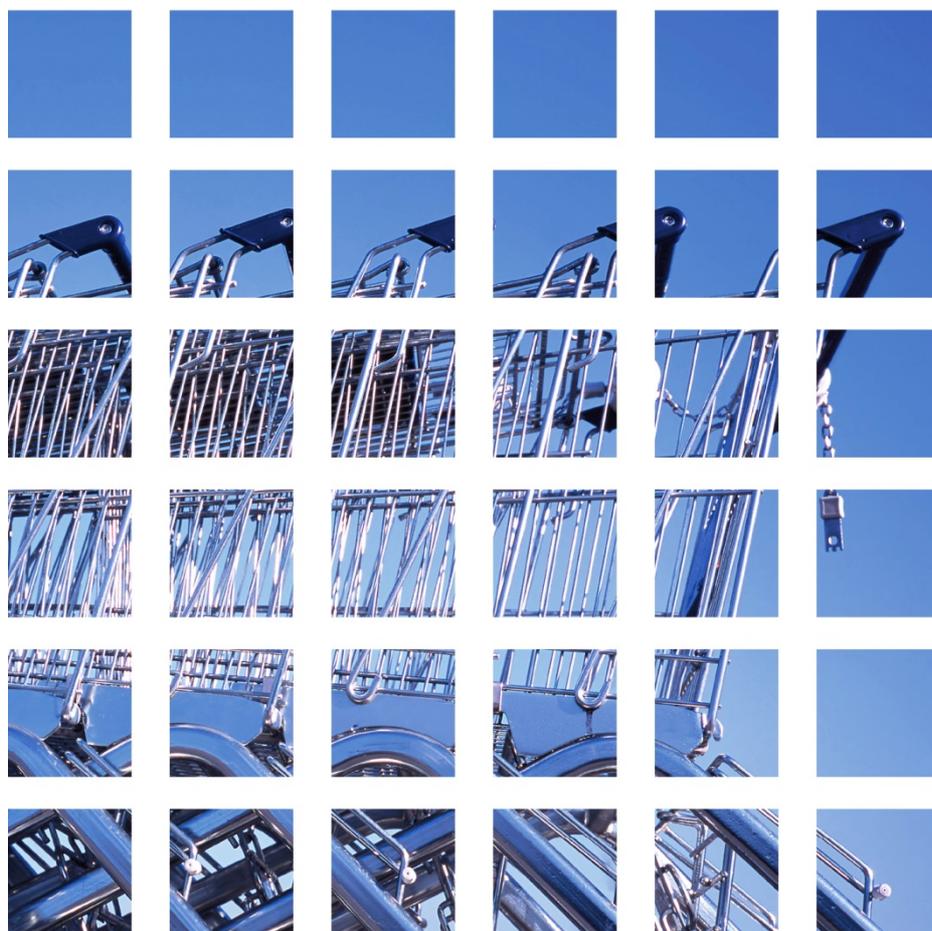


Die Kosten des Schweizer Detailhandels im internationalen Vergleich

Eine Studie im Auftrag der Swiss Retail Federation

Mai 2017



Auftraggeber

Swiss Retail Federation

Herausgeber

BAK Basel Economics AG

Ansprechpartner

Jonas Stoll

Projektleiter

T +41 61 279 97 11, jonas.stoll@bakbasel.com

Michael Grass

Geschäftsleitung, Leiter Marktfeld Branchenanalysen

T +41 61 279 97 23, michael.grass@bakbasel.com

Marc Bros de Puechredon

Geschäftsleitung, Leiter Marketing, Akquisition und Kommunikation

T +41 61 279 97 25, marc.puechredon@bakbasel.com

Redaktion

Michael Grass

Tim Scheffczyk

Valentin Schubert

Jonas Stoll

Adresse

BAK Basel Economics AG

Güterstrasse 82

CH-4053 Basel

T +41 61 279 97 00

F +41 61 279 97 28

info@bakbasel.com

www.bakbasel.com

Copyright © 2017 by BAK Basel Economics AG

Alle Rechte vorbehalten

Executive Summary

Ausgangslage

In den vergangenen Jahren sind die Preise im Schweizer Detailhandel markant gesunken. Seit der Jahrtausendwende kam es zu einem Rückgang um rund 8 Prozent, und im vergangenen Jahr 2016 war ein durchschnittlicher Detailhandels-Warenkorb so günstig wie seit 1990 nicht mehr. Gleichzeitig stiegen die Detailhandelspreise in den Nachbarländern deutlich an.

Dennoch gilt die Schweiz weiterhin als Hochpreisinsel. Die Preise sind im internationalen Vergleich weiterhin hoch, da die Veränderung der relativen Preise stark von Wechselkurseffekten überlagert wurde. Die Frankenaufwertung gegenüber dem Euro der vergangenen Jahre hat das Schweizer Preisniveau in den Fokus von Wirtschaft, Politik und Gesellschaft gedrängt. Die Debatte ist emotionsgeladen. Um eine lösungsorientierte Diskussion zu ermöglichen, bedarf es einer faktenbasierten Grundlage.

BAKBASEL hat im Auftrag der Swiss Retail Federation untersucht, wie stark sich die Kostenbasis des Detailhandels in der Schweiz von jenen in anderen europäischen Ländern unterscheidet und welche Auswirkungen die Unterschiede der einzelnen Kostenfaktoren auf die Preisdifferenzen haben. Ergänzend werden mögliche Erklärungsfaktoren für die Kostendifferenzen aus der Literatur zusammengetragen und darauf aufbauend potenzielle Lösungsansätze skizziert.

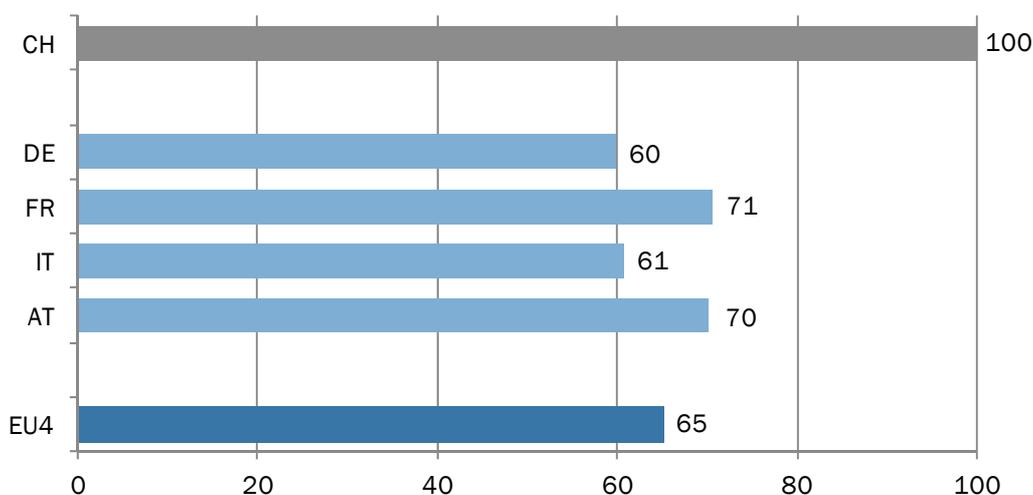
Analyseansatz

Ausgehend von der durchschnittlichen Aufwandsstruktur der Schweizer Detailhandelsunternehmen wurde der durchschnittliche Kostenunterschied gegenüber den Nachbarländern Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich quantifiziert. Untersucht wurden die gewichtigsten Aufwandpositionen: die Warenbeschaffungskosten (im Inland und im Ausland), die Distributions- und Warenbewirtschaftungskosten (d.h. die Vorleistungen) sowie die Arbeitskosten. Diese drei Kostenblöcke sind zusammen für über 90 Prozent des Gesamtaufwands des Schweizer Detailhandels verantwortlich.

Ergebnis: Detailhandel in den Nachbarländern mit markanten Kostenvorteilen

Die resultierenden Kostendifferenzen beliefen sich 2015 insgesamt auf durchschnittlich 35 Prozent, d.h. die Vergleichsländer haben für die Bereitstellung eines vergleichbaren Angebots bei den Beschaffungs-, Vorleistungs- und Arbeitskosten im Durchschnitt 35 Prozent niedrigere Kosten zu tragen. Damit hat der Schweizer Detailhandel gegenüber den Einzelhändlern der Nachbarländer einen substantiellen Kostennachteil.

Relative Kosten der untersuchten Aufwandpositionen total, 2015 [CH=100]



Indexiert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

Den grössten Kostenvorteil unter den Vergleichsländern hat Deutschland mit einer Differenz von 40 Prozent. Auch Italien weist einen ähnlich hohen Vorteil auf. Etwas kleiner fallen die Unterschiede gegenüber Frankreich und Österreich aus. Hier liegen die Differenzen bei rund 30 Prozent.

Für die Kostenfaktoren Warenbeschaffung und Vorleistungen lässt sich eine Differenzierung zwischen den Bereichen Food und Non-Food vornehmen. Die Untersuchung nach Sektoren zeigt, dass die Kostennachteile im Non-Food- mit einem Indexwert von 66 Punkten etwas kleiner sind als im Food-Detailhandel (63 Punkte).

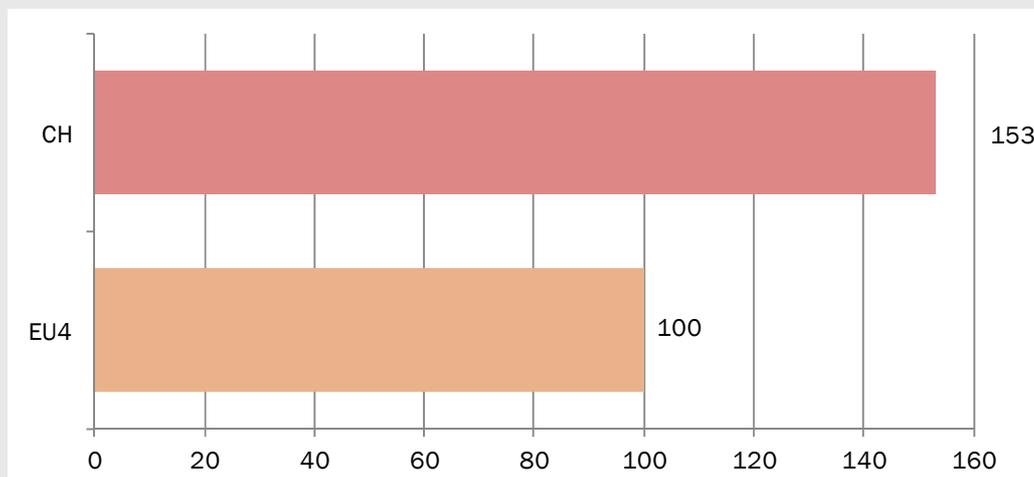
Perspektivwechsel:

Wie teuer ist der Schweizer Detailhandel aus der Sicht des Auslands?

Obenstehende Abbildung bemisst den Kostenvorteil der vier betrachteten Nachbarländer ausgehend vom Schweizer Kostenniveau [CH=100]. Diese Darstellung wird in den verschiedenen Analysemodulen der Studie verwendet, da so verschiedene Länder einheitlich mit der Schweiz verglichen werden können (CH als Referenzland). Die Ergebnisse veranschaulichen damit den Kostenvorteil der Anrainerstaaten gegenüber der Schweiz.

In der Gesamtbetrachtung kann auch der Perspektivenwechsel interessant sein, der nicht den Kostenvorteil der Vergleichsländer, sondern den Kostennachteil der Schweiz veranschaulicht. Hierfür wird wie in nachfolgender Abbildung das Verhältnis der Kosten in der Schweiz im Vergleich zum Durchschnitt der vier Vergleichsländer dargestellt [EU4=100]. Im Ergebnis zeigt sich, dass der Kostennachteil des Schweizer Detailhandels gegenüber den Anrainerstaaten im Durchschnitt bei über 50 Prozent liegt.

Relative Kosten der untersuchten Aufwandpositionen total, 2015 [EU4=100]

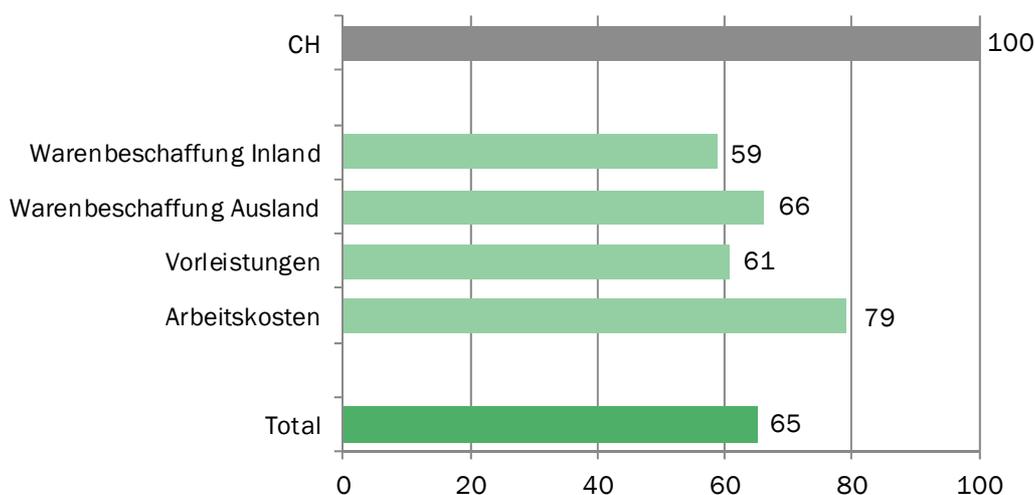


Indiziert, EU4 = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

Warenbeschaffung als bedeutendster Kostentreiber

Die Ergebnisse zu den Kostenunterschieden in den einzelnen Aufwandpositionen zeigen deutlich, dass der Schweizer Detailhandel insbesondere bei den Vorleistungskosten und der Warenbeschaffung einen deutlichen Nachteil gegenüber den Konkurrenten der Vergleichsländer hat. Deutlich geringer fällt die Differenz bei den Arbeitskosten aus.

Relative Kosten der untersuchten Aufwandpositionen, EU4, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BFS, Eurostat, BAKBASEL

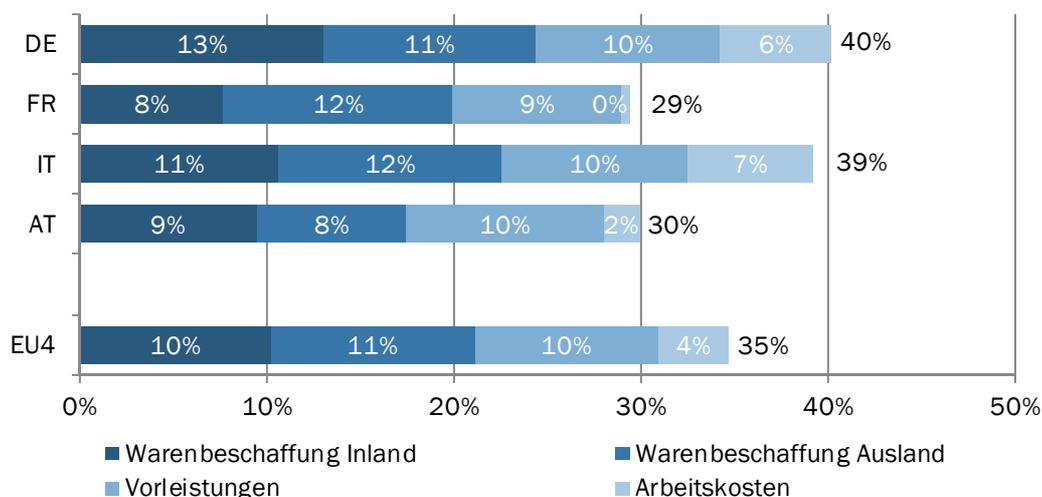
Der Beitrag eines Kostenfaktors zum gesamten Kostendifferenzial ergibt sich aus der Kombination zweier Effekte, nämlich erstens der jeweiligen Kostendifferenz und zweitens dem Anteil des jeweiligen Kostenfaktors am Gesamtaufwand. In der Kombination dieser Effekte spielt die Warenbeschaffung die wichtigste Rolle. Rund zwei Drittel der gesamten Kostenunterschiede zum Ausland sind auf die Warenbeschaffungskosten zurückzuführen.

Den zweitgrössten Beitrag zu den Kostendifferenzen zwischen der Schweiz und den Vergleichsländern liefern die Vorleistungskosten – das sind Kosten für die Distribution und Warenbewirtschaftung. Hierzu gehören bspw. Mietkosten, Transportkosten, Energiekosten, etc. Sie sind für nahezu einen Drittel der gesamten Kostendifferenz verantwortlich.

Franken-Aufwertung wirkt zeitlich verzögert auch kostensenkend

Während sich Wechselkursschwankungen bei den relativen Preisen schlagartig materialisieren, benötigt es auf der Kostenseite Zeit, bis die volle Wirkung zum Tragen kommt. Lagerbestände sowie Lieferungs- und Leistungsverträge schränken die Anpassungsflexibilität ein. Entsprechend ist nicht auszuschliessen, dass die kostensenkende Wirkung der Frankenaufwertung (beim Waren- und Vorleistungseinkauf) erst im Jahr 2016 vollständig wirksam wurde und damit das strukturelle Kostendifferenzial für 2015 leicht überzeichnet wird.

Zusammensetzung der untersuchten Kostendifferenz, 2015



Lesehilfe an Hand eines Beispiels: Die gesamte Kostendifferenz des Schweizer Detailhandels zu Deutschland beträgt rund 40 Prozent. 13 Prozentpunkte davon sind auf die Kostennachteile bei der Warenbeschaffung im Inland und 11 Prozentpunkte auf die Warenbeschaffung im Ausland zurückzuführen. Zudem steuern die Vorleistungen rund 10 Prozentpunkte zur Gesamtdifferenz bei, während die Arbeitskosten 6 Prozentpunkte zum Unterschied beitragen.

In Prozentpunkten, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT

Quelle: BAKBASEL

Zwar sind bei den effektiven Arbeitskosten substantielle Kostenunterschiede festzustellen, doch sind diese nicht ganz so stark ausgeprägt und haben vor allem aufgrund des geringeren Gewichts an den Gesamtkosten deutlich weniger Einfluss auf das gesamte Kostenniveau als die Warenbeschaffungs- und Vorleistungskosten. Allerdings macht sich natürlich indirekt auch das vergleichsweise hohe Schweizer Lohnniveau in anderen Branchen über die inländische Warenbeschaffung sowie über die Vorleistungen bemerkbar.

