen Erschöpfung.

Beim **Topographieschutz** gibt es in Anlehnung an die Bundesgerichtspraxis keine Rechtsprechung. Der Topographieschutz betrifft vor allem Halbleiter etc. und ist in der Schweiz nicht von Bedeutung. Zur Zeit gibt es beim Institut für geistiges Eigentum (IGE) fünf Anmeldungen.

Beim **Markenschutz** gilt in Anlehnung an die Bundesgerichtspraxis die internationale Erschöpfung (Chanel, BGE 122 III 469).

Beim **Patentschutz** gilt in Anlehnung an die Bundesgerichtspraxis die nationale Erschöpfung (Kodak, BGE 126 III 129). Im Recht ist die nationale Erschöpfung bisher implizit im revidierten Kartellgesetz mit Art. 3 Abs. 2 gesetzlich verankert. Hier steht neu: „Nicht unter das Gesetz fallen Wettbewerbswirkungen, die sich ausschliesslich aus der Gesetzgebung über das geistige Eigentum ergeben. Hingegen unterliegen Einfuhrbeschränkungen, die sich auf Rechte des geistigen Eigentums stützen, der Beurteilung nach diesem Gesetz.“

Beim **Designschutz** gibt es bisher keine Rechtssprechung durch das Bundesgericht. Der Begriff des Designs wurde im Vorfeld der Inkraftsetzung des Bundesgesetzes über den Schutz von Design vom 5. Oktober 2001 unter Muster und Modelle geführt. Das Design ist ein Schutzrecht zwischen Patent- und Urheberschutz. Vermutlich dürfte es näher beim Urheberschutz liegen, weshalb eher die internationale Erschöpfung gelten könnte.

Beim **Sortenschutz** gibt es in Anlehnung an die Bundesgerichtspraxis bisher ebenfalls keine Rechtssprechung. Es gibt ein internationales Übereinkommen, das die Schweiz zu übernehmen gedenkt, und das die nationale Erschöpfung vorsieht, wobei der Sortenschutz noch nicht so koordiniert ist, wie das Patentrecht. Produktion und Handel von Saatgut sind in der Schweiz auch Gegenstand vielfältiger Regulierungen im Rahmen der Landwirtschaftsgesetzgebung.

### 3.3.2 Doppelschutzproblematik innerhalb der geistigen Schutzrechte

Jedes Schutzrecht gilt grundsätzlich unabhängig von einem anderen Schutzrecht, so dass auch ein Doppelschutz erworben werden kann. Weiter gibt es immer wieder Schnittflächen zwischen zwei Schutzrechten. So dürften bspw. technische Herstellverfahren zur Gewinnung der Sorten vom Patentrecht und vom Sortenschutz geschützt sein. Zierpflanzen dürften vielfach dem Sortenschutz und dem Designschutz unterliegen. Häufige Überschneidungen gibt es zudem zwischen Markenschutz und Designschutz sowie Markenschutz und Urheberrechtsschutz.

Inwieweit der Doppelschutz in der Praxis von Bedeutung ist, lässt sich nicht anhand vorhandener Statistiken ableiten. Erfahrungen des IGE lassen aber den Schluss zu, dass der gleichzeitige Schutz durch Patente und andere Schutzrechte heute nicht von besonderer Bedeutung ist. Trotzdem kommt der Thematik des Doppelschutzes im Rahmen der Revision des Patentrechts eine gewisse Bedeutung zu. Es soll vermieden werden, dass die Einschränkung der Parallelimportmöglichkeiten durch das Patentgesetz in Anspruch genommen wird, wenn der patentierte Teil für die Funktionalität des Produktes nur untergeordnete Bedeutung hat, so dass die Regelung der Erschöpfungsfrage, wie sie beim primären Schutzrecht besteht, Anwendung finden sollte.

### 3.3.3 Weitere Marktzugangsschranken

Andere gesetzliche Bestimmungen überlagern v.a. das Patentrecht und den Markenschutz. Diese bezwecken nicht die Zuweisung von Eigentumsrechten, sondern den Schutz von Mensch und Umwelt, oder sie stellen wirtschaftspolitische Eingriffe dar. Im vorliegenden Kontext ist bei Schutzbestimmungen etwa an das Heilmittelgesetz zu denken, die Regelung der Gentechnologie, Normen und Standards im Elektrobereich, technische Regulierungen (z.B. Funkgeräte) und rechtliche Bestimmungen im Zusammenhang mit Giften, resp. neu Chemikalien. Wirtschaftspolitische Eingriffe sind der Zollschatz oder Kontingente, Konzessionen usw..

### 3.4 Rolle der Schutzrechte für die Praxis der Parallelimporte

Um die Rolle der Schutzrechte in der Praxis zu ermitteln, wurden verschiedene Expertengespräche durchgeführt. Diese exploratorischen Expertengespräche sollen einen ersten Eindruck über die Wahrnehmung und den Umgang mit den Schutzrechten, respektive mit Parallelimporten generell aufzeigen. Die Wahl der Experten stellt sicher, dass Hersteller, Importeure und Händler aus möglichst verschiedenen Sektoren vertreten sind. Selbstverständlich können aber die Ergebnisse nicht als „Branchenmeinung“ interpretiert werden, sondern verdeutlichen allenfalls Tendenzen in einem gewissen Produktbereich. Bezüglich der Bedeutung der Schutzrechte bzw. einer allfälligen Modifikation des Erschöpfungsregimes bei den Schutzrechten sind sich die Experten einig, dass diese in der Praxis für Parallelimporte klein ist. Zwischen den einzelnen berücksichtigten Sektoren gibt es jedoch erwähnenswerte Unterschiede über die Bedeutung der Schutzrechte für das Bestehen, resp. die Verhinderung von Parallelimporten.

#### Rolle der Schutzrechte: Pflanzenschutzmittel

Parallelimporte von Pflanzenschutzmitteln wurden im Rahmen der Agrarpolitik 2002 ins neue Landwirtschaftsgesetz<sup>5</sup> eingeführt. Im Landwirtschaftsgesetz ist der Import von in der Schweiz nicht bewilligten Pflanzenschutzmitteln geregelt. Die Agrarpolitik 2002 wurde 1998 verabschiedet und ist per 1. Januar 1999 in Kraft getreten. Die Parallelimporte wurden im Juni 1999 legalisiert. Prinzipiell sollen Produkte, die in der Schweiz und im Ausland zugelassen sind, unter bestimmten Bedingungen importfähig gemacht werden, ohne dass in der Schweiz eine zusätzliche Bewilligung ausgesprochen werden muss. Produkte, die so eingeführt werden können, sind vom Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) explizit zu benen-

---

<sup>5</sup> Die Parallelimporte von Pflanzenschutzmitteln spielten beim neuen Landwirtschaftsgesetz eine wichtige Rolle. Es war der einzige Punkt, bei dem die beiden Kammern anfänglich keine gemeinsame Lösung finden konnten und eine Einigungskonferenz notwendig wurde.

nen. Das BLW klärt, ob das, was im Ausland zugelassen ist, ohne Schweizer Bewilligung in die Schweiz eingeführt werden darf. Das BLW prüft in diesem Verfahren von Amtes wegen, ob der Erstanmelderschutz für die eingereichten Daten in der Schweiz abgelaufen ist. Zusätzlich wird abgeklärt, ob ein Patenthindernis vorliegt. Ist Letzteres der Fall, wird das entsprechende Produkt nicht auf die so genannte Liste der importierbaren Pflanzenschutzmittel gesetzt. Ist der Erstanmelderschutz eines Produktes hingegen abgelaufen, wird es auf die Liste gesetzt<sup>6</sup>. Aufgrund der Anforderungen, die hinsichtlich der Zulassungsverfahren und der Sprachen der Begleitinformationen erfüllt sein müssen, kommen für Parallelimporte faktisch nur die umliegenden Länder der Schweiz in Frage. Eine Änderung des Erschöpfungsrechts würde also am Ausmass der Parallelimporte kaum etwas ändern.

### **Rolle der Schutzrechte: Detailhandelsgüter**

Obwohl Parallelimporte im Detailhandel ein diskutiertes Thema sind, wird die Frage in der Regel nicht mit den Schutzrechten in Verbindung gebracht. Im Food-Bereich bestehen die in Kapitel 6 diskutierten, viel bedeutenderen weiteren staatlichen und privaten Regulierungen. Im „Non Food“-Bereich ist gerade für grosse Handelsketten mit Parallelimporten auch die Gefahr eines „Imageverlustes“ verbunden. Dies dann, wenn sich herausstellt, dass die parallel importierten Güter aus „dubiosen“ Quellen stammen, wie dies bei den gefälschten «Levis 501Jeans» der Fall gewesen war. Aufgrund dieser untergeordneten Bedeutung der Schutzrechte im Falle des Detailhandels spielt der Wechsel im Erschöpfungsregime keine grosse Rolle. Trotz dieser Einschränkung dürfte sich die Einführung der regionalen Erschöpfung auch im Detailhandel auswirken. Zur Zeit stammen Güter des Non-Food-Bereichs (bspw. Sport-Artikel, Bekleidung, Bau und Hobby-Artikel wie Bohrmaschinen) teilweise aus Fernost und auch die Parfums werden vielfach aus Nicht-europäischen Ländern importiert. Eine Beschränkung auf regionale statt internationale Erschöpfung im Markenschutz würde somit diese Quellen für Parallelimporte tangieren.

### **Rolle der Schutzrechte: Motorfahrzeuge**

Im Gegensatz zur Landwirtschaft und dem Detailhandel spielt bei den Motorfahrzeugen der Markenschutz und spezifisch der Aspekt, ob internationale oder nur regionale Erschöpfung gilt, eine nicht zu unterschätzende Rolle. Durch die internationale Erschöpfung ist es möglich, Autos aus Japan, Korea und den USA parallel in die Schweiz zu importieren. In der EU dagegen gilt die regionale Erschöpfung, d.h. ein Neuwagen (z.B. Porsche) darf nur unter der Bedingung von Amerika wieder nach Deutschland reimportiert und dort verkauft werden, wenn Porsche einverstanden ist. Daher werden in der EU praktisch keine Autos im

---

<sup>6</sup> Die relevanten Artikel dazu sind der Art. 160 LwG und der 2. Abschnitt der Pflanzenschutzmittel-Verordnung (Zulassung auf Grund der Aufnahme in eine Liste der nicht bewilligungspflichtigen Pflanzenschutzmittel; Bestimmungen über die Einfuhr).

freien Handel von Nicht-EU-Ländern parallel importiert. Aufgrund dieser speziellen Situation auch im Vergleich zur EU haben sich in der Schweiz für den Import insbesondere von US-amerikanischen Fahrzeugen besondere Zusammenarbeitsformen zwischen Parallelimporteuren und offiziellen Importeuren entwickelt.

