



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Wirtschaftspolitik

Strukturberichterstattung Nr. 57/7

**Stefan Meyer
Nils Braun-Dubler
Manuel Langhart
Markus Gmünder
Manuela Merki
Markus Saurer
Reto Föllmi**

Volkswirtschaftliche Kosten ausgewählter Ausnahmen des Cassis-de-Dijon-Prinzips

Schwerpunktthema:
Potenzial und volkswirtschaftliche
Auswirkungen von unilateralen
Importerleichterungen der Schweiz

**Studie im Auftrag des
Staatssekretariats für Wirtschaft
SECO**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Wirtschaftspolitik

Stefan Meyer
Nils Braun-Dubler
Manuel Langhart
Markus Gmünder
Manuela Merki
Markus Saurer
Reto Föllmi

Volkswirtschaftliche Kosten ausgewählter Ausnahmen des Cassis-de-Dijon-Prinzips

Schwerpunktthema:
Potenzial und volkswirtschaftliche
Auswirkungen von unilateralen
Importerleichterungen der Schweiz

Strukturberichterstattung Nr. 57/7

Bern, 2017

**Studie im Auftrag des
Staatssekretariats für Wirtschaft
SECO**



ZUSAMMENFASSUNG (EXECUTIVE SUMMARY)

Im Juli 2010 hat die Schweiz das **Cassis-de-Dijon-Prinzip** (CdD-Prinzip) einseitig im Aussenhandel mit der Europäischen Union (EU) in Kraft gesetzt. Grundsätzlich können auf diese Weise viele Güter aus der EU in der Schweiz in Verkehr gebracht werden, ohne dass diese zwangsläufig die Schweizer Vorschriften und Gesetze erfüllen. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Produkte die technischen Vorschriften eines Mitgliedstaats der EU erfüllen und dort auch rechtmässig in Verkehr sind.

UNTERSUCHUNG DER CdD-AUSNAHMEN IN DEN BEREICHEN HOLZ, LEBENSMITTEL UND HAUSHALTGERÄTE

Im Bundesgesetz über die technischen Handelshemmnisse (THG) sieht der Bundesrat explizit vor, aufgrund eines überwiegenden öffentlichen Interesses **Ausnahmen vom CdD-Prinzip** beschliessen zu können. Von dieser Klausel hat die Schweiz in zahlreichen Bereichen bereits Gebrauch gemacht. Neben einer Vielzahl anderer Ausnahmen ist die Anwendung des CdD-Prinzips bei einigen Holzprodukten (Deklarationspflicht, Umgang mit Holzschutzmitteln, Luftverschmutzung), beim gemäss THG speziellen Bereich der Lebensmittel sowie bei bestimmten Haushaltsgeräten und Set-Top-Boxen (Energievorschriften und Etikettierung) eingeschränkt oder ausgesetzt.

Inwiefern sich die **Ausnahmeregelung** in den drei genannten Bereichen **auf die Volkswirtschaft auswirkt**, wird im Zuge dieses Gutachtens untersucht. Im Zentrum der Analyse steht die Frage nach den Auswirkungen dieser nicht-tarifären Handelshemmnisse auf den **Wettbewerb**, die **Preise** und den **Handel** in den besagten Produktmärkten. Die Resultate sollen in einem zweiten Schritt erlauben, die **Konsequenzen** für die **Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten** abzuschätzen.

Das integrale Methodenkonzept zur Beantwortung der Fragestellung mit qualitativem und quantitativem Forschungsansatz umfasst einerseits die Durchführung von 19 **Experteninterviews** mit Vertreterinnen und Vertretern der betroffenen Branchen. Andererseits werden **Daten der Aussenhandelsstatistik** und **Einzeldaten der Zollverwaltung** deskriptiv und ökonomisch ausgewertet.

BEIM HOLZ SIND KEINE EFFEKTE NACHWEISBAR – MÖGLICHERWEISE (AUCH) AUFGRUND DER MANGELNDEN UMSETZUNG DER DEKLARATIONSPFLICHT

Bei der Ausnahmeregelung aufgrund der Deklarationspflicht¹ und der Grenzwerte bei den Holzschutzmitteln² deuten weder die Expertengespräche noch die quantitativen Datenauswertungen auf negative volkswirtschaftliche Effekte bei **Hölzern**, **Holzwerkstoffen** oder **Holzmöbeln** hin. Die Importpreise und -mengen der betroffenen Produkte (z.B. Möbel aus Holz) haben sich gemäss den durchgeführten Regressionen **nicht signifikant anders entwickelt** als jene von vergleichbaren Produkten (z.B. Möbel aus Plastik).

Da Hinweise existieren, dass der Handel die **Deklarationspflicht nicht flächendeckend umsetzt**, ist das Ergebnis aber entsprechend einzuordnen. Die lückenhafte Deklaration könnte dazu führen, dass der tatsächliche Effekt in der Analyse mit aggregierten Daten verschleiert wird. Auch im Hinblick auf die **Holzschutzmittel** kann das Fehlen eines Effekts begründet werden: Die CdD-Ausnahmeregelung ist in diesem Bereich **nicht wirklich konsequent**; so ist das Inverkehrbringen von Holzschutzmitteln mit Teerölen erlaubt, wenn die Abgabe an berufliche oder gewerbliche Verwenderinnen und Verwender erfolgt. Auch existieren Grenzwerte bei der Belastung und grosszügige **Ausnahmen** beim Geltungsbereich. Viele Holzprodukte, welche mit teeröhlhaltigen Holzschutzmitteln behandelt wurden, dürfen so trotzdem in der Schweiz in Verkehr gebracht werden. Dies verunmöglicht nicht nur eine präzise Messung des Effekts. Das Potenzial für einen volkswirtschaftlichen Schaden ist dadurch nsturgemäss beschränkt.

¹ Verordnung über die Deklaration von Holz und Holzprodukten (VDH) vom 4. Juni 2010.

² Verordnung zur Reduktion von Risiken beim Umgang mit bestimmten besonders gefährlichen Stoffen, Zubereitungen und Gegenständen (ChemRRV) vom 18. Mai 2005.



Auch bei den naturbelassenen **Holzpellets** und **-briketts** ist aufgrund der CdD-Ausnahmeregelung von **keinen nennenswerten volkswirtschaftlichen Kosten** auszugehen. Dies mag vor allem daran liegen, dass die aufgrund der Luftreinhalte-Verordnung³ seit 2015 ausgenommenen B-Pellets auch vor Inkraftsetzung des CdD-Prinzips nicht in die Schweiz importiert wurden. B-Pellets mit ihrem hohen Aschegehalt werden vor allem zur Stromerzeugung und in der Industrie eingesetzt, jedoch nicht in der Schweiz.

BEWILLIGUNGSVERFAHREN IM LEBENSMITTELBEREICH SCHADET DEN KONSUMENTEN – INDIRECTE CDD-AUSNAHMEN WIRKEN ALLERDINGS GENAUSO NEGATIV

Die nach wie vor bestehende Bewilligungspflicht für Lebensmittel aus dem EU-Ausland und die expliziten CdD-Ausnahmen für gewisse Produkte haben mit grosser Wahrscheinlichkeit einen Einfluss auf die **Produktevielfalt** in der Schweiz. Aussagen von Vertreterinnen und Vertretern der Branche weisen darauf hin, dass die Anreize für das Testen neuartiger Produkte aufgrund der Ausnahmeregelung geringer sind als im EU-Ausland. Zudem verhindern die Ausnahmeregelungen Parallelimporte und untermauern die Marktstellung der Generalimporteure. Dies schadet den hiesigen Konsumentinnen und Konsumenten.

Eine wesentliche Erkenntnis in diesem Kontext ist auch die Bedeutung der **indirekten Cdd-Ausnahmen** im Lebensmittelbereich. Im Gegensatz zu den direkten Ausnahmen im CdD-Ausnahmenkatalog sind diese direkt im THG verankert. Damit stellen sie neben den direkten Ausnahmen weitere Handelshemmnisse dar und können negative Effekte auf die Konsumentinnen und Konsumenten ausüben. An erster Stelle sind die **Angabe des Herstellungslands** und die **Produktangaben in einer Landessprache** zu nennen. Auch bei Abschaffung der Bewilligungspflicht bestünde die Pflicht der importierenden Partei weiterhin, die Produktetiquetten dem Schweizer Standard anzupassen. Solche Anpassungen erhöhen die variablen Kosten (z.B. durch die zusätzliche Etikettierung) und werden am Ende in der einen oder anderen Form auf die Endverbraucherinnen und Endverbraucher abgewälzt.

DIE AUSNAHMEREGLUNG BEI DEN BETROFFENEN HAUSHALTSGERÄTEN TANGIERT DIE PRODUKTEVIELFALT UND DIE PREISE – ANGLEICHUNG AN EU-RECHT SCHEINT LEGITIM

Sichtbar scheint sich die energiebedingte CdD-Ausnahmeregelung⁴ im Markt für **Weisswaren** (Tumbler, Gefriergeräte, Backöfen etc.) zu manifestieren. Einerseits zeigen die **Experteninterviews**, dass die **Administrativkosten** für Importe bei abweichenden Vorschriften **markant** sind. Auch die Tatsache, dass mit den strengereren Effizienzvorschriften **bestimmte Technologien aus dem Markt gedrängt** werden (z.B. Kondensationstrockner), lässt erahnen, dass die Ausnahmeregelung nicht ohne Wirkung bleibt. Andererseits deuten auch die empirischen Auswertungen auf eine Diskrepanz **bei der Preisentwicklung** zwischen den CdD-Ausnahmen und ähnlichen Geräten hin, welche gemäss CdD eingeführt werden dürfen. Über alle Weisswaren/Haushaltsgeräte hinweg ergibt sich ein geschätzter Preisaufschlag von +13.5 Prozent (95%-Konfidenzintervall: +1.3 Prozent; +25.7 Prozent).

Im Bereich der **Set-Top-Boxen** ist der potenzielle volkswirtschaftliche Schaden aufgrund der CdD-Ausnahmeregelung quantitativ schwierig einzuschätzen. Einerseits aufgrund des kurzen Beobachtungszeitraums andererseits aufgrund des Untersuchungsdesigns. Nach Einschätzung der Experten dürfte der Effekt jedoch gering sein.

Die Vertreterinnen und Vertreter der Branche haben insgesamt eine **positive Grundhaltung** im Hinblick auf die **Energieverordnung** der Schweiz. Weshalb es in einzelnen Produktbereichen allerdings eine abweichende Regelung zum EU-Raum braucht, bleibt weitgehend unbeantwortet und stösst auf wenig Verständnis. Denn wie sich zeigt, bewegt sich auch die EU schrittweise hin zu energieeffizienteren Geräten im Haushaltsgerätebereich, inklusive der Elektronikgeräte.

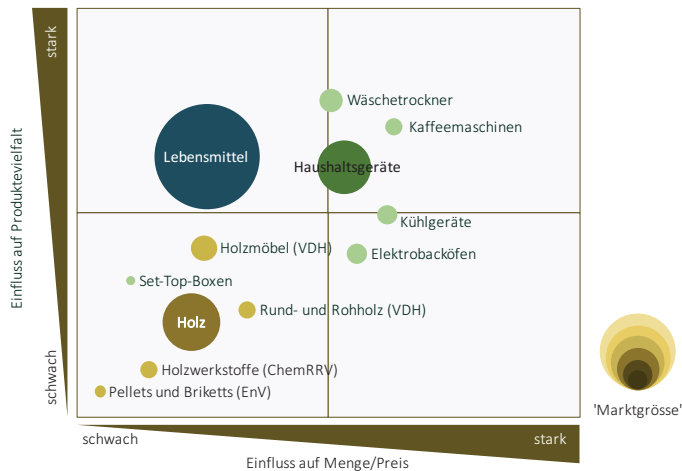
³ Luftreinhalte-Verordnung (LRV) vom 16. Dezember 1985.

⁴ Energieverordnung (EnV) vom 7. Dezember 1988.



AUFRECHTERHALTUNG DER AUSNAHMEN SIND AUS KOSTEN-NUTZEN-SICHT NICHT VERTRETBAR

Die summarische Wirkungseinschätzung für alle untersuchten Produktgruppen ist anhand der nachfolgenden Grafik illustriert: Während sich die Auswirkungen der CdD-Ausnahmen bei den Haushaltsgeräten in der Produktvielfalt und dem Preisgefüge niederschlagen, steht bei den Lebensmitteln die (eingeschränkte) Vielfalt im Vordergrund. Die schädigende Wirkung ist allerdings im Bereich der Lebensmittel aufgrund der Marktgrösse absolut gesehen bedeutender.



Lesehilfe: Die einzelnen Punkte stellen die untersuchten Produktgruppen dar. Im Falle von 'Holz' und 'Haushaltsgeräte' wird eine weitere Differenzierung in Unterbereiche vorgenommen. Die horizontale Dimension beschreibt den erwarteten Effekt auf das Preisniveau und die Menge im besagten Produktmarkt. Die vertikale Dimension zeigt den geschätzten Effekt auf die Vielfalt der angebotenen Produkte. Die Grösse der Punkte entspricht in etwa der volkswirtschaftlichen Bedeutung der einzelnen Märkte (Marktgrösse). Beispielsweise ist der Effekt für den Gesamtmarkt 'Holz' wesentlich kleiner als für 'Kaffeemaschinen'. Aufgrund der unterschiedlichen Marktgrössen heisst dies allerdings nicht, dass der absolute volkswirtschaftliche Schaden durch die CdD-Ausnahmeregelung im Bereich der Kaffeemaschinen grösser ausfällt. **Darstellung:** IWSB

Ökonomisch drängt sich die Frage auf, welche zusätzlichen positiven und negativen Effekte ein Abweichen vom CdD-Prinzip auslöst. Das vorliegende Gutachten kommt zum Schluss, dass die **negativen Konsequenzen primär** in den Bereichen '**Lebensmittel**' und '**Weisswaren/Haushaltsgeräte**' zu verorten sind, jedoch (wahrscheinlich) weniger im Produktbereich 'Holz'.

Abgesehen davon ist es jedoch zentral, auch die potenziell 'positive Seite' der Regulierung anzusprechen. Staatliches Eingreifen ist dort angebracht, wo eine Form des Marktversagens behoben werden soll und durch die Regulierung ein volkswirtschaftlicher Mehrwert resultiert. Über alle drei Produktbereiche verdichten sich aber aufgrund der Analysen die Hinweise, dass die **volkswirtschaftlichen Kosten** der CdD-Ausnahmen **im Vergleich zum schwer nachzuweisenden Nutzen** davon **doch substantiell sind**. Die Abweichungen der Schweizer Gesetzgebung zum europäischen Recht können ohnehin als minimal bezeichnet werden. Zudem zeigt sich ein klarer Trend in Richtung einer weiteren Harmonisierung zwischen der Schweiz und der EU. Der **potenzielle Mehrnutzen** aufgrund einer marginal strengeren Auflage oder Vorschrift **dürfte daher begrenzt sein**. Handkehrum lösen diese **geringen Abweichungen** in Form von CdD-



Ausnahmen **hohe administrative Kosten** aus und tangieren den **Wettbewerb**. Bemerkbar macht sich dieser Effekt am Ende bei den Schweizer Konsumentinnen und Konsumenten – sei dies bei den **Preisen** oder bei der **Produktevielfalt** am Markt.