Betrachtet man die Löhne aus Sicht der Angestellten des Detailhandels, fallen diese in der Schweiz deutlich höher als in den betrachteten Nachbarländern. Unter Berücksichtigung von Steuern und Abgaben (Netto) und den Unterschieden in den Lebenshaltungskosten (kaufkraftbereinigt) liegen die Detailhandels-Löhne in den Nachbarländern rund 16 Prozent unterhalb des Schweizer Niveaus.

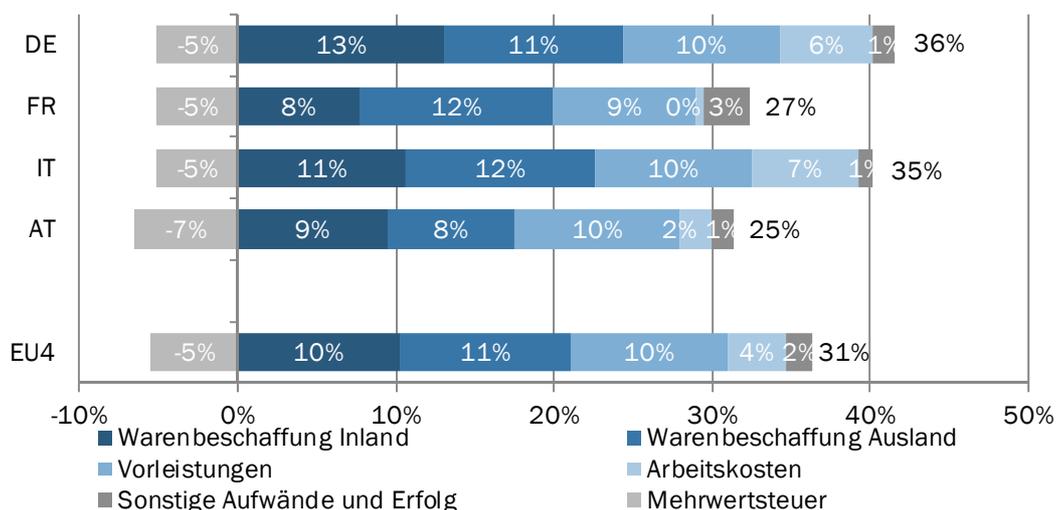
Analytisierte Kostenunterschiede erklären Grossteil der Kosten- und Preisdifferenzen

Die Warenbeschaffungs-, Vorleistungs- und Arbeitskosten sind weitgehend für die Kosten- und Preisdifferenzen im Detailhandel verantwortlich. Weitere Determinanten stellen die Abschreibungen, Unternehmensgewinne und Unternehmenssteuern dar. Für diese Komponenten konnte aufgrund fehlender Daten leider keine detaillierte Analyse durchgeführt werden, sondern lediglich eine grobe Schätzung für den gemeinsamen Einfluss vorgenommen werden. Die Analyse zeigt, dass dieser vergleichsweise gering ausfällt.

Vorteile bei der Mehrwertsteuer schwächen Kostennachteile ab

Auf Ebene der Konsumentenpreise fallen zusätzlich zu den Kostendifferenzen auch Unterschiede in den Mehrwertsteuersätzen ins Gewicht. Hier zeigt sich, dass der vergleichsweise tiefe Mehrwertsteuersatz der Schweiz die Kostennachteile zu den Vergleichsländern verringert. Der Vorteil der niedrigeren Mehrwertsteuersätze kommt allerdings im Grenzeinkaufstourismus nicht effektiv zum Tragen, denn bis zu einem Betrag von CHF 300.- pro Person sind Einkäufe im Ausland mehrwertsteuerbefreit.

Zusammensetzung der Gesamtdifferenz, 2015



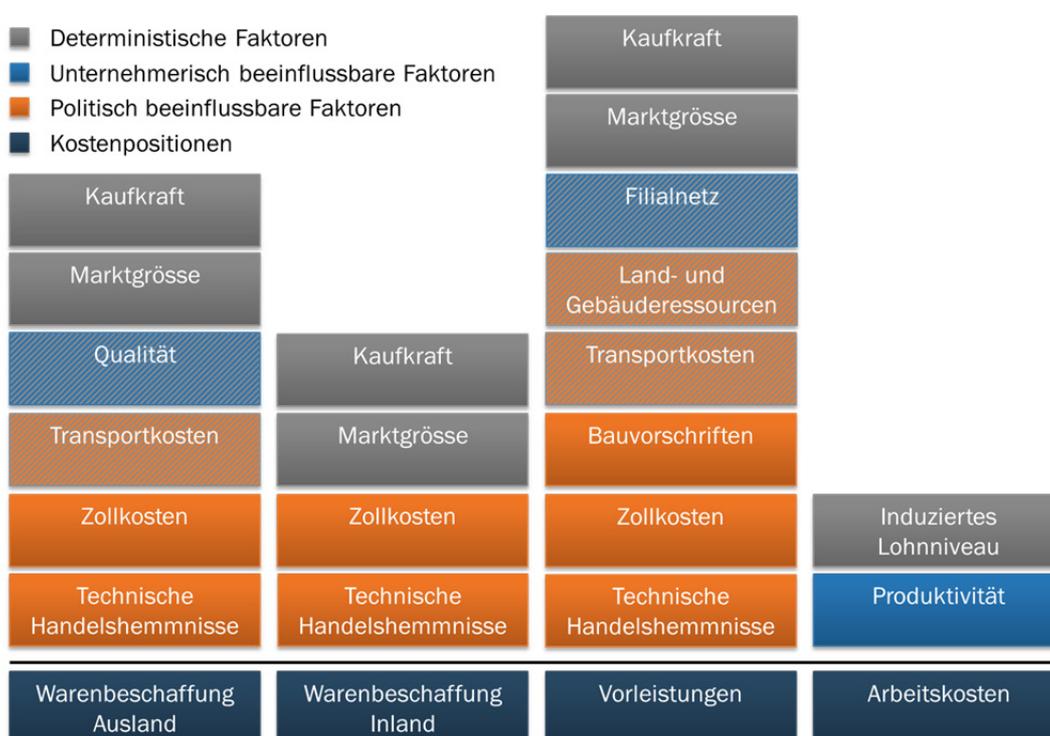
Lesehilfe an Hand eines Beispiels: Die gesamte Kostendifferenz des Schweizer Detailhandels zu Deutschland beträgt rund 40 Prozent. 13 Prozentpunkte davon sind auf die Kostennachteile bei der Warenbeschaffung im Inland und 11 Prozentpunkte auf die Warenbeschaffung im Ausland zurückzuführen. Zudem steuern die Vorleistungen rund 10 Prozentpunkte zur Gesamtdifferenz bei, während die Arbeitskosten 6 Prozentpunkte zum Unterschied beitragen. Die sonstigen Aufwände und der Unternehmenserfolg erhöhen die Differenz um 1 Prozentpunkte während die Schweizer Vorteile bei der Mehrwertsteuer die Gesamtdifferenz um 5 Prozentpunkte verringern.

In Prozentpunkten, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT, Sonstige Aufwände und Erfolg 2014
Quelle: BAKBASEL

Erklärungsansätze

Die deutlichen Kostennachteile des Schweizer Detailhandels sind auf verschiedene Faktoren zurückzuführen, die man grob in drei Gruppen einteilen kann. Deterministische Faktoren stellen Ursachen dar, deren Beeinflussung im Allgemeinen nicht möglich oder nicht wünschenswert ist. Politisch beeinflussbare Faktoren sind insbesondere regulatorische Vorgaben die über den politischen Prozess geändert werden können. Die dritte Gruppe stellen schlussendlich Faktoren dar, deren Anpassung steht im direkten Handlungsspielraum der Unternehmen.

Bedeutende Erklärungsfaktoren für die Kostenunterschiede im Detailhandel



Quelle: Eigene Darstellung

Aufgrund der Kombination von regulatorisch bedingten Handelshemmnissen mit der relativ kleinen Marktgrösse und der vergleichsweise hohen Kaufkraft scheint die Schweiz besonders anfällig für internationale Preissegmentierung zu sein. Zudem führen Marktabschottungsmassnahmen insbesondere im Lebensmitteldetailhandel teilweise zu höheren Preisen.

Daneben dürften hohe Arbeitskosten nicht nur den Detailhandel sondern die gesamte Wertschöpfungskette der verkauften Waren belasten. Ferner ist davon auszugehen, dass die Struktur des Vertriebsnetzes des Schweizer Detailhandels zu den im internationalen Vergleich hohen Immobilienkosten beiträgt.

Inhalt

1	Einleitung	3
2	Kostenkomponenten im internationalen Vergleich	4
2.1	Kostenstruktur im Schweizer Detailhandel	4
2.2	Warenbeschaffungskosten	5
2.2.1	Warenbeschaffungskosten Ausland.....	5
2.2.2	Warenbeschaffungskosten Inland.....	7
2.3	Vorleistungskosten	10
2.4	Arbeitskosten	12
3	Weitere preisbestimmende Faktoren	16
3.1	Mehrwertsteuer	16
3.2	Unternehmenserfolg.....	16
4	Synthese	19
4.1	Synthese der Kostenfaktoren	19
4.2	Synthese weiterer preisbestimmender Faktoren	22
5	Erklärungsansätze	25
5.1	Kostenfaktoren	25
5.2	Weitere preisbestimmende Faktoren.....	32
5.3	Stossrichtung von Lösungsansätzen.....	34
6	Literaturverzeichnis	36

Tabellenverzeichnis

Tab. 4-1	Ergebnisübersicht.....	21
Tab. 4-2	Erweiterte Ergebnisübersicht.....	24

Abbildungsverzeichnis

Abb. 2-1	Kostenstruktur des Schweizer Detailhandels.....	4
Abb. 2-2	Vergleichbare Importpreisniveaus einer Auswahl an frischen Früchten	5
Abb. 2-3	Relative Beschaffungskosten Ausland, total, 2015.....	6
Abb. 2-4	Relative Beschaffungskosten Ausland, Food und Non-Food, 2015	7
Abb. 2-5	Relative Beschaffungskosten Inland, total, 2015.....	8
Abb. 2-6	Relative Beschaffungskosten Inland, Food und Non-Food, 2015	8
Abb. 2-7	Vorleistungsstruktur im Detailhandel, total, 2015.....	10
Abb. 2-8	Relative Vorleistungskosten im Detailhandel, total, 2015	11
Abb. 2-9	Relative Bruttolohnkosten pro Stunde im Detailhandel, 2015	12
Abb. 2-10	Relative Arbeitskosten pro Stunde im Detailhandel, 2015	13
Abb. 2-11	Relative kaufkraftbereinigte Nettolöhne, 2015	14
Abb. 2-12	Relative reale Lohnstückkosten im Detailhandel, 2015	14
Abb. 3-1	Durchschnittliche Mehrwertsteuer im Detailhandel, 2015	16
Abb. 3-2	EBIT-Margen europäischer Supermarktketten	17
Abb. 3-3	EBIT-Margen europäischer Non-Food-Detailhändler	18
Abb. 4-1	Relative Kosten der untersuchten Aufwandpositionen total, 2015.....	20
Abb. 4-2	Relative Kosten der untersuchten Aufwandpositionen total, Food und Non-Food, 2015	20
Abb. 4-3	Zusammensetzung der untersuchten Kostendifferenz, 2015	21
Abb. 4-4	Relative Kosten aller Faktoren inkl. MWSt, 2015	22
Abb. 4-5	Relative Kosten aller Faktoren inkl. MWSt, Food und Non-Food, 2015.....	23
Abb. 4-6	Zusammensetzung der Gesamtdifferenz, 2015	24
Abb. 5-1	Bedeutende Erklärungsfaktoren für die Kostenunterschiede im Detailhandel.....	25
Abb. 5-2	Detailhandelsumsätze, 2014	28

1 Einleitung

Das im internationalen Vergleich hohe Preisniveau im Schweizer Detailhandel ist seit Jahren eine breit diskutierte Thematik. Mit der Mindestkursaufhebung durch die Schweizerische Nationalbank vom 15. Januar 2015 und der darauffolgenden Frankenaufwertung gegenüber dem Euro hat die Diskussion um die Hochpreisinsel Schweiz erneut Aufwind erhalten. Die starke Währung, der erhöhte Kaufkraftabfluss ins Ausland und die neuen Möglichkeiten im Online-Handel verschaffen der Angelegenheit neue Brisanz.

Insbesondere die Fragen nach den Ursachen für die vergleichsweise hohen Preise im Schweizer Detailhandel sowie nach möglichen Massnahmen, welche zu einer Erosion der «Hochpreisinsel» führen könnten, stehen im Fokus der Debatte.

Der Schlüssel zur Beantwortung dieser Fragestellungen liegt in der Darstellung der Kosten des Schweizer Detailhandels im internationalen Vergleich. Damit lassen sich die preistreibenden Faktoren identifizieren und darauf aufbauend preissenkende Handlungsoptionen ableiten.

Eine entsprechende Studie wurde von BAKBASEL im Auftrag der Swiss Retail Federation erstmals im Jahr 2002 durchgeführt. Es folgten mehrfache Aktualisierungen im Auftrag der Interessengemeinschaft Detailhandel Schweiz.

Seit der letzten, publizierten Studie von BAKBASEL aus dem Jahr 2010 hat sich insbesondere die Wechselkursseitige Ausgangslage stark verändert. Ziel der vorliegenden Studie ist es eine aktuelle Faktenbasis zu legen, um eine objektive Diskussion der Sachverhalte zu ermöglichen.

In einem ersten Schritt werden die internationalen Unterschiede in den einzelnen Kostenkomponenten des Detailhandels untersucht. Anschliessend wird ausgehend von der Kostenstruktur des Schweizer Detailhandels die Gesamtdifferenz des Kostenniveaus zu den Vergleichsländern synthetisiert und dargestellt. Im letzten Teil der Studie werden wichtige Erklärungsansätze zusammen mit Handlungsstossrichtungen thematisiert.

2 Kostenkomponenten im internationalen Vergleich

2.1 Kostenstruktur im Schweizer Detailhandel

Als Intermediär zwischen Herstellern respektive Grosshändlern und den Endverbraucher – den Konsumenten – fällt die Aufwandstruktur des Detailhandels anders als in vielen Branchen aus.

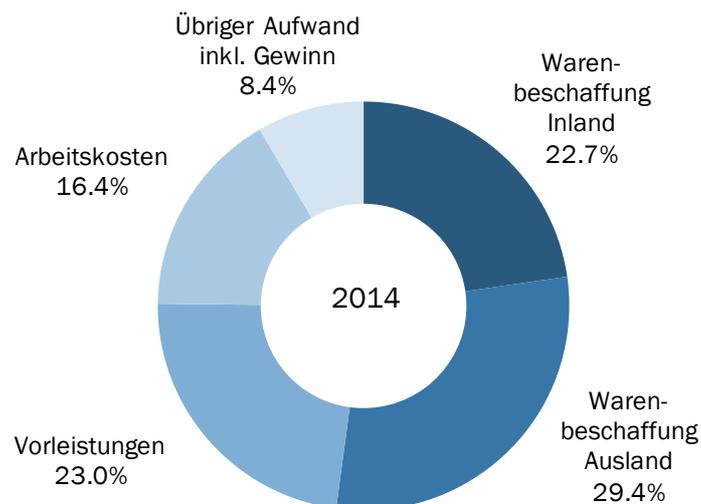
Der grösste Anteil an den Gesamtkosten fällt bei der Warenbeschaffung an. Über die Hälfte der Kosten werden für den Einkauf von Waren ausgegeben. Der grössere Teil ist dabei dem Wareneinkauf im Ausland zuzuschreiben. Die Beschaffungsstruktur unterscheidet sich jedoch stark unter den Warengruppen. Während im Non-Food-Bereich über 70 Prozent der Waren aus dem Ausland stammen sind es im Food-Bereich gerade einmal rund 30 Prozent.

Neben der Warenbeschaffung entstehen im Detailhandel Kosten bei der Warenbewirtschaftung. Hierfür bezieht er Dienstleistungen anderer Branchen, auch Vorleistungen genannt. Dazu gehört beispielsweise die Miete von Geschäftsräumen vom Immobiliensektor, die Erstellung von Kampagnen durch Werbeagenturen oder der Bezug von Finanzdienstleistungen.

Löhne, Gehälter, Sozialversicherungsbeiträge und sonstige Personalkosten sind der dritte grosse Kostenblock im Detailhandel. Auf die Arbeitskosten entfallen rund 16 Prozent des gesamten Aufwands.

In der Kategorie «Übriger Aufwand» sind unter anderem Abschreibungen, Finanzaufwände, Steuern und Gewinne enthalten.

Abb. 2-1 Kostenstruktur des Schweizer Detailhandels



Aufteilung Warenbeschaffung Inland/Ausland basierend auf entsprechenden Angaben des BFS im Rahmen des LIK, Stand 2011
Quelle: BFS, EZV, EUROSTAT, BAKBASEL

Im Fokus der folgenden Ausführungen steht die Analyse der drei grossen Kostenfaktoren Warenbeschaffung, Vorleistungen und Arbeitskosten.

2.2 Warenbeschaffungskosten

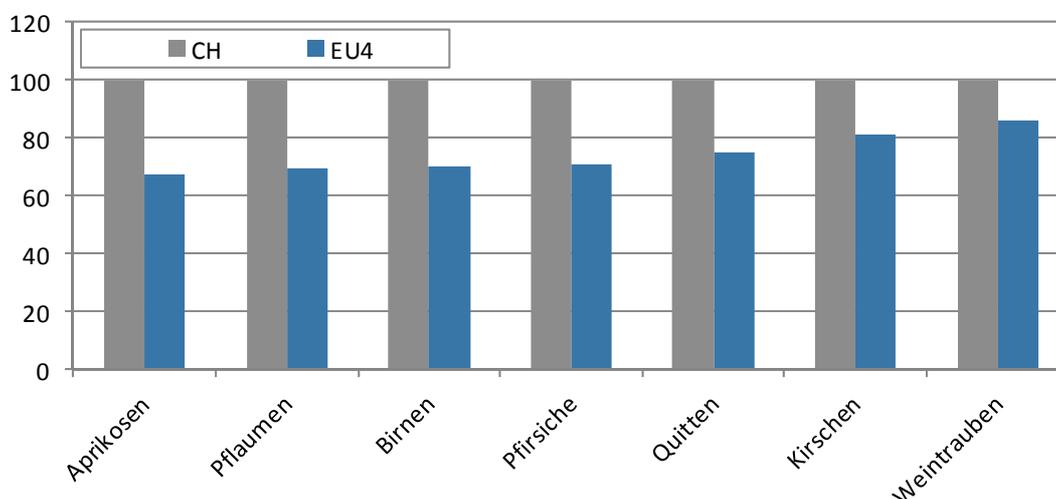
Die grösste Aufwandposition in den Erfolgsrechnungen der Detailhändler ist die Warenbeschaffung. Im Folgenden werden die Beschaffungspreise im Ausland wie im Inland des Schweizer Detailhandels mit den entsprechenden Preisniveaus der Nachbarländer verglichen.