Gemäss Aussage des Verbandes der freien Autoimporteure der Schweiz (VFAS) käme durch die Einführung der regionalen Erschöpfung der Parallelimport von Autos aus den USA und Asien praktisch ganz zum Erliegen. Betroffen wären gemäss VFAS rund 2% des schweizerischen Neuwagen-Verkaufs-Umsatzes.

### **Rolle der Schutzrechte: Bauprodukte**

In der Bauwirtschaft spielen Patente und die übrigen geistigen Schutzrechte eine untergeordnete Rolle. Die Bauprodukte selbst sind in der Regel stark standardisiert und Innovationen im Sinne des Patentrechtes sind sehr selten. Bei den Baumaschinen hingegen hat der Designschutz teilweise Bedeutung.

### **Rolle der Schutzrechte: Markenhersteller**

Auch bei den Markenherstellern spielen die Schutzrechte im Zusammenhang mit Parallelimporten eine wichtige Rolle. Im Vordergrund steht der Markenschutz und die Gefahr von Fälschungen, wobei es vielfach sehr schwierig ist, Fälschungen als solche zu identifizieren. Eine genaue Kenntnis der entsprechenden Märkte und die Zusammenarbeit mit den Zollbehörden sind hierzu sehr wichtig. Dies wiederum ist mit Transaktionskosten für den Markenhersteller verbunden, weshalb es sich auch nicht lohnt, jede importierte Fälschung zu identifizieren und zu unterbinden. Obwohl auch bei den Markenherstellern – analog den Ausführungen im Bereich Detailhandel – die europäischen Länder als wichtige Herkunftsländer fungieren, spielen bei Markenprodukten auch die Länder des ehemaligen „Ostblocks“ sowie Länder aus dem asiatischen Raum eine nicht unbedeutende Rolle. Eine Einschränkung der heute beim Markenschutz vorherrschenden internationalen Erschöpfung würde somit den Parallelimport von Produkten aus diesen Ländern erschweren.

### **Rolle der Schutzrechte: Pharmaprodukte**

Patent- aber auch Markenschutz spielen bei den Pharmaprodukten eine wichtige Rolle. Aufgrund der nationalen Erschöpfung in Verbindung mit der Heilmittelgesetzgebung werden Parallelimporte von patentgeschützten Medikamenten unterbunden. Generika dürfen dagegen seit 2002 parallel importiert werden, wobei Parallelimporte bis heute nicht erfolgt sind. Eine Änderung des Erschöpfungsregimes hätte Auswirkungen auf die Parallelimporte von Pharmaprodukten. Wie die Studie zu Handen des Bundesrates («Systemwechsel» von Frontier Economics / Plaut Economics) und ihr Up-date zu Handen des seco aufzeigen, sind mit dem Wechsel des Erschöpfungsregimes Parallelimporte zu erwarten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass eine Änderung im Erschöpfungsregime im Patentrecht nicht genügt,

um Parallelimporte zu ermöglichen. Zusätzlich sind Anpassungen in anderen Gesetzesbereichen wie bspw. dem Heilmittelgesetz notwendig.

**Rolle der Schutzrechte: Produkte des übrigen Gewerbes**

Beim übrigen Gewerbe sind die Schutzrechte als Instrument zur Verhinderung von Parallelimporten von untergeordneter Bedeutung. So kann beispielsweise bei Sanitätsprodukten der Patentschutz bereits mit kleinen Produktabänderungen umgangen werden.

## **4 AUSMASS DER PARALLELIMPORTE**

Das Ausmass von Parallelimporten ist sehr schwer abzuschätzen. Dies nicht zuletzt auch deshalb, weil erfolgreiche Parallelimporteure ihren Erfolg nicht durch eine Offenlegung ihrer Handelskanäle gefährden möchten. Im Folgenden wird versucht, zumindest das mögliche Potenzial von Parallelimporten abzuschätzen. Dazu dienen die durchgeführten Expertengespräche. Anhand dieser sollen die Warenklassen oder Produktgruppen identifiziert werden, welche sich aus Sicht der direkt Betroffenen für Parallelimporte eignen.

Im Rahmen der Expertengespräche wurde jeweils nach den Produktgruppen gefragt, welche parallel importiert werden könnten<sup>7</sup>, deren Parallelimport aber aufgrund der Schutzrechte oder anderer staatlicher und privater Regulierungen nicht erfolgt. Daneben wurde versucht zu ermitteln, welche Produkte resp. Produktgruppen effektiv parallel importiert werden, und aus welchen Ländern (aus EU-Raum oder aus Drittstaaten) Parallelimporte stammen.

### **4.1 Ausmass an Parallelimporten: Pflanzenschutzmittel**

Bei Produkten, bei denen der Erstanmeldeschutz und ggf. der Patentschutz abgelaufen sind und die daher für den Parallelimport in Frage kommen, sind die Preisunterschiede gering oder diese Produkte sind im Ausland gelegentlich sogar teurer als in der Schweiz. Die ohne Durchlaufen eines Bewilligungsverfahrens einföhrbaren Produkte könnten hierfür eine Rolle spielen. In der Publikation „Import nicht bewilligungspflichtiger Pflanzenschutzmittel“ (Bundesamt für Landwirtschaft (BLW), Stand Mai 2000) werden die nicht bewilligungspflichtigen Pflanzenschutzmittel gemäss Art. 17 der Pflanzenschutzmittel-Verordnung jeweils erfasst. Nicht importierbare Produkte sind diejenigen, die im Ausland zugelassen sind und im Verzeichnis nicht enthalten sind. Die nach dem obigen Verfahren parallel importierten Güter machen gemäss Expertenschätzungen allerdings nur etwa 3% des Volumens aus, das in der Schweiz insgesamt an Pflanzenschutzmittel verkauft wird.

---

<sup>7</sup> Güter, die sich auszeichnen durch hohe Nachfragemengen, tiefe Transportkosten und grossen Preisdifferenzen.

## 4.2 Ausmass an Parallelimporten: Detailhandelsgüter

### ***Potenzial für Parallelimporte: Detailhandelsgüter***

Im Detailhandel kommen vor allem Produkte aus dem Non-Food-Bereich für Parallelimporte in Frage. Grundsätzlich eignen sich Produkte ohne jegliche nationale Spezifikationen, bei denen die Werbung globalisiert ist. Zu nennen sind Körperpflegemittel, Wasch- und Reinigungsmittel, Süswaren und die klassischen Markenartikelprodukte etc.. Inwieweit Parallelimporte durchgeführt werden, hängt auch von der Art des Detailhändlers und seiner Produktstrategie ab. Gerade im Bereich der Markenartikel sind bei einer flächendeckenden Versorgung logistische Probleme zu lösen und eine langfristige stabile Lieferantenbindung aufzubauen, was mit Transaktionskosten verbunden ist.

Anders präsentiert sich die Situation bei Detailhändlern, welche stark mit einmaligen Aktionen arbeiten. In diesem Fall können sich Parallelimporte lohnen. Die Beschaffungskosten bei einem Parallelimporteur liegen im Vergleich zum offiziellen Importeur rund 15% günstiger. Auch der Retailpreis könnte somit durchschnittlich mindestens 10% tiefer liegen. Die Preisdifferenzen bei Parallelimporten sind jedoch produktbezogen sehr unterschiedlich. Bei Ferreo Rocher und Mon Cheri beispielsweise sind die Differenzen sehr hoch. Und je nach Agrarteil in einem Produkt ist die Zollabschöpfung sehr unterschiedlich. Im Ausland liegen die Retail-Verkaufspreise teilweise auch ohne Dumpingangebot unter den Einstandspreisen von Schweizerischen Detailhändlern. Bei der Sauce Hollandaise (einer bekannten Marke) liegt der Retail-Verkaufspreis in Deutschland beispielsweise 40% unter dem Einstandspreis des offiziellen schweizerischen Importeurs. Es gibt jedoch auch Markenartikel, bei denen der Parallelimport unabhängig von der Logistik nicht in Frage kommt. Bei den Wasch- und Reinigungsmittel gibt es bereits zwischen Deutschschweiz und französischer Schweiz andere Zusammensetzungen, bspw. aufgrund der Wasserhärte. Die Thommy Mayonnaise in Deutschland und in der Schweiz ist zwar identisch verpackt; die Zusammensetzung der beiden Produkte ist trotzdem verschieden, was deren Tauglichkeit für Parallelimporte einschränkt.

### ***Volumen an Parallelimporten: Detailhandelsgüter***

Die Schätzungen über das Volumen an Parallelimporten divergieren zwischen den befragten Experten. Insgesamt schätzt beispielsweise die Denner AG, dass rund ein Viertel des gesamten Sortiments prinzipiell für Parallelimporte in Frage kommt. Aufgrund verschiedener Restriktionen (vgl. Kapitel 6) beschränkt sich das Ausmass jedoch auf einige wenige

Lebensmittel und einige Körperpflege- und Haushaltsartikel wie Waschmittel etc. (rund ein Dutzend Produkte)<sup>8</sup>. Ein Parallelimport lohnt sich erst bei einer Differenz von 10 – 20% im Beschaffungspreis inkl. sämtlicher Nebenleistungen (Werbebeiträge, Leistungsbeiträge, sonstige Rabatte, Rückvergütungen usw. und Zoll und Fracht).

Bei Coop werden etwa 1–2% des Umsatzes mit parallel importierten Gütern realisiert. 10 – 20% der im Coop selbst verkauften Parfums sind parallel importiert. Die Importparfumerie von Coop, die rund 4'000 Artikel führt, realisiert dagegen rund die Hälfte ihres Umsatzes über parallel importierte Parfums. Des weiteren werden bei Coop auch Bekleidung und Sportartikel teilweise parallel importiert, wobei bei der Bekleidung aufgrund der Erfahrungen mit den gefälschten Levis-Jeans jeweils sehr vorsichtig agiert wird.

Der Swiss Retail Federation (SRF) schätzt, dass heute zusammen mit den von den Haushalten selbst parallel importierten Waren etwa 8% des Konsumvolumens parallel importiert wird.