INHALTSVERZEICHNIS

ZUSAMMENFASSUNG (EXECUTIVE SUMMARY)	I
INHALTSVERZEICHNIS	V
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	VII
TABELLENVERZEICHNIS	VII
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	VIII
1 EINLEITUNG	1
1.1 HINTERGRUND	1
1.2 ZIELSETZUNG	1
1.3 UNTERSUCHUNGSKONZEPT	2
2 LITERATURÜBERSICHT ÜBER HANDELSEFFEKTE NICHT-TARIFÄRER HANDELSHEMMNISSE	4
3 AUSNAHMEN DER PRODUKTEGRUPPE 'HOLZ'	7
3.1 GESETZLICHE GRUNDLAGEN	7
3.1.1 Holz, Holzwerkstoffe und Holzmöbel	7
3.1.2 Pellets und Briketts	8
3.2 EINSCHÄTZUNG MARKTSTRUKTUR UND EFFEKTE AUFGRUND VON EXPERTENAUSSAGEN IM BEREICH 'HOLZ'	10
3.2.1 Marktabgrenzung 'Holz, Holzwerkstoffe und Holzmöbel' sowie 'Pellets und Briketts'	10
3.2.2 Charakteristika und Funktionsweise der Märkte der Produktegruppe 'Holz'	11
3.2.3 Beurteilung der Ausnahmeregelungen sowie deren Effekte aus Sicht der Holzbranche	14
3.3 QUANTITATIVE ANALYSE DER IMPORTMENGE, INLANDPREISE UND PRODUKTEVIELFALT	17
3.3.1 Auswertung von aggregierten Daten der Aussenhandelsstatistik	17
3.3.2 Auswertung von Einzeldaten der Eidgenössischen Zollverwaltung	24
3.4 ABSCHLIESSENDE BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNG ZU 'HOLZ'	26
4 AUSNAHMEN DER PRODUKTEGRUPPE 'LEBENSMITTEL'	28
4.1 GESETZLICHE GRUNDLAGEN	28
4.2 EINSCHÄTZUNGEN MARKTSTRUKTUR UND EFFEKTE AUFGRUND VON EXPERTENAUSSAGEN IM BEREICH 'LEBENSMITTEL'	29
4.2.1 Marktabgrenzung 'Lebensmittel'	29
4.2.2 Charakteristika und Funktionsweise der Märkte der Produktegruppe 'Lebensmittel'	30
4.2.3 Auswertung der Bewilligungsverfahren	31
4.2.4 Fünf Beispiele aus den BLV-Verfügungen	33
4.2.5 Beurteilung der Ausnahmeregelungen sowie deren Effekte aus Sicht der Lebensmittelbranche	34
4.3 ABSCHLIESSENDE BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNG ZU 'LEBENSMITTEL'	37
5 AUSNAHMEN DER PRODUKTEGRUPPE 'HAUSHALTSGERÄTE'	38
5.1 GESETZLICHE GRUNDLAGEN	38
5.2 EINSCHÄTZUNG MARKTSTRUKTUR UND EFFEKTE AUFGRUND VON EXPERTENAUSSAGEN IM BEREICH 'HAUSHALTSGERÄTE'	38
5.2.1 Marktabgrenzung 'Haushaltsgeräte'	38
5.2.2 Charakteristika und Funktionsweise der Märkte der Produktegruppe 'Haushaltsgeräte'	39
5.2.3 Beurteilung der Ausnahmeregelungen sowie deren Effekte aus Sicht der Haushaltsgerätebranche	40



5.3	QUANTITATIVE ANALYSE DER IMPORTMENGE UND PRODUKTEVIELFALT.....	43
5.3.1	Auswertung von aggregierten Daten der Aussenhandelsstatistik.....	43
5.3.2	Auswertung von Einzeldaten der Eidgenössischen Zollverwaltung	46
5.4	ABSCHLIESSENDE BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNG ZU 'HAUSHALTSGERÄTE'	48
6	SCHLUSSBETRACHTUNG DER ERGEBNISSE UND AUSBLICK	49
	LITERATURVERZEICHNIS	53
	ANHANG A1: INTERVIEWPARTNER FÜR DIE QUALITATIVE ANALYSE	55
	ANHANG A2: FRAGELEITFADEN HOLZ, HOLZWERKSTOFFE UND MÖBEL.....	56
	ANHANG A3: FRAGELEITFADEN HOLZPELLETS UND -BRIKETTS	59
	ANHANG A4: FRAGELEITFADEN LEBENSMITTEL	62
	ANHANG A5: FRAGELEITFADEN HAUSHALTSGERÄTE UND SET-TOP-BOXEN	65



ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1	Preisentwicklung Holzpellets in der Schweiz und Deutschland 2008-2016	14
Abb. 2	Werte der EU-Importe von Möbeln seit Juli 2010 Normierte Werte (Juli 2010 = 1)	18
Abb. 3	Schematische Darstellung der Identifikationsstrategie	19
Abb. 4	CH-Preisindex von Holzpellets 2006-2017	22
Abb. 5	HHI bei Importen von Hölzern und Holzprodukten aus der EU im Zeitverlauf je Tarifnummer.....	25
Abb. 6	HHI bei Importen von Holzmöbeln aus der EU im Zeitverlauf je Tarifnummer	26
Abb. 7	Schematische Darstellung des Bewilligungsverfahrens.....	28
Abb. 8	Anzahl der beurteilten BLV-Gesuche Ausgewiesen pro Jahr und Art des Urteils	31
Abb. 9	Relative Verteilung der Urteilsarten 2010-2016	32
Abb. 10	Gründe für die Ablehnung des Bewilligungsantrags 2010-2016	33
Abb. 11	Relative Verteilung der wertmässigen Importe Set-Top-Boxen, 2016	43
Abb. 12	HHI bei Importen von Weisswaren/Haushaltsgeräten aus der EU im Zeitverlauf je Tarifnummer	47
Abb. 13	HHI bei Importen von Set-Top-Boxen und Fernsehempfangsgeräten aus der EU 2007-2016	48
Abb. 14	Summarische Wirkungseinschätzung der CdD-Ausnahmeregelungen anhand der qualitativen und quantitativen Analyse für die drei Produktgruppen 'Holz', 'Lebensmittel' und 'Haushaltsgeräte'	49

TABELLENVERZEICHNIS

Tab. 1	Eigenschaftsklassen von Holzpellets gemäss ISO 17225-2:2014.....	9
Tab. 2	Regression der Importe von Holz und Holzwaren aus der EU auf Cassis-de-Dijon und weitere Variablen	20
Tab. 3	Regression des Preisindex von Pellets auf Cassis-de-Dijon und weitere Variablen	23
Tab. 4	Regression der Importe von Weisswaren und Elektronikgeräten aus der EU auf Cassis-de-Dijon und weitere Variablen	45



ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AHS	Aussenhandelsstatistik
BFK	Eidgenössisches Büro für Konsumentenfragen
BFS	Bundesamt für Statistik
BIP	Bruttoinlandprodukt
BLV	Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen
CdD	Cassis-de-Dijon
ChemRRV	Verordnung zur Reduktion von Risiken beim Umgang mit bestimmten besonders gefährlichen Stoffen, Zubereitungen und Gegenständen
EDI	Eidgenössisches Departement des Innern
EnG	Energiegesetz
EnV	Energieverordnung
EU	Europäische Union
EUTR	European Timber Regulation (Europäische Holzhandelsverordnung)
EZV	Eidgenössische Zollverwaltung
GVO	gentechnisch veränderte Organismen
HHI	Herfindahl-Hirschman-Index
ISO	Internationale Organisation für Normung
LGV	Lebensmittel- und Gebrauchsgegenständeverordnung
LKV	Verordnung des EDI über die Kennzeichnung und Anpreisung von Lebensmitteln
LRV	Luftreinhalteverordnung
NTH	Nicht-tarifäre Handelshemmnisse
PPI	Produzentenpreisindex
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
THG	Bundesgesetz über die technischen Handelshemmnisse
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VDH	Verordnung über die Deklaration von Holz und Holzprodukten
VIPaV	Verordnung über das Inverkehrbringen von Produkten nach ausländischen Vorschriften
WTO	World Trade Organization



1 EINLEITUNG

1.1 HINTERGRUND

Die Schweiz hat im Juli 2010 das Cassis-de-Dijon-Prinzip (CdD-Prinzip) eingeführt. Seither dürfen viele Güter, welche in der Europäischen Union (EU) rechtmässig im Verkehr sind und den technischen Anforderungen der EU, eines Mitgliedstaates der EU oder des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) entsprechen, ohne weitere Auflagen auf den Schweizer Markt gebracht werden. Das Bundesgesetz über die technischen Handelshemmnisse (THG) sieht allerdings vor, dass der Bundesrat unter gewissen Umständen eine Ausnahmeregelung vom CdD-Prinzip erwirken kann. Sind beispielsweise das Leben und die Gesundheit von Mensch, Tier und Pflanzen gefährdet, kann der Bundesrat ein Produkt vom CdD-Prinzip ausnehmen. Bedingung dafür ist, dass dabei die öffentlichen Interessen überwiegen, keine Diskriminierung entsteht und die Massnahme verhältnismässig ist.

Über die vergangenen Jahre hinweg hat die Schweiz von dieser Ausnahmeregel mehrmals Gebrauch gemacht. Heute fallen beispielsweise Holzprodukte (Rohholz, bestimmte Holzwerkstoffe, Pellets, Briketts und Holzmöbel), Lebensmittel und verschiedene Haushalts- und Elektrogeräte (Kühlgeräte, Wäschetrockner, Backöfen, Kaffeemaschinen und Set-Top-Boxen) unter die Ausnahmeregelung.

Eine CdD-Ausnahmeregelung verlangt, dass Importprodukte aus der EU, welche in der EU zulässig auf dem Markt sind, weiterhin die technischen Vorschriften und Normen erfüllen müssen, wie sie die Schweiz festgelegt hat. Die zusätzliche Erfüllung nationaler Gesetzgebungen kommt für die importierende Partei einem Handelshemmnis gleich und wird in der Literatur zu den sogenannten nicht-tarifären Handelshemmnissen (NTH) gezählt. NTH umfassen nebst Importquoten, freiwilligen Exportbeschränkungen und 'Local-Content'-Klauseln sämtliche technischen Vorschriften und Normen.

Über die Wirkung von tarifären Handelsbeschränkungen wie Zölle und Abgaben finden sich in der empirischen Literatur klare, allgemeingültige Hinweise, wonach diese im Inland das Preisniveau erhöhen. Wie in Kapitel 2 dargelegt, sind NTH in entwickelten Volkswirtschaften hauptverantwortlich für die Handelsbarrieren, weil die Zölle gerade auf Industriegüter schon nahe Null sind. NTH, bei denen kein substanzieller Mehrnutzen für die inländischen Konsumenten ersichtlich ist, sind gleich schädlich wie entsprechende Handelsbarrieren. Der ökonomische Schaden von NTH kann daher erheblich sein. Diese führen mitunter nicht nur zu höheren Preisen; ebenfalls stehen nicht-tarifäre Handelshemmnisse im Verdacht, die Produktvielfalt zu reduzieren und damit den Konsumenten doppelt zu benachteiligen.

1.2 ZIELSETZUNG

Das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO hat das Institut für Wirtschaftsstudien Basel (IWSB) beauftragt, in Kooperation mit Prof. Dr. Reto Föllmi (Universität St. Gallen) und Markus Saurer (Industrieökonomie) die volkswirtschaftlichen Konsequenzen der CdD-Ausnahmeregelung in den davon betroffenen Produktmärkten abzuschätzen. Der Fokus der Untersuchung umfasst die folgenden drei zentralen Fragestellungen:

- 1 Was sind die Auswirkungen auf die **Wettbewerbsintensität** und die **Preise** in den betroffenen Produktmärkten?
- 2 Was sind die Auswirkungen auf den **Handel der Produkte** bezüglich Importverhalten, Menge und Gütervielfalt?
- 3 Was sind die wirtschaftlichen Konsequenzen für die **Konsumenten**, zum Beispiel hinsichtlich der Konsumentenrente?



Im Fokus stehen dabei die drei Produktgruppen 'Holz', 'Lebensmittel' sowie 'Haushaltsgeräte'. Aufgrund der unterschiedlichen Gesetzesgrundlagen für den Beschluss einer Ausnahmeregelung werden die drei Produktgruppen in Subkategorien aufgegliedert. Die betroffenen Gütermärkte und die rechtlichen Grundlagen für eine Ausnahme vom CdD-Prinzip werden im Folgenden dargestellt:

HOLZ

- Holz, welches mit Teeröl behandelt wurde (Verordnung zur Reduktion von Risiken beim Umgang mit bestimmten besonders gefährlichen Stoffen, Zubereitungen und Gegenständen; ChemRRV),
- Holzwerkstoffe, welche gewisse Grenzwerte bei den Inhaltsstoffen überschreiten (ChemRRV),
- Holz und Holzmöbel, welche die Deklarationsvorschriften nicht erfüllen (Verordnung über die Deklaration von Holz und Holzprodukten; VDH),
- Holzpellets und Holzbriketts, welche die Eigenschaftsklassen A1 und A2 nicht erfüllen (Luftreinhalteverordnung; LRV).

LEBENSMITTEL

- Lebensmittel, welche die Schweizer Vorschriften nicht erfüllen (Bundesgesetz über die technischen Handelshemmnisse; THG),
- Alkoholische Süssgetränke ohne Hinweis auf den Alkoholgehalt (Verordnung des EDI vom 23.11.2005),
- Lebensmittel ohne Deklaration bezüglich Vermischung mit allergenen Substanzen (Verordnung des EDI über die Kennzeichnung und Anpreisung von Lebensmitteln; LKV),
- Bewilligungspflichtige Lebensmittel, welchen bestimmte Herstellungsverfahren zugrunde liegen oder welche gentechnisch veränderte Organismen (GVO) sind (Lebensmittel- und Gebrauchsgegenständeverordnung; LGV).

HAUSHALTSGERÄTE

- Netzbetriebene elektrische Kühl-, Tiefkühl- und Gefriergeräte sowie deren Kombinationen,
- netzbetriebene elektrische Haushaltswäschetrockner,
- netzbetriebene Elektrobacköfen,
- netzbetriebene komplexe Set-Top-Boxen sowie
- netzbetriebene elektrische Haushaltskaffeemaschinen,

welche die technischen Vorschriften bezüglich Dokumentation, Beschriftung und Energieeffizienz nicht einhalten (Energieverordnung; EnV).

1.3 UNTERSUCHUNGSKONZEPT

Aufgrund der breiten Produktpalette und der Vielseitigkeit der Fragestellung wurde ein **integrales Methodenkonzept** gewählt:

Für die qualitative Analyse wurden insgesamt 19 Interviews mit Branchenverbänden und Unternehmen durchgeführt. Einerseits konnten damit Informationen zur Funktionsweise des Marktes gesammelt werden und andererseits ermöglichten die Interviews auch eine Einschätzung zur Wirkungsweise und zum Wirkungsausmass der CdD-Ausnahmeregelungen.

Im empirisch quantitativ ausgerichteten Teil werden die Aussenhandelsstatistik (AHS) und Zolldaten herangezogen, um Aussagen über die Effekte der CdD-Ausnahmen treffen zu können. Die AHS-Daten sind



aggregiert und eignen sich primär, um Mengeneffekte auf die Güterimporte zu messen. Die Einzeldaten der Zollverwaltung erlauben es zusätzlich, Veränderungen auf Ebene der Gütervielfalt zu erkennen.

Der Aufbau der Studie orientiert sich an den inhaltlichen Schwerpunkten und startet in **Kapitel 2** mit einem kurzen **Überblick** über die relevante **Literatur** zum **Thema NTH**.

Im Anschluss werden die **drei Produktgruppen** 'Holz', 'Lebensmittel' und 'Haushaltsgeräte' in den **Kapiteln 3, 4, 5** in analoger Weise analysiert: Den Ausgangspunkt bildet hierzu jeweils die qualitative Analyse. Danach werden die Ergebnisse aus der quantitativen empirischen Analyse vorgestellt und in einem abschliessenden Teilkapitel aus Sicht der Autoren jeweils kurz bewertet.

Das abschliessende **Kapitel 6** greift die Erkenntnisse aus dem Analyseteil auf, beurteilt die **konsolidierten Ergebnisse** für die drei Produktgruppen im Sinne einer Synopse und gibt **Empfehlungen** bezüglich der Ausnahmen des Cassis-de-Dijon-Prinzips zuhanden des SECO ab.



2 LITERATURÜBERSICHT ÜBER HANDELSEFFEKTE NICHT-TARIFÄRER HANDELSHEMMNISSE

In entwickelten Volkswirtschaften spielen nicht-tarifäre Handelshemmnisse (NTH) oftmals eine wichtigere Rolle für den Aussenhandel als Zölle, da letztere meist schon nahe Null sind. Darum konzentrieren sich die Handelsabkommen neueren Datums auch auf eine sogenannte 'deep integration' und versuchen zum Beispiel Abwicklungsprozesse zu vereinfachen oder Regulierungen zu vereinheitlichen. Aus dieser Überlegung resultiert auch das CdD-Prinzip.

Ein entscheidender Unterschied zwischen NTH und Zöllen sind die fixen Kosten, welche die technischen Normen und andere Standards mit sich bringen. Diese fixen Kosten haben unter Umständen einen stärkeren Einfluss wie Zölle auf die Entscheidung, ob in einen gewissen Markt exportiert werden soll.

Der **wohlfahrtsökonomische Grund** für NTH ist die Präsenz von **Marktversagen**. Dabei sind zwei verschiedene Effekte zu beachten. Beispielsweise können durch die Einführung von technischen Normen oder von Herkunftsdeklarationen einerseits die Kosten für die Konsumenten gesenkt werden, weil sie dadurch mehr über die Qualität der Produkte erfahren und so die aus einer Informationsasymmetrie hervorgehende Marktverzerrung reduziert wird. Andererseits können daraus zusätzliche Kosten für die Produzenten entstehen. Der Handel kann also durch technische Normen oder Deklarationen zunehmen, wenn die positiven Effekte für die Konsumenten überwiegen, oder aber abnehmen, wenn die negativen Effekte auf der Angebotsseite stärker wirken (World Trade Organization, 2012).

Massnahmen im Kontext von NTH werden jedoch nicht nur eingesetzt, um Marktversagen zu beheben. Sie können auch **wirtschaftspolitisch motiviert** sein. Beispielsweise kann mittels höherer technischer Normen gezielt der **einheimische Markt** bzw. die **einheimische Industrie** gegenüber ausländischen Anbietern **geschützt** werden, ohne an den von der WTO stärker regulierten Zöllen etwas ändern zu müssen. Die Effekte dieser Massnahmen sind allerdings schwer zu quantifizieren. Aufgrund der eingeschränkten Datenlage müssen die Resultate vieler bestehender Studien daher mit Vorsicht interpretiert werden. Nachfolgend werden einige der wichtigsten Erkenntnisse aus der empirischen Literatur über Handelshemmnisse kurz vorgestellt.

HANDELSVOLUMEN

Sowohl tarifäre als auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse haben zunächst einmal einen dämpfenden Effekt auf das Handelsvolumen zwischen Staaten. Wie einleitend angedeutet, kommen verschiedene Studien gar zum Schluss, dass NTH stärker zu den gesamten Handelseinschränkungen beitragen als Zölle. So hält beispielsweise UNCTAD (2012) fest, dass NTH doppelt so stark für Einschränkungen des Marktzugangs verantwortlich sind wie tarifäre Handelshemmnisse. Hinweise zur vergleichsweise grössere Bedeutung von NTH gegenüber tarifären Handelshemmnissen finden sich auch bei McDonald und Henn (2011). Die beiden Autoren weisen nach, dass sich die Handelsflüsse während der Finanzkrise aufgrund tarifärer Hemmnisse um fünf Prozent und durch NTH sogar um sieben Prozent reduziert haben. Martincus et al. (2015) analysieren zur Beantwortung der Frage nach den Effekten auf das Handelsvolumen Exporte aus Uruguay. Als Ursache von NTH werden Verzögerungen bei der Zollabfertigung betrachtet. Sie schätzen, dass ein 10-prozentiger Anstieg der Dauer in der inländischen Zollabfertigung das Exportvolumen um 3.8 Prozent reduziert.