2.2.1 Warenbeschaffungskosten Ausland

Rund 56 Prozent der im Detailhandel verkauften Waren stammen aus dem Ausland. Damit stellt die Warenbeschaffung die grösste Kostenkomponente der Aufwandstruktur des Schweizer Detailhandels dar. Entsprechend stark fallen Preisdifferenzen beim Wareneinkauf im internationalen Vergleich der Kostenpreise ins Gewicht.

Datengrundlage der Analyse der Warenbeschaffungskosten im Ausland bilden Daten zu den Importpreisen aus der Aussenhandelsdatenbank COMEXT von Eurostat. Eurostat weist in der Datenbank für alle berücksichtigten Länder Angaben zu den importierten Warenwerten und -mengen für eine international vergleichbare detaillierte Produktstruktur in Euro aus. Für die Studie wurden über 7'300 Warenkategorien untersucht von denen über 1'500 dem Detailhandel zuzuordnen sind. Die in der COMEXT-Datenbank ausgewiesenen Warenwerte beinhalten die Transport- und Versicherungskosten der jeweiligen Güter bis zur Grenze, aber keine Zölle.

Abb. 2-2 Vergleichbare Importpreisniveaus einer Auswahl an frischen Früchten



Lesehilfe an Hand eines Beispiels: Die Warenbeschaffungskosten in den Nachbarländer für frische Aprikosen sind im Durchschnitt 33 Prozent tiefer als in der Schweiz.

2015, relative Importpreisniveaus des Durchschnitt DE, FR, IT und AT gegenüber der Schweiz, CH = 100
Quelle: Eurostat, BAKBASEL

Basierend auf diesen Daten wurden bilateral zwischen der Schweiz und den Vergleichsländern relative Importpreisniveaus berechnet. Dabei wurden die Unit Values¹ der einzelnen Produktkategorien mittels der Schweizer Warenimportstruktur zu Ag-

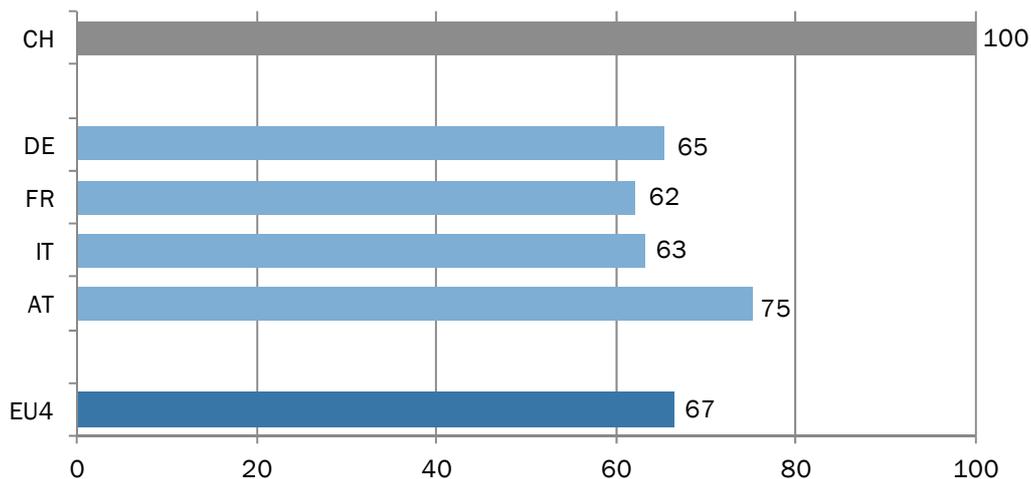
¹ Der Unit Value stellt das Verhältnis des Warenwerts zum Warengewicht dar und bildet damit den Preis pro Gewichtseinheit (bspw. CHF/kg) ab.

gregaten zusammengefasst. Abbildung 2-2 illustriert an Hand eines Beispiels die relativen Importpreisniveaus auf Produktstufe. Dabei wird deutlich, dass die Preisniveaudifferenzen von Produkt zu Produkt variieren. Entsprechend stellen die aggregierten Indizes Durchschnittswerte dar.

In der folgenden Analyse werden neben den auf den Unit Values basierenden Preisindizes Nachteile bei den Zöllen gegenüber EU-Ländern berücksichtigt. Aufgrund fehlender Daten zu den effektiven Zollbeträgen nach Warenkategorien für die Nachbarländer, konnte der Zollkostenvergleich nicht umfassend untersucht werden. Vereinfacht wurde daher der Vorteil berechnet den EU-Ländern gegenüber der Schweiz, aufgrund des zollfreien Handels innerhalb der EU, haben.

Die Beschaffungskosten des Detailhandels beim Wareneinkauf im Ausland liegen in der Schweiz deutlich höher als in den Nachbarländern. Ein Detailhändler aus den vier Vergleichsländern bezieht den importierten Warenkorb der Schweiz zu einem Beschaffungspreis, der durchschnittlich 33 Prozent tiefer liegt als in der Schweiz.

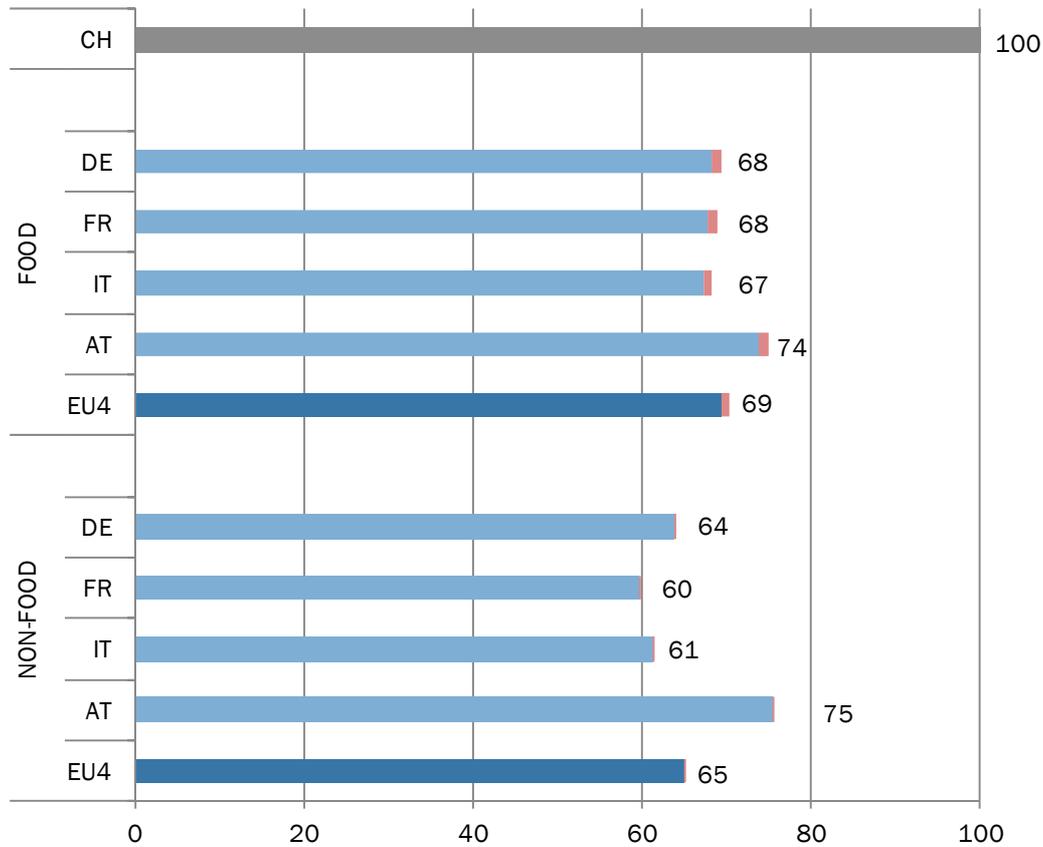
Abb. 2-3 Relative Beschaffungskosten Ausland, total, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: Eurostat, BAKBASEL

Eine Betrachtung der relativen Importpreisindizes in den beiden Sektoren Food und Non-Food zeigt auf, dass die Unterschiede zu den Vergleichsländern im Food-Bereich generell kleiner sind als im Non-Food-Sektor. Dabei könnten Wechselkurseffekte aufgrund unterschiedlicher Anpassungsgeschwindigkeiten im Nachgang an die Frankenaufwertung eine Rolle spielen. Der höhere Zollkostennachteil im Food-Sektor verringert diese Diskrepanz leicht.

Abb. 2-4 Relative Beschaffungskosten Ausland, Food und Non-Food, 2015



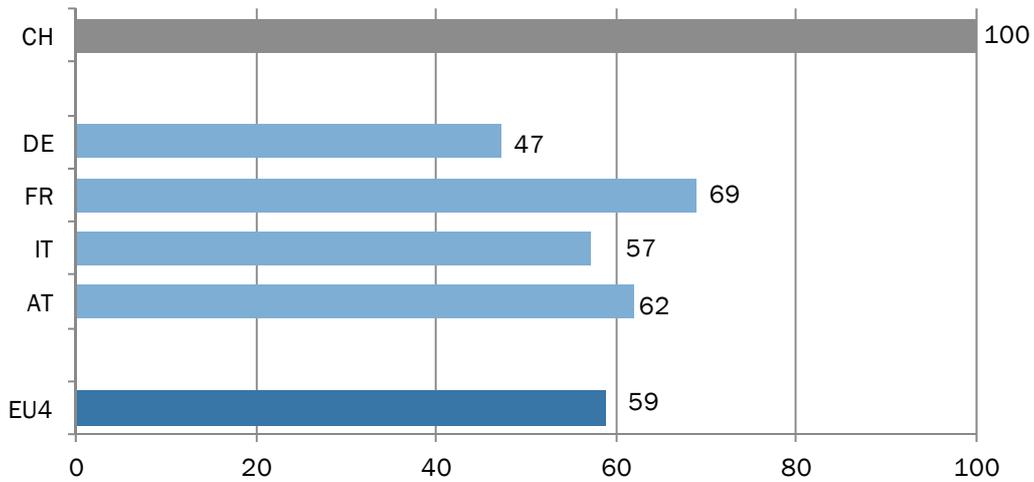
Indexiert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT, blaue Balken und Werteangaben entsprechen der Differenz unter der Berücksichtigung des Zollnachteils, der dadurch entsteht, dass die Schweiz mit EU-Ländern nicht zollfrei handeln kann. Dieser Zollnachteil ist rot markiert.
Quelle: Eurostat, BAKBASEL

2.2.2 Warenbeschaffungskosten Inland

Im Fokus der Berechnungen der Warenbeschaffungskosten im Inland stehen die relativen (Produzenten-) Preise der inländischen Branchen, von denen der Detailhandel Waren bezieht. Diese basieren auf umfangreichen Arbeiten im Rahmen der Strukturberichterstattung des Staatsekretariats für Wirtschaft (Eichler et al., 2003) und werden anhand der relativen Deflatorenentwicklung in den Ländern jährlich fortgeschrieben. Unter Einsatz eines Input-Output-Modells wird die Berücksichtigung der gesamten Wertschöpfungskette gewährleistet, so dass insgesamt eine Schätzung für die relativen Produzentenpreise abgeleitet werden kann.

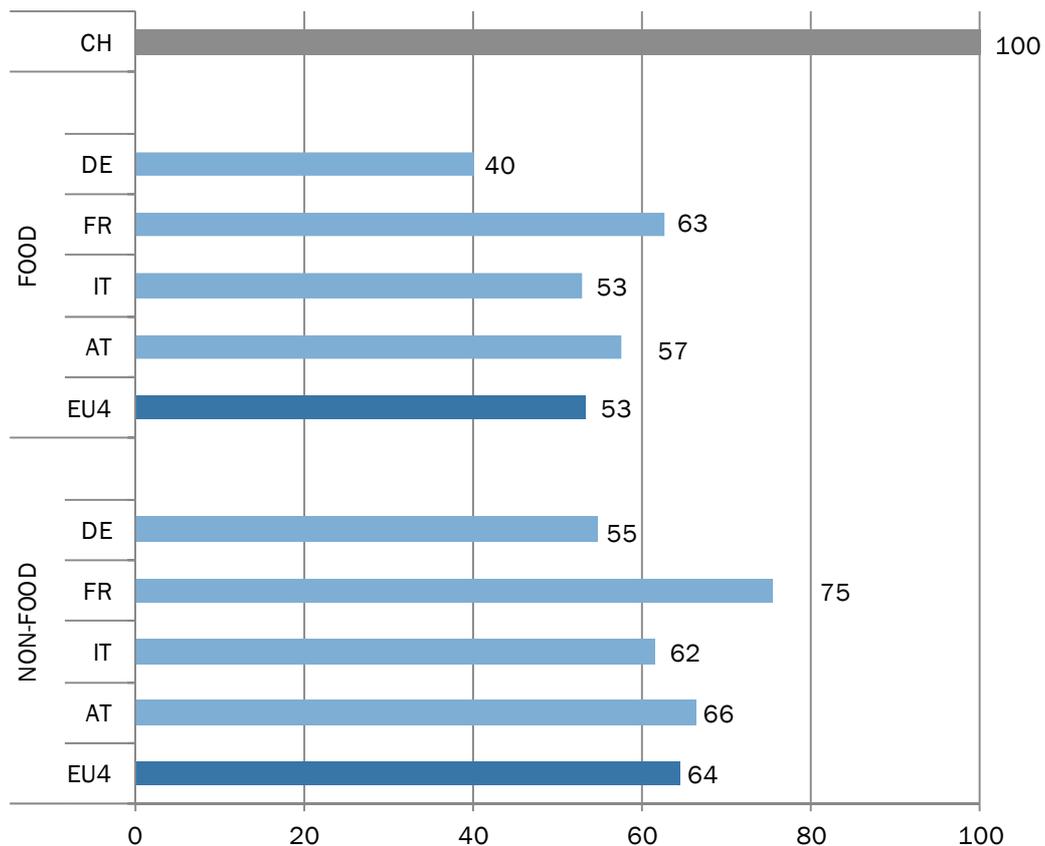
Insbesondere im Food-Sektor kommt dem Anteil der Warenbeschaffung im Inland an den gesamten Aufwänden eine grosse Bedeutung zu. Rund zwei Drittel der Güter des Food-Sektors stammen aus dem Inland. Im Non-Food-Bereich sind hingegen rund drei Viertel der Waren Importprodukte.

Abb. 2-5 Relative Beschaffungskosten Inland, total, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

Abb. 2-6 Relative Beschaffungskosten Inland, Food und Non-Food, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

Die Unterschiede bei den Beschaffungskosten im Inland fallen verglichen mit den Vergleichsländern noch leicht höher aus als bei den Beschaffungskosten im Ausland.

Die Detaillisten in den Nachbarländern können die im Inland bezogenen Waren zu deutlich günstigeren Preisen einkaufen als die Schweizer Detailhändler.

Die Preisniveauunterschiede zu den einzelnen Vergleichsländern fallen stark heterogen aus. Während französische Detaillisten ihre Waren rund 30 Prozent günstiger bei inländischen Herstellern und Lieferanten beziehen können, bezahlt der deutsche Detailhandel weniger als die Hälfte für einen entsprechenden Warenkorb.

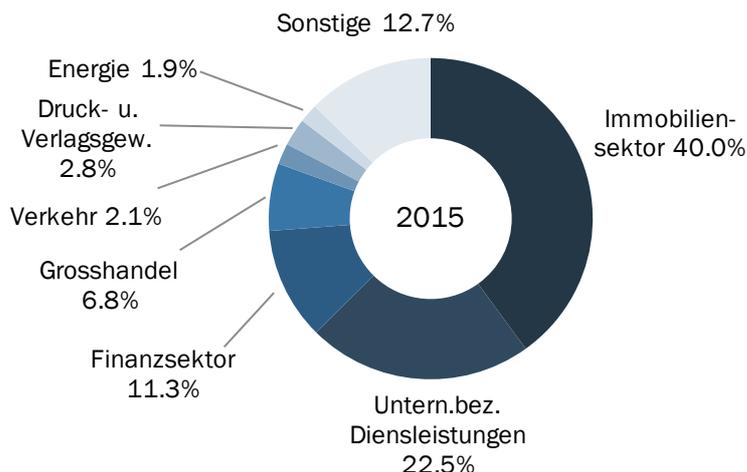
Markant sind auch die Unterschiede zwischen dem Food- und dem Non-Food Sektor. Bei der inländischen Warenbeschaffung im Food-Bereich hat der Schweizer Detailhandel einen deutlich grösseren Kostennachteil gegenüber den Vergleichsländern als im Non-Food-Sektor. Die Differenz beträgt durchschnittlich 11 Prozent.

Ausschlaggebend für die deutlichen Preisunterschiede bei der inländischen Beschaffung von Food-Waren sind insbesondere die hohen Unterschiede bei den Produzentenpreisen im Nahrungsmittelsektor. Diese könnten ein Indiz für die Auswirkungen der Marktabschottung des Agrarsektors in der Schweiz darstellen.

2.3 Vorleistungskosten

Neben dem Einkaufen von Waren ist der Detailhandel zur Erbringung seiner Wertschöpfung auf Leistungen anderer Branchen angewiesen. Diese sogenannten Vorleistungen machen knapp ein Viertel des Aufwands der Detailhändler aus.

Abb. 2-7 Vorleistungsstruktur im Detailhandel, total, 2015



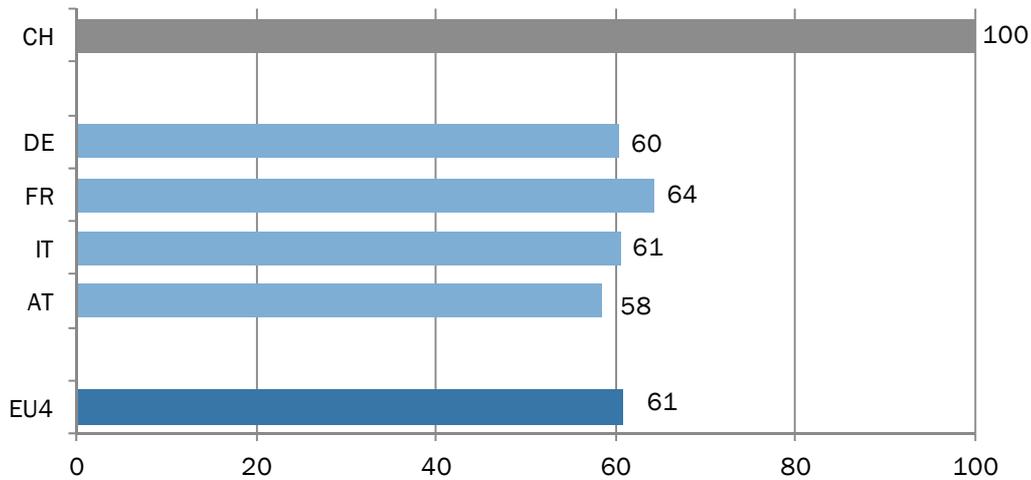
Anteil an den Vorleistungen total
Quelle: BAKBASEL

Der grösste Vorleistungserbringer für den Detailhandel ist der Immobiliensektor. 40 Prozent der Ausgaben für Vorleistungen fallen beim Bau, Kauf oder der Miete von Grundstücken und Räumlichkeiten an. Darin nicht enthalten ist die Immobilienpflege. An zweiter Stelle liegen die unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Dazu zählen unter anderen Beratungsleistungen, Marketing, die Vermittlung von Arbeitskräften, Vermietung und Gebäudebetreuung. Zusammen mit dem Finanzsektor und dem Grosshandel decken diese beiden Branchen rund drei Viertel des Vorleistungsaufwands des Schweizer Detailhandels ab.

