

Starker Franken: Wer zockt die Schweizer ab?



19.07.2011 11:53

Der "Teuro" verkommt zum Billig-Euro. Der Schweizer Konsument profitiert aber kaum von der gestiegenen Kaufkraft des Frankens. Die Euro-Profitere outen sich nicht.

Frédéric Papp

Je stärker der [Franken](#) gegenüber dem [Euro](#), desto höher ist die Kaufkraft der Eidgenossen. Sie profitieren in Form von Preisabschlägen auf importierten Gütern. Dies gilt zumindest theoretisch. Die Praxis sieht anders aus: Vor rund drei Jahren kostete ein Euro 1.63. Seither büsste die Gemeinschaftswährung laufend an Wert ein. Allein in diesem Jahr verbilligte sich der Euro um knappe 16 Prozent und kürzlich sank der Euro auf ein Allzeittief von 1.1405. Die Endkonsumenten profitieren aber nicht vom starken Franken in Form von billigeren Preisen. Die Frage ist: Wer streicht sich den Währungsgewinn ein?

Geizige Importeure

"Die Generalimporteure halten ihre Devisenvorteile zurück", sagt Denise Stadler, Mediensprecherin bei Coop. Obwohl Coop dank der Einkaufsallianz Coopernic tiefere Einstandspreise erreichen konnte, "gibt es immer noch Bereiche, bei denen kein Weg an einer nationalen Beschaffung vorbeiführt", sagt Stadler. So kauft Coop viele Produkte bei internationalen Markenartikelherstellern in der Schweiz auf dem offiziellen Beschaffungsweg zu Schweizer Konditionen ein. Auch versucht Coop, durch Parallelimporte die Generalimporteure zu umgehen. Das Problem: Die benötigten Mengen seien auf dem Graumarkt nicht über die Zeitachse zuverlässig und in den benötigten Mengen erhältlich, erklärt Stadler.

Wirkungsloses Cassis-de-Dijon Prinzip

Zudem bringt die einseitige Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips durch Bundesrätin Doris Leuthard bringt nicht den erwünschten Discount-Effekt. Diverse Ausnahmeregelungen lassen das Einfuhrgesetz ins Leere laufen: So müssen beispielsweise in der Schweiz Warnhinweise auf Produkten in der Sprache der jeweiligen Verkaufsregion angebracht werden. Ein französisches Haarfärbemittel könnte in der Westschweiz verkauft werden, aber nicht in der Deutschschweiz oder im Tessin. Der Aufwand, die Produkte mit schweizkonformen Verpackungen zu versehen, rechne sich nicht, so Stadler.

Schuld an der Hochpreisinsel Schweiz sind gemäss den Aussagen von Coop also nicht die Grossisten, sondern die Generalimporteure. Der Detailhandelsexperte Gotthard F. Wangler bestätigt diesen Befund teilweise: "Gerade bei den Autoimporten läge noch viel Spielraum nach unten drin", sagt Wangler. Ein Beispiel: Für einen BMW Modell 320 xDrive muss ein Schweizer fast 13'000 [Franken](#) mehr auf den Tisch legen als ein Deutscher. Demnach sind also die Schweizer Generalimporteure die grossen Abzocker.

Keine Verhandlungsmacht

BÖRSE



Aber auch die Importeure weisen jede Verantwortung von sich. Der Schweizer Markt sei schlicht zu klein, um bei den Herstellern tiefere Einkaufspreise zu erzwingen, sagt Kaspar Engeli, Direktor des Verbands Handel Schweiz in einem Interview mit 20minuten online. Die grossen Abzocker scheinen somit nicht die Importeure, sondern die Hersteller zu sein. Wer nun genau die Währungsmarge einstreicht, bleibt unklar. Fest steht dass jeder sich den schwarzen Peter gegenseitig zuschiebt. Letztendlich müssen die Schweizer die Zeche bezahlen.