Als Quelle für Parallelimporte kommen im Detailhandel vor allem die europäischen Länder in Frage, die eine der Schweizer Landessprachen sprechen, womit sich die allfälligen Verpackungskosten stark reduzieren. Zudem haben Produkte, bei welchen die Verpackung auf russisch oder türkisch etc. angeschrieben ist, grössere Absatzprobleme. Zusätzlich stammen relativ viele Parallelimporte gemäss der SRF aus dem UK. Zusammen mit Deutschland stammen aus diesen beiden Ländern gemäss SRF über 50% der Parallelimporte. Neben den europäischen Bezugsquellen stammen Güter des Non-Food-Bereichs (bspw. Sport-Artikel, Bekleidung, Bau und Hobby-Artikel wie Bohrmaschinen) teilweise auch aus Fernost und auch die Parfums werden vielfach aus Nicht-europäischen Ländern parallel importiert.

### **4.3 Ausmass an Parallelimporten: Motorfahrzeuge**

#### ***Potenzial für Parallelimporte: Motorfahrzeuge***

Beim Parallelimport von Autos ist zwischen Neuwagen und Occasionen zu unterscheiden. Bei den Neuwagen hängt das Ausmass unter anderem von der Produktionsmenge der Hersteller sowie des aufgestellten Vertriebsnetzes ab. Gelingt es dem Hersteller, Überpro-

---

<sup>8</sup> Diese Einschätzung wird auch von der Wettbewerbskommission geteilt: „Nur rund 25% des Warenkorbs seien überhaupt von Parallelimporten tangiert. Bei einem grossen Teil der restlichen 75% würden staatliche Vorschriften Parallelimporte verhindern. Das gelte etwa für landwirtschaftliche Produkte wie Fleisch oder Molkereiprodukte.“ (Basler Zeitung, 3. Juni 2004, 17).

duktionen zu vermeiden und die eigenen Händler eng ins Vertriebsnetz einzubinden, ist der Parallelimport von Autos faktisch nicht möglich. Beispiele hierfür sind der Mini oder der Volvo X90. Auch bei den Luxus- und Edelmarken (z.B. Porsche und Ferrari) sind Parallelimporte weniger möglich. Fiat oder Nissan dagegen zeichnen sich durch Überproduktion aus, womit die Voraussetzungen für Parallelimporte günstig sind. Grundsätzlich erfolgt der Parallelimport bei Autos vor allem modellbezogen und nicht markenbezogen. „Die weltweit hohen Überkapazitäten bei der Produktion von schätzungsweise 20% - 30%, kombiniert mit der seit Jahren stagnierenden Nachfrage ... lösten in den vergangenen zweieinhalb Jahren einen harten Verdrängungswettbewerb vor allem unter Massenherstellern wie Chrysler, Ford, General Motors (GM), Volkswagen, Toyota usw. aus. Dieser wiederum führte zu einem veritablen Preiskampf, denn den Autoproduzenten ist ein grosser Marktanteil wichtiger als eine gute Gewinnmarge. ... Die Konzerne benötigen die hohen Verkaufszahlen, weil sie dringend Bargeld brauchen, um die hohen Fixkosten decken zu können.“ (NZZ, 12./13. Juni 2004, 27).

Bei den Parallelimporten von Occasionen nimmt der Hersteller gar keinen Einfluss. Der Wettbewerb spielt. In diesem Fall sind es andere Hemmnisse wie der Zoll und v.a. die Ausführungsregelungen, die bei jedem Land verschieden sind und sich hemmend auf den Parallelimport auswirken (Vgl. Kapitel 6).

### **Volumen an Parallelimporten: Motorfahrzeuge**

Gemäss Expertenaussagen sind bei den Neuwagen die Marken Audi, Fiat, Ford, Nissan, Opel und VW sehr beliebt für Parallelimporte. Einen Preisvorteil kann man für den Kunden nur herausholen, indem grosse Mengen mit einem entsprechenden Rabatt beschafft werden. Dadurch sinken auch die Transportkosten pro Stück. Beim VW Polo aus Spanien hat der Kunde bei einem Parallelimporteure einen Preisvorteil von 7 bis zu 10%.<sup>9</sup> Je standardisierter das Modell ist, desto grösser ist auch der Preisunterschied. Bei sehr spezifischen Modellen verschwindet der Preisvorteil zwischen dem parallel importierten Auto und dem über den offiziellen Kanal importierten Auto fast vollständig. In den Expertengesprächen wurde geschätzt, dass die Parallelimporte bei den Neuwagen rund 5% vom Umsatz der Neuwagen in der Schweiz ausmachen. In dieser Zahl sind auch die Autos mit Tageszulassung und die von Privatpersonen direkt aus dem Ausland importierten Autos enthalten. Bei den Gebrauchtwagen werden v.a. Audi A4, Audi A6, BMW, Fiat Punto, Mercedes, Peugeot 206 und 807, VW Golf und VW Passat sowie wenige Opel Corsa und Opel Zafira parallel

---

<sup>9</sup> In den Expertengesprächen wurde angeführt, dass neue Lastwagen und Motorräder kaum parallel importiert werden. Bei den Lastwagen wird die Chassis und die Kabine importiert. Die Aufbauten werden in der Schweiz hergestellt.

importiert. Bei Alfa werden einzelne sportlichere Modelle parallel importiert, die im Ausland aufgrund des höheren Benzinpreises nicht mehr gut verkauft werden. Bei den Occasionen ist es nicht so leicht, sich als Parallelimporteur einzudecken. Occasionen erhält man in der Regel aus Vermietungen und Leasingrückläufen von Grossfirmen. Bei den parallel importierten Gebrauchtwagen ist eine prozentuale Schätzung vom Umsatzvolumen schwierig. In der Schweiz gibt es inkl. LKW rund 700'000 Handänderungen pro Jahr. In dieser Zahl sind allerdings auch Handänderungen in der Familie, in einer Firma, Tageszulassungen etc. enthalten. Die grossen Occasionscenter führen bei den Occasionen gemäss Expertenaussagen rund 20% parallel importierte Autos. Es kann davon ausgegangen werden, dass im Durchschnitt mehr Occasionen als Neuwagen parallel importiert werden, also etwa zwischen 5% und 10 %.

Es gibt kein spezifisches Land, das besonders für den Parallelimport von Autos geeignet ist. Das Bezugsland ist markenspezifisch. 80% der parallel in die Schweiz importierten Autos kommen aus Spanien, Frankreich, Belgien, Dänemark und Italien. Es kommen sehr viele Autos aus Belgien in die Schweiz. Parallelimporte aus Spanien und Italien sind umständlicher in der Abwicklung und Deutschland fungiert vielfach als Zwischenstation – insbesondere für grosse Händler – für parallel importierte Autos aus Ländern wie Belgien, Spanien, Italien und Dänemark. Schliesslich stammen – im Gegensatz zu den EU-Länder – in der Schweiz auch parallel importierte Autos aus Nicht-EU-Ländern. Eine Beschränkung des Erschöpfungsregimes hätte diesbezüglich grosse Auswirkungen (vgl. Kapitel 3).

#### **4.4 Ausmass an Parallelimporten: Bauprodukte**

##### ***Potenzial für Parallelimporte: Bauprodukte***

In der Bauwirtschaft sind es die Bauprodukte wie Zement, Gipskartonplatten, Isolationsprodukte wie Glaswolle oder Baugussprodukte, bei welchen sich aufgrund der internationalen Preisunterschiede Parallelimporte lohnen würden. Trotz dieser Preisunterschiede führen jedoch private und staatliche Regeln dazu, dass von diesem Potenzial nur bedingt Gebrauch gemacht wird (vgl. Kapitel 6). Auf der anderen Seite sind gewisse Produkte wie Backsteine heute in der Schweiz billiger als im Ausland. Auch bei den Bauklebprodukten sind die Preise in den letzten zwei Jahren derart gesunken, dass die Preisdifferenz zum Ausland kaum mehr ins Gewicht fällt. Bauchemieprodukte könnten ebenfalls parallel importiert werden, wobei auch in diesem Fall die fehlenden Preisdifferenzen einen Parallelimport verhindern. Bei anderen Produktgruppen wie den Schalttafeln oder der Baukeramik (v.a. Wand- und Bodenplättli) fehlen in der Schweiz Verkaufsorganisationen, weshalb diese Produkte grundsätzlich direkt bei den ausländischen Herstellern bezogen werden.

### **Volumen an Parallelimporten: Bauprodukte**

Gemäss Aussagen in den Expertengesprächen finden infolge der Rezession zunehmend Parallelimporte direkt auf der Baustelle statt. Im Vordergrund stehen Parallelimporte von Zement, Armierungsstahl sowie Fenster und Türen im Ausbaugewerbe. Die Parallelimporte erfolgen in der Regel durch grosse Bauunternehmen und umgehen somit die Handelsstufe in der Schweiz. Der klassische Baumaterialhandel wird dagegen bei einem Parallelimport von den Verkaufsorganisationen in der einen oder anderen Weise diszipliniert. Der durch den Parallelimport mögliche günstigere Einkauf ist jeweils mit der darauf folgenden Strafe der offiziellen Verkaufsorganisation (z.B. in Form von mangelnden Garantieleistungen etc.) abzuwägen. Die Preisdifferenzen von einzelnen parallel importierten Bauprodukten betragen gemäss Expertenaussagen bis zu 30% (Durchschnitt bei 10 – 15%). Systematische Preisvergleiche sind allerdings kaum möglich. Die meisten Parallelimporte stammen zur Zeit aus Deutschland. Die schlechte Konjunktur in diesem Land begünstigt Parallelimporte. Läuft die Konjunktur in Deutschland dagegen gut, haben die Hersteller weniger Interesse, ihre Ware in die Schweiz zu liefern. Die anderen Länder spielen fast keine Rolle. Italienische Produkte sind in der Deutschschweiz nicht gefragt. Französische Produkte werden teilweise in der Westschweiz verwendet. Es gibt wenige Isolationsprodukte aus Slowenien und billigen Zement aus Osteuropa, wobei der Service oft nicht den schweizerischen Vorstellungen entspricht. Aus China kommen in jüngster Zeit Granitsteine für den Strassenbau und Baukeramik.