Während die Preisunterschiede zum Finanzsektor und zum Grosshandel vergleichsweise gering ausfallen, sind die Differenzen im Immobiliensektor und bei den unternehmensbezogenen Dienstleistungen signifikant. Im Immobiliensektor kosten die Leistungen in den Vergleichsländern rund halb so viel wie in der Schweiz.

Aufgrund des hohen Anteils des Immobiliensektors an den gesamten Vorleistungen, sind die entsprechenden Produzentenpreise auch Haupttreiber des Kostennachteils bei den Vorleistungskosten. Die Vergleichsländer haben diesbezüglich um 39 Prozent tiefere Auslagen. Das Gefälle innerhalb der Nachbarländer fällt vergleichsweise klein aus.

Abb. 2-8 Relative Vorleistungskosten im Detailhandel, total, 2015



Quelle: BAKBASEL, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT

Exkurs: Die Rolle des Eigentumsanteils bei den Immobilienvorleistungen

Die Berechnungen der Vorleistungsanteile basieren auf der in der öffentlichen Statistik ausgewiesenen Gliederung der Inputfaktoren. Dabei werden die als Vorleistungen bezogenen Güter und Dienstleistungen den Zulieferbranchen zugeordnet. Im Fokus stehen die effektiv vom Schweizer Detailhandel bezogenen Leistungen.

Im Bereich Immobilien hat das Verhältnis zwischen Besitzen und Miete der Räumlichkeiten einen gewichtigen Einfluss auf das Ergebnis. Besitzt ein Unternehmen die Räumlichkeiten einer Geschäftsstelle, so fällt für dieses Objekt kein Mietaufwand an, entsprechend tiefer liegen die Vorleistungskosten. Auf der anderen Seite belastet Immobilieneigentum über Zinskosten für Hypotheken den Finanzaufwand oder führt zu über höhere Gewinne zu einer erhöhten Vergütung des Eigenkapitals. Beides wirkt sich ebenfalls auf das Kostenniveau aus.

In der Praxis liegt es den Unternehmen offen, ihr Miet-Eigentum-Verhältnis den nationalen Immobilienmarktbedingungen anzupassen. Sie können ihre Kosten für Immobilien dem landesspezifischem Zinsniveau sowie den Immobilien- und Mietpreisen anpassen.

Aus diesem Grund können sich die effektiven Auslagen für Immobilien von den hier ausgewiesenen Kostendifferenzen unterscheiden. Denn im Fokus der vorliegenden Untersuchungen steht jeweils die Kostenstruktur des Schweizer Detailhandels. Entsprechend werden die resultierenden Kosten in der Schweiz und in den Nachbarländern ausgehend vom Schweizer Verhältnis von Miete und Eigentum im Detailhandel berechnet. Damit wird die Frage beantwortet: Wie viel würden die in der Schweiz bezogenen Leistungen in den Vergleichsländern kosten?

Obenstehende Überlegungen treffen nicht nur auf die landesweiten Branchen sondern auch auf einzelne Detailhandelsunternehmen innerhalb eines Landes zu. Je nach Vermögenssituation oder strategischer Ausrichtung sind die Unternehmen stärker oder weniger stark eingeschränkt Immobilien zu besitzen und verfügen daher nicht über das gleiche Kostenoptimierungspotenzial wie andere Mitbewerber. Die

hier präsentierten Ergebnisse zielen auf den Branchendurchschnitt ab und beschreiben daher nicht die Kostensituation der Unternehmen im Einzelnen.

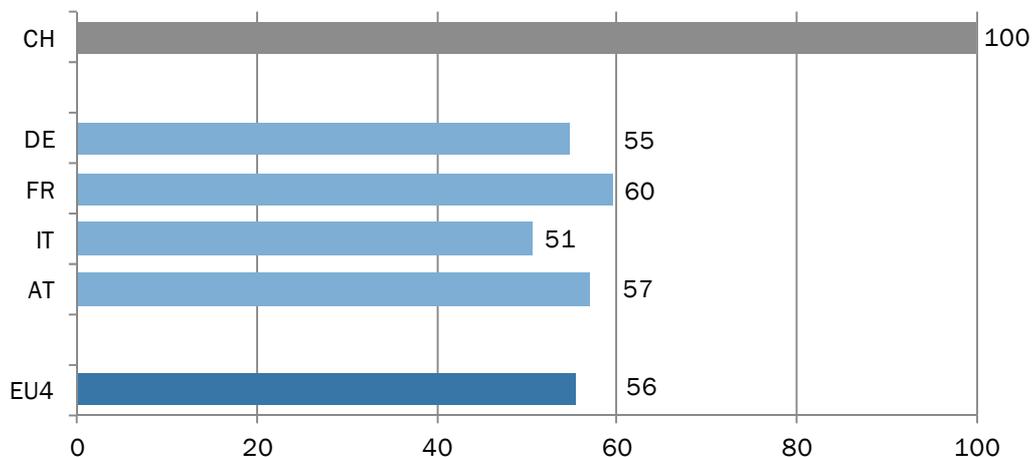
Ähnliche Fragen stellen sich auch bezüglich anderen Vorleistungen oder der Importstruktur bei der Warenbeschaffung im Ausland. Unterschiede in der Zusammensetzung der effektiven, länderspezifischen Warenimportstruktur des Detailhandels nach Warenart können zu einer Diskrepanz zwischen den Kostenunterschieden in der Praxis und den hier ausgewiesenen Ergebnissen, denen sowohl für die Schweiz wie auch für die Nachbarländer der Schweizer Importwarenkorb unterstellt wird, führen.

Zusammengefasst streben die Studienergebnisse an, die Frage, wie viel würden die durchschnittlichen Aufwendungen des Schweizer Detailhandels im Ausland kosten, zu beantworten.

2.4 Arbeitskosten

Der Aufwand für den Faktor Arbeit steht in direktem Zusammenhang mit Dienstleistung und damit mit der Wertschöpfung des Detailhandels als Intermediär zwischen Herstellern sowie Grosshändlern und den Konsumenten.

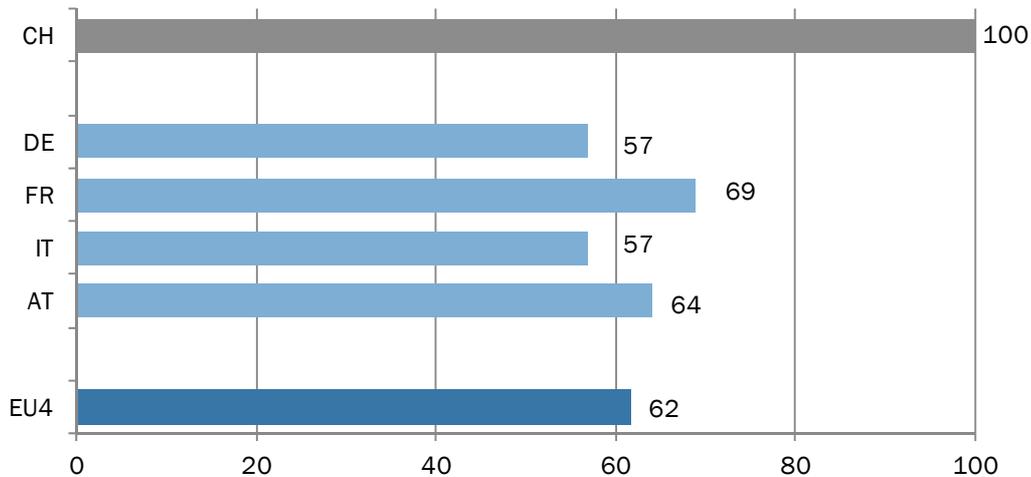
Abb. 2-9 Relative Bruttolohnkosten pro Stunde im Detailhandel, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BFS, Eurostat, BAKBASEL

Die Unterschiede bei den Bruttolohnkosten pro Stunde zwischen der Schweiz und den Vergleichsländern sind gross. Am grössten ist der Unterschied zu Italien wo die Bruttolohnkosten halb so hoch sind wie in der Schweiz.

Abb. 2-10 Relative Arbeitskosten pro Stunde im Detailhandel, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BFS, Eurostat, BAKBASEL

Werden neben den Bruttolöhnen auch die Lohnnebenkosten berücksichtigt spricht man von den Arbeitskosten. In diesem Vergleich fallen die Differenzen zwischen der Schweiz und den Vergleichsländern gesamthaft weniger ausgeprägt aus, als wenn lediglich die Bruttolohnkosten verglichen werden.

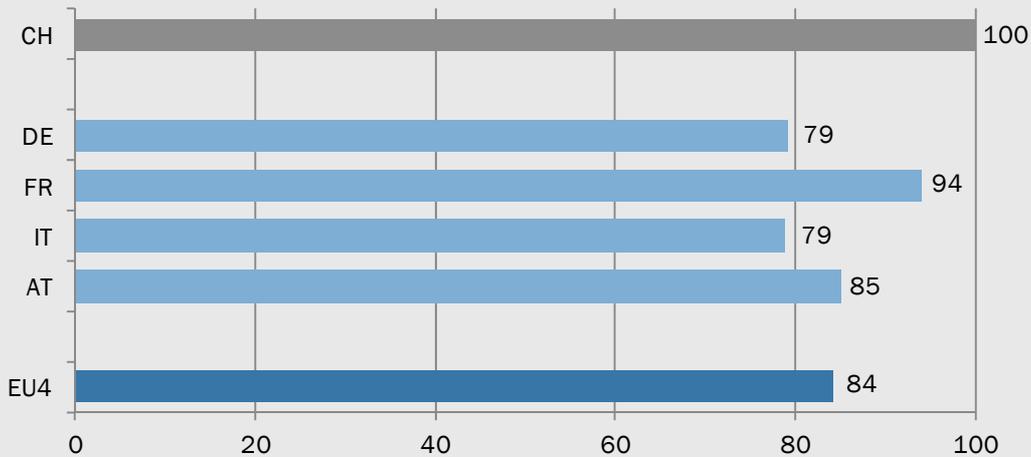
Exkurs: Kaufkraftbereinigte Nettolöhne

Die vergleichsweise hohen Arbeitskosten erweisen sich für die Angestellten im Schweizer Detailhandel als vorteilhaft, wie eine Betrachtung der kaufkraftbereinigten Nettolöhne zeigt. Zieht man von den Bruttolöhnen alle obligatorischen Abgaben ab, so erhält man die Nettolöhne. Um zu beurteilen wie kraftvoll ein gewisses Lohnniveau ist, muss man dieses mit dem Preisniveau des zu konsumierenden Warenkorbs vergleichen. Diesen Vorgang nennt man Kaufkraftbereinigung.

Die Berechnung von international vergleichbaren Nettolöhnen ist komplex. Die staatlichen Sozialsysteme variieren in Ihrer Ausprägung stark zwischen den Ländern. Entsprechend unterschiedlich sind die Anteile der obligatorischen Abgaben an den Arbeitskosten. Üblicherweise werden die Nettolöhne als Arbeitskosten abzüglich der direkt dem Staat bezahlten Steuern, Abgaben und Versicherungen ausgewiesen. Gerade in der Schweiz fallen jedoch hohe obligatorische Zahlungen an, die nicht dem Staat zu entrichten sind, wie beispielsweise die obligatorischen Krankenkassenprämien oder Pensionskassenbeiträge. Solche Abgaben werden in andern Ländern teilweise direkt dem Staat bezahlt. Aus diesem Grund werden für den Vergleich, bei den Schweizer Nettolöhnen die obligatorischen Abgaben, die nicht dem Staat bezahlt werden, abgezogen.

Der Vergleich der kaufkraftbereinigten Nettolöhne zeigt, dass sich Schweizer Detailhandelsangestellte mit Ihren Löhnen real mehr leisten können als ihre Berufskollegen in den Nachbarländern.

Abb. 2-11 Relative kaufkraftbereinigte Nettolöhne, 2015

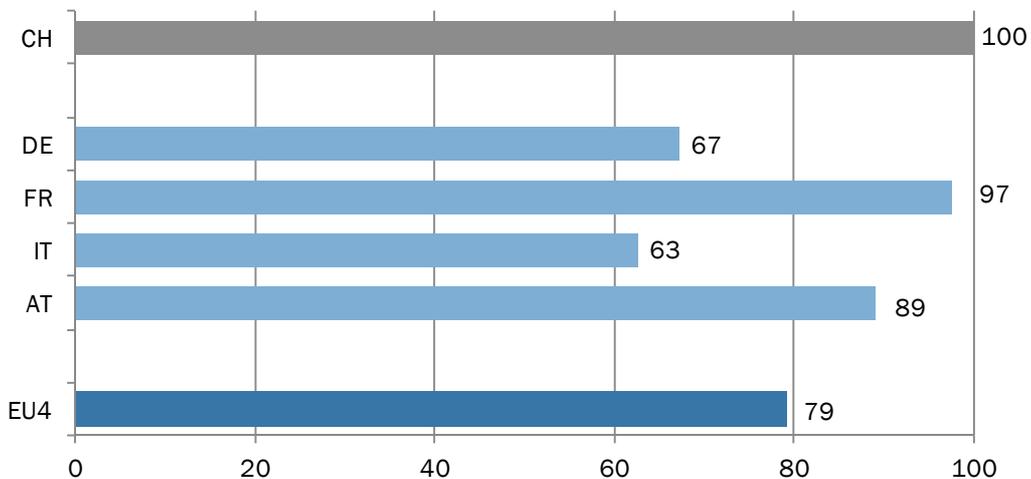


Indiziert, CH = 100, Nettolöhne ausschliesslich Non-Tax Compulsory Payments (NTCP),
EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT; Dienstleistungen ohne Öffentliche Verwaltung, Verteidigung und Sozialversicherung
Quelle: BFS, OECD, Eurostat, BAKBASEL

Diese Betrachtungsperspektive wirft zusätzlich einen differenzierteren Blick auf die Hochpreisinsel Schweiz. Das hohe Preisniveau scheint die Kaufkraft der Schweizer Detailhandelsangestellten nicht zu dezimieren. Im Gegenteil, die Kaufkraft ist deutlich höher als in den betrachteten Nachbarländern.

Mit den Arbeitskosten werden lediglich die Kosten für eine Stunde Arbeit erfasst. Um Kostendifferenzen zu erörtern, bedarf es zusätzlich einer Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit einer Person innerhalb der gearbeiteten Stunde. Die um die Leistung bereinigten Arbeitskosten werden mit den Lohnstückkosten beschrieben. Sie stellen dar, wie hoch die Arbeitskosten bei der Produktion einer Wertschöpfungseinheit sind. Damit werden nicht die Kosten für die Beschäftigung einer Personen pro Stunde sondern für eine erbrachte Leistungseinheit ausgedrückt.

Abb. 2-12 Relative reale Lohnstückkosten im Detailhandel, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BFS, Eurostat, BAKBASEL

Zusätzlich führt auch das Preisniveau zu unterschiedlich hohen Arbeitskosten. Daher werden für den internationalen Vergleich zusätzlich die länderspezifischen Produzentenpreisniveaus für die Umrechnung der Outputeinheiten in die Berechnungen mit einbezogen. Dies ermöglicht den Vergleich der Arbeitskosten relativ zur preisbereinigten Leistung.

Die Betrachtung der realen Lohnstückkosten zeigt, dass die leistungsbereinigte Betrachtung der Arbeitskosten die Differenz gegenüber den Vergleichsländern im Mittel von 38 auf 21 Prozent reduziert.

Erläuterung: Verzerrende Einflüsse auf die Produktivitätsbereinigung

Bei der Einordnung der Ergebnisse gilt es zu beachten, dass die Datengrundlage verzerrende Auswirkungen auf die Resultate haben kann. Im Folgenden werden solche Effekte beschrieben.

Auswirkungen struktureller Unterschiede des Eigentum-Miet-Verhältnisses

Die Berechnung der realen Lohnstückkosten basiert auf der Arbeitsproduktivität - der Wertschöpfung pro eingesetzte Arbeitsstunde. Damit wird die Leistung der Angestellten in der Berechnung der Arbeitskosten berücksichtigt. Anders als die in der Studie ausgewiesenen Kostendifferenziale bezieht sich die Arbeitsproduktivität in den Vergleichsländern nicht auf die Detailhandelsstrukturen der Schweiz, sondern auf die landesspezifischen Branchegegebenheiten. Wie im Exkurs auf den Seiten 20 und 21 beschrieben, können strukturelle Unterschiede der Vergleichsländer zur Schweiz die Ergebnisse beeinflussen.

Im Falle des Immobilienaufwands spielt, dabei das Eigentum-Miet-Verhältnis eine gewichtige Rolle, da es wertschöpfungsrelevant ist. Wird ein Objekt gemietet, so zählen die Mietkosten zu den Vorleistungen und sind nicht Teil der Wertschöpfung. Wird das Objekt hingegen gekauft fallen Zinszahlungen an oder der Kauf hat einen positiven Einfluss auf die Gewinnsituation - uns stellen damit (zumindest teilweise) Komponenten der Wertschöpfung dar.

Ist das Eigentum-Miet-Verhältnis im Detailhandel eines Vergleichslands anders als in der Schweiz beeinflusst dies die Produktivität. Ein höherer Anteil an Eigentum erhöht die Wertschöpfung. Bei unveränderter Beschäftigung ist damit die Produktivität grösser.