Die Auswirkungen von NTH variieren nach Ländern und nach Sektoren. So finden beispielsweise Kee et al. (2009) grosse Unterschiede zwischen den Ländern. Je höher das Bruttoinlandprodukt (BIP) pro Kopf ist, desto grösser sind auch die Handelseinschränkungen, welche ein spezifisches NTH induziert. Die Höhe des BIP pro Kopf korreliert auch mit dem Mass, mit dem NTH relativ zu Zöllen zu den Handelshemmnissen insgesamt beitragen.



Grundsätzlich lassen sich NTH aufteilen in länderübergreifende und landesspezifische Massnahmen (World Trade Organization, 2012). Länderübergreifende Normen, zum Beispiel im Bereich Produktesicherheit, erhöhen zwar die Produktionskosten, sind aber auch ein wichtiges Qualitätszeichen, wodurch das Vertrauen in ausländische Produkte erhöht wird. Auch Kompatibilitätsstandards haben tendenziell die Wirkung, den Handel zu erhöhen, wie Swann et al. (1996) in ihrer Studie festhalten. Ebenso tragen Lizenzierungen im Dienstleistungshandel zu dessen Steigerung bei (Kox und Nordas, 2007).

Moenius (2004) untersucht spezifisch für **technische Normen** die unterschiedlichen Auswirkungen nach Sektoren und Regionen. Dabei zeigt sich, dass importspezifische Normen bei Produkten wie Nahrung, Getränke und Rohstoffe einen negativen Effekt auf das Handelsvolumen haben, bei Industrieprodukten wie Maschinen und Chemikalien jedoch einen positiven Effekt. Seine Interpretation basiert auf den Informationskosten, die bei Industrieprodukten höher sind. Die Kostenreduktion durch die Einführung von Normen ist damit grösser als die zusätzlichen Kosten, welche durch die Einführung der neuen Normen ausgelöst werden. Demgegenüber überwiegen die zusätzlichen Kosten bei Produkten wie Nahrung, Getränken und Rohstoffen. Zu gleichen Erkenntnissen gelangen Li und Beghin (2012), wonach bei Landwirtschaftsprodukten eher negative Handelseffekte entstehen

Welche Rolle im landwirtschaftlichen Sektor NTH speziell in Entwicklungsländern spielen, analysieren Hoekman und Nicita (2011). Sie kommen zum Schluss, dass negative Effekte aufgrund von Normen für landwirtschaftliche Produkte vor allem in weniger entwickelten Ländern anfallen. In die ähnliche Richtung gehen die Ergebnisse einer Studie von Anders und Caswell (2009): Sie untersuchten die Auswirkungen eines von den USA eingeführten Normen für Fische sowie Meeresfrüchte. Dabei zeigten sich substantielle Unterschiede zwischen den OECD- und Entwicklungsländern zuungunsten letzterer. Aber auch innerhalb der Entwicklungsländer ist der negative Effekt unterschiedlich auf die Regionen verteilt.

Konformitätsbewertungen, welche sich auf Testverfahren, Inspektionen und Zertifizierungen beziehen, sind einerseits wichtig für die Konsumenten, können aber andererseits auch sehr ineffizient oder zur Diskriminierung ausländischer Anbieter eingesetzt werden. Vor allem bei verderblichen Gütern können andauernde Überprüfungen zu empfindlichen Verlusten führen. Chen et al. (2006) zeigen zudem in ihrer Studie mit Blick auf die Entwicklungsländer, dass Konformitätsbewertungen den Handel stark behindern können. So nimmt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Firma ihre Waren exportiert, mit diesen NTH ab. Allerdings kann der Wert der Exporte jedoch steigen, dies aufgrund des gestiegenen Konsumentenvertrauens.

Harmonisierungen und die **gegenseitige Anerkennung** von Normen sind zwei Massnahmen mit dem gleichen Ziel aber unterschiedlichen Auswirkungen auf den Handel. Es wird davon ausgegangen, dass Harmonisierungen einen vergleichsweise stärkeren Effekt auf eine Ausweitung des Handelsvolumens haben. Einerseits, weil sie Produkte homogener machen und somit für Produzenten als auch für Konsumenten zu besseren Substituten führen (World Trade Organization, 2012). Andererseits führen Harmonisierungen auch zu einer verbesserten Kompatibilität zwischen importierten und inländisch produzierten Gütern.⁵ Demgegenüber hat die gegenseitige Anerkennung von Normen den Vorteil, dass sie zu keinen zusätzlichen Kosten führt, wie das beim Standardisierungsprozess der Fall ist. Beide Massnahmen haben gemeinsam, dass sie oft in regionalen Handelsabkommen eingesetzt werden. Das führt zwar zu mehr Handel zwischen den Parteien, welche ein entsprechendes Abkommen unterzeichnet haben – Chen und Mattoo (2008) stellen allerdings fest, dass der Handel mit Drittstaaten darunter leiden kann.

⁵ Harmonisierungen und gemeinsame Normen lösen nicht nur positive Effekte aus. Beide Massnahmen stehen auch im Verdacht, Innovationen und Innovationen zu beschränken, in dem sie den Markteintritt neuer Technologien erschweren. Dies kann den dynamischen Wettbewerb unterminieren.



GÜTERVIELFALT

Insgesamt weiss man bislang noch wenig über die Effekte von NTH auf die Exportentscheidung einer individuellen Firma. Die Frage, ob die Handelshürden daher die Gütervielfalt tangieren, bleibt bis heute meist unbeantwortet. Trotzdem gibt es einige wenige empirische Studien, welche sich dieser Fragestellung annehmen.

Die bereits erwähnten Fixkosten, die durch NTH für den Markteintritt entstehen, haben zur Folge, dass nur die produktivsten Firmen einer Industrie exportieren werden (World Trade Organization, 2012). Dadurch werden gewisse Produkte von den Märkten ausgeschlossen und die Gütervielfalt nimmt ab. Vor allem für kleine US-Firmen zeigt Reyes (2011), dass technische Normen ein Hindernis für den Markteintritt darstellen können. Auch Shepherd (2007) kommt in seiner Studie zum Schluss, dass NTH die Produktvielfalt in den Exportmärkten reduzieren. Mit Daten aus den Bereichen Mode, Textil und Schuhe zeigt der Autor, dass eine Erhöhung der Anzahl EU-NTH um 10 Prozent die Vielfalt der in die EU importierten Produkte um rund 6 Prozent senkt. Fontagné et al. (2017) untersuchen den Effekt von NTH für den Teilbereich von Märkten, wo phytosanitäre (d.h. Pflanzengesundheit) Regulierungen eine Rolle spielen. Jede Anrufung des entsprechenden WTO Komitees ist durchschnittlich mit 2.2 Prozent weniger Exportvielfalt verbunden; auch das Handelsvolumen ist beeinträchtigt.

Harmonisierungen lösen, wie oben beschrieben, insgesamt ein höheres Handelsvolumen aus. Sie können aber gleichzeitig auch einen negativen Effekt auf die Gütervielfalt haben. Denn Harmonisierungen mit höheren Qualitätsstandards haben insofern einen Einfluss auf die Gütervielfalt, als die Produkte mit tieferem Standard aus dem Sortiment verschwinden. Entsprechend geht die Vielfalt an Produkten unterschiedlicher Qualitäten zurück.



3 AUSNAHMEN DER PRODUKTEGRUPPE 'HOLZ'¹

Im folgenden Kapitel werden die CdD-Ausnahmen im Bereich Holz analysiert. Aus rechtlicher und ökonomischer Sicht ist eine differenzierte Betrachtung der Produkte angezeigt. 'Holz, Holzwerkstoffe und Holz-möbel' sowie 'Pellets und Briketts' werden je in einem separaten Teil betrachtet. Gerade letztere sind als Produkte für die Energiegewinnung durch die Luftreinhalteverordnung (LRV) in anderer Weise betroffen als Hölzer oder Holzmöbel, bei welchen vor allem die Verordnung über die Deklaration von Holz und Holzprodukten (VDH) eine Rolle spielt. Weiter werden die Holzmöbel in der späteren quantitativen Analyse (Kap. 3.3) gesondert untersucht.

3.1 GESETZLICHE GRUNDLAGEN

3.1.1 HOLZ, HOLZWERKSTOFFE UND HOLZMÖBEL

DEKLARATIONSPFLICHT VON HOLZ UND HOLZPRODUKTEN

Die Verordnung über die Deklaration von Holz und Holzprodukten (VDH) vom 4. Juni 2010 regelt die Deklarationspflicht bzw. welche Informationen an Konsumenten abzugeben sind. Hauptziel der Verordnung ist es, die Transparenz für den Konsumenten zu erhöhen, so dass dieser möglichst vollständig informierte Kaufentscheidungen treffen kann.

Die VDH ist seit dem 1. Oktober 2010 in Kraft und verpflichtet Holzhändler nach einer Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 2011 dazu, für bestimmte Produkte folgende Angaben in einer Amtssprache des Bundes zu machen:

- den Handelsnamen des Holzes (z.B. 'Fichte'),
- die zur Ermittlung des wissenschaftlichen Namens benötigte Information (z.B. 'Picea abies'),
- das Herkunftsland des Holzes oder Holzprodukts (z.B. 'Schweiz').

Gestützt auf dieser Verordnung hat das Eidgenössische Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) eine Positivliste erlassen, welche die deklarationspflichtigen Hölzer gemäss Zolltarifnummer bestimmt. Zusätzlich zu Produkten wie Rohholz, Brennholz, Holzkohle und leicht verarbeitetes Holz hat das WBF aus Holz hergestellte Möbel auf die Positivliste gesetzt.⁶ Zu einem späteren Zeitpunkt sollen im Zuge einer zweiten Etappe weitere Holzwaren deklarationspflichtig werden.

Gleichzeitig mit der Inkraftsetzung der VDH wurden EU-Hölzer und EU-Holzprodukte der in Fussnote 6 besagten Tarifnummern in der Verordnung über das Inverkehrbringen von Produkten nach ausländischen Vorschriften (VIPaV) vom CdD-Prinzip ausgenommen. Somit werden die Holzhändler in der Schweiz auch verpflichtet, die notwendigen Informationen bei aus der EU importiertem Holz für die Konsumenten bereitzustellen.

Seit dem 3. März 2013 gilt in der EU die sogenannte European Timber Regulation (EUTR). Die europäische Holzhandelsverordnung hat sich zum Ziel gesetzt, Holz und Holzzeugnisse aus illegalem Einschlag aus dem EU-Binnenmarkt fernzuhalten. Im Gegensatz zur VDH ist die Transparenz für den Konsumenten nicht Kernelement der Regelung. Beim Inverkehrbringen von Holz unterliegen die Marktteilnehmer primär der sogenannten Sorgfaltspflicht. Dabei müssen diese alle gebotene Sorgfalt walten lassen, um die Risiken zu begrenzen, dass das Holz aus illegalem Holzeinschlag stammt bzw. erzeugt wurde. Diese Sorgfaltspflicht

⁶ Tarifnummern auf der Positivliste des WBF: 4401 (ohne 4401.3100, 4401.3900, 4401.4000), 4402, 4403, 4404, 4406, 4407, 4409, 4414, 4416, 4418.5000, 4418.6000, 9401.6900, 9403.3000, 9403.4000, 9403.5000, 9403.6000.



bedingt aber unter anderem auch, dass die Marktteilnehmer Informationen zur Handelsbezeichnung des Produkts, zur Produktart und Baumart sowie zum Land des Holzeinschlags vorweisen können.

Obwohl weiterhin eine Abweichung des EU-Rechts zur Schweizer Gesetzgebung besteht, haben sich die beiden Parteien doch sichtbar angenähert. Händler in der EU, welche Holz und Holzzeugnisse kaufen oder verkaufen, müssen Informationen über ihre Lieferanten und Kunden aufbewahren, um die problemlose Rückverfolgbarkeit des Holzes zu gewährleisten. Alleine dadurch sollte es für Schweizer Importeure inzwischen wesentlich einfacher sein, die zur Erfüllung der VDH notwendigen Angaben von den EU-Händlern zu erhalten.

CHEMIKALIEN-RISIKOREDUKTIONS-VERORDNUNG

Die Verordnung zur Reduktion von Risiken beim Umgang mit bestimmten besonders gefährlichen Stoffen, Zubereitungen und Gegenständen (ChemRRV) gilt seit dem Jahr 2005. Zielsetzung der Verordnung ist, wie der Name bereits besagt, die Reduktion des Risikos aus dem Umgang mit gefährlichen Substanzen. Um dies zu erreichen, verbietet die ChemRRV einerseits den Gebrauch bestimmter Stoffe oder schränkt diesen ein. Andererseits legt die Verordnung die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen fest, welche für den Umgang mit bestimmten Stoffen erfüllt sein müssen.

Der Produktebereich Holz wird in Bezug auf diese Verordnung zweifach tangiert. Einerseits darf gemäss ChemRRV kein Holz abgegeben oder verwendet werden, welches mit teerölhaltigem Holzschutzmittel behandelt wurde (vgl. Anhang 2.4 ChemRRV). In einem zweiten Teil verbietet die Verordnung das Inverkehrbringen von Holzwerkstoffen, welche gewisse Grenzwerte in sechs unterschiedlichen Stoffkategorien überschreiten (vgl. Anhang 2.17 ChemRRV). Die problematischen Stoffe umfassen Arsen, Blei, Cadmium, Quecksilber, Benzoopyren und Pentachlorphenol. Allerdings existieren zahlreiche Ausnahmen. So darf mit Holzschutzmittel behandeltes Holz abgegeben werden, wenn dieses für bestimmte Zwecke eingesetzt wird.⁷

Der Bundesrat entschied aufgrund der gesetzlichen Abweichungen zwischen der Schweiz und der EU, Holz und Holzwerkstoffe, welche die Anforderungen des ChemRRV nicht erfüllen, von Anfang an vom CdD-Prinzip auszunehmen.

3.1.2 PELLETS UND BRIKETTS

LUFTREINHALTEVERORDNUNG

Die Luftreinhalteverordnung (LRV) stammt aus dem Jahr 1985 und basiert auf dem Bundesgesetz über den Umweltschutz vom 7. Oktober 1983. Die LRV verfolgt das Ziel, Menschen, Tiere, Pflanzen, ihre Lebensgemeinschaften und Lebensräume sowie den Boden von schädlichen oder lästigen Luftverunreinigungen zu schützen (Art. 1 Abs. 1 LRV). Nebst den vorsorglichen Emissionsbegrenzungen bei Anlagen, den zulässigen Höchstbelastungen der Luft und der Abfallverbrennung im Freien regelt die Verordnung die Anforderungen an Brenn- und Treibstoffe (Art. 1 Abs. 2 LRV).

Am 16. November 2015 wurde die Verordnung um die Qualitätsanforderungen für Holzbrennstoffe ergänzt. Im Bereich der naturbelassenen Holzpellets und -briketts bedeutet dies, dass nur noch folgende Produkte gewerbsmässig eingeführt oder in Verkehr gebracht werden dürfen:

⁷ (1) Gleisanlagen; (2) Hang- und Lawinverbauungen ausserhalb von Wohnsiedlungen; (3) Lärmschutzwände ausserhalb von Wohnsiedlungen; (4) Weg- und Strassenbefestigungen ausserhalb von Wohnsiedlungen; (5) Sockelbereiche von Leitungsmasten; andere Anlagen, die einen den Anlagen nach den Ziffern 1-5 vergleichbaren Zweck haben und die ausserhalb von Wohnsiedlungen errichtet werden. Das BAFU erlässt nach Anhörung der betroffenen Bundesämter für die Vollzugsbehörden Empfehlungen (vgl. Anhang 2.4 ChemRRV).



- Holzpellets der Eigenschaftsklassen A1 und A2 (SN EN ISO 17225-2)
- Holzbriketts der Eigenschaftsklassen A1 und A2 (SN EN ISO 17225-3)

In der EU werden nebst den Kategorien A1 und A2 auch Holzpellets und -briketts angeboten, welche die Eigenschaftsklasse B aufweisen. Diese sind aufgrund ihrer Eigenschaften für industrielle Zwecke gedacht. Wie Tab. 1 am Beispiel der Pellets aufzeigt, unterscheiden sich die einzelnen Klassen bezüglich Qualitätsansprüche.

TAB. 1 EIGENSCHAFTSKLASSEN VON HOLZPELLETS GEMÄSS ISO 17225-2:2014

Eigenschaftsklasse	Einheit	A1	A2	B
Herkunft und Quelle		Stammholz, chemisch unbehandelte Holzlückstände	Vollbäume ohne Wurzeln, Stammholz, Waldrestholz, chemisch unbehandelte Holzlückstände	Wald- und Plantagenholz sowie anderes naturbelassenes Holz, Industrie-Restholz, chemisch unbehandeltes Gebrauchtholz
Durchmesser und Länge	mm	D06, 6 ± 1 3.15 < L ≤ 40 D08, 8 ± 1 3.15 < L ≤ 40	D06, 6 ± 1 3.15 < L ≤ 40 D08, 8 ± 1 3.15 < L ≤ 40	D06, 6 ± 1 3.15 < L ≤ 40 D08, 8 ± 1 3.15 < L ≤ 40
Wassergehalt	Massen-% im Anlieferungszustand, Bezugsbasis Feuchtmasse	M10 ≤ 10	M10 ≤ 10	M10 ≤ 10
Aschegehalt	Massen-% wasserfrei	A0.7 ≤ 0.7	A1.2 ≤ 1.2	A2.0 ≤ 2.0
Mechanische Festigkeit	Massen-% im Anlieferungszustand	DU97.5 ≥ 97.5	DU97.5 ≥ 97.5	DU96.5 ≥ 96.5
Feingutanteil	Massen-% im Anlieferungszustand	F1.0 ≤ 1.0	F1.0 ≤ 1.0	F1.0 ≤ 1.0
Additive	Massen-% im Anlieferungszustand	≤ 2 Art und Menge sind anzugeben	≤ 2 Art und Menge sind anzugeben	≤ 2 Art und Menge sind anzugeben
Heizwert	MJ/kg oder kWh/kg im Anlieferungszustand	Q16.5 ≥ 16.5 oder Q4.6 ≥ 4.6	Q16.5 ≥ 16.5 oder Q4.6 ≥ 4.6	Q16.5 ≥ 16.5 oder Q4.6 ≥ 4.6
Schüttdichte	kg/m ³ im Anlieferungszustand	BD600 ≥ 600	BD600 ≥ 600	BD600 ≥ 600

Quelle: ISO 17225-2:2014

Ein wesentliches Kriterium für die Zuteilung in die Klassen ist die Herkunft des Materials. Während für die A1-Pellets primär Stammholz verwendet wird, kommt bei den B-Pellets eine weitaus grössere Auswahl von Grundmaterialien in Frage. Nebst der sehr breiten Kategorie des Wald- und Plantagenholzes kann für die Produktion Industrie-Restholz und chemisch unbehandeltes Gebrauchtholz verarbeitet werden. Die Rohstoffe wirken sich auch auf verschiedene Produkteigenschaften aus. Pellets der Güteklasse A2 und B dürfen daher einen höheren Aschegehalt und eine geringere mechanische Festigkeit aufweisen.