### **4.5 Ausmass an Parallelimporten: Markenprodukte**

Wie bereits im Abschnitt 4.2 erläutert, kommen Markenartikel grundsätzlich für Parallelimporte in Frage. Konkrete Zahlen zu den aktuell getätigten Parallelimporten liegen jedoch nicht vor. Bekannt ist lediglich, dass die Schweizer für rund 1.4 – 1.6 Mrd. CHF privat aus dem grenznahen Ausland Produkte aus dem Food- und Near-Food-Bereich „parallel importieren“.<sup>10</sup> Trotz der grundsätzlichen Handelbarkeit und den existierenden Preisdifferenzen finden jedoch relativ wenig Parallelimporte mit Markenartikeln statt. Zum einen handelt es sich gerade im Food und Near-Food-Bereich in der Regel um Frischprodukte mit Verfalldatum. Zum anderen sind bei Markenartikeln eine kontinuierliche Warenversorgung mit einem hohen Service- und Liefergrad sehr wichtig, was das Ausmass von Parallelimporten einschränkt.

---

<sup>10</sup> „Migros, Coop und Denner: So lautet die Rangliste im Detailhandel. Auf Platz vier folgt aber kein Schweizer Anbieter mehr, sondern der Einkaufstourismus.“ (Tages-Anzeiger, 4. Mai 2004, 29).

#### **4.6 Ausmass an Parallelimporten: Pharmaprodukte**

Seit dem 1. Januar 2002 lässt der Bundesrat Parallelimporte für Medikamente zu, die in ihrem Heimatland genügend lange auf dem Markt und damit patentfrei sind (Generika). Das Schweizerische Heilmittelinstitut Swissmedic hat bisher jedoch noch keinem Parallelimporteur die Erlaubnis zur Einfuhr von Arzneimitteln gegeben. Begründet wird diese Praxis mit Hinweisen auf unvollständige Unterlagen, fehlende Qualitätszertifikate der beteiligten EU-Firma, etc.<sup>11</sup>.

#### **4.7 Ausmass an Parallelimporten: Produkte des übrigen Gewerbes**

Im Übrigen Gewerbe sind es vor allem die Produktionsmittel, die parallel importiert werden könnten. Der Schweizerische Gewerbeverband (SGV) hat bei seinen Mitgliedorganisationen im Jahre 2001 eine interne Umfrage zum Thema „Marktabstottung und KMU“ durchgeführt. Dabei hat sich gezeigt, dass praktisch alle Befragten für ihre Geschäftstätigkeit ausländische Produkte wie Vor- und Zwischenprodukte, Komponenten, Werkzeuge, Geräte und Maschinen benötigen, jedoch nur einen Teil dieser Produkte auch effektiv im Ausland beschaffen. Im Bereich der Sanitär-Keramikeinheiten gehen Experten davon aus, dass die parallel importierte Menge etwa 1% des Halbfabrikateumsatzes, der in den Baumärkten abgesetzt wird, beträgt. In der erwähnten Umfrage des SGV gaben überdies zwei Drittel der Befragten zur Antwort, dass die Preise der für sie relevanten Inputs im Ausland billiger sind. Für ein Drittel dagegen sind die Preise der für sie relevanten Inputs im In- und Ausland ungefähr gleich hoch. Für Farben, Lack und Malutensilien wurde angegeben, dass die Beschaffungskosten in der Schweiz 20% höher liegen. Als Länder für Parallelimporte kämen vor allem Frankreich und Deutschland in Frage, obwohl Griechenland und Portugal günstiger seien. Wenn jedoch die Bezugskanäle, die Transportwege, die Sprache etc. in die Überlegungen einbezogen werden, sieht der Vergleich differenzierter aus. Die meisten Parallelimporte in die Schweiz erfolgen gemäss dem SGV aus Deutschland, Frankreich und Italien.

---

<sup>11</sup> In diesem Zusammenhang ist zu vermerken, dass nach neueren Schätzungen weltweit bis zu 10% aller Medikamente gefälscht sind, - Tendenz steigend, auch in der Schweiz. Im Oktober 2003 begann Swissmedic vor gefälschten Medikamenten zu warnen (NZZ, 1. Juli 2004, 15). Osterweiterung aber auch Parallelimporte der EU machen Europa für gefälschte Arzneimittel anfälliger (NZZ am Sonntag, 27. Juni 2004). Diese Entwicklung wirkt sich insbesondere negativ auf die Akzeptanz von parallel importierten Medikamenten aus.

## 5 KANÄLE DES PARALLELIMPORTS UND MARKTEINTRITTE

Im Folgenden werden die Kanäle des Parallelimports beschrieben. Die Stellungnahmen im Rahmen der Interviews zeigen, dass es von den spezifischen Branchen- und Produkteigenschaften abhängt, welcher Kanal für den Parallelimport typischerweise gewählt wird.

### **Parallelimport-Vertriebssystem: Vorprodukte für die Landwirtschaft**

Bei den Vorprodukten für die Landwirtschaft kommen aufgrund der heutigen Landwirtschaftsgesetzgebung zwei Kanäle für Parallelimporte in Frage: Firmen (reine Vertriebsfirmen oder Firmen, die in der Schweiz Produkte mischen oder produzieren) und natürliche Personen (Landwirte). Erstere, die ohnehin schon im Sinne von bewilligten Produkten importiert haben, decken 90% der Parallelimporte ab letztere etwa 10%. Der Parallelimport von Pflanzenschutzmitteln beträgt jährlich rund 50 Tonnen<sup>12</sup>. Der grösste Teil davon kommt aus Frankreich.

### **Parallelimport-Vertriebssystem: Detailhandelsgüter**

Beim Detailhandel erfolgen Parallelimporte primär durch die klassischen Parallelimporteure. In der Regel wird für einen Parallelimport eine Struktur ausserhalb des offiziellen Kanals eingesetzt. Der Parallelimport erfolgt über einen lokalen Händler (Grossist, Detailhändler oder Privatperson), der etwas auf dem lokalen Markt kauft und es dem Detailhändler weiterverkauft. Der Parallelimport bspw. eines Bordeauxweines erfolgt also über ein lokales Handelsunternehmen. Dieses kauft die Ware auf dem lokalen Markt und verkauft sie dem Detailhändler mit einer kleineren Provision weiter. Im Unterschied zum Generalimporteur tätigt dieses Handelsunternehmen dadurch ein kleines Zusatzgeschäft und ist bereits mit einer relativ kleinen Marge zufrieden, etwa im Gegensatz zu einem Generalimporteur in der Schweiz, der eine teurere Struktur, einen Vertriebsapparat, Werbung, Marketing etc. finanzieren muss.

Im Zuge der Informatisierung der Beschaffungsmärkte gelangen auch neue Einkaufsstrategien zur Anwendung. Viele Unternehmen haben ihre Einkaufsbüros direkt in den Beschaffungsmärkten selbst stationiert. Auch wird die sog. ECR<sup>13</sup>-Software immer mehr eingesetzt. ECR ist der Datenaustausch von Business-to-Business (B2B), der weltweit standardisiert werden dürfte. ECR wird auch vom Grosshandel verwendet. Die Beschaffungswege werden dadurch stark vereinfacht. Im Textilbereich werden Datenbanklösungen eingeführt. Das ermöglicht den Einkäufern direkt, auf die Lieferanten in entfernten Ländern zuzu-

---

<sup>12</sup> Der Markt für Pflanzenschutzmittel ist seit 1998 nicht mehr gewachsen. 2003 sind die Verkäufe von 6.6 Mrd Franken branchenweit um 1.6% gesunken (NZZ, 21. Mai 2004, 27).

<sup>13</sup> ECR = Efficient Consumer Response.

greifen und dort über Mengen und Preise zu verhandeln. Dadurch kommen zunehmend auch weiter entfernte Länder als Quellen für Parallelimporte in Frage. Eine Beschränkung des Erschöpfungsregimes von der internationalen zur regionalen Erschöpfung könnte diese Entwicklung, nämlich die Ausschaltung des Zwischenhandels, beeinträchtigen. Vermehrt zum Einsatz gelangen auch die Einkaufszusammenschlüsse. Es gibt verschiedene Einkaufsgesellschaften wie Syntrade, Markant etc, die den Einkauf international koordinieren. Je mehr staatliche Restriktionen fallen, umso mehr wird sich B2B entwickeln können. Die Swiss Retail Federation schätzt, dass der Direktimport durch den Detailhändler über die genannten internetbasierten Lösungen und Einkaufszusammenschlüsse bereits heute etwa die Hälfte des Parallelimports ausmacht. Im Rahmen der Interviews wurde verschiedentlich geltend gemacht, dass in absehbarer Zeit nicht mit umfangreichen ausländischen Markteintritten (z.B. Aldi, Lidl) oder einem starken Wachstum von weiteren Verkaufsstandorten (z.B. bei Carrefour) zu rechnen ist. Es sei nicht übertrieben, der schweizerischen Baugesetzgebung die Funktion einer wirksamen Marktzutrittsbarriere zuzuschreiben. In der Schweiz dauere es aufgrund der entsprechenden Gesetzesbestimmungen im besten Fall 7 – 10 Jahre, um ein grosses Bauprojekt von der Planung bis zur Realisierung durchzuführen. Ausländische Wettbewerber könnten also nur äusserst langsam in den Schweizer Markt vordringen.

#### ***Parallelimport-Vertriebssystem: Motorfahrzeuge***

Der Direktimport durch den Händler ist im Autogewerbe eine Ausnahme. Auch der Parallelimport durch die Generalimporteure dürfte relativ selten vorkommen. Der klassische Weg des Parallelimporteurs wird im Autohandel am meisten beschritten; aber auch der privat organisierte Parallelimport und Flottenimport kommen vor. Es gibt grosse europaweit tätige Firmen wie z.B. Xerox, die mit den Herstellern direkt Verträge abschliessen und ihre Firmenflotte auf diesem Wege beschaffen. Zusammenfassend gibt es neben dem anerkannten Vertriebssystem folgende drei Wege des Parallelimports: Klassischer Parallelimport (über 90%), Import durch einen Parallelimporteur von Autos eines Herstellers, der selbst keine Vertriebsorganisation in der Schweiz hat (ca. 2-5%%) sowie privat organisierter Parallelimport (ca. 2-5%).