Auswirkungen struktureller Unterschiede bei den ausserordentlichen Tätigkeiten

Weitere Verzerrungen können durch unterschiedliche Tätigkeitsfelder des landesspezifischen Detailhandels entstehen. Beispielsweise führen Schweizer Detailhandelsunternehmen neben den klassischen Detailhandelsdienstleistungen auch andere Aktivitäten wie Lagerei, Grosshandel oder, Warenproduktion aus. Aufgrund der Referenzeinheit der Unternehmen werden diese Aktivitäten in der öffentlichen Statistik trotzdem dem Detailhandel zugerechnet. Entsprechende Überschneidungen sind auch in den Daten der Vergleichsländer zu beobachten. Betroffen davon sind sowohl die Wertschöpfung, die Arbeitskosten, wie auch die Beschäftigung. Die Ergebnisse der unbereinigten wie auch der bereinigten Arbeitskosten können daher nicht nur aufgrund von unterschiedlichen Kosten für die gleiche Arbeit sondern auch aufgrund eines unterschiedlichen Leistungsangebots variieren.

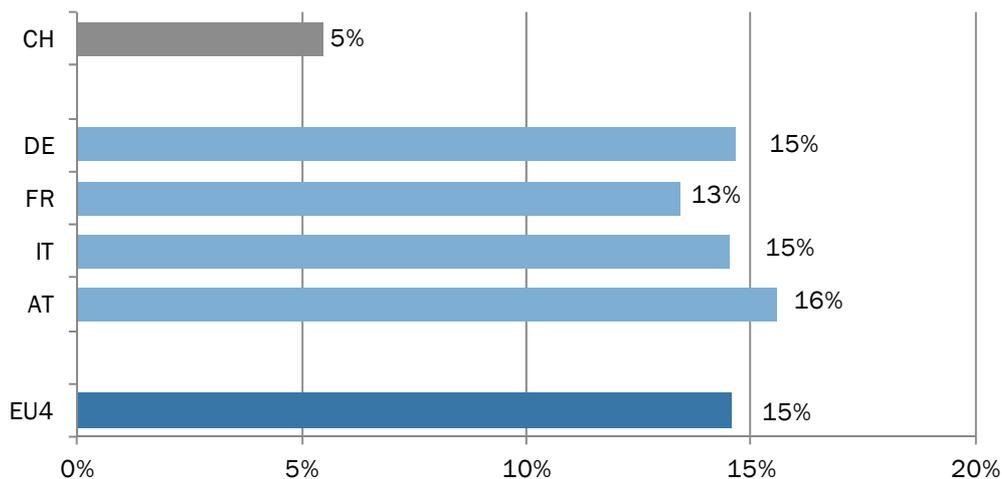
3 Weitere preisbestimmende Faktoren

Zwar wird das Preisniveau im Detailhandel im Wesentlichen durch die vier in Kapitel 2 untersuchten Aufwandpositionen bestimmt, andere Komponenten wie Abschreibungen, Steuern, Gewinne oder die Mehrwertsteuer können jedoch auch einen Einfluss haben. Im Folgenden werden daher weitere preisbestimmende Faktoren analysiert.

3.1 Mehrwertsteuer

Die Mehrwertsteuersätze weisen auf internationaler Stufe markante Unterschiede auf und beeinflussen dadurch die Konsumenten wahrgenommene Preisniveau signifikant. Anders als bei den bis anhin betrachteten Komponenten, stellt die Mehrwertsteuer in der Schweiz einen Vorteil gegenüber den Nachbarländern dar. Die Differenzen fallen sowohl im Food wie auch im Non-Food-Sektor deutlich aus.

Abb. 3-1 Durchschnittliche Mehrwertsteuer im Detailhandel, 2015



Gewichtet gemäss den Konsumausgaben im Inland, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: Europäische Kommission, ESTV, BAKBASEL

Obenstehende Abbildung zeigt die mittleren Mehrwertsteuersätze ausgehend vom Schweizer Warenkorb. Üblicherweise unterscheiden sich die Mehrwertsteuersätze zwischen den Waren der Bereiche Food und Non-Food. So liegt der durchschnittliche Satz im Schweizer Food-Sektor bei 3.7 Prozent verglichen mit 6.9 Prozent im Non-Food-Bereich. In Deutschland liegen diese beiden mittleren Aufschläge bei 10.1 respektive 18.4 Prozent.

3.2 Unternehmenserfolg

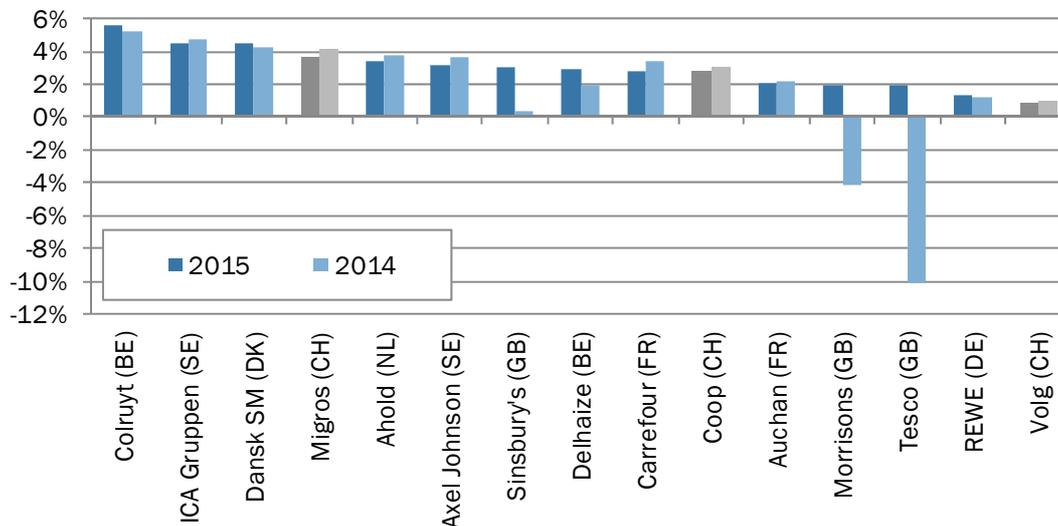
Die eingeschränkte Datenlage bezüglich der Gewinne der Unternehmen auf Branchenstufe, erlaubt es nicht, fundierte internationale Vergleiche der durchschnittlichen Gewinne im Detailhandel auszuweisen. Im Folgenden sollen daher indikative Analy-

sen eine Einordnung der Bedeutung des Unternehmenserfolgs für das Preisniveau in der Schweiz und in den Vergleichsländern ermöglichen.

Das Verhältnis zwischen Reingewinn und Aufwand betrug gemäss den vom Bundesamt für Statistik publizierten Ergebnissen zu den Buchhaltungsdaten der Schweizerischen Unternehmen im Jahr 2014 im Detailhandel 3.2 Prozent.² Damit fällt das Gewicht des Unternehmenserfolgs deutlich geringer aus als bei den in Kapitel 2 untersuchten Kostenfaktoren, deren Anteile am Aufwand zwischen 16.4 Prozent (Arbeitskosten) und 29.4 Prozent (Warenbeschaffungskosten im Ausland) liegen und zusammen 91.6 Prozent des gesamten Aufwands ausmachen.

Gegenüber anderen Branchen fällt das Gewinnverhältnis zum Aufwand unterdurchschnittlich aus. Im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt betrug die Relation 2014 4.1 Prozent. Pro vollzeitäquivalent Beschäftigter wurden damit in der Gesamtwirtschaft durchschnittlich CHF 56'200 Gewinn nach Steuern erwirtschaftet, während im Detailhandel der Reingewinn pro Vollzeitstelle 2014 mit CHF 14'600 rund vier Mal kleiner ausfiel. Auch im Vergleich zu wichtigen Zuliefer- und Vorleistungsbranchen wie der Nahrungsmittelindustrie (Reingewinn/Aufwand: 3.9%, Reingewinn/Vollzeitstelle: CHF 21'900), der Getränkeindustrie (RG/A: 8.0%, RG/FTE: CHF 40'600), dem Immobilienwesen (RG/A: 10.8%, RG/FTE: CHF 31'700) und den unternehmensbezogenen Dienstleistungen (RG/A: 11.4%, RG/FTE: CHF 51'200) schneidet der Detailhandel am unteren Rand ab.

Abb. 3-2 EBIT-Margen europäischer Supermarktketten



Berechnung: EBIT/Revenue, teilweise wurden als Approximation für den Revenue auch die Umsätze oder Erlöse berücksichtigt, da nicht anders vorhanden, Abschlüsse teilweise in Bezug auf das finanzielle Jahr
Quelle: Geschäftsberichte der Unternehmen, Deloitte, BAKBASEL

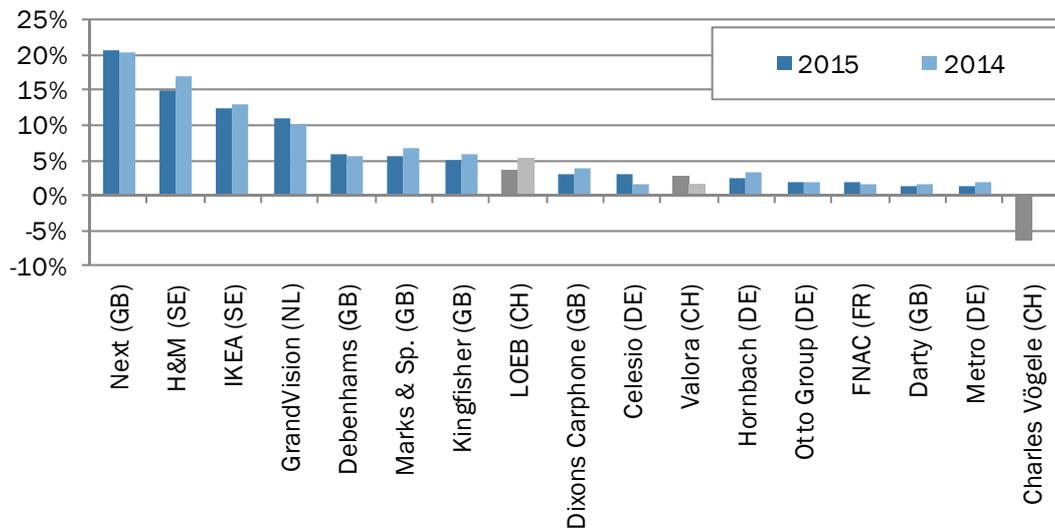
Eine illustrative Einordnung des Erfolgs im internationalen Kontext lässt eine Betrachtung der Gewinnsituation grosser Detailhändler, die ihre Finanzdaten veröffentlichen, zu. Abbildungen 3-2 und 3-3 zeigen einen Überblick über die EBIT-Margen grosser Europäischer Detailhändler. Hierbei gilt es zu beachten, dass sich die Daten auf die Konzernstufe und damit auch auf internationale Tätigkeiten sowie Ergebnisse, die

² Nicht hochgerechnete Ergebnisse.

durch die Produktion von Waren und Dienstleistungen ausserhalb des Detailhandels erzielt wurden, beziehen.

Die Margen der aufgeführten Schweizer Detailhändler liegen über das gesamte Spektrum der aufgeführten europäischen Konkurrenten verteilt. Die Margenvergleiche deuten keine stark überdurchschnittlichen Gewinne der Schweizer Detailhändler gegenüber ihren ausländischen Mitbewerbern an. Kombiniert mit dem vergleichsweise kleinen Gewicht als preisbestimmender Faktor dürfte die Rolle der Gewinne als Ursache der Hochpreisinsel als klein bis unbedeutend einzustufen sein.

Abb. 3-3 EBIT-Margen europäischer Non-Food-Detailhändler



Berechnung: EBIT/Revenue, teilweise wurden als Approximation für den Revenue auch die Umsätze oder Erlöse berücksichtigt, da nicht anders vorhanden, Abschlüsse teilweise in Bezug auf das finanzielle Jahr
 Quelle: Geschäftsberichte der Unternehmen, Deloitte, BAKBASEL

4 Synthese

4.1 Synthese der Kostenfaktoren

Die Analyse der wichtigen Kostenfaktoren hat ergeben, dass der Schweizer Detailhandel in den vier bedeutendsten Aufwandpositionen einen Kostennachteil gegenüber den Vergleichsländern hat. Dieser fällt insbesondere bei den Beschaffungs- und Vorleistungskosten markant aus.

Allgemein gilt es zu beachten, dass die Schweiz 2015 von einem Wechselkursschock getroffen wurde. Da das Preisniveau korrigierende Kräfte sukzessive wirken, dürften Konvergenzeffekte erst Schritt für Schritt sichtbar werden. Es ist nicht auszuschließen, dass die kostensenkende Wirkung der Frankenaufwertung (beim Waren- und Vorleistungseinkauf) erst im Jahr 2016 vollständig wirksam wurde und damit das strukturelle Kostendifferenzial für 2015 leicht überzeichnet wird. Zusätzlich ist es möglich, dass die beiden Sektoren Food und Non-Food unterschiedlich stark von entsprechenden Verzerrungen betroffen sind oder sich nicht mit der gleichen Geschwindigkeit an die neuen währungstechnischen Rahmenbedingungen anpassen.

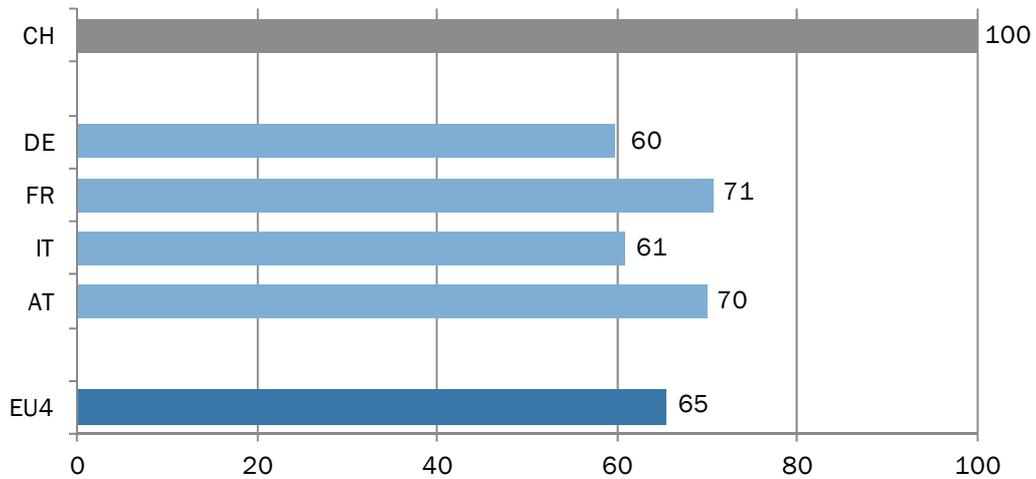
Grundsätzlich gilt es zu berücksichtigen, dass anders als bei den Preisen, sich die Wechselkursveränderung auf der Kostenseite nicht eins zu eins niederschlägt, insbesondere da ein substantieller Teil der Herstellungs- und Servicekosten im Inland und damit in Schweizer Franken anfallen. Zudem stammt nur ein Teil der importierten Waren aus dem Euroraum. Einfuhren aus anderen Währungsräumen wie beispielsweise aus dem Dollarraum unterlagen deutlich geringeren Wechselkursschwankungen. Stulz untersuchte in einer Studie 2007 wie sich Veränderungen im Wechselkurs auf die Konsumentenpreise übertragen. Dabei stellte er für die Schweiz im Zeitraum zwischen 1976 und 2004 eine Übertragungsrate von 9 Prozent nach drei Monaten und 18 Prozent nach zwei Jahren fest.

Im Folgenden werden die Ergebnisse zu den einzelnen Kostenfaktoren mittels der Aufwandstruktur des Detailhandels aggregiert, um den daraus resultierenden Kostennachteil des Schweizer Detailhandels gegenüber den Einzelhändlern im Ausland zu quantifizieren.

Über alle Nachbarländer beträgt die Differenz der vier Hauptkostenfaktoren 35 Prozent. Damit hat der Schweizer Detailhandel gegenüber den Vergleichsländern einen markanten Kostennachteil. Für die Schweizer Detaillisten stellt dies eine besondere Herausforderung dar, da sie sich mit den Detaillisten im grenznahen Ausland im Wettbewerb sehen. Insbesondere Deutschland und Italien schneiden überdurchschnittlich wettbewerbsfähig ab (Abbildung 4-1).

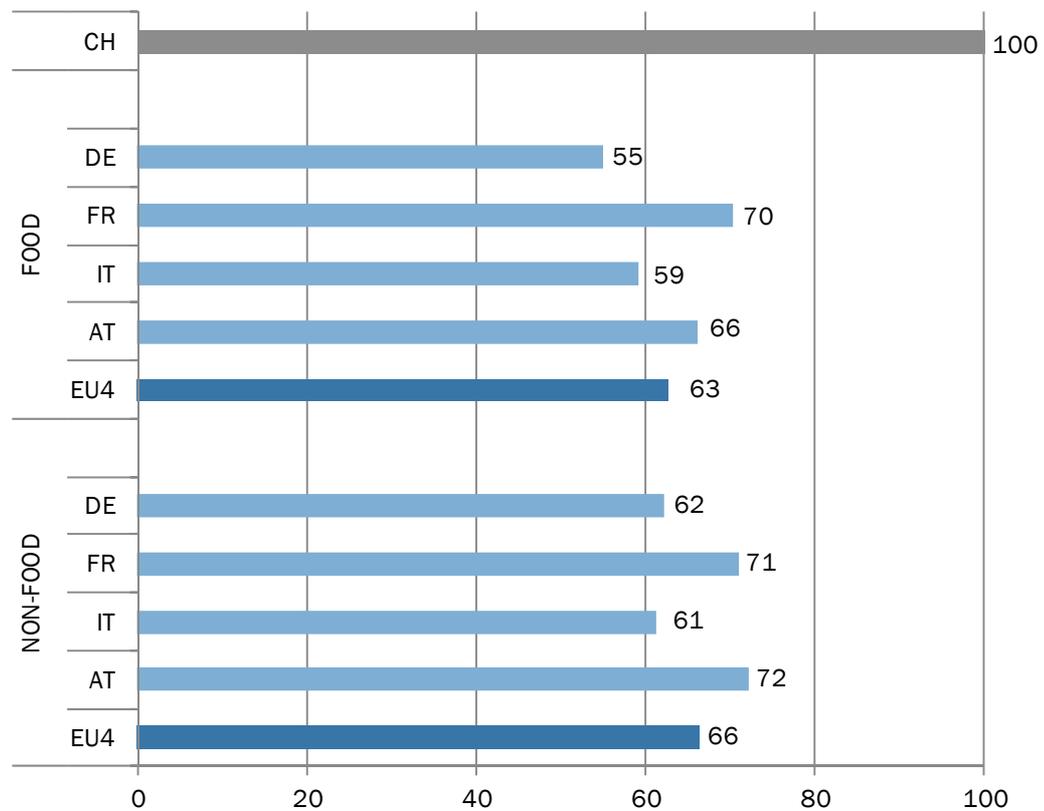
Die Unterschiede der Kostennachteile zwischen den Sektoren Food und Non-Food fallen vergleichsweise klein aus. Der Nachteil der Schweizer Food-Detaillisten ist leicht höher als der der Non-Food-Einzelhändler.

