

Eichenberger

Bauernlüge des Detailhandels

Auf die Festtage hin unterbieten sich die Detailhändler mit Tiefpreisen insbesondere für luxuriösere Lebensmittel wie Filet, Entrecôte, Parmaschinken, Pasteten etc. Das könnte man als Zeichen dafür sehen, dass der Wettbewerb im Detailhandel funktioniert. Tatsächlich trifft das Gegenteil zu.

Unter dem Jahr sind die Preise im Detailhandel weiterhin weit überhöht, weil der Wettbewerb trotz Aldi und Lidl immer noch zu schwach ist. Auf die Festtage hin aber steigt die Wettbewerbsintensität, weil sich die Nachfrage nach Luxuriösem verändert. Dann wollen mehr und auch ärmere Haushalte mehr Gutes und «Teures» essen. Haushalte mit engem Budget und solche, die grosse Mengen einkaufen wollen, schauen mehr auf den Preis und sind bereit, mehr Zeit dafür einzusetzen, die Angebote zu studieren und den besonders guten nachzujagen. Dadurch wird die Nachfrage preissensibler. Dies zwingt die Anbieter dann, die Preise zu senken.

Weshalb aber funktioniert der Wettbewerb unter dem Jahr immer noch nicht richtig? Bei den Lebensmitteln ist es die Bauernlüge des Detailhandels und der Politik. Zum angeblichen Schutz unserer Landwirtschaft wird der Import eng beschränkt. Besonders illustrativ ist Fleisch. Da beschränken Zölle und Kontingente die Einfuhr. Die Bürger dürfen pro Person und Tag nur

«Also kaufen Sie Wildsau, Hirsch, Strauss und Wachteln»

ein Kilo Fleisch zollfrei importieren – gleich, ob frisch oder verarbeitet. Für jedes zusätzliche Kilo müssen sie 17 Franken und ab 10 Kilo sogar 23 Franken bezahlen, ganz gleich, ob Rindsfilet, Hühnerschenkel oder Wurstwaren.

Dieser prohibitive Grenzschutz nützt vor allem dem Detailhandel,

indem er den Markt vor Direktimporten durch die Bürger via Einkaufstourismus abschottet und so den Preissetzungsspielraum des Detailhandels erhöht. Denn der Witz dieser hohen Importbelastung ist, dass sie nur für die Bürger gilt, aber nicht für den Detailhandel. Dieser kann Fleisch viel billiger importieren. Ansonsten könnte er ja kein Fleisch und keine Wurstwaren teils weit unter 23 Franken pro Kilo verkaufen.

Die Ungleichbehandlung von Bürgern und Händlern ist skandalös. Sie schädigt den Wettbewerb, bringt riesige volkswirtschaftliche Kosten und höchst unsoziale Verteilungswirkungen. Der Schutz im Bereich von wichtigen Gütern wie eben Fleisch schlägt auch auf andere Bereiche mit weniger Schutz durch, weil sich der Auslandseinkauf so generell weniger lohnt. Schliesslich schadet die Politik auch den Schweizer Bauern. Ihre Vorteile aus der Ungleichbehandlung der Bürger steht in keinem Verhältnis zu ihrem Imageverlust, den ihnen die überhöhten Schweizer Preise infolge Bauernlüge bringen.

Was können die Bürger dagegen tun? Sie sollten lauter eine vernünftige Politik fordern, können aber auch selbst handeln. Die Importschranke für Fleisch hat eine Lücke: Wildfleisch kann in unbeschränkter Menge eingeführt werden, weil die Bauernlüge bei Wildfleisch nicht funktioniert. Kaufen Sie also bei Ihrem nächsten Auslandseinkauf unbeschränkt Hirsch, Reh, Wildsau, Strauss, Tauben, Wachteln etc. Auf 2018, das Jahr der ganzjährigen Wildsaison!

Prof. Dr. Reiner Eichenberger ist Ordinarius für Theorie der Finanz- und Wirtschaftspolitik an der Universität Freiburg (Schweiz) und Forschungsdirektor von Crema, Center for Research in Economics, Management and the Arts.

Die andere Sicht von Peter Schneider



Jede Tag überchömed dir Bättelbriefe vo Organisation, wo s Gäld nume is Usland schicke. Gäbit dene nüt. Gott sei dank hets i üsem eigete Land gnue Lüt, wos dräckig geit.