#### ***Parallelimport-Vertriebssystem: Bauprodukte***

Viele Lieferanten produzieren im Ausland und haben in der Schweiz eine Verkaufsorganisation. Es ist gängige Praxis, dass deutsche Händler ihre Produkte vielfach billiger verkaufen als sie von den offiziellen Verkaufsorganisationen der Hersteller angeboten werden. Der Parallelimport im Sinne eines Einkaufs in der deutschen Fabrik ist i.d.R. nicht möglich. Die Fabrik verhindert den Direktimport in die Schweiz, indem die bestellte Lieferung nicht

ausgelöst wird. Der übliche Weg ist der Parallelimport des Baumaterials über einen deutschen Händler. Der Parallelimport ist allerdings heikel, weil die Verkaufsorganisationen der ausländischen Produzenten in der Schweiz die Umsätze steuern können. Da in der Schweiz ein sehr grosses Händlernetz mit verschiedenen Händlern existiert, können diese Verkaufsorganisationen jemanden, der einen Parallelimport getätigt hat, systematisch benachteiligen, indem die Verkaufsorganisationen die Endkunden zu anderen Händlern schicken, die von einem Parallelimport absehen. Es gibt auch ausländische Hersteller, die in der Schweiz keine Verkaufsorganisation haben. Diese Hersteller suchen sich in der Schweiz einen Absatzmittler. Meistens handelt es sich um einen Händler, dem das Produkt geliefert wird. Dieser ist frei, wie er die Produkte verkauft. Beispiele sind Schalttafeln und Baukeramik.

#### ***Parallelimport-Vertriebssystem: Markenhersteller***

Erfolgt der Parallelimport durch den Detailhändler direkt, kann der Preisvorteil schnell wegfallen. Der Weg der klassischen Parallelimporteure ist bei den Markenprodukten der typische Kanal für einen Parallelimport. Der Graumarkt ist ein geschickt kombiniertes Geflecht von kleinen Fraktalen. Jemand spezialisiert sich auf den Parallelimport von Markenmusikboxen, jemand auf den Parallelimport von Deco-Kosmetik, etc. Die Ware wird bahnen-, lastwagen- oder palettenweise angeboten. In den Expertengesprächen wurde nicht ausgeschlossen, dass die privaten Bestellungen über das Internet (B2C-Business) sowie die Einkäufe im grenznahen Ausland anteilmässig bereits heute stärker ins Gewicht fallen als der klassische Parallelimport.

#### ***Parallelimport-Vertriebssystem: Pharmaprodukte***

Beim Parallelimport von Pharmaprodukten werden in der Regel zwei Vertriebssysteme genutzt: Der Parallelimporteur beliefert erstens die Apotheke oder den dispensierenden Arzt direkt oder geht zweitens den Weg über den etablierten Pharmagrosshandel. Letzteres setzt voraus, dass der Pharmagrosshandel, der wirtschaftlich von den grossen Pharmakonzernen abhängig ist, mitmacht. Dazu gibt es in Deutschland einen Rechtsfall, in dem das Bundeskartellamt eine Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofs erhalten hat, der den Pharmagrosshandel verpflichtet, Parallelimporte wie andere Arzneimittel zu den gleichen Bedingungen zu führen.

#### ***Parallelimport-Vertriebssystem: Produkte des übrigen Gewerbes***

Beim Gewerbe gelangen verschiedene Wege des Parallelimports zum Einsatz. Der Parallelimport durch den Detailhändler, durch den bisherigen Importeur sowie durch den klas-

sischen Parallelimporteur. Zusätzlich gibt es im Kleingewerbe den oft gewählten Weg, dass heterogene und Qualitätsgüter (z.B. Pflanzen, Setzlinge) oft durch den Unternehmer direkt importiert werden. Je kleiner ein Unternehmen ist, desto häufiger wird dieser Weg eingeschlagen. Homogene Ware dagegen wird immer häufiger über das Internet bezogen.

## **6 ROLLE DER STAATLICHEN UND PRIVATEN REGULIERUNGEN**

Im Folgenden wird auf die Rolle der staatlichen und privaten Regulierungen im Hinblick auf Parallelimporte eingegangen.

### **6.1 Staatliche Regulierungen**

Staatliche Regulierungen, die Parallelimporte behindern, können auf verschiedener Stufe ansetzen. Im Folgenden werden verschiedene Möglichkeiten skizziert und anhand ausgewählter Beispiele verdeutlicht, wie solche Regulierungen den (Parallel-)import behindern können respektive bestehende Preisdifferentiale „wegschmelzen“ lassen. Konkret werden die folgenden Punkte betrachtet:

- Zölle
- Staatsmonopole, Abgaben
- Ursprungsregeln
- Zulassungsverfahren
- Schutzrechte des geistigen Eigentums
- Technische Vorschriften
- Deklarationsvorschriften

#### **6.1.1 Zölle als (Parallel-) Importhemmnisse (am Beispiel der Agrarprodukte)**

Zunächst ist an die Möglichkeit zu denken, dass Importe an sich gar nicht vorgesehen sind. Dies ist insbesondere bei (prohibitiv) hohen Zöllen denkbar, wie sie die Schweiz im Landwirtschaftsbereich kennt. Hier bekommt der Begriff „Parallelimporte“ eine spezielle Bedeutung. Gemeint ist dabei der Einkaufstourismus „an den offiziellen Importkanälen vorbei“. Zu dem kommt es, weil die Handelsstufe die Menge, die den Handel interessiert, gar nicht importieren kann; weder auf direktem Weg, noch auf den verschlungenen Wegen des Parallelimports. Auf diesen Fall gehen wir zunächst ein.

**Beispiel „Landwirtschaftsprodukte“**

Das Preisgefälle zwischen In- und Ausland ist durch die hohen Landwirtschaftszölle hinreichend erklärt. Auf Sellerie wird bspw. ein Zoll von 600% erhoben (NZZ, 25. Mai 2004, 13). Basierend auf Fabrikabgabepreisen, könnten einwandfreie Qualitäts-Pommes Chips wesentlich günstiger im Ausland beschafft werden. Rechnet man aber die Zollsätze für die Gewichtsverzollung hoch, lohnt sich der Parallelimport nicht mehr. Der Zollschutz scheint somit auch zugunsten einer ersten Verarbeitungsstufe von Agrarprodukten zu wirken. Welche Marktabschottung durch Hersteller oder marktmächtige Vertriebsorganisationen nach deren Beseitigung der Zölle möglich wäre, bleibt offen.

**6.1.2 Staatsmonopole und Abgabenordnungen als Parallelimportthemnisse  
(am Beispiel alkoholhaltiger Produkte)**

Eine ähnliche Einschränkung ergibt sich, wenn der Staat im Inland für den Vertrieb der entsprechenden Produkte ein Monopol hat. Dies ist in der Schweiz bei hoch konzentriertem Alkohol oder beim Salz der Fall. Gegen Entrichtung einer Monopolgebühr sind hier Einfuhren oftmals möglich. Parallelimporteure können hier auf Schwierigkeiten stossen, wenn sie die Zusammensetzung eines Produktes nicht genau kennen und sich die Frage stellt, wie man in solchen Situationen die Monopolgebühr bemisst. Abgabenordnungen, wie die VOC-Lenkungsabgabe, können das gleiche Problem hervorrufen.

**Beispiel Verkaufsmonopol der Alkoholverwaltung**

Ist bei einem Produkt, wie bspw. einem Deo-Roll-On aufgrund der nicht vollständig vorhandenen Fabrikpezifikation nicht genau bekannt, ob sich darin genau 2% Alkohol befindet, so wurde zumindest früher mangels präziser Angabe von 100% ausgegangen und auf dieser Grundlage die entsprechende Zollbelastung festgelegt.

**6.1.3 Ursprungsregeln als Parallelimportthemnisse  
(am Beispiel Nahrungsmittel)**

Dem Parallelimporteur kann es auch an der Information fehlen, woher die Ware stammt (oder er will diese Information nicht offen legen, auch nicht gegenüber den Zollbehörden). Wenn gegenüber einzelnen Staaten günstigere Zollsätze vereinbart sind, kann das Arbitragepotenzial schrumpfen, wenn auf Parallelimporten der Normalsatz verrechnet werden muss, weil der Parallelimporteur an das Ursprungszeugnis des Herstellers nicht herankommt, obwohl die Ware gemäss Ursprungsregeln an sich präferenziell verzollt werden könnte.

**Beispiel „Euro 1“ im Zollverfahren**

Unter der Voraussetzung, dass das Produkt in Europa hergestellt ist, kann sich der offizielle Importeur eines so genannten „Euro 1“ bedienen. Wenn ein Konzern die Ware an seine Tochter in die Schweiz liefert, kann diese einen „Euro 1“ verlangen. Mit diesem Ursprungszertifikat bezahlt sie weniger Zoll. In der Regel wird ein Mutterhaus allerdings kaum bereit sein, seine Markenartikel mit Euro 1 auch an Dritte abzugeben, weil diese Produkte für den Verkauf in einem bestimmten Land und nicht generell für den Export bestimmt sind. Beim Import ohne dieses Zertifikat ist der Zoll höher. Nutella bspw. wird in der Schweiz hergestellt, aber auch in Holland. Für einen Import von Nutella aus Holland kostet die Gewichtsverzollung ohne „Euro 1“ 77 Rappen, mit „Euro 1“ 67 Rappen, also 10 Rappen weniger. Der Bund gewährt also auf der Basis eines Ursprungszertifikats eine Zollreduktion.

**6.1.4 Zulassungsverfahren als Parallelimportthemnisse  
(am Beispiel Personenwagen)**

Eine nächste Bremse stellen staatliche Zulassungsverfahren dar. Obwohl das Produkt im Ausland marktfähig ist, ist es dies in der Schweiz nicht, da zunächst eine Zulassung bei einer Behörde erwirkt werden muss. Dies ist nicht nur aufwändig und kann zur Offenlegung der Bezugsquellen führen, es ist oft einfach auch unmöglich, weil der Parallelimporteur nicht an die für eine Zulassung erforderlichen Bescheinigungen des Herstellers herankommt. Lange war dies bei den Personenwagen der Fall. Heute stellt sich das Problem u.a. bei Pharmazeutika, auf die kein Patentschutz und auch kein Erstanmelderschutz mehr bestehen.

**Beispiel Typenprüfung**

Gesetze und Regulierungen behindern den Parallelimport von Personenwagen nicht. Es gibt Weisungen des Bundes, die von der Vereinigung der Strassenverkehrsämter besprochen werden. Das Strassenverkehrsamt regelt anhand der Weisungen den Zulassungsmechanismus. Der Parallelimport wird dadurch nicht benachteiligt, weil die Weisungen gleichsam für Importeure und Parallelimporteure gelten. Die Einführung des Katalysators oder der inskünftig geltende Fussgängerschutz behindern den Parallelimport solange, bis diese Regulierungen auch im Ausland umgesetzt sind. Der Fussgängerschutz ist in Europa gültig<sup>14</sup>, aber noch nicht in Amerika. Das bedeutet, dass der Parallelimport aus Amerika eine gewisse Zeit nicht funktionieren wird. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse (z.B. Normen, Standards) gibt es für den Parallelimport innerhalb Europas nicht. Die einheitliche europäische Typisierung hat die Handelshemmnisse abgebaut. Aussereuropäische Autos haben dagegen keine europäische Übereinstimmungserklärung durchlaufen und müssen im Einzelabnahmeverfahren (d.h. Typenbefreiung), Lärm- und Abgastest etc. vorgeführt werden. Das Zulassungsverfahren ist teuer und lohnt sich erst bei Autos, die über 50'000.- Franken kosten (z.B. bei Dodge, Corvette, Viper etc.).