Abb. 4-1 Relative Kosten der untersuchten Aufwandpositionen total, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

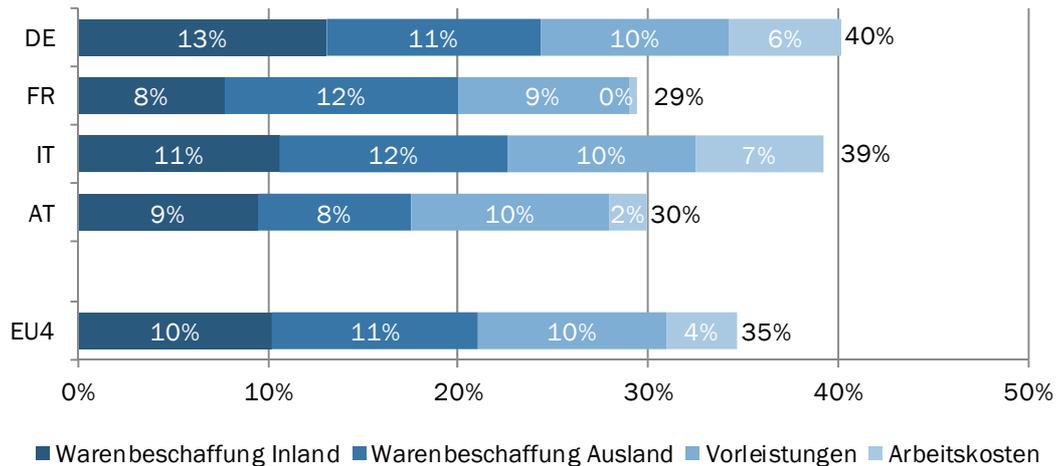
Abb. 4-2 Relative Kosten der untersuchten Aufwandpositionen total, Food und Non-Food, 2015



Indiziert, CH = 100, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

Den grössten Beitrag zu den Kostenunterschieden im Detailhandel insgesamt liefert die Warenbeschaffung. Gegenüber allen Vergleichsländern macht diese Position rund zwei Drittel des Kostennachteils aus. Während in Deutschland und Österreich die Warenbeschaffung im Inland stärker zur Kostendifferenz beiträgt als die Warenbeschaffung im Ausland, ist dies in Frankreich und Italien umgekehrt. Neben der Warenbeschaffung verursachen die Vorleistungskosten Grossteil der restlichen Kostennachteile. Deutlich weniger tragen die Arbeitskosten zum Gesamtunterschied bei.

Abb. 4-3 Zusammensetzung der untersuchten Kostendifferenz, 2015



Lesehilfe an Hand eines Beispiels: Die gesamte Kostendifferenz des Schweizer Detailhandels zu Deutschland beträgt rund 40 Prozent. 13 Prozentpunkte davon sind auf die Kostennachteile bei der Warenbeschaffung im Inland und 11 Prozentpunkte auf die Warenbeschaffung im Ausland zurückzuführen. Zudem steuern die Vorleistungen rund 10 Prozentpunkte zur Gesamtdifferenz bei, während die Arbeitskosten 6 Prozentpunkte zum Unterschied beitragen.

In Prozent, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

Tab. 4-1 Ergebnisübersicht

	DE	FR	IT	AT	EU4
Kostendifferenzen zur Schweiz [in Prozent, %]					
Beschaffungskosten	43%	35%	40%	31%	37%
Vorleistungskosten	40%	36%	39%	42%	39%
Arbeitskosten	33%	3%	37%	11%	21%
Total	40%	29%	39%	30%	35%
Beiträge zur gesamten Kostendifferenz [in Prozentpunkten, pp]					
Beschaffungskosten	24pp	20pp	23pp	18pp	21pp
Vorleistungskosten	10pp	9pp	10pp	10pp	10pp
Arbeitskosten	6pp	0pp	7pp	2pp	4pp
Total	40pp	29pp	39pp	30pp	35pp

EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

4.2 Synthese weiterer preisbestimmender Faktoren

Neben den bisher analysierten Aufwandpositionen tragen weitere Faktoren zur Entstehung der Preisdifferenzen bei. In Kapitel 3 wurden Unterschiede bei der Mehrwertsteuer und den Gewinnmargen thematisiert. Zusätzlich fallen weitere Aufwandskomponenten wie die Steuerbelastung oder die Abschreibungen ins Gewicht. Aufgrund der eingeschränkten Datengrundlage zu diesen Komponenten musste in der vorliegenden Studie eine grobe Schätzung für diese Faktoren zusammen mit den Gewinnen vorgenommen werden (siehe Box). Eine separate Darstellung der einzelnen Einflussfaktoren ist daher nicht möglich.

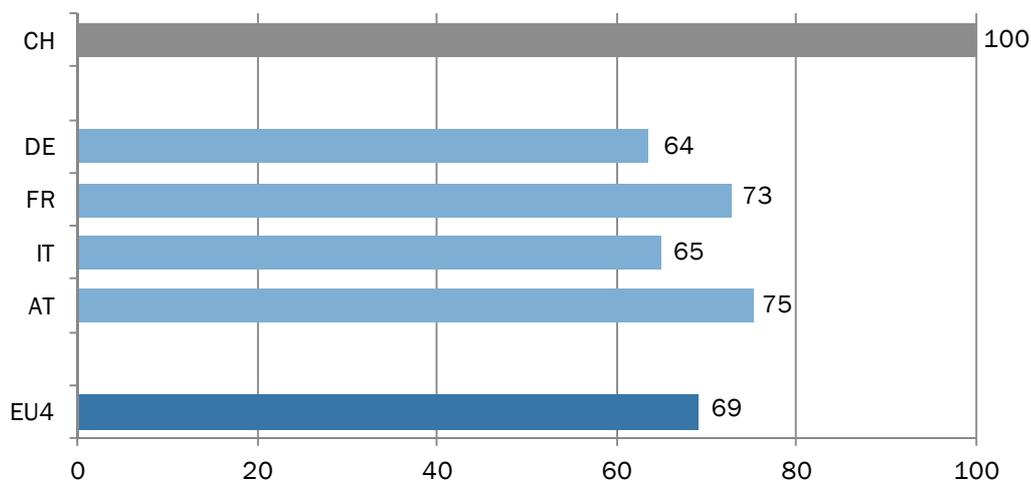
Berücksichtigung der übrigen Aufwendungen und der Gewinne

Als Berechnungsgrundlage für die Berücksichtigung von Abschreibungen, Steuern und Gewinnen dienten Daten von Eurostat zu den Bruttobetriebsüberschüssen des Detailhandels. Diese diente als Indikator für den Aufschlagsfaktor der übrigen zu integrierenden Komponenten.

Da die Bruttobetriebsrate durch die Detailhandelsstruktur des jeweiligen Landes beeinflusst wird, unterliegt der bei der verwendeten Berechnungsmethode die Annahme, dass sich die Strukturen im Detailhandel zwischen der Schweiz und den Vergleichsländern nicht unterscheiden. Diese Annahme stellt eine grobe Unterstellung dar. Entsprechend sind die Ergebnisse als indikativ einzuordnen. Dennoch zeigen die Resultate die Grössenordnung des Einflusses auf das Preisniveau auf und dienen zur Einordnung des Ausmasses der gesamthaften Kostendifferenz zwischen der Schweiz und den Nachbarländern.

Insgesamt reduziert sich der Kostennachteil bei der Miteinbeziehung der zusätzlichen preisbestimmenden Faktoren.

Abb. 4-4 Relative Kosten aller Faktoren inkl. MWSt, 2015

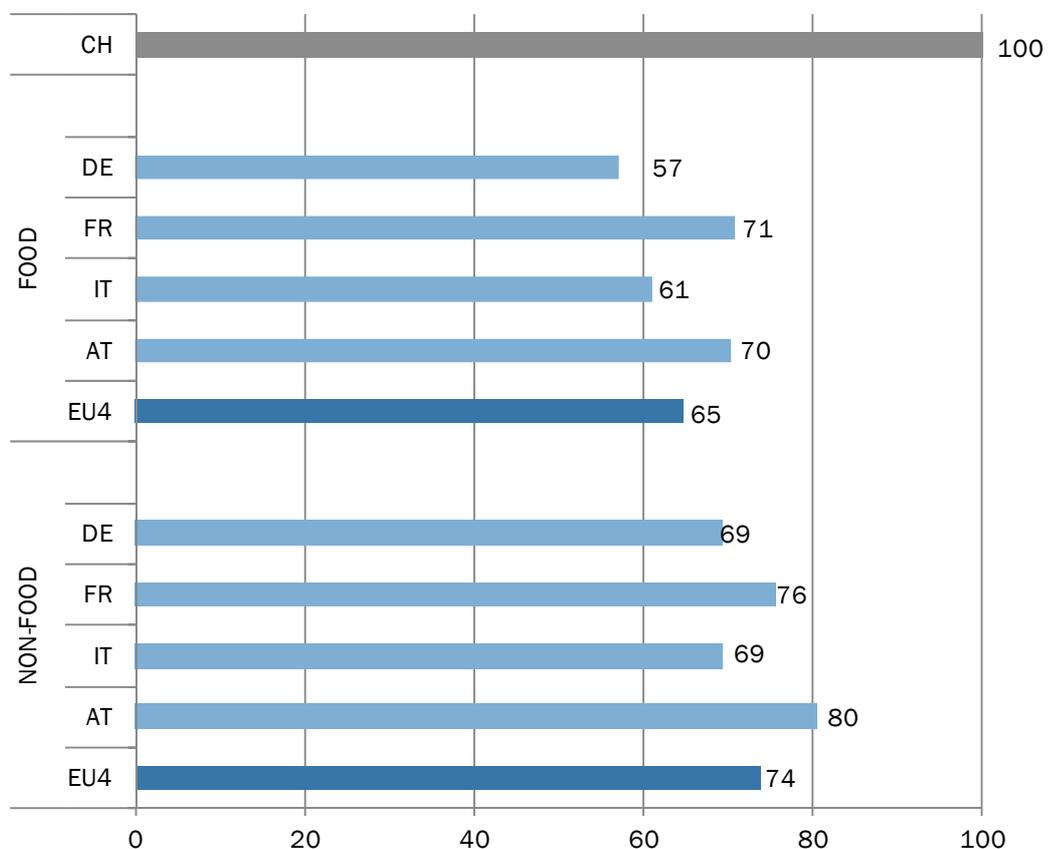


Indiziert, CH = 100, 2015, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

Der Unterschied im Durchschnitt der Vergleichsländer fällt so 4 Prozentpunkte kleiner aus, als wenn nur die in Kapitel 2 analysierten Kostenfaktoren berücksichtigt werden. Die Reduktion der Kostennachteile fällt gegenüber Österreich aufgrund grösserer Vorteile bei der Mehrwertsteuer am grössten aus.

Eine Betrachtung der beiden Sektoren zeigt, dass die Berücksichtigung der zusätzlichen Komponenten die Differenz der Nachteile zwischen den Bereichen Food und Non-Food vergrössert. Dies ist auf die Unterschiede bei den Mehrwertsteuersätzen in den Sektoren Food und Non-Food zurückzuführen. Gemäss diesen Ergebnissen ist die preisliche Wettbewerbssituation gegenüber den Nachbarländern im Food-Bereich anspruchsvoller als im Non-Food-Sektor.

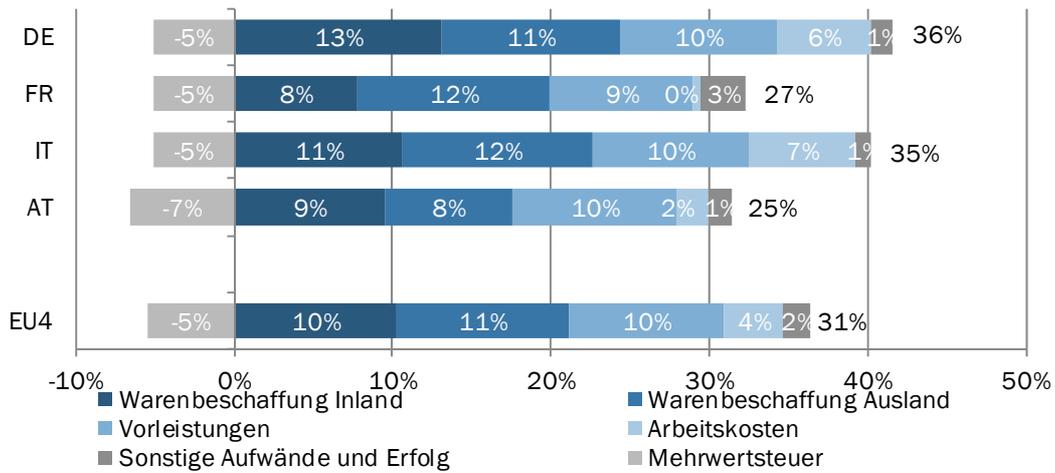
Abb. 4-5 Relative Kosten aller Faktoren inkl. MWSt, Food und Non-Food, 2015



Indiziert, CH = 100, 2015, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

Abbildung 4-6 zeigt, dass die Kategorie sonstige Aufwendungen und Unternehmenserfolg im Vergleich mit den anderen preisbestimmenden Faktoren einen kleinen Einfluss auf das Preisniveau im Detailhandel hat.

Abb. 4-6 Zusammensetzung der Gesamtdifferenz, 2015



Lesehilfe an Hand eines Beispiels: Die gesamte Kostendifferenz des Schweizer Detailhandels zu Deutschland beträgt rund 36 Prozent. 13 Prozentpunkte davon sind auf die Kostennachteile bei der Warenbeschaffung im Inland und 11 Prozentpunkte auf die Warenbeschaffung im Ausland zurückzuführen. Zudem steuern die Vorleistungen rund 10 und die Arbeitskosten mit 6 Prozentpunkten zur Gesamtdifferenz bei. Die sonstigen Aufwände und der Unternehmenserfolg erhöhen die Differenz um 1 Prozentpunkte während die Schweizer Vorteile bei der Mehrwertsteuer die Gesamtdifferenz um 5 Prozentpunkte verringern.

In Indexpunkten, EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT, Sonstige Aufwände und Erfolg 2014
Quelle: BAKBASEL

Tab. 4-2 Erweiterte Ergebnisübersicht

	DE	FR	IT	AT	EU4
Beiträge zur gesamten Kostendifferenz [in Prozentpunkten, pp]					
Beschaffungskosten	24pp	20pp	23pp	18pp	21pp
Vorleistungskosten	10pp	9pp	10pp	10pp	10pp
Arbeitskosten	6pp	0pp	7pp	2pp	4pp
Sonstige Aufw. u. Erfolg	1pp	3pp	1pp	1pp	2pp
Mehrwertsteuer	-5pp	-5pp	-5pp	-7pp	-5pp
Total	36pp	27pp	35pp	25pp	31pp

EU4 = Mittelwert von DE, FR, IT, AT
Quelle: BAKBASEL

5 Erklärungsansätze

5.1 Kostenfaktoren

Die vorangehenden Berechnungen haben gezeigt, dass der Schweizer Detailhandel gegenüber den Nachbarländern substantielle Kostennachteile hat. Im Folgenden werden bedeutungsvolle Erklärungsansätze für die vorliegenden Differenzen bei den untersuchten Kosten- und weiteren preistreibenden Faktoren vorgestellt. Die Ausführungen dienen als Überblick über zu untersuchende Faktoren basierend auf der bestehenden Literatur und stellen keine fundierte Evaluation der Kausalzusammenhänge und der relativen Bedeutung dar.

Abb. 5-1 Bedeutende Erklärungsfaktoren für die Kostenunterschiede im Detailhandel



Quelle: Eigene Darstellung

Induziertes Lohnniveau

Ein Erklärungsansatz für die hohen Arbeitskosten liefert die Aussenhandelstheorie. In der Strukturberichterstattung des SECO aus dem Jahr 2003 führen Iten et al. den Balassa-Samuelsoneffekt (Balassa 1964, Samuelson 1964) als möglichen Erklärungsfaktor für ein unterschiedliches Preisniveau zwischen der Schweiz und dem Ausland auf. Gemäss ihren Ausführungen führt eine hohe Produktivitätsdynamik in den Branchen des handelbaren Sektors zu einer Erhöhung der realen Löhne in den Branchen des handelbaren Sektors. Fällt die Produktivitätsentwicklung der Branchen aus dem nicht-handelbaren Sektor stagnierend oder weniger dynamisch aus, ergeben

sich keine oder geringere produktivitätsbedingte Lohnerhöhungen. Dies führt zu einer Divergenz des Einkommensniveaus in den beiden Sektoren. Da die Beschäftigten im nicht-handelbaren Sektor sich in ihren Lohnforderungen an den Einkommen der Arbeiter im handelbaren Sektor orientieren, steigt das Lohnniveau auch im nicht-handelbaren Sektor. Da die daraus resultierenden höheren Arbeitskosten im nicht-handelbaren Sektor nicht durch entsprechende Produktivitätssteigerungen wettgemacht werden können, werden die Mehrkosten auf die Preiseüberwälzt, was das Preisniveau im nicht-handelbaren Sektor anhebt.

Entsprechende Kräfte können zum vergleichsweise hohen Preisniveau im Schweizer Detailhandel beitragen. In der Schweiz stellen beispielsweise die Pharmaindustrie sowie der Finanzsektor hoch produktive und exportorientierte Branchen dar, während der Detailhandel aufgrund der beschränkten internationalen Handelbarkeit der Dienstleistung auf den Binnenmarkt konzentriert ist und eine deutlich geringere Produktivität aufweist.

Iten et al. monieren im Weiteren, dass die höheren Preise im inlanderorientierten Sektor zu höheren Kosten bei Vorleistungen aus dem Inland führen. Entsprechend würde der Balassa-Samuelson-Effekt nicht nur die Kosten über den Faktor Arbeit direkt sondern auch über die Vorleistungsausgaben und die Warenbeschaffung im Inland erhöhen.

Bauvorschriften

Die grösste Kostenposition der Vorleistungsausgaben sind die Aufwendungen im Bereich Immobilien. Eine entsprechend grosse Bedeutung haben die Miet-, Kauf- und Baupreise für Kaufhäuser und Ladenlokale bei der Erklärung der signifikanten Differenzen in den Vorleistungskosten.