Da die EU eine weniger weitgehende Regelung kennt, wurden per 16. November 2015 alle Holzpellets und -briketts vom CdD-Prinzip ausgenommen, welche die Ansprüche der LRV nicht erfüllen.



3.2 EINSCHÄTZUNG MARKTSTRUKTUR UND EFFEKTE AUFGRUND VON EXPERTENAUSSAGEN IM BEREICH 'HOLZ'

3.2.1 MARKTABGRENZUNG 'HOLZ, HOLZWERKSTOFFE UND HOLZMÖBEL' SOWIE 'PELLETS UND BRIKETT'S'

HOLZ, HOLZWERKSTOFFE UND HOLZMÖBEL

Roh- oder Werkstoffholz unterliegt 'nur' den unter den gesetzlichen Grundlagen aufgeführten Deklarationspflichten und Vorschriften betreffend die Behandlung von Holz mit gewissen Risikosubstanzen (vgl. Kap. 3.1.1). Eine Differenzierung dieser Bestimmungen nach der Verwendung von Holz in verschiedenen Endprodukten, namentlich in verschiedenen Möbeln, liegt ebenso wenig vor wie spezifische Normen für Endprodukte existieren. Egal auf welcher Stufe der Wertschöpfung Holz importiert wird, sei es als Rohholz, Holzwerkstoff oder Bestandteil von Endprodukten wie Möbeln, muss es diese Bestimmungen erfüllen.

Aus der **Sicht** der **Nachfrage** stellen Rohhölzer verschiedener Sorten und Formen, verschiedenste Holzwerkstoffe und erst recht eine unüberschaubare Zahl von Möbeln, die Holz enthalten, im Prinzip jeweils für sich eigenständige Märkte dar. Die CdD-Ausnahmeregelungen ändern daran nichts, ausser dass sie in- und ausländische Hölzer aus diesen Märkten ausschliessen, sofern diese die gesetzlichen Anforderungen nicht erfüllen bzw. deren Erfüllung nicht nachweisbar ist.

Aus der **Sicht** des **Angebots** besteht aber eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität, die es erlaubt, diese Vielzahl von Märkten für wettbewerbsanalytische Zwecke in grössere relevante Märkte zusammenzufassen. Holzhändler sind in der Lage, mehr oder weniger breite Sortimente an in- und ausländischen Rohhölzern zu liefern. Das weiterverarbeitende Gewerbe oder die weiterverarbeitende Industrie (bis hin zu riesigen Möbelfabriken) fragt bei der vorgelagerten Wertschöpfungsstufe ebenfalls Sortimente nach und bietet auf der Seite ihres eigenen Angebots auch mehr oder weniger breite Sortimente an.

Dabei sind in den Märkten mehr oder weniger weitgehend vertikal integrierte Unternehmen tätig. Holzwerkstoffkonzerne oder Möbelanbieter wie IKEA sind in einigen Ländern teilweise bis in die Wald- und Forstwirtschaft rückwärts (upstream) integriert oder – wettbewerbsökonomisch weitgehend gleichbedeutend – vertraglich gebunden (vertical restraints). Anbieter von hochpreisigen Designer-Holzmöbeln oder Schreinereien, die individuelle Bedürfnisse der Kunden nach Plänen eigener oder externer Designer und Architekten befriedigen, beschaffen dagegen ihre Holzwerkstoffe eher bei vertraglich nicht gebundenen Lieferanten. Es ist vorstellbar, dass die Deklarations- und Schutzbestimmungen der vertikalen Integration oder der vertraglichen vertikalen Bindung tendenziell Vorschub leisten.

Die grosse Masse von Endkunden schliesslich fragt nicht Holz oder Holzwerkstoffe, sondern holzhaltige Bauten, Möbel und andere holzhaltige Gegenstände nach. Eine kleinere Gruppe von Endkunden fragt Holz von der Rohform bis zu verschiedensten Holzwerkstoffen in Baumärkten (Hobymärkte, Do-it-yourself) bei Herstellern und Händlern sowie auch beim Holzverarbeitenden Gewerbe nach.

Unter diesen komplexen Marktstrukturen lässt sich keine objektive, allgemeingültige Abgrenzung relevanter Märkte vornehmen – weder inhaltlich noch räumlich. Aber theoretische Überlegungen und Erkenntnisse aus Gesprächen mit Experten (vgl. Kap. 3.2.2) deuten auf relativ homogene Wettbewerbsverhältnisse innerhalb der Bereiche Holz (Rohholz, Sägereiholz, Holzlagerung), Holzwerkstoffe sowie Möbel hin, so dass der Wettbewerb für die vorliegende Studie auch in dieser groben 'Clustering' plausibel beurteilt werden kann. Bei den Möbeln dürfte zudem eine Unterteilung in günstige Holzmöbel für den Massenmarkt, Designer-Holzmöbel und kundenspezifische Einzelanfertigungsmöbel sinnvoll sein.



PELLETS UND BRIKETTS

Unter Holzbriketts versteht man Presslinge unterschiedlicher Form und Grösse, die aus trockenen, unbehandelten Holzresten, wie beispielsweise Hobel- und Sägespänen, unter hohem Druck zu gleichmässig grossen und harten Briketts verpresst werden. Als Holzpellets werden stäbchenförmige Presslinge mit Durchmessern von weniger als 25 Millimeter bezeichnet, die vollständig oder überwiegend aus Holz oder Sägebodenprodukten hergestellt werden.

Bei Holzpellets und -briketts handelt es sich um sogenannte Holzbrennstoffe, welche wiederum den festen Biobrennstoffen zuzuordnen sind. Die LRV kennt drei unterschiedliche Typen von holzbasierten Brennstoffen:

- naturbelassenes, stückiges Holz einschliesslich anhaftender Rinde (Scheitholz, **Holzbriketts**, Reisig, Zapfen),
- naturbelassenes, nicht-stückiges Holz (**Holzpellets**, Hackschnitzel, Späne, Sägemehl, Schleifstaub, Rinde),
- Restholz aus der Holzverarbeitenden Industrie und dem Holzverarbeitenden Gewerbe, soweit das Holz nicht druckimprägniert ist und keine Beschichtungen aus halogenorganischen Verbindungen enthält.

Holzbriketts fallen in die erste Kategorie des stückigen Holzes, während Holzpellets der zweiten Gruppe zuzuordnen sind.

3.2.2 CHARAKTERISTIKA UND FUNKTIONSWEISE DER MÄRKTE DER PRODUKTEGRUPPE 'HOLZ'

Zum besseren Verständnis der Charakteristika und zur Funktionsweise der Märkte von Hölzern, Holzwerkstoffen und Holzmöbeln, aber auch von Pellets und Briketts, wurden im Rahmen der qualitativen Analyse Gespräche mit Fachpersonen durchgeführt.⁸

HOLZ, HOLZWERKSTOFFE UND HOLZMÖBEL

Für den Bereich 'Holz, Holzwerkstoffe und Holzmöbel' wurden den Fachpersonen vier Thesen vorgelegt, die sie zu beurteilen hatten. Fünf der befragten Experten haben zu den nachfolgenden Thesen eine Aussage gemacht und diese als zutreffend oder teilweise zutreffend erachtet (nachfolgend erste resp. zweite Zahl in der Klammer).

These 1 (4/1): Der Markt für Holz und Holzwerkstoffe ist geprägt von einem harten internationalen Preiswettbewerb, in welchem die schweizerischen Anbieter kaum wettbewerbsfähig sind (zu teuer, zu geringe Mengen).

These 2 (3/2): Der Massenmarkt für Holzmöbel wird dominiert von wenigen internationalen Grossfirmen (IKEA u.a.). Schweizerische Anbieter gibt es nicht.

These 3 (3/2): Es gibt einen Markt für Designer-Holzmöbel (Handelsware), auf dem die Schweizer Produzenten tätig und durchaus konkurrenzfähig sind.

These 4 (3/2): Es gibt einen Markt für kundenspezifische Einzelanfertigungsmöbel (Schreinermarkt), auf dem vorwiegend schweizerische Anbieter tätig sind.

Zu These 1:

Obwohl die Schweiz nicht nur über Wald und Bäume in schwer zugänglichen Gebirgsgebieten verfügt, die sich rein holzwirtschaftlich nie rentabel bewirtschaften lassen, ist auch ihre übrige Wald- und Forstwirtschaft

⁸ Es handelt sich dabei um semi-strukturierte Interviews auf Grundlage eines vorgängig zugestellten Frageleitfadens. Die einzelnen Frageleitfäden zu den verschiedenen Produktgruppen ebenso wie die interviewten Personen sind im Anhang aufgeführt.



schaft vor allem gegenüber österreichischen und deutschen Anbietern kaum konkurrenzfähig. Selbst gegenüber Importkonkurrenz mit noch grösserem Transportkosten-Distanzschutz aus Osteuropa oder den nordischen Ländern hat sie Mühe. Dies hat neben teilweise nicht abgegoltenen gemeinwirtschaftlichen Auflagen, der Zersplitterung in kleine Waldparzellen und Forstbetriebe und der schwergewichtig öffentlich-rechtlichen Eigentümerstruktur auch mit der Belastung der Transporte durch die LSVA und ganz besonders mit dem Fehlen von Grosssägewerken und grossen Holzwerkstoffherstellern zu tun (vgl. dazu Saurer, 2007).

Während Deutschland und Österreich mit staatlichen Beihilfen finanzieller und nicht-finanzieller Art ihre Wald- und Forstwirtschaft stark gefördert und damit indirekt auch die Grundlage für eine erfolgreiche nachgelagerte Holzwerkstoffindustrie (up- und downstream integrierte Grosssägewerke) gelegt haben, spielt die Schweiz in den internationalen Märkten praktisch keine Rolle. Das heisst aber nicht, dass gar kein Roh- und weiterverarbeitetes Holz aus der Schweiz exportiert würde. Der Schweizer Wald ist zwar mangels Konkurrenzfähigkeit tendenziell unterbewirtschaftet, aber Bäume müssen in einem bestimmten Zeitintervall gefällt werden (um überhaupt noch einen positiven holzwirtschaftlichen Wert erzielen zu können) und lassen sich nicht beliebig lagern. Sie müssen also früher oder später national oder international auf den Markt gebracht werden. Die Abnehmer zahlen nur den herrschenden Weltmarktpreis für das Rohholz – Schweizer Kunden eventuell einen kleinen 'Sympathie-Aufpreis' –, während die Ernte zu den schweizerischen Markt-Faktorkosten abgegolten werden muss. Damit verbleibt den Waldbesitzern für das Holz oft fast nichts mehr (kleine Residualrente).⁹

Die im internationalen Vergleich ineffizienten schweizerischen Strukturen in der Wald- und Forstwirtschaft und im Sägereiwesen übertragen sich bis zu einem gewissen Grad auch auf die nationale Holzwerkstoffbranche. Diese verarbeitet mehrheitlich Schweizer Holz¹⁰ und leidet dabei zusätzlich unter vergleichsweise hohen Lohnkosten, der Frankenstärke sowie unter wettbewerbsverzerrenden staatlichen Beihilfen im Ausland und einem Preiszerfall aufgrund europäischer Überkapazitäten. Diese Beurteilung wird auch von den Fachpersonen geteilt, die als Folge dieser Nachteile von Ausdünnung und Konzentration in der Branche sprechen.¹¹

Zu den Thesen 2, 3 und 4:

Die Erläuterungen der Experten zu den Thesen 2, 3 und 4 sowie die weiteren Ausführungen im Nachgang lassen den Schluss zu, dass sie diesen Thesen effektiv stärker zustimmen, als aus ihrer Gesamtbeurteilung anzunehmen wäre. Der Grund für eine nur scheinbare Differenz liegt darin, dass sich die Fachpersonen weniger auf die Produktion als vielmehr auf den Handel fokussierten.

Diese Fokussierung der Experten liegt in der Natur der Sache, denn es zeigt sich, dass der auch Massenmarkt in der Produktion durch die grossen, stark integrierten Handelskonzerne bestimmt wird. Diese Grosshändler lassen ihre Eigenmarken in eigenen oder vertraglich gebundenen fremden Grossfabriken weltweit dort produzieren, wo sie die effizientesten Wertschöpfungsketten bilden können – also in Ländern mit besonders konkurrenzfähiger Wald-, Forst- und Holzwerkstoffindustrie – und vertreiben diese ebenso weltweit. Schweizerische Möbelkonzerne müssten sich genauso verhalten, würden also nur einen unwesentlichen Teil ihrer Produktion oder ihrer Beschaffung in der Schweiz tätigen. Die heute international führenden Grosskonzerne sind wirtschaftshistorisch in erster Linie dort entstanden und gross geworden, wo effiziente Holz-wertschöpfungsketten gebildet werden konnten. Also sicher nicht in der Schweiz. Die **Möbelproduktion für den Massenmarkt wurde im Zuge der Globalisierung in der Schweiz auf immer**

⁹ Eigenleistungen der Waldbesitzer müssen zu marktkonformen Ansätzen bewertet werden (Opportunitätskosten).

¹⁰ Gemäss .bwc management consulting (2014) bezog die Schweizer Holzwerkstoffindustrie 2011 zu 79 Prozent Holz aus der Schweiz.

¹¹ Es gibt auch in der Holzwerkstoffbranche Nischen mit hochwertigen Spezialitäten, in denen schweizerische Anbieter international konkurrenzfähig sind und die ohnehin auf keinen tarifären oder nicht-tarifären Grenzschutz angewiesen sind.



schmalere Sortimente eingeschränkt, um in diesen noch in einer konkurrenzfähigen Grösse operieren zu können (Skaleneffekte). Und dabei werden vermehrt ausländische Holzwerkstoffe verarbeitet.

Dies gilt auch für die Designer-Holzmöbel, für kundenspezifische Einzelanfertigungen, Holzhäuser, Bauschreinerei und andere hochwertige Produkte aus oder mit Holz, in denen, wie von den Experten bestätigt, schweizerische Produzenten noch durchaus konkurrenzfähig sind. Die CdD-Ausnahmen im Holzbereich spielen bei diesen Produkten, in denen das Holz in den Kosten der Wertschöpfung gegenüber dem Design und der Verarbeitung nur noch schwach ins Gewicht fällt, kaum eine Rolle.

PELLETS UND BRIKETS

Markte für Energie zeichnen sich in der Regel durch einen starken Preiswettbewerb aus. Dies gilt grundsätzlich auch für den Pellet- und Brikettmarkt. Da es sich um homogene Güter handelt, ist die Möglichkeit der Hersteller für eine Differenzierung ihrer Produkte beschränkt. Eine für den Kunden nachvollziehbare Unterscheidung betrifft das Herkunftsland des Holzes. Laut Branchenvertretern besteht im Markt eine gewisse Zahlungsbereitschaft für die einheimische Holzenergie. Schätzungen gehen dahin, dass zwischen **70 und 80 Prozent** der in der Schweiz verkauften Pellets **im Inland produziert** werden.

Die Produktion wird durch ein paar grosse und mehrere kleine Betriebe gewährleistet, welche mehrheitlich in der Deutschschweiz beheimatet sind. Nebst Betrieben, welche ausschliesslich Pellets herstellen, bieten viele Firmen Holzpellets als natürlich anfallendes Nebenprodukt in ihrem Sortiment an. Seitens des Handels ist der Markt indes etwas konzentrierter. So läuft ein bedeutender Teil des Handels über grosse Firmen wie Agrola, Migrol, Energie 360° in Zürich oder die O. Bise SA in Murist (Kanton FR). Die hohe Konzentration bei den Händlern ist mit einer gewissen Marktmacht verknüpft, was sicher dazu beigetragen hat, dass heute oft Exklusivverträge mit Herstellern geschlossen werden. Anzufügen bleibt, dass solche vertikalen Bindungen von den Partnern beider Stufen auch eingegangen werden, um eine bessere Planbarkeit bei den Mengen und Preisen zu erreichen.

Nachfrager von Holzpellets sind grösstenteils Besitzer von Ein- und Mehrfamilienhäusern. Bei Neubauten wird heute anstelle von Öl oder Gas vermehrt auf Pelletheizungen gesetzt. Jedes Jahr werden rund 1'000 neue Pelletheizungen eingebaut. Vor allem in Zeiten hoher Ölpreise, so schätzt die Branche, steigt die Nachfrage nach Pelletöfen substanziell. Im Gegensatz zum europäischen Ausland, wo Pellets auch industriell zur Stromgewinnung eingesetzt werden (z.B. in Grossbritannien), wird dieser Energieträger hierzulande lediglich zur Gewinnung von Heizwärme genutzt.