<sup>14</sup> Beim so genannten Fussgängerschutz handelt es sich um eine Regulierung der EU, die in der Schweiz als Vorschrift für Bau und Ausrüstung der Fahrzeuge umgesetzt wird.

### **6.1.5 Parallelimporte-Verbote aufgrund von Rechten des Geistigen Eigentums (am Beispiel der Pharmazeutika)**

Die nächste denkbare Schranke sind die in der Schweiz in der politischen Debatte breit thematisierten Restriktionen für Parallelimporte aufgrund geistiger Schutzrechte. Konkret ist das Regime bei den patentgeschützten Erzeugnissen und auch bei den Sortengeschützten Erzeugnissen restriktiv, bei den Erzeugnissen, auf denen Urheber-, Marken- und vermutlich auch Rechte des Designschutzes liegen, dagegen liberal. Die Rechte müssen klageweise geltend gemacht werden, so dass es hier weniger um staatliche Regulierungen als Importbarriere, denn um die vom Staat festgelegte Eigentumsordnung als Importbarriere geht,<sup>15</sup> ausser in Verbindung mit Zulassungsverfahren, bei denen die Zulassungsstelle zum Teil gesetzlich verpflichtet ist, beim Zulassungsentscheid das geistige Schutzrecht zu beachten und so die Vertreter des offiziellen Verkaufskanals davon entbindet, selber (klageweise) vorzugehen.

#### **Beispiel Patentrecht**

Damit Parallelimporte erfolgen können, ist gemäss Expertengesprächen eine Klarstellung im Hinblick auf die regulatorische Zulassung, auf das Markenrecht und auf das Patentrecht bezogen notwendig. So darf beispielsweise eine Veränderung der Packungsgrösse das Markenrecht nicht verletzen, was einem Parallelimporteur im Vergleich zum Hersteller deutlich schwerer fällt<sup>16</sup>. Als weiteres Hemmnis wurde genannt, dass im Gegensatz zum EU-Recht nach schweizerischem Zulassungsrecht der Parallelimporteur, der in der Schweiz Medikamente anbietet, in der Schweiz ansässig sein muss.

### **6.1.6 Technische Vorschriften als Parallelimportthemnisse (am Beispiel der Bauprodukte)**

Ein nächstes Hindernis kann im technischen Recht liegen, bspw. fehlende Harmonisierung oder private Normen, die als Importhemmnis wirken.

**Beispiel uneinheitliche Normen**

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse (z.B. Normen, Standards) werden vom Gewerbe im Rahmen der Expertengespräche ebenfalls als behindernd für Parallelimporte genannt. Bei der Elektronik und Unterhaltungselektronik unterbinden nach wie vor die nicht einheitlich normierten Stecker etc. einen Parallelimport, wobei sich diese Thematik für Produkte aus Deutschland inzwischen bereits wesentlich entschärft hat. Die schweizerischen Minimalanforderungen (Bionormen, polizeiliche Massnahmen oder Anschlussbedingungen an lokale Wasserversorgungsnetze etc.) tragen ebenfalls dazu bei, dass Parallelimporte nicht stattfinden können.

**Beispiel „private Normen“ am Beispiel mit Bauprodukten**

Das per 1.1.2001 in Kraft getretene Bauproduktengesetz regelt das Inverkehrbringen von Bauprodukten. Bauprodukte dürfen in Verkehr gebracht werden, wenn sie die Voraussetzungen nach anderen Bundeserlassen erfüllen und brauchbar sind. Brauchbar sind Bauprodukte, wenn die Bauwerke, für welche sie zweckentsprechend verwendet werden, die wesentlichen Anforderungen hinsichtlich mechanischer Festigkeit und Standsicherheit, Brandschutz, Hygiene, Gesundheit und Umweltschutz, Nutzungssicherheit, Schallschutz und sparsamer und rationeller Energieverwendung erfüllen. Die Verordnungen zu diesem Gesetz werden zur Zeit erarbeitet. Aufgrund der Normen und Standards, die im Rahmen dieser Arbeiten definiert werden, ist ein Potenzial zur Errichtung möglicher Hindernisse für Parallelimporte nicht auszuschliessen. Nicht zu vernachlässigen ist in diesem Kontext die generelle Vielfalt von kantonalen Planungs- und Bauvorschriften, die gemäss Experteneinschätzung rund 5 – 10% (rund 3 Mrd Franken jährlich) des jährlichen Planungsaufwandes verursachen.

### **6.1.7 Deklarationsvorschriften als Parallelimporthemmnisse (Beispiel verarbeitete Nahrungsmittel und Near Food)**

Eine weitere Schranke stellen Deklarationsvorschriften dar. Sie können es nötig machen, ein Produkt umzupacken, was das nutzbare Arbitragepotenzial aufgrund der zusätzlichen Kosten einschränkt. Je mehr staatliche Detailregelungen, desto grösser die Chance der Produzenten, die Marktsegmentierung auf diesen Auflagen aufzubauen.

<sup>15</sup> Da Staatsinterventionismus als Begriff nur relativ zu einer vorbestehenden Eigentumsordnung gefasst werden kann, welche die Verfügungsmöglichkeiten der einen oder der andern Person (als Seite eines (potenziellen) privaten Vertragsverhältnisses) zugeschrieben hat, gehören Importbarrieren auf Grund geistiger Schutzrechte auch primär ins Kapitel 6.2. mit den privaten Regulierungen, d.h. in den Bereich, wo Vertragsfreiheit gilt, wo Derogationsmöglichkeit gegenüber gesetzlich vorfixierten Vertragselementen bestehen, wo privatrechtliche Durchsetzungsmechanismen genutzt werden müssen und wo (nach Art. 3 Abs. 1 KG) die Kartellgesetzgebung greift.

<sup>16</sup> Vgl. Beratungen im Ständerat zum Bundesgesetz über Arzneimittel und Medizinprodukte zu Art. 14 Abs. 3 - Al. 3 in der Herbstsession 2000, Siebente Sitzung vom 27.09.00, gemäss Aussagen von Frau Chr. Beerli.

**Beispiel Deklarationsvorschriften**

Ebenfalls einen Einfluss auf das Ausmass von Parallelimporten hat die Lebensmittelgesetzgebung (inkl. Stofflisten etc.) und der Vollzugsföderalismus etwa aufgrund der kantonalen Vielfalt bei der Umsetzung der Lebensmittelgesetzgebung. Regulierungen dieser Art ermöglichen, dass bspw. im Rahmen der Deklaration nicht EU-kompatible Produktanforderungen vorgeschrieben werden, so dass z.B. das deutsche Yogurt in der Schweiz gar nicht verkehrsfähig werden kann. Nicht nur die Deklaration (Herkunft, E-Nummer etc.) selbst, sondern auch die Normierung der entsprechenden Erklärung (z.B. Schriftgrösse der Deklaration) kann Parallelimporte erschweren oder verhindern. Gewisse Kantonschemiker fordern z.B. mindestens die Grösse der 7-Punkte-Schrift, was in der Praxis bedeuten kann, dass bspw. für einen kleinen internationalen Käse eine neue Packungsbeilage erstellt werden muss, welche die genaue Zusammensetzung des Produkts (Knoblauch, Kräuter etc.) in drei Sprachen enthält. Bei parallelimportierten OB-Tampons besteht die gesetzliche Auflage<sup>17</sup>, dass die Gebrauchsanweisung in drei Landessprachen mitzuliefern ist, d.h. der Detailhändler muss ein Kärtchen in die Packung hineinschieben, damit die Gebrauchsanweisung neben der deutschen auch in der französischen und italienischen Landessprache enthalten ist. Diese Arbeit ist entsprechend kostenintensiv und verleiht dem Hersteller und seinem offiziellen Vertriebskanal einen gewissen Schutz vor dem Parallelimport des Produkts. Gemäss Experten reduzieren die angesprochenen staatlichen Restriktionen das Potenzial für Parallelimporte auf einige wenige verarbeitete Lebensmittel und einige Körperpflege- und Haushaltsartikel wie Waschmittel etc..

Ebenfalls in diese Kategorie gehört das Beispiele der Elmex-Tube. In der Schweiz bspw. ist der Aufdruck „Medizinische Zahnpasta“ auf der Elmex-Tube aufgrund des Heilmittelgesetzes untersagt. Nicht auszuschliessen ist daher, dass diese Regulierung vom Produzenten GABA zum Anlass genommen wurde, eine entsprechende Produktdifferenzierung vorzunehmen, um den Parallelimport aus Deutschland zu unterbinden. Genauso wenig ist jedoch auszuschliessen, dass sich GABA für die Verpackung jeweils an der Losgrosse des grössten Absatzmarktes – also Deutschland und nicht Schweiz – orientiert<sup>18</sup>. Zentral ist, dass überall dort, wo staatliche Regulierungen Angebot und Nachfrage verzerren auch nicht die Wettbewerbskommission eingreifen darf (z.B. Landwirtschaftsgesetzgebung, Zolltarifgesetzgebung, Lebensmittelrecht, Gesundheitswesen).

Im Extremfall verhindern Deklarationsvorschriften den Parallelimport direkt. Dies ist der Fall, wenn beispielsweise im Interesse des Konsumenten die Rückverfolgbarkeit der Ware bis zum Hersteller verlangt wird.

---

<sup>17</sup> Bundesgesetz vom 9. Oktober 1992 über Lebensmittel und Gebrauchsgegenstände.

<sup>18</sup> Elmex lässt die guten medizinischen Testergebnisse jeweils von Aerzten in der TV-Werbung kommunizieren und weist daher auf der Tube auf die medizinisch nachgewiesene positive Wirkung dieser Mundhygiene hin.