Die Financial Times kürte im Jahr 2010 die Schweiz als teuerstes Bauland. Eine Studie der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften aus dem Jahr 2009 kam zum Schluss, dass wie bei der Warenbeschaffung im Ausland im Detailhandel auch im Baugewerbe die Schweiz gegenüber den Nachbarländern einen Preisnachteil beim Import von Inputmaterialien hat. Hierbei spielen weiter unten beschriebene regulatorische Handelshemmnisse eine Rolle. In der Studie wurde zudem festgestellt, dass eine Verschlankung der bürokratischen Prozesse Kostensenkungspotenzial vorhanden sei. Gemäss dem Bürokratiemonitor des SECO 2014 ist das Baugewerbe nach der Nahrungsmittelindustrie die am zweitstärksten regulierte Branche der Schweiz. In einer Studie von BHP – Hanser und Partner und der ETH Zürich im Auftrag des SECO aus dem Jahr 2013 wurden die Regulierungskosten im Hochbau gemessen am Hochbauvolumen auf knapp sechs Prozent geschätzt. Dabei liegen die Regulierungskosten für Neubauten mit einem Anteil von zwei bis fünf Prozent deutlich tiefer als der Anteil bei den Umbauten, der bis zu rund 32 Prozent beträgt. Da bei den Bauaufwendungen für Kaufhäuser und Geschäftsgebäude rund 60 Prozent der Ausgaben für Umbau- und Instandhaltungsarbeiten ausgegeben werden, was einem deutlich überdurchschnittlichen Wert entspricht, dürften der Anteil der Regulierungskosten für die für den Detailhandel relevanten Immobilien tendenziell über dem Mittel des gesamten Hochbaus liegen. Die grössten Kostentreiber bei Um- und Erneuerungsbauten fallen bei Regulierungen zu den Baugesuchen, zur Energie, zum Brandschutz und zu Gesundheit und Hygiene an. Bei den Neubauten sind die bedeutendsten Positionen der Brandschutz, der Zivilschutz sowie die Baugesuche.

Damit wird deutlich, dass regulatorische Vorgaben einen nicht vernachlässigbaren Einfluss auf die Kosten im Detailhandel haben dürften. Zusätzlich dürfte das Baugewerbe bei der Warenbeschaffung und den Vorleistungskosten ähnlichen Gegebenheiten wie der Detailhandel ausgesetzt sein.

Land- und Gebäuderessourcen

Die Schweiz ist verglichen mit den Nachbarländern überdurchschnittlich dicht besiedelt. Pro Quadratkilometer leben rund 200 Personen. Das Mittel der Vergleichsländer beträgt 163 Bewohner pro Quadratkilometer. Berücksichtigt man zusätzlich, dass die Schweiz aufgrund der topographischen Gegebenheiten einen grossen Anteil an unproduktiven Flächen besitzt (25% der Gesamtfläche, BFS), so dürfte die Siedlungsdichte noch stärker überdurchschnittlich ausfallen. Entsprechend sind die Landressourcen kleiner als in anderen Ländern, was die Grundstückspreise tendenziell antreibt. Zudem wird die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt von der hohen Bevölkerungsdynamik angetrieben. Auch das tiefe Zinsniveau wirkt sich auf die Immobilienpreise aus. So notierte die Credit Suisse in einer Studie aus dem Jahr 2013, dass auch das Tiefzinsumfeld in der Schweiz die Preise für Immobilien in die Höhe treibt.

Die Kombination von knappen Landressourcen, günstigen Finanzierungsbedingungen und einer dynamischen Nachfrageentwicklung treiben auch die Baukosten an. Das Schweizer Preisniveau für den Bau von Nichtwohngebäuden lag 2015 gemäss Eurostat rund 45 Prozent über dem Durchschnitt der Nachbarländer.

Filialnetz

Der Schweizer Detailhandel verfügt im Vergleich mit Frankreich und Deutschland über ein überdurchschnittlich dichtes Vertriebsnetz. Auf 150 Einwohner kam 2012 gemäss Eurostat und dem BFS ein Betrieb (FR: 208, DE:188). Einzig Österreich weist mit einem Verhältnis von 144 Einwohnern pro Laden ein leicht engmaschigeres Verkaufstellennetz als die Schweiz auf. Für Italien liegen die entsprechenden Daten nicht vor. Je dichter das Vertriebsnetz desto geringer die potenzielle Menge an Kundenschaft; Detailhändler können daher ihre Fixkosten tendenziell auf weniger Kundenschaft verteilen, wodurch die Stückkosten steigen.

Die Ursachen für ein überdurchschnittlich dichtes Filialnetz können verschiedener Natur sein. Allfällige Präferenzen der Konsumenten für kleine Einkaufswege können eine Rolle spielen. Zudem könnte die hohe Ladendichte mitunter eine Folge der eingeschränkten Ladenöffnungszeiten sein. Um ausserhalb der Arbeitszeiten Einkäufe tätigen zu können, ist die Schweizer Wohnbevölkerung auf ein dichtes Filialnetz angewiesen, denn viel Zeit bleibt nach Feierabend nicht um einen Laden aufzusuchen. Im Weiteren dürfte der Schweizer Detailhandel insbesondere in den Grenzregionen bemüht sein, die Einkaufswege für die Konsumenten klein zu halten, um die Kundenschaft nicht an Anbieter im Ausland zu verlieren.

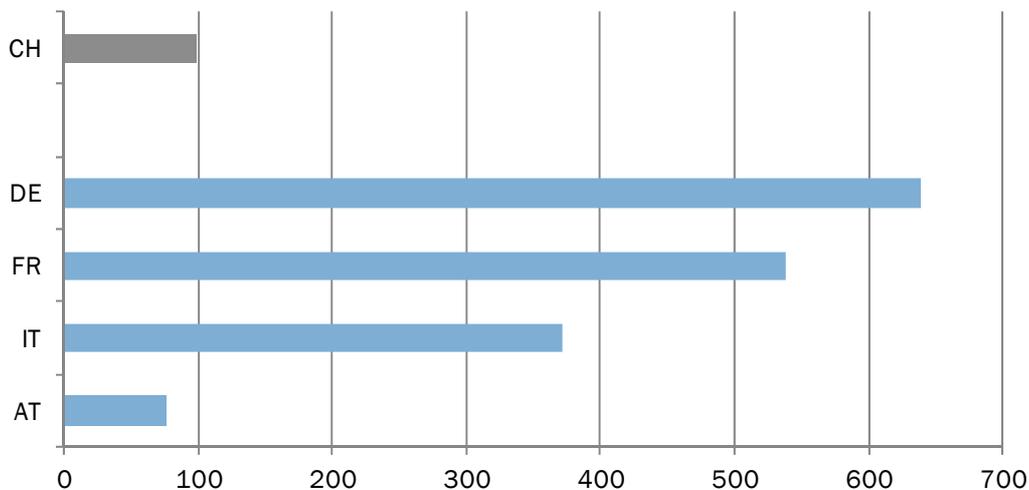
Neben der Dichte des Vertriebsnetzes dürfte auch die Filialgrösse eine Rolle für einen höheren Immobilienaufwand spielen. Eine Organisation des Betriebsnetzes mit kleineren Geschäftsstellen lässt die Nutzung von Skaleneffekten aus, wodurch höhere Stückkosten anfallen.

Marktgrösse

(Vgl. Eichenberger 2005, Grass und Stocker 2007)

Das Absatzvolumen im Schweizer Detailhandel ist in Relation zu den Märkten in Deutschland, Frankreich und Italien sehr klein. Einzig Österreich weist ein kleineres Umsatzvolumen auf. Mengenmässig dürfte aufgrund des hohen Preisniveaus die Schweizer Marktgrösse im Detailhandel im Vergleich zu den Nachbarländern noch kleiner ausfallen.

Abb. 5-2 Detailhandelsumsätze, 2014



In Mrd. CHF
Quelle: Eurostat, BAKBASEL

Die Bewirtschaftung eines kleinen Markts birgt Kostennachteile. Eine geringere Absatzmenge führt dazu, dass Fixkosten auf eine kleinere Anzahl verkaufter Produkte überwältzt werden müssen. Dies erhöht die Stückkosten. Beispiele dafür sind die Betreuung der Verkaufsinfrastruktur oder die Werbekosten. Gemäss einer Untersuchung der Preisüberwachung aus dem Jahr 2014 basierend auf Daten von Publisuisse hatte die Schweiz 2012 beispielsweise deutlich höhere Kontaktpreise für TV-Werbung als Deutschland.

Im Weiteren können die vergleichsweise restriktiven Ladenöffnungszeiten als gesetzlich begründete Einschränkung von Skaleneffekten betrachtet werden. Da in den Vergleichsländern teilweise deutlich liberalere Öffnungszeiten gewährleistet werden, kann die Verkaufsinfrastruktur in diesen Ländern intensiver genutzt werden als in der Schweiz.

Grösseneffekte spielen auch bei der Warenbeschaffung eine Rolle. Aufgrund des vergleichsweise kleinen Absatzvolumens besitzen Schweizer Detailhändler eine geringere Verhandlungsmacht gegenüber den Herstellern und den Importeuren als Detailhändler die grössere Märkte versorgen. Kombiniert mit der hohen Kaufkraft der Schweizer Haushalte ist die Schweiz daher anfällig für eine internationale Marktsegmentierung. Zudem dürften die grösseren Märkte Deutschland, Frankreich und Italien von Losgrössenvorteilen profitieren.

Transportkosten

Die Daten zu den Importpreisen enthalten Versicherung und Transportkosten bis an die Landesgrenze des importierenden Landes. Aufgrund der zentralen Lage der Schweiz innerhalb Europas, dürften die Transportaufwendungen bis an die Landesgrenze höher ausfallen als in zahlreichen Gebieten der Nachbarländer. Dadurch dürften sich die Warenbeschaffungskosten im Ausland relativ zu verschiedenen Vergleichsländern tendenziell erhöhen.

Aber auch die inländischen Transportkosten, die zu den Vorleistungen zählen, dürften in der Schweiz erhöht ausfallen. Obwohl die Schweiz flächenmässig ein vergleichsweise kleines Land ist, sind die Transportwege teilweise überdurchschnittlich lang. Verantwortlich dafür sind die topographischen Gegebenheiten. Die Belieferung von Filialen in abgelegenen Bergregionen ist aufwändig und entsprechend kostenintensiv. Zudem belastet die leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (LSVA) die Transportkosten innerhalb der Schweiz.

Kaufkraft

Ein weiterer Erklärungsfaktor dürfte die vergleichsweise hohe Kaufkraft in der Schweiz beisteuern. Haushalte mit einer höheren Kaufkraft können sich tendenziell mehr und teurere Produkte leisten. Gemäss einem Bericht des Bundesrates zur Behinderung von Parallelimporten aus dem Jahr 2016 sind kaufkräftige Konsumenten tendenziell weniger preissensibel. Wie im Abschnitt zu den Skaleneffekten begünstigt daher eine hohe Kaufkraft in Kombination mit einer eingeschränkten Verhandlungsmacht die Preisdiskriminierung. Entsprechend kann Preissegmentierung bei der Warenbeschaffung sowie bei den Vorleistungen höhere Kosten für den Schweizer Detailhandel verursachen.

Qualität

(Vgl. Balastèr und Elias 2006)

Auch Qualitätsansprüche können eine Ursache für höhere Kosten sein. Dabei können die Qualitätsanforderungen gesetzlich verankert sein oder den Konsumpräferenzen der Konsumenten entstammen. Zudem bestimmen die Detailhändler über die Qualität der Angebotenen Ware und entscheiden daher mit, welche Konsummöglichkeiten den Haushalten beispielsweise bei nachhaltigen Produkten zur Verfügung stehen.

Wie im Abschnitt zur Kaufkraft erwähnt, können sich kaufkräftigere Haushalte mehr und teurere Produkte leisten. Dies äussert sich tendenziell in einem verstärkten Konsum von hochwertigeren sowie teureren nachhaltigen Gütern. Ziel der in Kapitel 2 vorgestellten Kostenberechnungen war es, qualitätsbedingte Kostenursachen zu bereinigen, da entsprechende Auswirkungen auf das Preisniveau nachvollziehbar und gerechtfertigt sind.

Eine vollständige Qualitätsbereinigung bei den Berechnungen zum Wareneinkauf im Ausland war nicht möglich. Qualitätsunterschiede bei den importierten Waren zwischen der Schweiz und anderen Ländern beeinflussen die Importpreisniveaus mit. Mit der Berechnung der vergleichenden Importpreisindizes auf detaillierter Produktstufe (Stufe 6 des «Harmonisierten Systems (HS)») wurde versucht solchen Verzer-

rungen vorzubeugen. Dennoch dürften auch innerhalb dieser detaillierten Produktkategorien teilweise Unterschiede in der Qualität der importierten Güter vorkommen, die den Preis beeinflussen.

Es ist daher wahrscheinlich, dass die Ergebnisse durch einen Qualitätsbias verzerrt sind. In einer früheren Studie von BAKBASEL aus dem Jahr 2010 wurde das Ausmass der Verzerrungen mittels Experteneinschätzungen und Daten zu den Wareneinkäufen der Detailhandelsunternehmen auf durchschnittlich fünf bis zehn Prozent geschätzt. Dabei dürften die Effekte je nach Segment variieren.

Regulatorische Rahmenbedingungen und Wettbewerbssituation

(Vgl. Staatssekretariat für Wirtschaft, 2016, NZZ 2015, Wirtverband Basel-Stadt, 2012)

Die Regulatorischen Rahmenbedingungen wirken sich auf die Warenbeschaffung im Ausland aus. Davon sind nicht nur der Detailhandel sondern auch andere Branchen betroffen, was sich über die Warenbeschaffung im Inland und die Vorleistungen wieder auf die Kosten des Detailhandels auswirkt. Eine Studie von BAKBASEL im Auftrag des Bundesamts für Landwirtschaft aus dem Jahr 2014 kommt zum Schluss dass die Einkaufspreise der Landwirtschaft im Jahr 2011 32 Prozent über den Preisen der Nachbarländer lag. Die Studie führt diese Differenzen unter anderem auf technische Handelshemmnisse und Zollkosten zurück.

Direkt erhöhen entsprechende gesetzliche Vorgaben die Kosten für den Güterimport. Indirekt schotten die Massnahmen gewisse Sektoren vom internationalen Wettbewerb ab und zwingen die Händler die Ware im Inland tendenziell zu höheren Preisen zu beschaffen.

Technische Handelshemmnisse

Für die Zulassung von Waren für den Schweizer Markt, müssen jegliche Produkte kontrolliert und auf ihre Konformität überprüft werden. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen halten spezifische Vorschriften bezüglich des Produktionsverfahrens, der Zusammensetzung der Produkte sowie der Deklaration für in die Schweiz importierte Waren fest. Ziel der Gesetzgebung ist es dabei den beispielsweise gesundheitliche und ökologische Interessen zu wahren. Zusätzlich werden Branchen mit entsprechenden Regulierungen vor internationalen Marktkräften geschützt. Gleichzeitig verlangsamen und erschweren sie den Markteintrittsprozess neuer Güter, verlängern die Transportdauer und erhöhen dadurch den Aufwand für die Anbieter. Aus diesem Grund stellen sie Barrieren für den Handel dar und werden auch als technische Handelshemmnisse (TH) bezeichnet. Ein Nebeneffekt von TH ist, dass sie eine internationale Preisdiskriminierung, die darauf abzielt die hohe Kaufkraft in der Schweiz abzuschöpfen, begünstigt, was sich wiederum preistreibend auswirkt.

Die Schweiz verfolgt verschiedene Instrumente um technische Handelshemmnisse zu identifizieren und abzubauen, welche auf den Grundlagen des Bundesgesetzes über die Technische Handelshemmnisse (THG) basieren. Zum einen passt sie autonom die Produktvorschriften mit den Vorschriften in den jeweiligen Handelsländern an. Im Weiteren schliesst die Schweiz vermehrt staatsvertragliche Vereinbarungen (mutual recognition agreement; MRA) ab. MRA werden mit einem Handelspartner unterzeichnet, dabei verpflichten sich die beiden Parteien bei harmonisierten Vorschriften die

Konformitätsbewertung des Handelspartners zu anerkennen. Weiter hat die Schweiz, auf europäischer Ebene, einseitig das Cassis-de-Dijon Prinzip eingeführt. Dies soll gewährleisten, dass Produkte, welche in einem EU Land den nationalen Vorschriften entsprechen, ohne weitere Abklärungen und Kontrollen in der Schweiz verkauft werden dürfen. Damit sinken die Hemmnisse und die Eintrittsbarrieren. Jedoch konnte gemäss einem Bericht des Eidgenössischen Departments für Wirtschaft, Bildung und Forschung aus dem Jahr 2016 auf Grund der hohen Anzahl an Ausnahmen und Bewilligungspflichten, speziell bei Lebensmittel keine grosse Wirkung auf die Preise nachgewiesen werden. Weiter werden auch Freihandelsabkommen unterzeichnet. Diese versuchen die Zutrittsbarrieren zu reduzieren. Seit 2010 hat die Schweiz mit 13 neuen Partnern, darunter auch China neue Abkommen unterzeichnet. Laut dem Seco laufen momentan Verhandlungen mit etwa zehn weiteren Staaten.

Als ein gewichtiges Gegenmittel gegen Preisdiskriminierung dient der Parallelimport. Werden einem inländischen Detailhändler Produkte vom Hersteller oder Grosshändler zu einem höheren Preis als im Ausland angeboten, kann der inländische Händler versuchen über einen anderen Kanal die Ware aus dem Ausland zu beziehen. Das Cassis-de-Dijon Prinzip erlaubt grundsätzlich den Verkauf von in der EU anerkannten Waren in der Schweiz.

Zwei Beispiele sollen zeigen, wie TH nach wie vor den Parallelimport erschweren und damit den Wettbewerb hemmen. Beispielsweise stellen die Forderungen für einen Ursprungsnachweis dar. Damit der Parallelhändler von einer Prüfungsfreien und teilweise zollfreien Einfuhr profitieren kann, muss er über einen Ursprungsnachweis der Ware verfügen. Dieser Nachweis erhält der Händler jedoch nur vom Hersteller. Somit können die Hersteller Parallelimporte verhindern in dem sie solche Lieferantenerklärungen nicht ausstellen. Ein weiteres Hindernis erfolgt aus der Lebensmittel- und Gebrauchsgegenständeverordnung (LGV), die vorgibt, dass Angaben zu entsprechenden Produkten in mindestens einer Amtssprache auf der Verpackung angebracht sein müssen. Warn- und Sicherheitsnachweise müssen teilweise sogar in allen drei Amtssprachen aufgeführt sein. Zwar besteht die Möglichkeit, die Waren neu zu beschriften, dies ist jedoch mit Kosten verbunden. Weitere Faktoren wie Unsicherheiten über die kontinuierliche Warenverfügbarkeit oder höher Transportkosten führen dazu, dass Parallelimporte schwierig und wenig verbreitet sind. Dies verhindert eine gesunde Konkurrenz und erlaubt es den Herstellern die Segmentierung des Marktes durch Preisdifferenzierung auszunutzen.