Bereits im Jahr 2012, also rund drei Jahre vor Erweiterung der LRV um die Definition für Holzpellets und -briketts, wurde in der Schweiz das Zertifizierungsprogramm 'ENplus' eingeführt. Ähnlich den Normen der ISO 17225-2 werden die Pellets gemäss ENplus in die Qualitätsklassen A1 und A2 eingeteilt. Da der Standard der Zertifizierung aber höher liegt als derjenige der ISO-Norm, übertreffen Pellets mit dem Zertifikat ENplus die europäischen Normen.¹² 2016 waren bereits 84 Prozent der in der Schweiz hergestellten Pellets ENplus zertifiziert. Laut Branchenangaben wurden auch vor der Inkraftsetzung der veränderten LRV im Jahr 2015 keine Schweizer Pellets hergestellt, welche nicht die Eigenschaftsklassen A1 und A2 der ISO-Norm erfüllten.

Heute schätzt man, dass rund 9 von 10 der in der Schweiz produzierten Pellets der Eigenschaftsklasse A1 zuzuschreiben sind. Bei jenen Pellets, welche der Klasse A2 zugehörig sind, handelt es sich meist um regi-

¹² Pellets mit dem Zertifikat ENplus erfüllen die europäische Norm. Darüber hinaus wird nicht nur der Rohstoff, sondern erstmals die gesamte Prozesskette von der Herstellung über die Lagerung bis hin zum Transport überwacht. Die Pellets im heimischen Lagerraum können zu jeder Zeit über eine eigene Identifikationsnummer bis zum Hersteller zurückverfolgt werden. Einmal im Jahr überprüfen unabhängige Kontrolleure bei Pelletproduzenten Anlagen und Produktionsprozesse. Zusätzlich werden Proben entnommen und auf Einhaltung der Qualitätskriterien hin untersucht. Handelsunternehmen verpflichten sich zur Einhaltung bestimmter Regeln und werden ebenfalls jährlich kontrolliert.

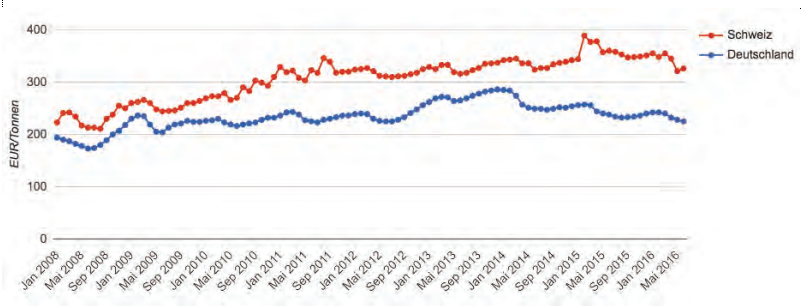


onale Produkte, für welche mitunter eine höhere Zahlungsbereitschaft vorhanden ist. Daher existiert auch kein sonderlicher Preisunterschied zwischen den Qualitätsklassen.

Während der **Preisunterschied** zwischen den Produktkategorien in der Schweiz also eher gering ausfällt, beträgt die Differenz im Preisniveau **zwischen der Schweiz und der EU rund 40 Prozent**. Aufgrund der Austauschbarkeit der Produkte dürften Unterschiede in den Produktionskosten kein Argument für die Preisunterschiede sein.¹³ Zu berücksichtigen ist jedoch, dass ein bedeutender Teil der Kosten im Pelletmarkt nach dem eigentlichen Herstellungsprozess anfällt. An dieser Stelle fällt **vor allem der Transport** ins Gewicht. Die hergestellten Pellets müssen für die Feinverteilung zu den Haushalten transportiert werden. Da die Kosten für die Verteilung in der Schweiz markant höher sein dürften, erklärt dies zu einem grossen Teil die Preisunterschiede zwischen der EU und der Schweiz.¹⁴

In Abb. 1 ist die Preisentwicklung der Holzpellets seit Januar 2008 für die Schweiz und Deutschland abgebildet. Im Juni 2016 kostete eine Tonne Pellets in der Schweiz durchschnittlich EUR 326, während der Preis in Deutschland bei rund EUR 225 lag. Dies entspricht einem Preisunterschied von beinahe 45 Prozent. Nebst einer gewissen Divergenz in der Preisentwicklung, ausgelöst durch die Abwertung des Euro, fällt die 'Trägheit' der Preisentwicklung ins Auge. Seit dem Jahr 2010 schwankt der Pelletpreis in der Schweiz saisonbedingt nur schwach und bewegt sich stets leicht oberhalb der EUR 300-Marke.

Abb. 1 PREISENTWICKLUNG HOLZPELLETS IN DER SCHWEIZ UND DEUTSCHLAND | 2008-2016



Anmerkung: Tonnenpreis bei einer Bezugsmenge von 5 t inkl. aller Steuern und Zuschläge, mit einer Zustellung im Nahbereich. Quelle: Carmen e.V., pelletpreis.ch.

3.2.3 BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNGEN SOWIE DEREN EFFEKTE AUS SICHT DER HOLZBRANCHE

Die interviewten Experten aus dem Bereich Holz wurden auch zu den Effekten aufgrund der Verordnung über die Deklaration von Holz und Holzprodukten sowie aufgrund der Ausnahmen des CdD-Prinzips befragt. Die nachfolgenden Ausführungen, differenziert nach 'Holz, Holzwerkstoffe und Holzmöbel' sowie 'Pellets und Briketts', fassen die zentralen Aussagen, gruppiert nach verschiedenen Themenkomplexen und ergänzt um weitere Überlegungen zusammen.

¹³ Bei perfekt homogenen Gütern und unter der Annahme vollständiger Konkurrenz bildet sich auf dem Markt ein einheitlicher Preis. Produzenten, welche aufgrund ihrer Kostenstruktur zu höheren Preisen anbieten, würden mit der Zeit aus dem Markt fallen.

¹⁴ Auch die Kosten der Grenzabwicklung können die Preise im Inland zu einem kleinen Teil mit beeinflussen.



Effekte im Kontext der Verordnung über die Deklaration von Holz und Holzprodukten (VDH):

Die Umsetzung der 2010 in Kraft getretenen Deklarationspflicht bedeutete für die Holzbranche zu Beginn einen gewissen **Initialaufwand**, um die Deklarationsanforderungen erfüllen zu können. Eine Quantifizierung dieses Initialaufwands in Arbeitsstunden liegt allerdings nicht vor bzw. es sind keine Zahlen dazu bekannt. Seither haben sich die Prozesse eingespielt; der fortlaufende Aufwand zur Umsetzung der Deklarationspflicht wird als tief bis sehr tief erachtet. Vor allem der Holzhandel wie auch die grossen Möbel-detailhändler sowie die Grossverteiler konnten die VDH **rasch umsetzen**, da teilweise bereits vor Einführung der VDH eine freiwillige Deklaration erfolgt ist. Vereinzelt wird bezogen auf Hölzer, Holzwerkstoffe sowie Holzmöbel bei kleineren Herstellern oder im handwerklichen Bereich noch ein gewisser Handlungsbedarf geortet, was die vollständige Umsetzung der Deklarationspflicht anbelangt.

Die Branchenvertreter haben allerdings bemerkt, dass das **eigentliche Ziel der VDH**, den Konsumenten beim Kauf von Holzprodukten transparent zu informieren, **nicht erreicht** wurde. Die Holzart und das Herkunftsland alleine ermöglichen es dem Konsumenten nicht, eine informierte Kaufentscheidung zu treffen. Ob das Holz nun aus einem nachhaltigen Anbau stammt, kann ein potenzieller Konsument aufgrund der VDH nicht oder nur ungenügend beurteilen. Aus einer Kosten-Nutzen-Perspektive ist der Verordnung daher sehr kritisch zu begegnen.

Was den Effekt der VDH auf Marktpreise und Produktvielfalt betrifft, so sind die sechs Experten einhellig der Auffassung, dass die Deklarationspflicht **kaum** einen **Einfluss auf Preise, Umsatz oder Sortiment** hatte. Veränderungen auf den Märkten für Hölzer, Holzwerkstoffe oder Holzmöbel sind primär auf Effekte anderer Ursachen zurückzuführen – zum Beispiel die Aufhebung des Mindestkurses vom Franken zum Euro.

Der aus der Deklarationspflicht hervorgehende Nutzen für den Konsumenten wird unterschiedlich eingeschätzt. Für den Grossteil der Endkunden spielen **andere Faktoren** wie Preis und Qualität der Hölzer und der Holzprodukte oder im Falle der Möbel auch Design die **ausschlaggebende Rolle** für den **Kaufentscheid**. Des Weiteren sagt die alleinige Deklaration von Handelsnamen und Herkunft von Holz noch nichts über die Produktionsbedingungen bzw. Nachhaltigkeit des Produkts aus. Vor diesem Hintergrund führt die Deklarationspflicht an sich nur teilweise zu einer erhöhten Transparenz zwecks besser informierter Kaufentscheide für die Konsumenten.

Ein Problem stellt die mit der VDH abweichende Schweizer Gesetzgebung gegenüber EU-Recht dar. Die seit 2013 bestehende **EU-Holzhandelsverordnung (EUTR)** führt dazu, dass Schweizer Unternehmen aus der Holz- und Möbelbranche in der EU heute als Akteure aus Drittländern behandelt werden. Dadurch erfahren Schweizer Hersteller und Händler auf dem europäischen Markt aus Sicht der Experten einen Nachteil gegenüber Konkurrenten aus der EU. Vor diesem Hintergrund ist die 2010 erfolgte Einführung der VDH zu früh erfolgt: Es wäre besser gewesen, die Einführung der EU-Holzhandelsverordnung abzuwarten und dann das entsprechende EU-Recht zu übernehmen.¹⁵

Grundhaltung zum CdD-Prinzip aus Sicht der Branchenvertreter:

Das **CdD-Prinzip** wird seitens der befragten Fachpersonen einstimmig **begrüsst**. Gleichzeitig wird darauf hingewiesen, dass für Hölzer das CDD-Prinzip gegenüber der Bauproduktgesetzgebung eine untergeord-

¹⁵ Die beiden Rechtsgrundlagen betreffen zwar denselben Produktbereich, konzeptionell unterschiedet sich die EUTR allerdings markant von der VDH. Die Schweizerische Deklarationspflicht ist eine Zusatzinformation für den Endkonsumenten. Die European Timber Regulation ist eine Business-to-Business-Absicherung gegen illegalen Holzhandel. Es wird aber **keine** Information zum Endkonsumenten weitergegeben. Unter den Branchenvertretern der Holzbranche in der Schweiz herrscht Einigkeit, dass es eine 'CH Timber Regulation' bräuchte. Unter der Voraussetzung, dass weiterhin eine Holzdeklaration zuhanden des Endkonsumenten erfolgen soll, würde eine solche 'CH Timber Regulation' eine Ergänzung und keinen Ersatz der VDH bedeuten. Politische Vorstösse sind bereits in Vorbereitung.



nete Rolle spielt. Letztere ist für die Schweizer Holzwirtschaft deutlich wichtiger, insbesondere deren weitgehende Harmonisierung mit dem EU-Recht.

Bezüglich der **Ausnahmen vom Cdd-Prinzip** bei Hölzern, Holzwerkstoffen und Holzmöbeln welche die VDH nicht erfüllen, besteht bei den Experten ebenfalls Einigkeit. Es wird als **sinnvoll** erachtet, jene Produkte davon auszunehmen, bei denen die Herkunft unklar ist. Gleichzeitig wird darauf hingewiesen, dass mit der EU-Holzhandelsverordnung die Deklarationspflicht innerhalb der EU gewährleistet ist und die Ausnahmen damit eigentlich nicht mehr notwendig sind.

Effekte der Cdd-Ausnahmeregelungen:

Aufgrund der Cdd-Ausnahmeregelungen könnte davon ausgegangen werden, dass die Produktauswahl bzw. das **Angebot** an in der Schweiz gegenüber der EU **geringer** ist. Dieser Punkt wird jedoch von den Experten klar **verneint**. Die aufgrund der Ausnahmeregelungen partiell allenfalls wegfallenden Hölzer, Holzwerkstoffe oder Holzmöbel fallen gemäss deren Einschätzung nicht ins Gewicht, so dass deswegen das Angebot auf dem Schweizer gegenüber dem europäischen Markt eingeschränkt wäre.

Denkbar ist trotzdem, dass der Entscheid eines ausländischen Anbieters für oder gegen einen Markteintritt in der Schweiz durch die VDH beeinflusst wird. Seit Inkrafttreten der EUTR ist die Informationslage der europäischen Händler allerdings so gut, dass ein potenziell negativer Effekt beschränkt sein dürfte.

Gemäss Aussagen der befragten Fachpersonen hat sich der von den Cdd-Ausnahmen betroffene Gütermarkt für Hölzer, Holzwerkstoffe und Holzmöbel in keiner Weise anders entwickelt als die verwandten Gütermärkte wie beispielsweise jene für Metallmöbel. Generell wird davon ausgegangen, dass aufgrund der bisherigen Erfahrungen die **Cdd-Ausnahmeregelungen** bei Hölzern, Holzwerkstoffen oder Holzmöbeln **keine** spür- oder messbaren **Auswirkungen** für den **Endkonsumenten** haben, weder aufgrund der Ausnahmen hervorgerufene höhere Preise noch eine geringere Auswahl.

Folgen einer Aufhebung der Cdd-Ausnahmeregelungen für Hölzer, Holzwerkstoffe und Möbel:

Bezüglich der Frage nach den Effekten im Falle einer Aufhebung der Cdd-Ausnahmeregelungen im Holzbereich besteht unter den Experten weitgehende Einigkeit. Demnach wird erwartet, dass sich sowohl für Schweizer Produzenten als auch Konsumenten **kaum grosse Veränderungen** ergeben werden. Dafür sind die von Cdd-Ausnahmeregelungen betroffenen Güter im Holzbereich von zu geringer Bedeutung.

Gleichwohl wird eine allfällige **Aufhebung der Cdd-Ausnahmeregelungen** für den Holzbereich **begrüss**t. Dadurch, dass mit der EU-Holzhandelsverordnung zwischenzeitlich die Deklarationsfrage EU-weit als Business-to-Business-Absicherung geregelt ist, sind explizite Cdd-Ausnahmen eigentlich nicht mehr erforderlich. Im Sinne einer Harmonisierung der Gesetzesgrundlagen wird daher auch eine Übernahme der EU-Holzhandelsverordnung befürwortet.

Zusammenfassend lässt sich aufgrund der qualitativen Analyse bzw. Einschätzungen für Hölzer, Holzwerkstoffe und Holzmöbel festhalten, dass aufgrund der Cdd-Ausnahmeregelungen kaum von Preis- und/oder Mengeneffekten auf den betrachteten Märkten auszugehen ist. Ein Grund dafür ist der geringe Betroffenheitsgrad der relevanten Güter von den Ausnahmen bzw. dass wegen der EU-Holzhandelsverordnung sich die Tatbestände für eine Ausnahme vom Cdd-Prinzip reduziert haben. Vor diesem Hintergrund ist mit Blick auf die quantitative Analyse (vgl. Kap. 3.3, S. 17) damit zu rechnen, dass die Cdd-Ausnahmeregelungen keinen signifikanten Einfluss auf Preis und Importmenge von Holz oder Holzmöbeln haben.

PELLETS UND BRIKETS

Pelletheizungen in Ein- und Mehrfamilienhäusern benötigen für einen störungsfreien Betrieb Holzpellets von ausgezeichneter Qualität. Die heute in der Schweiz verbotenen Pellets der Eigenschaftsklasse B sind für die Verwendung in entsprechenden Heizungssystemen ungeeignet. Diese produzieren viel Feinanteil



und Asche und verursachen mehr Emissionen als A1- und A2-Produkte. Bereits A2-Pellets weisen einen höheren Aschegehalt auf und können nicht von allen Heizungen richtig verarbeitet werden.

Effekte im Kontext der Luftreinhalteverordnung (LRV):

Obwohl keine detaillierten Daten zur Verfügung stehen, gehen Branchenvertreter davon aus, dass auch vor der Inkraftsetzung der **Ausnahmeregelung** für Pellets und Briketts **keine B-Produkte** in die Schweiz eingeführt wurden. Nebst dem Qualitätsaspekt ist davon auszugehen, dass sich die Endpreise der unterschiedlichen Eigenschaftsklassen ohnehin nicht gross voneinander unterscheiden haben. Dies vor allem aus dem bereits erwähnten Grund, dass die Transportkosten einen wesentlichen Teil des Endpreises ausmachen.

Dass in der Schweiz, aber auch in Deutschland und Österreich in Privathaushalten und beim Gewerbe praktisch nur A1-Pellets zum Einsatz kommen, bestätigt den Trend hin zu qualitativ hochwertigen Brennstoffen.¹⁶ Dass der industrielle Einsatz von Holzpellets in der Schweiz bereits vor der Ausnahmeregelung unbedeutend war, unterstützt die These, dass die **LRV** den **inländischen Markt** in puncto Preis, Menge und Qualität **weitestgehend unberührt** liess.

Effekte der CdD-Ausnahmeregelungen:

Ein Aspekt, welcher dafür sprechen könnte, dass die CdD-Ausnahmeregelung nichtsdestotrotz einen Effekt auf den Markt hatte, ist der **Eigenschaftsnachweis**. Importeure von Pellets und Briketts müssen einen Nachweis vorlegen, dass ihre Produkte die Effizienzklassen A1 oder A2 erfüllen. Ob diese technische Hürde gewisse Importeure davon abhält, überhaupt in die Schweiz zu liefern oder sich in höheren Preisen niederschlägt, hängt stark von der Höhe der damit verbundenen Kosten ab. Allerdings ist auch in der EU ein Grossteil der Pellets zertifiziert. ENplus geht davon aus, dass aktuell 6 Mio. t Pellets nach der weitergehenden Norm produziert werden. Da es primär diese Pellets sind, welche auch in die Schweiz eingeführt werden, dürfte der Qualitätsnachweis kein spürbarer Kostenfaktor sein.

Folgen einer Aufhebung der CdD-Ausnahmeregelungen für Pellets:

Ähnlich wie bei den Hölzern, Holzwerkstoffen und Holzmöbeln wird bei den Pellets davon ausgegangen, dass sich bei einer allfälligen Aufhebung bei den CdD-Ausnahmen sowohl für Schweizer Produzenten als auch Konsumenten **kaum grosse Veränderungen** ergeben werden.