Beispiel Rückverfolgbarkeit

Muss der Parallelimporteur offen legen, aus welcher Fabrik eines Konzerns eine Sendung kommt, ist dieser Verkaufskanal rasch geschlossen, ausser er wird vom Hersteller bewusst genutzt, sei es aus Gründen der Marktstrategie, sei es, um ein Spiel mit der Handelsstufe zu treiben. Im Rahmen der Revision des Konsumentenschutzgesetzes (KIS<sup>19</sup>) finden sich Regulierungen, die auf eine verschärfte Informationspflicht und hohe Bussen bei Nichteinhaltung von Konsumentenschutz-Vorschriften hinauslaufen. Alle erdenkbaren Produktrisiken müssten idealerweise vorweggenommen werden. Derartige Neuauflagen im Konsumentenschutz werden die Produkte stark verteuern und auch Parallelimporte erschweren, weil nur der offizielle Verkaufskanal einfachen Zugang zu den für diese Deklarationen nötigen Hersteller-Unterlagen hat. Die Vertreter der Markenprodukte gehen insbesondere davon aus, dass die so genannte Rückverfolgbarkeit<sup>20</sup> eine zusätzliche Barriere für Parallelimporte (bei verarbeiteten Lebensmitteln) schaffen wird.

---

<sup>19</sup> Die Vernehmlassungsfrist zur Revision des KIS ist Mitte Juli 2004 abgelaufen.

<sup>20</sup> Die EU hat in der Verordnung (EG) Nr. 178/2002 den Begriff Rückverfolgbarkeit definiert. Im Schweizerischen Lebensmittelrecht ist die Rückverfolgbarkeit nicht explizit geregelt. Sie ist aber schon heute unabdingbare Voraussetzung, um die Einhaltung der Vorschriften von Gesundheits- und Täuschungsschutz zu gewährleisten.

## 6.2 Private Regulierungen

Kaum mehr als staatliche Regulierung kann man die Produkthaftpflicht bezeichnen. Dass der Lieferant haftet, und dass der Staat – ev. auch nur durch eine Gerichtspraxis – den Haftungsumfang festlegt, erachten wir als Aspekt des privatrechtlichen Vertragsrechts und weniger als Staatsintervention - jedenfalls solange die Haftung vertraglich wegbedungen oder eingeschränkt werden kann und der Geschädigte und nicht eine staatliche Behörde aktiv werden müssen. Fragwürdig wäre es auch, auf die Absenz staatlicher Instrumente, die sich gegen private Absprachen richten, unter dem Obertitel der staatlichen Regulierungen einzutreten. Wie auf die Produkthaftpflicht, werden wir auch auf das Wettbewerbsrecht somit in den folgenden Abschnitten eingehen.

### ***Private Regulierungen: Pflanzenschutzmittel***

Wer parallel importiert, ist haftbar für dieses Produkt. Wenn ein Bauer selbst importiert, ist er selbst haftbar. Es gibt keine Regressmöglichkeit. Das kann einen Einfluss haben, so dass der Bauer oder sein Händler im Zweifel nicht selbst Parallelimporte bspw. von Pflanzenschutzmitteln tätigen.

### ***Private Regulierungen: Detailhandel***

Der Ausschluss von Service und Garantieleistungen gilt im Detailhandel bei parallel importierten Gütern als Problemfeld. Bei Food- und Near-Food-Artikeln, bei denen Service- und Garantieleistungen weniger relevant sind, behindern Produktdifferenzierungen Parallelimporte. Promotionen werden von den Herstellern teilweise ebenfalls in dieser Absicht eingesetzt, damit der Kunde nur dieses Produkt und nicht ein identisches möglicherweise parallel importiertes kauft. Die verschiedenen Spielarten von vertikalen Restriktionen sind mögliche Strategien zur Verhinderung von Parallelimporten. Die geographische Aufteilung des Markts kann in Form der länderspezifischen Gestaltung der Produkte erfolgen. Dadurch wird ein Detailhändler vom Lieferanten zur Einhaltung eines bestimmten Vertriebswegs veranlasst. Wenn bspw. Thommy Mayonnaise für die Schweizer eine Spezialmayonnaise produziert, kann ein Schweizer Detailhändler kaum das deutsche Pendant parallel importieren. Nicht europakompatible Flächen für Einbalküchen können ebenfalls eine Art geographische Aufteilung des Marktes implizieren. Bei den Haushaltsgeräten hat die Schweiz unterschiedliche Normen im Vergleich zur EU, die ihrerseits Breiten und Längen dieser Geräte weitgehend harmonisiert hat.

Generalimporteure versuchen, in unterschiedlichen Ländern unterschiedliche Beschaffungspreise durchzusetzen. Die Schweiz wird allgemein als Hochpreisinsel wahrgenommen, wo auch die Zahlungsbereitschaft entsprechend höher ist, die es abzuschöpfen gilt. Entsprechend werden nach Möglichkeit parallel importierende Detailhändler diszipliniert. Dies ist möglich, weil sich Detailhändler nicht auf eine kontinuierliche Versorgung durch einen Parallelimporteur verlassen können. Abschliessend ist als eine weitere Spielvariante vertikaler Restriktionen diejenige der Preisempfehlungen zu erwähnen.

### **Private Regulierungen: Motorfahrzeuge**

Betreffend Ausschluss von Service und Garantieleistungen bei parallel importierten Gütern dürfte von den Aktivitäten der Wettbewerbskommission inzwischen ein positiver Einfluss ausgehen. Nach wie vor sind jedoch geographische Unterschiede feststellbar. Wer in grösseren Städten und Agglomerationen ein parallel importiertes Auto einkauft, erhält vom Händler anstandslos Service- und Garantiarbeiten. In ländlichen Regionen dagegen ist es im Zweifel möglich, dass der Kunde eines parallel importierten Autos weniger gut bedient wird. Koppelungsverkäufe existieren im Autogewerbe im gehobenen Segment. Mercedes, BMW, Volvo etc. verkaufen ihre Autos mit einem so genannten 2- oder 3-Jahres Servicepaket. Der Kunde hat keine Wahlmöglichkeit. Es gibt nur einen Preis für das Auto inkl. Servicepaket „Swissgarantie“. Damit hat er keine Vergleichsbasis, wenn er sich im Internet informiert oder einen Parallelimporteur konsultiert. Im Zusammenhang mit den Vorschriften laut revidierter europäischer Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) zu den so genannten Serviceverträgen sind geographische Aufteilungen des Marktes möglich, nur kein absoluter Gebietsschutz. In selektiven Vertriebssystemen definieren der Importeur oder der Hersteller landesweit den Standard für den Autohändler. Nun gibt es Hersteller, die die Gültigkeit der Wettbewerbsregeln für Händlerauswahl und Händlerverhalten zwar für die EU-Länder akzeptieren, nicht aber für die Schweiz. Die Preisbindung im Autogewerbe findet subtil statt. Dem Händler wird der Preisspielraum sozusagen weggenommen. Der Richtpreis ist zugleich der Verkaufspreis. Auf den Richtpreis hat der offizielle Garagist keinen Einfluss. Will er überleben, muss er mindestens diesen Preis erzielen. „Rund 80% der 5'400 Schweizer Garagenbetriebe sind markenabhängig. Ihnen wird genau vorgeschrieben, welche Leistungen sie in welcher Form zu erbringen haben. So besteht die Verpflichtung, Neuwagenverkauf und Service unter einem Dach anzubieten. Wie viele Marken im Sortiment sind, welche Autos im Showroom stehen, woher die Neuwagen kommen, auch solche Fragen werden durch die Importeure wie Amag und Emil Frey oder durch die Autokonzerne geregelt.“ (NZZ am Sonntag, 23. Mai 2004, 51). Viele Markengaragisten haben sich daher inzwischen den internationalen Ketten wie Autofit, AD Suisse etc. angeschlossen. Die Bekanntmachung der WEKO zum Automobilhandel sollte hier die Entwicklung beeinflussen.

### **Private Regulierungen: Bauwirtschaft**

Aufgrund von privaten Regulierungen (zeitweiliges Besserstellen der Konkurrenten, Ausschluss von Service- und Garantieleistungen etc.) werden gemäss Expertengesprächen vornehmlich folgende Produkte nicht parallel importiert:

- Der Zement im Ausland ist günstiger. Parallelimporte erfolgen jedoch nur bedingt, weil zur schweizerischen Zementindustrie jeweils enge Kundenbeziehungen bestehen. Von der Zementindustrie wird auch ein weitergehender Service angeboten (Hilfestellung bei der Rezeptur von Beton, Prüfungen etc.). Zudem sind knapp die Hälfte der Betonwerke vertikal integriert. Sie gehören der Zementindustrie, sind also sichere Abnehmer dieses Zements und können nicht ohne Weiteres im Ausland Zement einkaufen.<sup>21</sup>
- Bei den Isolationsprodukten wie Glaswolle besteht in der Schweiz ein hohes Preisniveau sowie das Problem der globalisierten Anbieter (z.B. der europaweit tätige Saint-Gobain-Konzern), die die Märkte abschotten.

### **Private Regulierungen: Markenhersteller**

Eigentliche private Regulierungen, die den Parallelimport verhindern oder unterbinden, fallen im Zuge der Wirkung, die das neue Kartellgesetz entfaltet, zunehmend weg. Aufgrund des Verbots der Fixierung von Weiterverkaufspreisen erlassen die Vertreter von Markenprodukten keine Preisempfehlungen mehr. Dem Handelspartner wird eine Offerte unterbreitet. Der Preis ist Verhandlungssache in Abhängigkeit von Marktstruktur, Unternehmensstrategie etc. Der Preispunkt folgt nicht mehr einer Empfehlung.

### **Private Regulierungen: Pharmaprodukte**

Da zur Zeit Parallelimporte von patentgeschützten Pharmazeutika nicht erlaubt sind und bei den Generika noch keine Bewilligungen erteilt worden sind, wurden in den Expertengesprächen keine konkreten privaten Regulierungen erwähnt.