Zollkosten

Auch Zollkosten stellen ein Handelshemmnis dar. Die Zollabgaben für dem Detailhandel zuzuordnende Importwaren Produkte betragen im Jahr 2015 durchschnittlich 2.2 Prozent des Warenwerts. Die Zolleinnahmen gemessen am Warenwert entsprechen dabei bei mit dem Food-Sektor verbundenen Waren 5.8 Prozent während bei Waren aus dem Non-Food-Bereich die anteilmässigen direkten Zollkosten mit 1.1 Prozent deutlich geringer ausfielen.

Ein wesentlicher Nachteil bei den Zollkosten gegenüber den Vergleichsländer besteht darin, dass die EU-Länder im Handel mit Staaten aus der Union keine Zölle bezahlen müssen, während die Schweiz gegenüber der EU Zölle erhebt. Über die Hälfte der importierten detailhandelsrelevanten Waren stammen aus der EU. Die Zollkosten die beim Import von detailhandelsrelevanten Waren aus der EU anfallen betragen 2015 im Mittel 0.8 Prozent des Warenwerts.

Neben den direkten Zollkosten erschweren Zollverfahren die Wareneinfuhr und führen damit zu Kosten. Eine Studie von B,S,S aus dem Jahr 2013 beziffert die mit den wichtigsten Handlungspflichten verbundenen Kosten beim Warenimport für das Jahr 2012 auf 0.1 Prozent des Importierten Warenwerts (320 Mio. CHF). Gemäss einer Studie von Avenir Suisse aus dem Jahr 2006 verteuerten indirekte Effekte umfassender betrachtet (Zollformalitäten, Wartezeiten, Ursprungslandregel und Produktzulassung) Importwaren um 2.3 Prozent.

Im Weiteren führen Schutzzölle und Kontingentierung, die Schweizer Produzenten vor den internationalen Marktpreisen schützen, zu höheren Preisen im Schweizer Detailhandel. Die Detailhändler sind aufgrund des hohen Importzolls oder der Kontingentierung gezwungen zu einem gewissen Grad Waren im Inland zu beschaffen, auch wenn ausländische Marktpreise deutlich günstiger wären. Davon betroffen sind insbesondere landwirtschaftliche Produkte. Beispielsweise beträgt der Zollnormalsatz auf 100 kg Kalbsfleisch innerhalb des Zollkontingents CHF 109. Ausserhalb des Kontingents betragen die Zollkosten CHF 1'233 pro 100 kg. Bei Obst und Gemüse wird teilweise auch aufgrund der Saison unterschieden. Beispielsweise liegt der normale Zollsatz für Äpfel in offener Verpackung zwischen dem 15. Juni und dem 14. Juli bei CHF 2 pro 100 kg. Im verbleibenden Zeitfenster beträgt der Zollsatz ausserhalb der Kontingente bei CHF 153 pro 100 kg.³ Die Kontingente werden gemäss dem Bundesgesetz über die Landwirtschaft und gemäss der Verordnung über die Einfuhr von landwirtschaftlichen Erzeugnissen so gesetzt, dass die Versorgungslage im Inland und die Absatzmöglichkeiten für gleichartige inländische Erzeugnisse garantiert sind. Die Kontingente werden meistens versteigert, und in seltenen Fällen auch prozentual verteilt.

5.2 Weitere preisbestimmende Faktoren

Gewinne

Die Analyse der Gewinnmargen in Kapitel 3 hat darauf hingedeutet, dass die Gewinne im Detailhandel eine kleine Rolle für die Preisunterschiede zu den Nachbarländern spielen dürften.

Die Gründe für Differenzen bei den Gewinnmargen können verschiedener Natur sein. Beispielsweise können Besonderheiten in der Marktstruktur zu entsprechenden Unterschieden führen. So ist anzunehmen, dass ein höherer Marktanteil der Discounter tendenziell auch zu einer durchschnittlich geringeren Marge führt. Gleichzeitig können Marktkonzentrationen zu einer verstärkten Abschöpfung der Kaufkraft führen.

Gemäss einer Studie von BAKBASEL aus dem Jahr 2007 wies der Schweizer Detailhandel im Jahr 2005 eine vergleichsweise hohe Marktkonzentration auf. Unter den zahlreichen Vergleichsländer lag einzig in Finnland die Konzentration markant höhere als in der Schweiz. Seither hat sich auf der Angebotsseite im Detailhandel einiges getan.

Neben verschiedenen Unternehmenszusammenschlüssen sind zahlreiche Unternehmen sowohl in den Food- wie auch in den Non-Food-Markt eingetreten. Im Weite-

³ Abfrage EZV Tares am 31. Januar 2017

ren hat die Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro über die kräftige Zunahme des Einkaufstourismus die Wettbewerbssituation gegenüber dem Ausland stark verschärft. Schlussendlich öffnet das Aufstreben des E-Commerce den Wettbewerb. Regionale Barrieren werden durch den Online-Einkauf zunehmend aufgehoben. Eine umfassende, aktuelle Analyse der Marktkonzentration des Schweizer Detailhandels im internationalen Vergleich scheint zurzeit ausstehend zu sein.

Mehrwertsteuer

Die Mehrwertsteuer ist der einzige hier untersuchte Faktor bei dem der Schweizer Detailhandel gegenüber den Nachbarländern einen Vorteil hat. Insgesamt schliesst er die Lücke um rund fünf Prozent.

Aus der Betrachtung der grenzübergreifenden Konsumverflechtungen greift der dämpfende Effekt der vergleichsweise tiefen Schweizer Mehrwertsteuer jedoch nur beschränkt. Aufgrund der teilweise gewährten Mehrwertsteuerrückerstattung im Ausland und aufgrund des Freibetrags bei der Schweizer Mehrwertsteuer bis CHF 300 pro Person fällt der Mehrwertsteuervorteil im Wettbewerb mit dem Ausland aus Sicht der Detailhändler ganz weg und dreht sich sogar zu einem Nachteil. Beispielsweise erstattet Deutschland die Mehrwertsteuer den Schweizer Konsumenten vollumfänglich zurück, wenn Sie eine gültige Ausfuhrbescheinigung vorweisen. Für Einfuhren unter CHF 300 pro Person erhebt die Eidgenössische Zollverwaltung keine Schweizer Mehrwertsteuer, während für entsprechende Waren die in der Schweiz angeboten werden die übliche Mehrwertsteuer bezahlt werden muss. Deshalb wirkt die Mehrwertsteuerhandhabung bei gewissen Einkäufen gar als Preisnachteil für den Schweizer Detailhandel.

5.3 Stossrichtung von Lösungsansätzen

Die Analyse hat gezeigt, dass die Hauptursachen für die kostenbedingten Preisunterschiede bei der Warenbeschaffung und den Vorleistungen liegen. Daher versprechen Verbesserungsvorhaben, die bei den Ursachen dieser Faktoren ansetzen die grösste Effektivität.

Warenbeschaffung im Ausland

Die grössten Nachteile aller untersuchten preistreibenden Faktoren entstehen durch Nachteile bei der Warenbeschaffung im Ausland. Die Darstellung der Erklärungsansätze hat gezeigt, dass hier die regulatorischen Rahmenbedingungen, die hohe Kaufkraft, die Konsumentenpräferenzen sowie die Transportkosten als Ursachen fungieren.

Da es aufgrund der geografischen Gegebenheit mit der Lage der Schweiz im Herzen Europas schwierig und wohl wenig effektiv ist, bei den Transportkosten anzusetzen und da eine Steuerung der Konsumpräferenzen anspruchsvoll und vermutlich weniger sinnvoll wäre, dürften Ansätze die auf die Beeinflussung dieser Faktoren abzielen weniger ratsam sein. Eine Reduktion des Lohnniveaus wäre zwar effektiv, um das absolute Preisniveau zu senken, würde jedoch dem Wunsch nach einer Steigerung der Kaufkraft nicht unbedingt nachkommen.

Bezüglich der kleinen Marktgrösse und der damit verbundenen Verhandlungsmacht bleibt dem Detailhandel die Möglichkeit mittels Einkaufsgemeinschaften verstärkt im Beschaffungsmarkt aufzutreten. Ferner bleiben die gesetzlichen Rahmenbedingungen als Ansatzpunkt. Nicht nur sind diese vergleichsweise einfach zu beeinflussen, sondern der Abbau von Handelshemmnissen dürfte auch eine signifikante Effektivität erzielen. Denn neben der Reduktion der Nachteile bei der Warenbeschaffung im Ausland könnten entsprechende Massnahmen auch die Kostendifferenzen der Warenbeschaffung im Inland verringern. Beispielsweise würde der Abbau von Zollschränken entzerrend auf das Preisniveau wirken. Kombiniert mit einer Aufhebung des Freibetrags bei der Mehrwertsteuer würde die unterschiedliche Behandlung beim Import von Waren zwischen Konsumenten und Händlern aufgehoben.

Flankierend zur Reduktion von regulatorisch bedingten Handelshemmnissen stellt die Wettbewerbskommission (WEKO) eine wichtige Stütze bei der Bekämpfung privater Handelshemmnisse dar. Mit der Kartellgesetzesrevision im Jahr 2009 wurde der Handlungsspielraum der WEKO ausgeweitet. Die Prüfung eines weiteren Ausbaus des WEKO-Instrumentariums beispielsweise bezüglich der Eingriffsmöglichkeiten bei vollständig vertikalisierten Betriebsstrukturen, könnte weitere Mittel zur Bekämpfung der internationalen Preisdiskriminierung offen legen.

Arbeitskosten

Die Arbeitskosten im Detailhandel spielen bei der Entstehung der Kostendifferenzen eine untergeordnete Rolle. Höhere Arbeitskosten in anderen Branchen können sich jedoch über die Warenbeschaffung und den Vorleistungsbezug im Inland auf die Kostenunterschiede im Detailhandel auswirken.

Eine aktive politische Bekämpfung dieses Faktors wäre jedoch wenig effektiv da zwar die Kosten reduziert werden, aber gleichzeitig auch die Einkommen im Detailhandel. Um eine umfassende Effektivität zu erreichen, müssten neben den Arbeitskosten im Detailhandel auch die Arbeitskosten bei den Zuliefern und Vorleistungserbringer gesenkt werden. Dies wäre in grossen Teilen der Bevölkerung wohl unterwünscht. Zudem würde zwar das Preisniveau im Detailhandel leicht gesenkt werden können. Für die betroffenen Beschäftigten würden die tieferen Preise jedoch mit kleineren Einkommen einhergehen, weshalb der angestrebte Kaufkraftgewinn, hier wohl nicht erreicht würde.

Warenbeschaffung im Inland

Wie im Abschnitt zur Warenbeschaffung im Ausland angetönt, dürften die regulatorischen Rahmenbedingungen neben den Arbeitskosten signifikant zu den Kostennachteilen bei der Warenbeschaffung im Inland beitragen. Abbildung 2-6 zeigt, dass die Unterschiede bei der Lebensmittelbeschaffung im Inland stärker ausgeprägt sind als im Non-Food-Sektor. Eine Liberalisierung der hiesigen Lebensmittelproduktion und des Marktes könnte die Beschaffungskosten für den Detailhandel senken.

Vorleistungskosten

Die grösste Kostenposition bei den Vorleistungen fällt bei den Immobilien an. Zusätzlich zu den Einflussfaktoren Kaufkraft und Arbeitskosten spielen hier gemäss der vorangehenden Übersicht über wichtige Erklärungsansätze die Dynamik auf dem Schweizer Immobilienmarkt, die Struktur der Filialnetze sowie die gesetzlichen Rahmenbedingungen im Bausektor einflussreiche Rollen.

Entlastung beim Preisniveau im Baugewerbe könnte eine Ausweitung der Baulandreserven bringen. Dies würde die Ressourcenknappheit bei Grundstücken entschärfen und somit in der mittleren bis langen Frist Druck von den Immobilienpreisen insgesamt nehmen. Eine entsprechende Stossrichtung stünde jedoch stark im Gegensatz zu ökologischen Interessen.

Das Filialnetz betreffende Massnahmen könnten bei der verstärkten Nutzung von Skaleneffekten ansetzen. Eine Ausdünnung des Verkaufsstellennetzes sowie das verstärkte Betreiben von grösseren Filialen würden wohl die Kosten pro Quadratmeter reduzieren. Der Erfolg entsprechender Ansätze hängt stark vom Konsumentenverhalten ab. Insbesondere in Grenzregionen sind entsprechende Stossrichtungen nicht ohne Risiko, da im hart umkämpften Markt Abstriche bei den Serviceleistungen weitere Einbussen bei der Nachfrage bedeuten könnten. Im Zuge des Strukturwandels hin zu einer Integration des E-Commerce in die Absatzkanäle sind solche Vorhaben mit der entsprechenden Online-Strategie abzustimmen.

Im Weiteren dürften Ansätze die eine Senkung des Regulierungsgrads im Baugewerbe anstreben, erfolgsversprechend sein. Eine Harmonisierung der Vorschriften auf Bundesebene wurde schon in Angriff genommen. Zusätzlich wurden das Normenwesen und Anforderungen koordiniert und gestrafft. Eine Reduktion der allgemeinen Verfahrenszeit bei Gesuche könnte die Regulierungskosten ebenfalls senken.

6 Literaturverzeichnis

BAKBASEL, Hochbauprognose 2016 – 2022, 2016

BAKBASEL, Internationaler Vergleich des Schweizerischen Detailhandels, Studie im Auftrag der Swiss Retail Federation, 2002

BAKBASEL, Kosten und Preisbestimmende Faktoren im Detailhandel, Studie im Auftrag der Interessensgemeinschaft Detailhandel Schweiz, 2006

BAKBASEL, Die Performance des Schweizer Detailhandels im internationalen Vergleich, Studie im Auftrag der Interessensgemeinschaft Detailhandel Schweiz, 2007

BAKBASEL, Kosten, Preise und Performance – Der Schweizer Detailhandel im internationalen Vergleich, Studie im Auftrag der Interessensgemeinschaft Detailhandel Schweiz, 2010

BAKBASEL, Landwirtschaft – Beschaffungsseite, Vorleistungsstruktur und Kosten der Vorleistungen, Bundesamt für Landwirtschaft, 2014

Balassa, Bela, The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal, Journal of Political Economy, 1964

Balastèr, Peter und Jiri Elias, Gewandelte Wettbewerbsverhältnisse im Schweizer Detailhandel, Die Volkswirtschaft, 2006

Caves, E. Richard et al., World Trade and Payments, Tenth Edition, Pearson, 2007

Credit Suisse, Immobilienmarkt 2013 – Strukturen und Perspektiven, Swiss Issues Immobilien, 2013

Economiesuisse, Handel Schweiz und Swiss Retail Federation, Faktenblatt: «Hochpreisinsel Schweiz» - Wettbewerb ist die beste Medizin, 2015

Eichenberger, Reiner, Hochpreisinsel Schweiz: Ursachen, Folgen, wirkungsvolle Rezepte, Agrarwirtschaft und Agrarsoziologie, 2005

Eichler, Martin, Michael Grass, Christoph Koellreuter und Thomas Kübler, Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU – eine empirische Untersuchung zum Ausmass, zu Erklärungsansätzen und zu volkswirtschaftlichen Konsequenzen, SECO Strukturberichterstattung Nr. 21, 2002

Eidgenössisches Department für Wirtschaft, Bildung und Forschung, Bericht des Bundesrats, Behinderung von Parallelimporten, 2016

Eidgenössisches Department für Wirtschaft, Bildung und Forschung, Preisüberwachung, Frankenstärke und Preise, 2012

Eidgenössisches Department für Wirtschaft, Bildung und Forschung, Preisüberwachung, Preise und Kosten, 2014

Eidgenössisches Department für Wirtschaft, Bildung und Forschung, Staatssekretariat für Wirtschaft, Technische Handelshemmnisse
www.seco.admin.ch/seco/de/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/Technische_Handelshemmnisse.html, abgerufen im November 2016

Financial Times Online, Switzerland named priciest place to build, 02.08.2010

GfK Switzerland, Bürokratiemonitor 2014, Studie im Auftrage des SECO, 2015

Grass, Michael und Thomas Stocker, Effekte der Liberalisierung des internationalen Warenverkehrs auf den Detailhandel, Die Volkswirtschaft, 2007

Iten, Rolf, Martin Peter, Anna Vettori und Sarah Menegale, Hohe Preise in der Schweiz: Ursachen und Wirkung, SECO Strukturberichterstattung Nr. 19, 2003

Jans, Armin und Marianne Unternährer, Baukostenentwicklung in der Schweiz seit 1970 und deren Ursachen, Bundesamtes für Wohnungswesen, 2009, abgerufen im Dezember 2016

Krauskopf, L. Patrick et al., Wettbewerbssituation im Detailhandel, Gutachten des Zentrums für Wettbewerbs- und Handelsrecht der ZHAW, Studie im Auftrag von Pro-marca Schweizerischer Markenartikelverband, 2014

Meier, Harald et al., Schätzung der Kosten von Regulierungen und Identifizierung von Potenzialen für die Vereinfachung und Kostenreduktion im Bereich Zollverfahren, Eidgenössische Zollverwaltung, 2013

Minsch, Rudolf und Peter Moser, Teure Grenzen – Die volkswirtschaftlichen Kosten der Zollschränken: 3.8 Milliarden Franken, Avenir Suisse, 2006

NZZ Online, Denner und Coca Cola legen Preis-Streit bei, 17.07.2015, <http://www.nzz.ch/wirtschaft/denner-und-coca-cola-legen-preis-streit-bei-1.18581570>, abgerufen im Dezember 2016

NZZ Online, Starker Franken stärkt Parallelimporte, 12.11.2015, <http://www.nzz.ch/wirtschaft/wirtschaftspolitik/der-graue-markt-als-drohkulisse-1.18645041>, abgerufen im Dezember 2016

Plaz, Peder et al., Schätzung der Kosten von Regulierungen und Identifizierung von Potenzialen für die Vereinfachung und Kostenreduktion im Baurecht, Bundesamt für Raumentwicklung, 2013

Samuelson, Paul, Theoretical Notes on Trade Problems, Review of Economics and Statistics, 1964

Stulz, Jonas, Exchange rate pass-through in Switzerland: Evidence from vector autoregressions, Swiss National Bank Economic Studies, 2007

Wettbewerbskommission, Nichtweitergabe von Währungsvorteilen, 2013

Wirteverband Basel-Stadt, Wie der Parallelimport von Getränken erschwert wird, 12.03.2012, <http://www.baizer.ch/aktuell?rID=3351>

BAKBASEL steht als unabhängiges Wirtschaftsforschungsinstitut seit 1980 Jahren für die Kombination von wissenschaftlich fundierter empirischer Analyse und deren praxisnaher Umsetzung.

www.bakbasel.com