Zusammenfassend ist im Hinblick auf die quantitative Analyse (vgl. Kap. 3.3, S. 22) zu erwarten, dass sich die Importströme und das Preisniveau in der Schweiz aufgrund der CdD-Ausnahmeregelung ab November 2015 nicht oder nur sehr geringfügig verändert haben. Diese These wird primär aus dem Argument hergeleitet, dass die vom Import ausgeschlossenen Pellets bereits vor 2015 de facto nicht in die Schweiz importiert wurden. Bewahrheitet sich diese Behauptung, dürften sich durch die CdD-Ausnahmeregelung weder die Inlandpreise noch die Importströme verändert haben.

3.3 QUANTITATIVE ANALYSE DER IMPORTMENGE, INLANDPREISE UND PRODUKTEVIELFALT

3.3.1 AUSWERTUNG VON AGGREGIERTEN DATEN DER AUSSENHANDELSSTATISTIK

HOLZ, HOLZWERKSTOFFE UND HOLZMÖBEL

In diesem Teil liegt der Fokus auf der VDH. Da das WBF eine Positivistliste an Holzprodukten erstellt hat, welche der Deklarationspflicht unterliegen, kann die Entwicklung der Handelsströme dieser Produkte mit

¹⁶ Vgl. Stiftung Warentest vom 25.09.2014: 'Qualitätsunterschiede bei Öl und Pellets: Von Standard bis Premium' (<https://www.test.de/Heizuel-und-Pelletportale-Hier-finden-Sie-guenstige-Lieferanten-4756083-4756091/>).

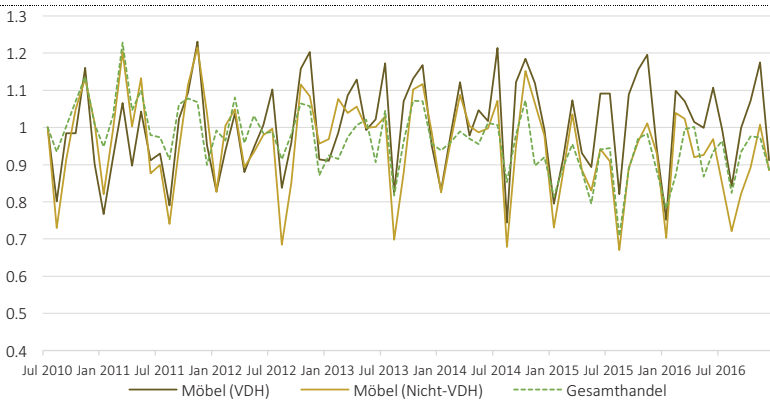


den Aussenhandelszahlen der nicht tangierten Produkte verglichen werden. Im Bereich Holz und Holzwerkstoffe sind es primär Holzwerkstoffe, welche nicht von der Verordnung betroffen sind. Diese dürfen seit 2010 gemäss CdD eingeführt werden. Bei den Möbeln werden nicht betroffene Möbel für das Büro und den Haushalt aus Metall und Kunststoff in die Regression aufgenommen. Ebenfalls mit von der Partie sind gepolsterte Sitzmöbel mit Holzbestandteilen (Tarifnummer 9401.6100). Obwohl diese Produkte Holz enthalten, sind sie von der VDH nicht betroffen.

Wie sich die wertmässigen Importe der betroffenen und nicht betroffenen Möbel seit 2010 entwickelt haben, veranschaulicht Abb. 2. Abgebildet sind die summierten Importwerte aller Tarifnummern, welche in die Regression aufgenommen werden. Die dunkelbraune Linie zeigt die Entwicklung der Holzmöbel, während die hellbraune Linie den Verlauf der Metallmöbel, Plastikmöbel und der nicht betroffenen Holzmöbel abbildet. Als Vergleichswert wird der gesamte Import aus der EU anhand der grün gestrichelten Linie dargestellt. Die Werte aller Linien wurden so normiert, dass der Anfangswert bei Inkraftsetzung des CdD-Prinzips 1 beträgt.

Als erstes fällt ins Auge, dass das **Importvolumen** beider Warengruppen stark **fluktuiert** und saisonal schwankt. Als zweite Beobachtung sticht die starke **Parallelität** in der Entwicklung hervor. Einerseits ist dies das Resultat von Kursschwankungen des Euro, andererseits spricht die Beobachtung dafür, dass grosse Importparteien im Spiel sind. In Bezug auf die CdD-Ausnahmeregelung ist kein Unterschied zwischen den Produktgruppen auszumachen. Rein optisch haben sich die Produktbereiche sehr ähnlich entwickelt. Auch ein Trend beim Importvolumen ist für beide Möbelkategorien nicht ersichtlich.

Abb. 2 WERTE DER EU-IMPORTE VON MÖBELN SEIT JULI 2010 | NORMIERTE WERTE (JULI 2010 = 1)



Quelle: Aussenhandelsstatistik. Berechnung & Darstellung: IWSB

Um die Entwicklung der Handelsströme auf Produktebene zu analysieren und den Einfluss der VDH zu schätzen, bietet sich ein Regressionsmodell an. Im Gegensatz zur rein optischen Betrachtung kann gleichzeitig für saisonale Schwankungen, produktspezifische Effekte und weitere Einflussfaktoren kontrolliert werden. Mit Monatsdaten der AHS schätzen wir das folgende 2-stufige Regressionsmodell:

$$\ln(p_{it}^I) = \alpha + \beta_1 \ln(\text{EURCHF}_t) + \beta_2 \text{CdD}_t + \beta_3 \text{CdD_Ausnahme}_{it} + \beta_4 \text{EUTR}_t + \beta_5 \text{Monat} + u_i + \varepsilon_{it}$$

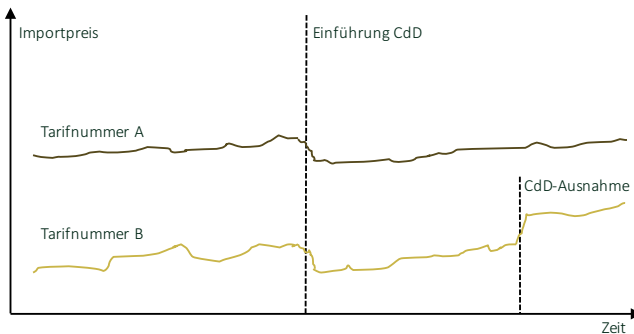
$$\ln(y_{it}^I) = \alpha + \gamma_1 \ln(\widehat{p}_{it}^I) + \gamma_2 \text{CdD}_{it} + \gamma_3 \text{CdD_Ausnahme}_{it} + \gamma_4 \text{EUTR}_t + \gamma_5 \text{Monat} + v_i + \omega_{it}$$



Die logarithmierten Werte der monatlichen Importpreise p_{it}^I des Produkts i zum Zeitpunkt t aus der EU werden anhand verschiedener Faktoren erklärt. Um eine potenzielle Endogenität der Importpreise zu vermeiden, wird das Preisniveau in der ersten Stufe der Regression zusätzlich mit dem logarithmierten EUR-CHF-Wechselkurs, $\ln(\text{EURCHF}_t)$, instrumentiert. In die zweite Regression fließt daher nicht der eigentliche Importpreis ein, sondern der aufgrund der ersten Regression geschätzte Wert für den Preis: $\ln(\widehat{p}_{it}^I)$. Damit ist sichergestellt, dass die Preiselastizität der Importe möglichst unverzerrt geschätzt wird.¹⁷

Von Interesse sind die Koeffizienten der beiden Variablen CdD_t und $CdD_Ausnahme_{it}$. Die CdD-Variable nimmt den Wert 1 an, wenn die Beobachtung aus der Zeit nach Einführung von CdD stammt. Sonst ist sie null. Falls es durch das CdD-Prinzip im Bereich Holz zu irgendwelchen regulatorischen Erleichterungen kam, fängt dieser Koeffizient diesen Effekt auf. Ob ein Produkt zum besagten Zeitpunkt vom CdD-Prinzip ausgenommen war, beschreibt die Variable $CdD_Ausnahme_{it}$. Diese Identifikationsstrategie erlaubt es abzuschätzen, ob sich die CdD-Ausnahmen anders entwickelt haben als die übrigen Warengruppen. Die nachfolgende Abb. 3 zeigt schematisch, wie sich die beiden Effekte äussern könnten. In diesem Beispiel führte CdD zu einer leichten Senkung der Importpreise in den beiden Tarifnummern. Für die Waren der Tarifnummer B wurde zu einem späteren Zeitpunkt eine Ausnahmeregelung beschlossen (z.B. aufgrund der VDH). Dies führte gemäss Abb. 3 zu einem moderaten Anstieg des Preises der Tarifnummer B im Vergleich zur nicht betroffenen Tarifnummer A.

Abb. 3 SCHEMATISCHE DARSTELLUNG DER IDENTIFIKATIONSSTRATEGIE



Darstellung: IWSB

Da die CdD-Ausnahmeregelung die Importmenge nicht nur direkt senken kann, sondern auch indirekt über eine Erhöhung des Preisniveaus, ist das zweistufige Verfahren essenziell. Der indirekte Effekt ist stark von der Preiselastizität der Importe abhängig. Würde eine CdD-Ausnahme die Preise beispielsweise um 10 Prozent erhöhen, so bedeutet dies für die Importierte Menge bei einer Preiselastizität von -1.2 eine Reduktion der Menge um durchschnittlich 12 Prozent. Der direkte Effekt der Ausnahmeregelung in der Mengenregression fängt zudem Auswirkungen auf, welche sich nicht direkt im Preis widerspiegeln, die importierte Menge aber dennoch beeinflussen können (z.B. über die Gütervielfalt).

¹⁷ Als Schätzverfahren wurde der Control Function (CF)-Ansatz gewählt. Dieser liefert bei linearen Regressionen zwar identische Ergebnisse wie der 2-Stage Least Squares (2SLS)-Ansatz, ermöglicht es bei der vorliegenden Panelstruktur jedoch gleichzeitig einen Hausman (1978)-Test durchzuführen, welcher die spezifische Korrelation der Fehlerterme berücksichtigt (Wooldridge, 2015).



Da sich die Gesetzeslage in der EU per 3. März 2013 ebenfalls verändert hat, berücksichtigt das Modell die europäische Holzhandelsverordnung anhand der Dummy-Variablen $EUTR_t$. Diese nimmt den Wert 1 für die Zeit nach dem 3. März 2013 an und trägt dem Umstand Rechnung, dass sich der Aufwand der Importeure, die VDH einzuhalten, aufgrund der EUTR verändert haben könnte. Die Variable wird in beiden Modellstufen integriert.

Des Weiteren berücksichtigt das Modell saisonale Schwankungen anhand von Monats-Dummies (Januar, Februar, etc.). Ein individueller 'fixed effect' ist ebenfalls Teil des Modells. Dieser fängt produktspezifische Effekte auf (u_i und v_i), welche über die Zeit konstant sind (Marktgröße, inländische Industrie etc.).

Eingang in die Regression finden die Monatswerte der Importe aus der EU. Wo verfügbar, werden die Datenpunkte bis ins Jahr 1996 zurück in die Regression mit aufgenommen. Damit sind pro Produkt im Optimalfall 252 Beobachtungszeitpunkte vorhanden. Mit den insgesamt 75 Tarifnummern erhalten wir auf diese Weise ein Total von 12'607 Beobachtungen.

In Tab. 2 werden drei unterschiedliche Spezifikationen des Modells geschätzt. Das Modell 1 beinhaltet sämtliche Produkte, welche der Deklarationspflicht unterstellt sind und die entsprechenden Vergleichsprodukte, für welche das CdD-Prinzip gilt. In den Modellen 2 und 3 werden die Produktmärkte Holz (inkl. Holzwerkstoffe) sowie Möbel separat betrachtet. Alle Modelle weisen unter Berücksichtigung der markanten Stochastik bei Monatsdaten einen substantiellen Erklärungsgehalt auf. Das bereinigte R^2 bewegt sich zwischen 0.88 und 0.97.

TAB. 2 REGRESSION DER IMPORTE VON HOLZ UND HOLZWAREN AUS DER EU AUF CASSIS-DE-DIJON UND WEITERE VARIABLEN

Variable	Model 1: Holz und Möbel		Model 2: Holz		Model 3: Möbel	
	Preise	Mengen	Preise	Mengen	Preise	Mengen
$\ln(\text{EURCHF}_t)$	0.503*** (0.127)		0.512*** (0.176)		0.537*** (0.168)	
$\ln(p'_{it})$		-1.132*** (0.115)		-1.137*** (0.119)		-1.008*** (0.201)
CdD_t	0.107** (0.053)	0.034 (0.087)	0.093 (0.067)	0.005 (0.111)	0.148 (0.093)	0.083 (0.124)
$CdD_Ausnahme_{it}$	0.028 (0.049)	0.095 (0.098)	0.048 (0.067)	0.142 (0.127)	-0.031 (0.045)	-0.025 (0.078)
$EUTR_t$	-0.025 (0.042)	0.130* (0.073)	-0.016 (0.056)	0.151* (0.082)	-0.033 (0.054)	0.049 (0.086)
Konstante	-1.631*** (0.052)	8.256*** (0.155)	-1.637*** (0.073)	8.249*** (0.164)	2.236*** (0.088)	17.220*** (0.481)
Produkt-Dummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Monats-Dummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
IV-Regression		Ja		Ja		Ja
Beobachtungen	12'607	12'607	9'846	9'846	2'761	2'761
Bereinigtes R^2	0.949	0.893	0.931	0.883	0.922	0.965
F-Statistik	3186.97***	1424.80***	2156.60***	1179.78***	1300.30***	2942.78***

Bemerkung: Die cluster-robusten Standardfehler befinden sich in Klammern. Legende: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$. Berechnung: IWSB

Die Importpreise in Modell 1 reagieren sehr stark auf Veränderungen des EUR-CHF-Kurses. Ein Kursanstieg um 1 Prozent manifestiert sich durchschnittlich in einem Preisaufschlag auf die Importe von 0.50 Prozent. Der Koeffizient zeigt aber auch, dass sich Kursänderungen nicht im Verhältnis 1:1 auf die Importe



niederschlagen. Das Modell für den Preis zeigt des Weiteren, dass sich die Importpreise nach Einführung von CdD leicht erhöht haben. Dieser Effekt ist signifikant zum Niveau von 5 Prozent und könnte in einem allgemeinen Preistrend begründet liegen. Offensichtlich keinen Effekt hatte die VDH auf das Importpreinsniveau. Der Koeffizient der Variable *CdD_Ausnahme_{it}* ist zwar leicht positiv, der Effekt ist aber **nicht signifikant von Null verschieden**.

Die Preiselastizität der Importe lässt darauf schliessen, dass die Nachfrage elastisch auf Preisänderungen reagiert. Eine Preiserhöhung um 1 Prozent steht einem Rückgang der Importmenge im Umfang von rund 1.13 Prozent gegenüber. Der Einfluss der CdD-Variablen auf die Mengen ist leicht positiv und nicht signifikant. Auch die **Ausnahmeregelung** scheint sich **nicht direkt** auf die **importierte Menge** niederzuschlagen. Ein nennenswerter Effekt der CdD-Ausnahmeregelung kann somit nicht nachgewiesen werden. Ähnliches gilt für die EU-Holzregulierung. Diese hat einen positiven, wenn auch nur schwach signifikanten Effekt auf die in die Schweiz importierte Menge an Holzprodukten.

Die Märkte für Holz (inkl. Holzwerkstoffe) und die Märkte für Möbel reagieren potenziell etwas anders auf Preisschwankungen. Vorstellbar ist zudem, dass die Märkte im Zeitverlauf unterschiedlichen Einflüssen ausgesetzt waren. Daher wird die Regression nochmals separat für diese beiden Produktkategorien gerechnet.

Die Preiselastizität der Importe fällt für den **Bereich Holz** (inkl. Holzwerkstoffe, **Modell 2**) etwas stärker aus als bei den Möbeln (**Modell 3**). Die Einführung des CdD-Prinzips, wie auch die **CdD-Ausnahmeregelung** für gewisse Holzprodukte, haben jedoch **weiterhin keinen signifikanten Effekt auf die Importpreise oder importierten Mengen**. Hingegen zeigt sich, dass die Holzimporte von der EUTR tangiert werden. Der Punktschätzer weist darauf hin, dass seit Einführung der europäischen Regulierung etwas mehr Rohholz, Holz und Holzwerkstoffe in die Schweiz importiert wird.

Auch in der separaten Regression (**Modell 3**) mit den **Möbeln** aus Massivholz und vergleichbaren Produkten anderer Materialien ist ein **Effekt von CdD und der CdD-Ausnahmeregelung nicht nachweisbar**. Insgesamt scheinen die Preise von Möbeln im Gegensatz zu den Holzprodukten (**Modell 2**) etwas stärker auf Änderungen im Wechselkurs zu reagieren. Im Vergleich zu **Modell 2** zeigte die EUTR bei den Möbeln allerdings keine sichtbaren Auswirkungen auf die Mengen. Weshalb diese Diskrepanz zu beobachten ist, kann im Zuge dieser Untersuchung aber nicht erklärt werden.

Aufgrund der sehr grossen Zahl an Beobachtungspunkten ($N = 12'607$) und der langen Beobachtungszeit sollte eigentlich angenommen werden, dass sich ein potenziell schädigender Effekt bereits hätte manifestieren müssen. Das Fehlen eines signifikanten Effekts der VDH in unseren Daten heisst jedoch nicht, dass die CdD-Ausnahmeregelung im Holzbereich keinerlei Auswirkungen auf die Importe hatte. Möglicherweise ist das Resultat ein Indiz dafür, dass die Dummy-Variablen *CdD_Ausnahme_{it}* ein **unvollkommener Proxy** für das NTH darstellt. Ist die Umsetzung der VDH beispielsweise lückenhaft und sind wichtige Importeure in der Lage, die Verordnung zu umgehen, sind die zu erwartenden Auswirkungen naturgemäss gering. Denn damit entstände kein zusätzlicher Administrativaufwand für die Importeure und Händler, welche die VDH ignorieren. Auch die in der Verordnung erwähnte Übergangsfrist trägt zu einer gewissen Unschärfe bei. Ökonometrisch gesprochen ist die Variable *CdD_Ausnahme_{it}* in dieser Situation mit einem Messfehler behaftet und der entsprechende Koeffizient geht gegen Null.