Der Berner SVP-Nationalrat Erich Hess, der dazu aufruft, kein Geld zu spenden, das ins Ausland geht

Wenn die Beteuerungen von Philip Morris Schall und Rauch bleiben

Anke Fossgreen über den Tabakkonzern, der bereits bei den ersten Kritiken an seinen neuen «rauchfreien» Produkten unerbittlich reagiert

Das Ziel des weltgrössten Tabakkonzerns Philip Morris ist – und man reibt sich die vom Rauch tränenden Augen – das Ende der Zigaretten-Ära. Philip Morris setzt jetzt auf «rauchfreie» Produkte, die weniger krebserregende Stoffe freisetzen – potenziell besser für die Konsumenten und Passivraucher. Entwickelt hat der Konzern diese Produkte hauptsächlich im firmeneigenen Forschungszentrum in Neuenburg – zu Kosten von mehr als drei Milliarden Franken.

Die Hoffnung ist, dass diese Zigaretten-Ersatzprodukte weniger Tote fordern als die sieben Millionen, die weltweit pro Jahr an den Folgen des Tabakkonsums sterben.

Anke Fossgreen, Redaktorin Wissen



Das klingt vielversprechend. Und doch sollten Verbraucher eine gesunde Skepsis behalten. Zu oft haben Tabakkonzerne in der Vergangenheit die Gesundheit ihrer Kunden für den Profit aufs Spiel gesetzt. Bereits Innovationen wie Filterzigaretten oder Lightprodukte gaukelten den Rauchern vor, weniger schädlich zu sein. Und ein gesenkter Nikotingehalt wurde durch Zusatzstoffe umgangen, die den Suchtstoff besser für den Körper verfügbar machten. Die Klientel soll abhängig bleiben – auch mit den neuen Produkten.

Zwar schreibt Philip Morris neuerdings Transparenz auf seine Fahne und veröffentlicht beispiels-

weise die Daten zu den Schadstoffen in Fachjournals, sodass sie von unabhängigen Wissenschaftlern geprüft werden können. Wenn diese aber – so wie kürzlich ein Team von Schweizer Forschern – zum Schluss kommen, dass doch «Rauch» entsteht, dann reagieren die Verantwortlichen unerbittlich: Die Studie solle wegen «methodischer Mängel» zurückgezogen werden, intervenierte Philip Morris bei den Vorgesetzten der Forscher. Das widerspricht nicht nur der gängigen wissenschaftlichen Praxis, sondern auch einem weiteren Leitsatz des Konzerns: «Zweifeln mit Offenheit begegnen.» **Wissen — 58**

Biedermann und die Bettgespräche

Die Kritik an Ethos-Präsident Dominique Biedermann zeigt für **Karin Kofler** einmal mehr: Die Ehefrau in der Firma zu haben, ist ein Risiko, das von Chefs chronisch verharmlost wird

Dominique Biedermann, Präsident der Anlagestiftung Ethos, wird zurzeit heftig kritisiert. Zu den Streitpunkten, die diese Woche zu Rücktritten im Stiftungs- und Verwaltungsrat von Ethos geführt haben, gehört unter anderem Biedermanns Ehefrau Yola Biedermann. Sie ist Mitglied der Geschäftsleitung. Der Geschäftsführer von Ethos, Vincent Kaufmann, ist somit der Vorgesetzte der Ehefrau seines Chefs. Eine heikle Konstellation. Dominique Biedermann ist von den zurückgetretenen Personen offenbar dazu aufgefordert worden, diesen Interessenkonflikt zu lösen – ohne Erfolg. Der Angeschossene reagiert auf den Vorwurf

Karin Kofler, Autorin Wirtschaft



so, wie alle Manager reagieren, wenn sie im Verdacht stehen, Berufliches und Privates zu vermischen: Es wird darauf verwiesen, dass alle potenziellen Konflikte geregelt seien. No Problem. Ähnlich hatte es von Ex-Raiffeisenchef Pierin Vincenz getönt, dessen Ehefrau während seiner Amtszeit als Chefjuristin der Bank geamtet hatte. Auch Vincenz hatte stets so getan, als sei eine solche Konstellation das Natürlichste auf der Welt.

Ist es nicht. Darum, liebe Chefs, nehmt endlich zur Kenntnis: Die Zweierkiste im Büro ist ein Hochrisiko und muss in nützlicher Frist aufgelöst werden. Ein Paar steckt immer unter einer Decke. Da kann

formal noch so viel geregelt sein, noch so viele Ausstandsszenarien geschmiedet werden: Entscheidend ist die informelle Kommunikation, und die wird durch solch eine Konstellation negativ beeinflusst. Wichtige Informationen werden unbewusst gefiltert, um keine Probleme mit dem Chef zu bekommen, Befindlichkeiten am falschen Ort deponiert, Frust über Defizite der Ehefrau wird runtergeschluckt.

Die Zusammenarbeit wird somit zur verkrampften Angelegenheit. Und irgendwann explodiert das Pulverfass. Keiner hätte das besser wissen müssen als Dominique Biedermann, der Prediger guter Unternehmensführung. **Wirtschaft — 34**