### **Private Regulierungen: Übriges Gewerbe**

Mit dem neuen Kartellgesetz gibt es im Hinblick auf vertikale Restriktionen die bekannten Verschärfungen. Schädliche vertikale Restriktionen werden daher mit Sicherheit zurückgehen. Man wird also eher mit weicheren Kriterien (z.B. Ausschluss von Garantieleistungen) einen Parallelimport verhindern. Es ist aber auch möglich, dass aufgrund der Sanktionen

---

<sup>21</sup> Der Parallelimport von Zement ist aber auch ein generelles Logistikproblem. Jederzeitige Lieferbarkeit ist auf grosse Distanzen nicht leicht möglich. Es gibt Betonwerke, die morgens 9 Uhr eine Zementfabrik anrufen und Zement für nachmittags um 14 Uhr bestellen.

auch wirtschaftlich effiziente vertikale Restriktionen nicht durchgeführt werden. Zur Zeit besteht eine Rechtsunsicherheit bei den Unternehmen und die Befürchtung, etwas Unzulässiges zu tun. Der Ausschluss von Service und Garantieleistungen ist ein klassisches Drohmittel im Gewerbe. Wird ein Produkt direkt im Ausland bezogen und nicht über den Importeur in der Schweiz, werden Service- und Wartungsleistungen nicht selten abgelehnt. Das Gewerbe erwähnt Geschäftsausancen und vertragliche Regelungen, wonach bei Service- und Wartungsfällen der Importeur oder die Anbieterfirma, die eine Maschine aus der Schweiz vertreibt, die Leistung verweigert, falls das Produkt direkt im Ausland gekauft worden ist. Durch dieses Drohmittel lassen sich viele Unternehmer verunsichern. Daher wird vielfach ein 10 - 20% höherer Bezugspreis einem Parallelimport mit den damit einhergehenden Unwägbarkeiten vorgezogen. Baumaschinen, Traktoren und generell alle wartungsintensiven und potenziell störungsanfälligen Güter sind im Ausland wesentlich günstiger, werden aber trotzdem kaum parallelimportiert.

Die Rechtsunsicherheit an sich ist ebenfalls nicht zu unterschätzen. Themen wie Parallelimporte, nationale und internationale Erschöpfung, Markenschutz, Urheberrecht etc. sind gemäss Expertenmeinung für einen Laien kaum zu verstehen. Viele Unternehmer wissen gar nicht, welche Möglichkeiten ihnen im Hinblick auf eine kostengünstigere Beschaffung eigentlich offen stehen. Es fehlt an Wissen, Transparenz und Information. Daher gibt es nach wie vor Berührungängste im Zusammenhang mit Parallelimporten.

## 7 FAZIT UND AUSBLICK

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurden anhand exploratorischer Expertengespräche einige Produktgruppen im Kontext des aktuellen Erschöpfungsrechts bei den Schutzrechten sowie privater und staatlicher Regulierungen auf das Parallelimport-Potenzial und die effektiv getätigten Parallelimporte hin untersucht. Aufgrund der Beschränkung der Anzahl der Interviews kann das Resultat dieser Analyse keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Die befragten Experten konnten nicht für alle Produktgruppen auf der Endkundenebene und der vorgelagerten Handelsstufe Auskunft geben. Es ist selbst davon auszugehen, dass die Aussagen der Experten zu den einbezogenen Produktgruppen betreffend Schutzrechte, staatliche und private Regulierungen sowie das Ausmass der Parallelimporte nur ein grobes Bild der tatsächlichen Fakten wiedergeben.

Folgende Gesetze und – z.T. wettbewerbsrechtlich relevante – private Praktiken sind im Spiel :

Produktgruppe	Involvierte Schutzrechte	Staatliche Regulierungen	Private Regulierungen
Pflanzenschutzmittel	Patentrecht	Landwirtschaftsgesetz, Giftgesetz (ab 2005 Chemikaliengesetz), Umweltschutzgesetz, Lebensmittelgesetz, Gentechnikgesetz.	Haftpflicht
Detailhandel	Markenschutz Urheberrecht	Zölle, Agrargesetzgebung, sanitäre und phytosanitäre Standards, Produktkennzeichnungsvorschriften,	Geographische Marktaufteilung bei „brands“
Motorfahrzeuge	Designschutz Markenschutz	Europäische Typenprüfung	Koppelungsverkäufe, Kundenbindungsprogramme
Bauprodukte	Designschutz	Bauproduktgesetz, Bau und feuerpolizeiliche Vorschriften	Diskriminierung Parallelimporteur, Monopolisierung und vertikale Integration (Zement)
Markenprodukte	Markenschutz Patentschutz	„Rückverfolgbarkeit“ im Sinn der Verordnung (EG) NR. 178/2002, Konsumentenschutzgesetz	Diverse
Pharmaprodukte	Patentschutz Markenschutz	Gesetzgebung zu den Arzneimitteln und Medizinprodukten (Heilmittelgesetz etc.)	Diverse
Produkte übriges Gewerbe	Diverse	Diverse	Diverse

Um den Effekt von Parallelimporten auf das Preisniveau in der Schweiz quantifizieren zu können, wäre eine systematische Analyse des Potenzials notwendig. Die durchgeführten exploratorischen Expertengespräche haben erste Produktgruppen und mögliche Gründe für das Ausbleiben von Parallelimporten aufgezeigt. Eine abschliessende Beurteilung über die Wirkung ist aber erst möglich, wenn die identifizierten Produkte und die entsprechenden staatlichen respektive privaten Regulierungen mit der volkswirtschaftlichen Bedeutung der Produkte kombiniert werden. Wie ein Blick auf die Importstatistik zeigt, kommt nicht allen diskutierten Produktgruppen die gleiche volkswirtschaftliche Bedeutung zu. Da die Importstatistik jedoch nicht zwischen Importen und Parallelimporten unterscheidet, reicht die Betrachtung der Grösse der Handelsströme nicht aus, um das Potenzial an Parallelimporten abzuschätzen.

Die Erkenntnisse der Expertengespräche zeigen, dass die Frage des Erschöpfungsregimes der Schutzrechte für das Ausmass der Parallelimporte von untergeordneter Bedeutung ist. Dies gilt in der heutigen Situation mit internationaler Erschöpfung beim Marken- und Urheberrecht und nicht geklärter Situation im Designschutz. Dafür, dass dem Wegfall aussereuropäischer Bezugsquellen infolge Übergangs zur regionalen Erschöpfung eine gewisse, wenn auch nicht sehr grosse wirtschaftliche Bedeutung zukommt, gab es jedoch Hinweise. In erster Linie sind es allerdings staatliche und private Regulierungen, die in vielen Fällen Parallelimporte verhindern. Eine Förderung von Parallelimporten muss somit bei der systematischen Beseitigung dieser Hemmnisse ansetzen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei den staatlichen und privaten Hemmnissen zuerst angesetzt wird, welche bezüglich Parallelimporte den grössten Effekt erzielen könnten. Hierzu bietet sich folgendes Vorgehen an:

In einem ersten Schritt werden für die relevanten Produktgruppen systematisch der Konsum in der Schweiz sowie der Import erfasst. Dadurch können die einzelnen Produktgruppen bezüglich der volkswirtschaftlichen Bedeutung geordnet werden. In einem zweiten Schritt sind den identifizierten Produktgruppen staatliche und private Regulierungen zuzuordnen, welche zu einer Beeinträchtigung von Parallelimporten führen. Somit lassen sich schliesslich die staatlichen respektive privaten Regulierungen priorisieren, welche im Sinne der Förderung von Parallelimporten anzugehen sind.

## **8 ANHANG**

### **8.1 Liste der Interviewpartner in alphabetischer Reihenfolge:**

- Bundesamt für Landwirtschaft (BLW), Bern
- Coop, Basel
- Denner AG, Zürich
- Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum (IGEG), Bern
- Eidgenössische Oberzolldirektion (OZD), Bern
- Eurim-Pharm Arzneimittel GmbH, Telefonkonferenz/Deutschland
- Handelsunternehmen im Baumarkt
- Laufen Keramik AG, Laufen
- Schweizerischer Markenartikelverband Promarca, Bern
- Schweizerischer Gewerbeverband (SGV), Bern
- Swiss Retail Federation (SRF), Bern
- Verband des Freien Autohandels der Schweiz (VFAS), Zürich

## 8.2 Interview-Leitfaden

### 1. Ausmass von Parallelimporten

- Welche Produktgruppen könnten<sup>22</sup>, werden aber nicht parallel importiert (Liste der Top 10)?
- Welche Produktgruppen können und werden i.d.R. parallel importiert (Liste der Top 10)?
  - o Was für Volumen sind von den parallel importierten Gütern betroffen (in CHF oder als Prozent von Umsatzvolumen)?
  - o Welche Preisunterschiede sind zu registrieren?
  - o Welches sind die günstigsten EU-Länder?
  - o Kommen die Güter auch von ausserhalb des EU-Raums? Wenn ja: wie gross ist der Anteil, sind die Preisunterschiede und aus welchen Länder stammen die Güter?
  - o Welches sind die nächst billigeren EU-Länder für die Produkte, die aus dem Nicht EU-Raum parallel importiert werden?

### 2. Vertriebswege des Parallelimporteurs

- Welches sind typischerweise die Kanäle, die für den Parallelimport der identifizierten Produktgruppen genutzt werden?
  - o Direktimport durch den Händler?
  - o Import durch bisherige Importeure?
  - o Import durch spezielle Parallelimporteure (Graumarkt)?
  - o Andere Wege?
- Wie verbreitet sind die einzelnen aufgeführten Einfuhrwege?
- Inwieweit hängen die Kanäle vom Ursprungsland der Parallelimporte ab?

---

<sup>22</sup> Güter, die sich auszeichnen durch hohe Nachfragemengen, tiefe Transportkosten und grossen Preisdifferenzen.

### **3. Verhinderung von Parallelimporten : Private Regulierungen**

Welche Rolle spielen die folgenden Gründe bei der Verhinderung von Parallelimporten:

- Ausschluss von Service und Garantieleistungen bei parallel importierten Gütern?
- Koppelungsverkäufe
- Vertikale Restriktionen?
  - o Geographische Aufteilung des Markts infolge einer vertikalen Absprache?
  - o Alleinvertriebsrechte (Generalimporteur)?
  - o Preisbindung 2. Hand? (Fixierung von Weiterverkaufspreisen)?
  - o Andere Formen vertikaler Abreden?
- Inwieweit können die einzelnen Strategien den Produktgruppen zugeordnet werden?

### **4. Verhinderung von Parallelimporten : Staatliche Regulierungen**

Welche Rolle spielen die folgenden Gründe bei der Verhinderung von Parallelimporten:

- Zölle?
- Gesetze (z.B. Heilmittelgesetz)?
- Regulierungen (z.B. Bedienungsanleitungen)?
- Nicht-tarifäre Handelshemmnisse (z.B. Normen, Standards)?
- Inwieweit können die einzelnen Strategien den Produktgruppen zugeordnet werden?

### **5. Weitere Gründe für den Verzicht auf Parallelimporte**

- Transaktionskosten (z.B. Umpackung)?
- Qualitätsstandards?
- Imageverlust?
- Rechtsunsicherheit?
- Inwieweit können die einzelnen Strategien den Produktgruppen zugeordnet werden?