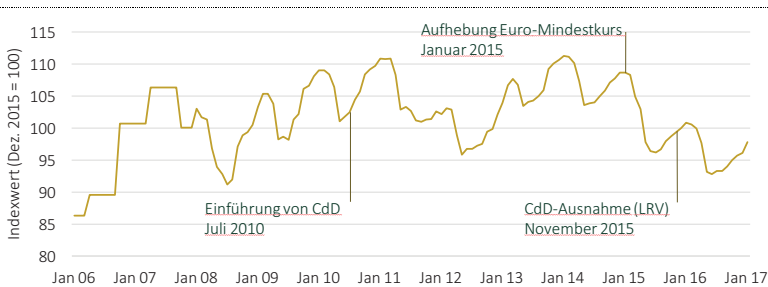
Dass die Umsetzung der VDH nicht überall problemlos funktioniert, zeigt die parallel durchgeführte Studie der HTW Chur. Aber auch eine Analyse des Eidgenössischen Büros für Konsumentenfragen (BFK) sieht deutliche Vollzugsprobleme. Das BFK stellte im Jahr 2014 fest, dass bei Kontrollen von Möbelhäusern, Baumärkten und Schreinereien lediglich 41 Prozent der Produkte bezüglich Holzherkunft korrekt angeschrieben waren (BFK, 2015). Dass sich die Situation insgesamt verbessert hat, beweisen die Kontrollen des Büros ein Jahr später. 2015 war das Herkunftsland laut BFK auf 81 Prozent der untersuchten Holzwaren korrekt vermerkt (BFK, 2016).



HOLZPELLETS

Im Warenkorb des Landesindex der Konsumentenpreise (LIK) befinden sich seit dem Jahr 2000 auch Holzpellets. Daher ist es möglich, den Konsumentenpreis in einer Regressionsanalyse zu modellieren. In einem ersten Schritt wird die Preisentwicklung deskriptiv betrachtet. Die saisonalen Schwankungen sind in Abb. 4 gut auszumachen. Für die quantitative Analyse von grosser Wichtigkeit ist die Tatsache, dass Pellets in der Zeit zwischen 2010 und 2015 gemäss CdD-Prinzip eingeführt werden durften und keine Ausnahme bestand. Vergleicht man die Zeitperiode von 2010 bis 2015 (CdD-Zeitraum) mit dem Zeitfenster nach Inkraftsetzung der Ausnahmeregelung, sind zumindest **optisch keine substanzialen Bewegungen** oder **Schocks** festzustellen. Die Ausnahmeregelung, welche per November 2015 in Kraft trat, scheint die Preisentwicklung nicht sichtbar beeinflusst zu haben.

Abb. 4 CH-PREISINDEX VON HOLZPELLETS | 2006-2017



Quelle: Landesindex der Konsumentenpreise LIK. Darstellung: IWSB

Allerdings zeigt Abb. 4 auch, dass im Beobachtungszeitraum mit der Aufhebung der Euro-Untergrenze ein bedeutendes Ereignis relativ zeitnah mit der Ausnahmeregelung gemäss LRV stattgefunden hat. Dieser Schock, aber auch andere potenzielle Treiber des Verbraucherpreises, könnte dafür sorgen, dass der wahre Zusammenhang zwischen CdD und der Preisentwicklung in der Abbildung untergeht. Um den Effekt von CdD von diesen Faktoren zu isolieren, schätzen wir das folgende **Regressionsmodell**:

$$\ln(p_t^{LIK}) = \alpha + \beta_1 CdD_Ausnahme_t + \beta_2 \sum_{j=0}^2 \ln(p_{t-j}^I) + \beta_3 \sum_{k=0}^2 \ln(PPI_{t-k}^{Holz}) + \beta_4 \ln(OeLP_{t-12}) + \beta_5 \ln(HGT_{T-1}) + \gamma Quartal_t + \varepsilon_t$$

Der logarithmierte Verbraucherpreisindex p_t^{LIK} im Monat t wird in diesem Modell angebotsseitig erklärt durch den Importpreis p_t^I und, als Alternative hierzu, den Produzentenpreisindex für Holz PPI_t^{Holz} . Da der Importpreis von Pellets in der AHS erst seit Januar 2012 gesondert ausgewiesen wird, stehen für die Analyse insgesamt nur 58 Monate zur Verfügung.¹⁸ Um die Dynamik der Preisbildung abzufangen, werden jeweils zu den aktuellen Werten die Preisinformationen aus den beiden Vormonaten in das Modell aufgenommen (sogenannte 'lags').

¹⁸ Die kleine Zahl an Beobachtungen ist indes kein grosses Problem. Ins Gewicht fällt jedoch, dass die Ausnahmeregelung erst sehr spät in Kraft trat, was die Identifikation eines Effekts natürlich erschwert. Vor allem dann, wenn sich die zu erwartenden Auswirkungen nicht sofort manifestieren.



Nachfrageseitig soll der Ölpreis des Vorjahres $OelP_{t-12}$ mittelfristige Nachfrageeffekte abfangen. Ist der Ölpreis hinreichend hoch, kann dies bei Neubauten oder Sanierungen den Entscheid zugunsten des Einbaus einer Pelletheizung beeinflussen. Ist dies der Fall, sollte dies einen positiven Effekt auf den Pelletpreis ausüben. Ebenfalls aus dem Vorjahr herangezogen werden die Anzahl Heizgradtage HGT_{T-1} . Ein hoher Wert deutet darauf hin, dass das Wetter unerwartet kalt war und die Lager abgebaut wurden. Dies wiederum sollte den aktuellen Preis positiv beeinflussen, da die nun leeren Lager aufgefüllt werden müssen. Die Quartals-Dummies dienen dazu, die saisonal bedingten Schwankungen in der Nachfrage und im Angebot zu erfassen, welche in den Daten zu finden sind.

Im Mittelpunkt unseres Interesses steht der Koeffizient β_1 . Dieser misst den Effekt der CdD-Ausnahmeregelung auf den Pelletmarkt. Ist der Koeffizient negativ, so deutet dies darauf hin, dass das Preisniveau in der Zeit des uneingeschränkten CdD-Prinzips (2010-2015) tiefer lag als in den Phasen davor und danach. Ein signifikanter Effekt wäre ein starkes Indiz dafür, dass die CdD-Ausnahmeregelung einen positiven Einfluss auf die Preise ausübt und somit den Konsumenten schadet.

Die **Ergebnisse** dieser **Regression** sind in der nachfolgenden Tab. 3 abgebildet. Wie zu erwarten war, treibt der Ölpreis vom Vorjahr die Pelletpreise in die Höhe. Aufgrund der logarithmierten Werte heisst dies, dass eine Erhöhung des Ölpreises um 10 Prozent die Pelletpreise ein Jahr später um etwa 2.1 resp. 2.6 Prozent erhöht. Auch die Heizgradtage im Vorjahr beeinflussen den Preis positiv. 10 Prozent mehr Heizgradtage im Vorjahr sorgen dafür, dass die Pelletpreise im aktuellen Jahr um rund 2.5 resp. 2.2 Prozent höher liegen.

TAB. 3 REGRESSION DES PREISINDEX VON PELLETS AUF CASSIS-DE-DIJON UND WEITERE VARIABLEN

Variable	Modell 1	Standardfehler	Modell 2	Standardfehler
$\ln(p_t^I)$	-0.074	(0.111)		
$\ln(p_{t-1}^I)$	0.069	(0.144)		
$\ln(p_{t-2}^I)$	0.054	(0.100)		
$\ln(PPI_t^{Holz})$			0.477*	(0.270)
$\ln(PPI_{t-1}^{Holz})$			-0.080	(0.323)
$\ln(PPI_{t-2}^{Holz})$			-0.065	(0.194)
<i>CdD_Ausnahme_t</i>	0.001	(0.016)	-0.004	(0.017)
$\ln(OelP_{t-12})$	0.206***	(0.047)	0.260***	(0.048)
$\ln(HGT_{T-1})$	0.252***	(0.055)	0.218***	(0.048)
Quartal _t =2	-0.052***	(0.011)	-0.050***	(0.009)
Quartal _t =3	-0.050***	(0.009)	-0.050***	(0.006)
Quartal _t =4	-0.018*	(0.010)	-0.018**	(0.008)
Konstante	1.681***	(0.600)	0.376	(0.478)
Beobachtungen	58		58	
Bereinigtes R ²	0.800		0.821	
F-Statistik	26.35*** (df=9;48)		30.13*** (df=9;48)	

Bemerkung: Die Standardfehler sind robust ggü. Heteroskedastizität und Autokorrelation. **Legende:** *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01. Berechnung: IWSB

Die Dummies für die vier Quartale zeugen davon, dass die saisonalen Schwankungen statistisch nachweisbar sind. Unter ansonsten gleichen Umständen ist der Preis im kalten ersten Quartal am höchsten. Vergleichsweise tief fällt die Preisentwicklung von April bis September aus, bevor das Preisniveau im letzten Quartal von Oktober bis Dezember wieder ansteigt.



Vergleicht man die Zeit vor und nach Einführung der CdD-Ausnahme in Bezug auf die LRV, scheint kein Unterschied im Preisniveau resultiert zu haben. Der Koeffizient für die Variable $CdD_Ausnahme_t$ ist nicht signifikant von Null verschieden und lässt den Schluss zu, dass sich die Ausnahmeregelung, welche seit November 2015 gilt, sehr wahrscheinlich nicht auf das Preisniveau im Inland ausgewirkt hat.

Diese Erkenntnis untermauert die im qualitativen Teil postulierte These (vgl. Kap. 3.2.3), welche besagt, dass die vom CdD-Prinzip ausgenommenen Produkte bereits vor 2015 für den inländischen Markt keine Bedeutung hatten. Die Ausnahmeregelung hat sich daher nicht auf das Pelletangebot und demnach auch nicht auf das inländische Preisniveau ausgewirkt. Selbst wenn der Eigenschaftsnachweis eine gewisse administrative Hürde darstellt, so ist dessen Auswirkung auf die Konsumenten im Inland marginal und in den Daten nicht nachweisbar.

Für die empirische Untersuchung einschränkend wirkt allerdings die Tatsache, dass die Ausnahmeregelung erst seit relativ kurzer Zeit existiert. Gewisse dynamische Effekte, welche sich erst innerhalb einiger Jahre zeigen, können mit dem gerechneten Modell nicht identifiziert werden. Die qualitativen Ausführungen lassen jedoch vermuten, dass auch diese dynamischen Effekte für das künftige Preisniveau unbedeutend sein werden.

3.3.2 AUSWERTUNG VON EINZELDATEN DER EIDGENÖSSISCHEN ZOLLVERWALTUNG

Obschon anhand der Daten aus der Aussenhandelsstatistik gewisse Aussagen über die Wirkung der CdD-Ausnahmeregelungen auf die Mengen und Preise gemacht werden können, sagen die Zahlen wenig zur Produktvielfalt innerhalb einer Tarifnummer aus. Daher wird mit Einzeldaten der Eidgenössischen Zollverwaltung (EZV) in diesem Teilkapitel aufgezeigt, wie sich die Zusammensetzung der Importe innerhalb der einzelnen Zolltarifnummern entwickelt hat. Damit ergeben sich beispielsweise **Aufschlüsse darüber**, ob die **Produktvielfalt** durch die Einführung des CdD-Prinzips **zugenommen** hat.

Die Heterogenität der importierten Produkte wird mit dem Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) berechnet. Der HHI kann einen Wert zwischen 0 und 1 aufweisen und ist ein Konzentrationsmass. Ein niedriger HHI-Wert weist auf eine hohe Differenzierung hin, ein Wert von 1 sagt aus, dass lediglich ein gleichartiges Produkt importiert wird.

Der HHI der Tarifnummer j lässt sich berechnen als

$$HHI_j = \sum_{i \in j} s_i^2,$$

wobei s der Marktanteil der Produktvariation i darstellt. In der Literatur wird in Wert von unter 0.1 als Indiz für eine 'schwache Konzentration', ein Wert zwischen 0.1 und 0.18 als eine 'mässige Konzentration' und ein Wert von über 0.18 als 'starke Konzentration' beschrieben.

Im Rahmen der Zollabfertigung muss unter anderem auch die Produktebezeichnung deklariert werden. Dieses freie Textfeld ist zum Beispiel bei Pharmaprodukten aussagekräftig umschrieben und beinhaltet das Medikament sowie Dosierung. Bei der Produktgruppe 'Holz' ist dies nicht der Fall. Hier finden sich fast ausschliesslich generische Warenbezeichnungen, welche keinen Rückschluss auf die Marke oder den Hersteller zulassen. Daher wird als Näherung der Name des Versenders verwendet. Folglich messen wir nicht direkt die Produktvielfalt der Importe. Vielmehr geben die Resultate einen Eindruck über die Anbieterkonzentration am Markt.

Diese Angabe wird in sieben von acht Fällen gemacht. Bei fehlenden Werten wird der Name des Importeurs herangezogen. Dies ist ein gutes Substitut im Falle von Mutter-Tochter-Importen oder Generalim-

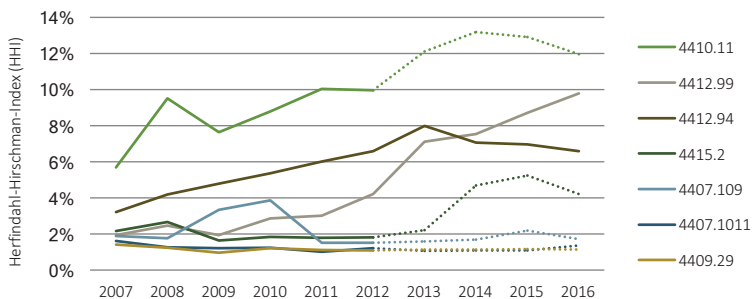


porturen, welche auf eine Marke fokussiert sind.¹⁹ Da jedoch davon auszugehen ist, dass es auch andere Fälle gibt, muss aber dennoch mit einer leichten Ergebnisverzerrung gerechnet werden.

Eine zweite, leichte Verzerrung ergibt sich aus der unvollständigen Homogenisierung der Versender- bzw. Importeur-Namen. Das offene Textfeld erlaubt jegliche falsche Schreibweise des Firmennamens. Für die wertmässig grösseren Versender bzw. Importeure wurden daher gegenüber dem Originaldatensatz die Schreibfehler korrigiert. Aus Ressourcengründen konnte die Korrektur nicht bei allen Einträgen vorgenommen werden. Die daraus resultierende Verzerrung in Bezug auf den HHI ist jedoch vernachlässigbar, da das Quadrieren des Marktanteils die Bedeutung der kleinsten Marktteilnehmer (bzw. deren fälschliche Zersplitterung) stark mindert.

Abb. 5 und Abb. 6 geben den jeweiligen HHI für Hölzer, Holzwerkstoffe und weitere Holzprodukte (exklusive Holzmöbel) sowie separat für Holzmöbel wieder.

Abb. 5 HHI bei Importen von Hölzern und Holzprodukten aus der EU im Zeitverlauf je Tarifnummer



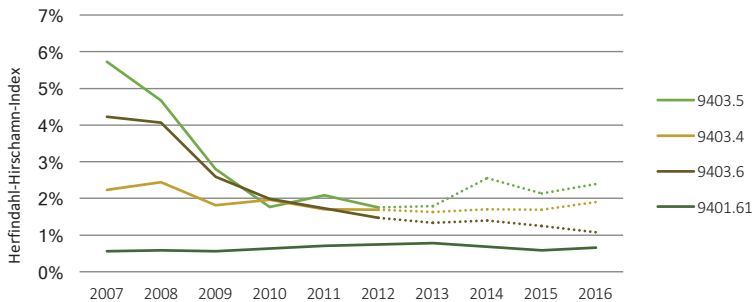
Anmerkung: gepunktete Linie: Ausnahmen vom C&D-Prinzip; nur Tarifnummern mit Importwert > 50 Mio. CHF dargestellt.
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung EZV. Darstellung und Berechnung: IWSB

Der jeweilige HHI bewegt sich sowohl bei den Hölzern und Holzprodukten als auch bei den Holzmöbeln auf tiefem Niveau. Dies gilt auch für die Möbel-Tarifnummer 9403.6000 ('andere Möbel aus Holz'), deren Importwert im Jahr 2016 über 570 Mio. CHF betrug, was 34 Prozent der betrachteten Holzmöbelimporte bzw. 22 Prozent der gesamten Produktgruppe 'Holz' (inkl. Holzmöbel) entspricht. Innerhalb der Möbel-Tarifnummer 9403.6000 dominiert ein Anbieter mit rund 20 Prozent Importanteil, während der zweitwichtigste Versender lediglich auf 1.5 Prozent kommt. Trotzdem resultiert bezüglich Importwert nur ein HHI zwischen 0.01 (Jahr 2016) und 0.04 (Jahr 2007).

¹⁹ Stichprobenartige Kontrollen weisen darauf hin, dass dies in der Mehrheit der Fälle zutrifft.



Abb. 6 HHI bei Importen von Holzmöbeln aus der EU im Zeitverlauf je Tarifnummer



Anmerkung: gepunktete Linie: Ausnahmen vom C&D-Prinzip; nur Tarifnummern mit Importwert > 50 Mio. CHF dargestellt.
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung EZV. Darstellung und Berechnung: IWSB

Unter Berücksichtigung aller 100 betrachteten Einzeltarifnummer finden sich **keine Hinweise**, dass die C&D-Ausnahmeregelung ab Januar 2012 einen **substanziellen Einfluss** auf die **Produktevielfalt** hatte, weder auf das Niveau der Vielfalt noch auf die Entwicklungsrichtung der Trends je Tarifnummer.

3.4 ABSCHLIESSENDE BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNG ZU 'HOLZ'

Ziemlich klar fällt das Verdikt im Bereich der **Pellets und Briketts** aus. Da die Schweiz im industriellen Sektor bereits vor 2015 keine Pellets zur Stromerzeugung eingesetzt hat, traf die Ausnahmeregelung bei den naturbelassenen Pellets und Briketts der Eigenschaftsklasse B die Schweizer Wirtschaft kaum. Der Eigenschaftsnachweis der importierten Ware stellt zwar auf dem Papier einen gewissen Aufwand dar, unsere qualitativen und quantitativen Ergebnisse weisen jedoch darauf hin, dass sich diese Hürde mit grosser Wahrscheinlichkeit nicht in einem höheren Preisniveau manifestiert hat. Dies ist womöglich auch darauf zurückzuführen, dass die Branche bereits vor Inkrafttreten der LRV Investitionen getätigt hat und sich für Zertifizierungen entscheiden hat, welche nicht nur in der Schweiz, sondern zumindest europaweit Bestand haben.

Auch die Analyse der VDH für den Bereich **Holz, Holzwerkstoffe und Holzmöbel** zeigt in eine ähnliche Richtung. Im Gegensatz zur LRV stehen die Branchenvertreter dieser Verordnung allerdings kritischer gegenüber. Während der Nutzen der Deklarationspflicht nicht für alle Beteiligten ersichtlich ist, zeigen die Ergebnisse, dass die negativen Effekte für die Konsumenten aufgrund der VDH beschränkt sind. Die Einhaltung der Deklarationspflicht ist zwar ohne Zweifel mit einem Aufwand für den Handel verbunden, in den Importdaten sind jedoch weder signifikante Mengen- noch Preiseffekte auszumachen.

Im Hinblick auf die zweite Studie der HTW Chur und deren Ergebnisse im VDH-Bereich ist das vermeintliche Fehlen eines Effekts allerdings mit Vorsicht zu geniessen. Es existieren vermehrt Hinweise darauf, dass die Umsetzung der Deklarationspflicht im Holzbereich nicht überall mit derselben Akribie erfolgt ist. Deren potenziell negativen Effekte auf die Konsumenten lassen sich daher aus heutiger Sicht nur sehr schlecht messen. Des Weiteren hat die EU mit EUTR einen eigenen Anlauf im Bereich der Holzdeklaration unternommen. Möglicherweise hat dieses Gesetz auch dazu beigetragen, dass die Importeure die Schweizer Auflagen nun viel einfacher und ohne grosse Kostenfolge erfüllen können. Damit reduziert sich der potenziell schädigende Effekt der Schweizer Regulierung.



Zu guter Letzt war der Nachweis eines quantitativen Effekts der CdD-Ausnahmen aufgrund der ChemRRV nicht möglich. Die Aussagen der Interviewpartner geben jedoch keine Hinweise darauf, dass die CdD-Ausnahmen aufgrund der ChemRRV einen volkswirtschaftlichen Schaden im Holzmarkt mit sich bringen. Dies ist nicht überraschend, da die Verordnung weitgehende Ausnahmen vom Geltungsbereich vorsieht. So ist das Inverkehrbringen von Holzschutzmitteln mit Teerölen erlaubt, wenn die Abgabe an berufliche oder gewerbliche Verwender erfolgt (vgl. Anhang 2.4 ChemRRV). Des Weiteren existieren Grenzwerte bei der Belastung und grosszügige, verwendungsbezogene Ausnahmen beim Geltungsbereich. Viele Holzprodukte, welche mit teeröhlhaltigen Holzschutzmitteln behandelt wurden, dürfen so trotzdem in der Schweiz in Verkehr gebracht werden (Gleisanlagen, Lärmschutzwände, Weg- und Strassenbefestigungen, Lawinenbebauungen und weitere Verwendungsarten ausserhalb von Wohnsiedlungen).

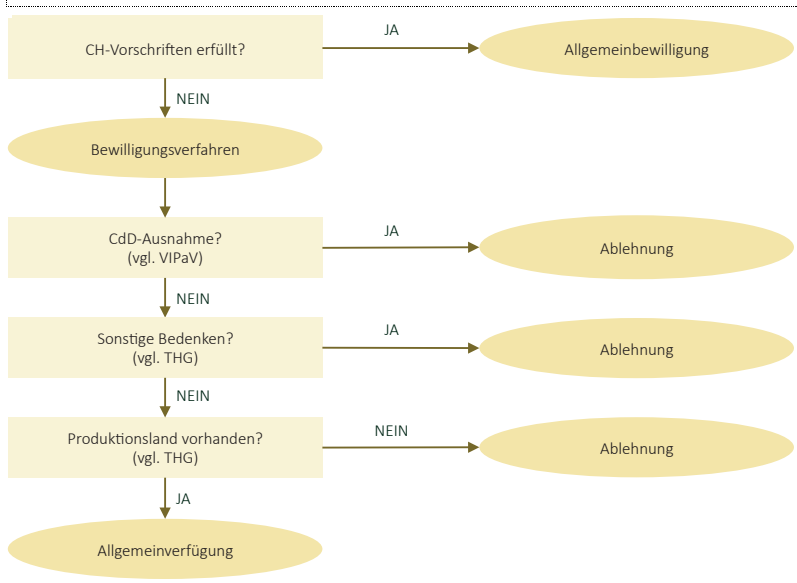


4 AUSNAHMEN DER PRODUKTEGRUPPE 'LEBENSMITTEL'

4.1 GESETZLICHE GRUNDLAGEN

Der Bundesrat widmet den Lebensmitteln im Bundesgesetz über die technischen Handelshemmnisse (THG) ein eigenes Kapitel. Obschon die Lebensmittel grundsätzlich dem CdD-Prinzip unterstellt sind, gilt eine zusätzliche Bewilligungspflicht. Damit ist jedes Produkt bewilligungspflichtig, welches die schweizerischen Vorschriften nicht erfüllt, wenngleich es den technischen Vorschriften der EU entspricht. Lebensmittel aus der EU werden durch das Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen (BLV) bewilligt, wenn diese in der EU rechtmässig im Verkehr sind und keine überwiegenden öffentlichen Interessen gefährdet sind (Art. 4 Abs. 4 Bst. a-e THG). Eine Prüfung des Gesuchs kann bis zu zwei Monate dauern und endet im Erfolgsfall mit einer Allgemeinverfügung. Diese erlaubt es zukünftig, gleichartige Lebensmittel aus der EU ohne weitere Bewilligung in der Schweiz auf den Markt zu bringen (Art. 9 VIPaV). Das **Verfahren** ist schematisch in Abb. 7 veranschaulicht. Während des Bewilligungsverfahrens untersucht das BLV, ob das Produkt eine explizite Ausnahme vom CdD-Prinzip darstellt.

ABB. 7 SCHEMATISCHE DARSTELLUNG DES BEWILLIGUNGSVERFAHRENS



Darstellung: IWSB

Nebst weiteren Ausnahmen werden folgende Produkte abgewiesen:

- Alkoholische Süssgetränke ohne Hinweis auf den Alkoholgehalt (Verordnung des EDI vom 23.11.2005),
- Lebensmittel ohne Deklaration bezüglich Vermischung mit allergenen Substanzen (Verordnung des EDI über die Kennzeichnung und Anpreisung von Lebensmitteln; LKV),



- Bewilligungspflichtige Lebensmittel, welchen bestimmte Herstellungsverfahren zugrunde liegen oder welche gentechnisch veränderte Organismen (GVO) sind (Lebensmittel- und Gebrauchsgegenständeverordnung; LGV).

Rechtlich gesehen handelt es sich dabei um **zwingend zu erfüllende Auflagen**. Stellt ein Produkt eine Ausnahme dar und erfüllt somit die Schweizer Vorschriften nicht, wird das Gesuch abgelehnt. Kommen weitere im THG genannte Gründe für eine Abweisung in Frage, kann das Gesuch auch dann abgelehnt werden, wenn es sich nicht explizit um eine CcD-Ausnahme handelt (z.B. Gesundheitsbedenken). Ein letzter, jedoch äusserst wesentlicher Punkt ist die CH-Vorschrift zur Angabe des Herstellungslands. Da dies in der EU nicht Pflicht ist, entspricht diese Regelung einem NTH und kann als eigenständige CcD-Ausnahme bezeichnet werden.²⁰ Erfüllt das Lebensmittel auch diese Auflage, erteilt das BLV eine Allgemeinverfügung. Das Produkt und ähnliche Produkte sind in der Schweiz nun verkehrsfähig.

4.2 EINSCHÄTZUNGEN MARKTSTRUKTUR UND EFFEKTE AUFGRUND VON EXPERTENAUSSAGEN IM BEREICH 'LEBENSMITTEL'

4.2.1 MARKTABGRENZUNG 'LEBENSMITTEL'

Den **relevanten Markt** für Lebensmittel gibt es analytisch an sich nicht, sondern es gibt eine unüberschaubare Zahl von sachlich, geografisch und selbst zeitlich abgrenzbaren relevanten Märkten. Für gewisse wettbewerbsökonomische Fragestellungen müsste man eventuell einen regionalen Markt in einer bestimmten Jahreszeit für Salate abgrenzen, für andere Fragestellungen den schweizerischen Markt für Kopfsalat. Neue Regulierungen können dazu führen, dass der Markt umdefiniert werden muss – zum Beispiel zeitlich: So gibt es bei Beeren und Früchten Phasenregulierungen. Zu Zeiten, in denen in der Schweiz ausser vielleicht in Treibhäusern keine Erdbeeren zu ernten sind, steht den Detailhändlern der Weltmarkt für Erdbeeren offen. Es folgen eine Phase mit Zollkontingenten und danach prohibitiv hohen Schutzzöllen – zum Schutz der international nicht konkurrenzfähigen Schweizer Erdbeeren. Wichtigstes Merkmal der Marktabgrenzung ist die Frage, ob ein Gut mit einem anderen zur Bedürfnisbefriedigung der Kunden austauschbar ist (Substitut). Wenn die Frage für eine genügend grosse Kundengruppe bejaht werden kann, dann sind beide Güter demselben sachlich relevanten Markt zuzuordnen, andernfalls nicht. Da ein Fertigergericht mit Kutteln wohl nur für eine kleine Kundengruppe mit einer Dose Gulaschsuppe austauschbar ist, kann aus der Sicht der Kunden sicher nicht von einem Markt für Convenience-Food gesprochen werden. Aus der analogen Überlegung heraus kann wohl auch nicht von einem relevanten Markt für Frischgemüse oder gar einem solchen für Tiefkühlprodukte gesprochen werden.

Trotzdem ist hier die Rede von einem Lebensmittelmarkt und von Teilmärkten. Ist jetzt der Lebensmittelmarkt ein relevanter Markt, oder sind es die vielen Teilmärkte? Die Beantwortung dieser Frage hängt davon ab, was plausibel erklärt werden soll. Für die Messung von Preisdifferenzen als Folge von Regulierungen wie die CcD-Ausnahmeregelungen mit dem Zweck, die Preiswirkung dieser Regulierung beurteilen zu können, können Cluster aus Produkten mit denselben Regulierungen gebildet werden. Dies aber nur, wenn auch vergleichbare Markt- und Wettbewerbsverhältnisse herrschen, unter denen eine ähnliche Wirkung zu erwarten ist. Es liegt auf der Hand, dass solche Cluster oder für die Fragestellung relevante Märkte in extremis nur ein Produkt, mehrere Produkte, eine ganze Produktegruppe oder mehrere Produktegruppen umfassen können. Es lässt sich nicht im Voraus sagen, welche Märkte oder Cluster gebildet werden sollten.

²⁰ Genauso ist der Importeur oder Hersteller verpflichtet, die Produktinformation in mindestens einer schweizerischen Amtssprache abzufassen (vgl. Art. 4a THG). Auch diese Regelung kann als NTH angesehen werden und betrifft potenziell jene Produkte, welche nicht aus Deutschland, Italien, Österreich oder Frankreich in die Schweiz eingeführt werden.



Aus diesem Grund drängt sich eine primär induktive Vorgehensweise auf. Wir betrachten die Marktergebnisse (Preise, Mengen, Qualitäten) von Produkten, die unter derselben Regulierung stehen, clustern unter verschiedenen Kriterien (z.B. Wettbewerbsbedingungen) ähnliche 'Fälle' und versuchen diese zu erklären oder interpretieren. Die methodische Reihenfolge ist also primär 'Empirie zu Theorie/Erklärung' und nicht deduktiv 'Theorie zu Empirie/Überprüfung'. Da Lebensmittel heute von der grossen Masse der Kunden von einem engen Oligopol oder gar von einem Duopol mit kompetitivem 'Rand' (competitive fringe) gekauft werden, können die Lebensmittel vermutlich nach der Art der Regulierung geclustert werden. Dementsprechend beschreiben die folgenden (deduktiven) Thesen noch sehr allgemeine Annahmen über Lebensmittelmärkte auf Produktions- oder Handelsstufe.

4.2.2 CHARAKTERISTIKA UND FUNKTIONSWEISE DER MÄRKTE DER PRODUKTEGRUPPE 'LEBENSMITTEL'

Auch für den Bereich 'Lebensmittel' wurden den Fachpersonen vier Thesen vorgelegt, die sie zu beurteilen hatten. Fünf der befragten Experten haben zu den nachfolgenden Thesen eine Aussage gemacht und diese als zutreffend, teilweise zutreffend oder unzutreffend erachtet (nachfolgend erste, zweite resp. dritte Zahl in der Klammer).

These 1 (4/0/1): Der Markt für Lebensmittel ist geprägt von einem starken Preiswettbewerb. Ferner spielt der internationale Markenwettbewerb eine untergeordnete Rolle.

These 2 (4/1/0): Der Wettbewerb spielt sich vorwiegend auf Händlerstufe ab und kennt zwei klare Marktführer (Coop, Migros) – und mehrere mittelgrosse Detailhändler (Manor, Aldi Suisse, Volg etc.).

These 3 (4/1/0): Es gibt einen Markt für exklusive und qualitativ hochwertige Lebensmittel, auf dem die Schweizer Produzenten tätig und durchaus konkurrenzfähig sind.

These 4 (0/4/1): Der Markt für landwirtschaftliche Produkte ist für ausländische Produzenten aufgrund protektionistischer Massnahmen unattraktiv.

Zu These 1:

Dass ein Salat bei Coop und ein solcher bei Migros für einen Kunden, der etwa zu beiden Läden gleich weit gehen muss, austauschbar und damit ein homogenes Gut darstellt, erscheint einleuchtend. Vielleicht gibt es zwei Qualitätsausprägungen, z.B. Bio und Nicht-Bio, dann sind die beiden Bio-Salate von Coop und Migros sowie die beiden Nicht-Bio-Salate austauschbar bzw. homogen. Da sollte sich an sich ein **Preiswettbewerb** einstellen – allerdings oft im Rahmen eines Sortimentswettbewerbs mit diversen Aktionen, um die Kunden in die Läden zu locken. Aber niemand kann bestreiten, dass bei den meisten Lebensmitteln mit dem Preis geworben wird. Doch ob der Preiswettbewerb auch effektiv hart geführt wird, lässt sich noch nicht schlüssig beurteilen. Hier ist die entsprechende Empirie erforderlich.

Die Fachperson mit der abweichenden Meinung sieht eher einen Qualitätswettbewerb im Vordergrund, denkt dabei aber vor allem an landwirtschaftliche Frischprodukte. In der grossen Menge von No-Name-Lebensmitteln wird ohne Zweifel ein Preiswettbewerb geführt. Daneben versuchen gewisse Hersteller, einen Marken-Qualitätsnimbus aufzubauen, um höhere Preise zu erzielen. Der internationale Markenwettbewerb spielt insgesamt vielleicht eine eher untergeordnete Rolle, dürfte aber bei gewissen Luxusprodukten gerade im Vordergrund stehen. Analytisch problematisch ist, dass dieser Produktwettbewerb auf Herstellerebene (interbrand), sowie auf Händlerebene (intra-brand) und zudem auf Händler/Sortimentebene ('Händler-interbrand') geführt wird.

Zu These 2:

Diese These wird von den Experten **voll gestützt**. Die Beurteilung 'teilweise zutreffend' beruht auf dem wichtigen Hinweis, dass inzwischen auch Anbieter im grenznahen Ausland eine wichtige (disziplinierende) Rolle für den Schweizer Detailhandelsmarkt spielen. Dies dürfte nicht für alle Lebensmittel gleich-



ermassen zutreffen (wegen eines Salats nimmt man keine langen Einkaufswege auf sich; man wird sich auf relativ teure Produkte konzentrieren, bei denen die Preisdifferenz zu den Schweizer Anbietern besonders gross ist). Von besonderem Interesse sind die Importe aus dem grenznahen Ausland vor dem Hintergrund der übergeordneten Fragestellung dieser Untersuchung, da diese natürlich nicht unter die CdD-Ausnahmeregelungen fallen. Die Kunden können dort kaufen, was sie wollen.

Zu den Thesen 3 und 4:

Diese Thesen beziehen sich auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Lebensmittelproduktion. Bei These 3 herrscht Übereinstimmung, wobei eine Fachperson der Auffassung ist, dass Schweizer Produzenten teilweise auch in weniger exklusiven/qualitativ hochstehenden Lebensmitteln international konkurrenzfähig sind – so etwa Migros und Coop (und andere Hersteller) mit Eigenmarken. Diese Ergänzung dürfte zutreffend sein.

Bei These 4 weisen die Experten darauf hin, dass die Kunden dank hoher Zahlungsbereitschaft und teilweise starker Präferenzen für gewisse Produkte (z.B. aus Auslandsaufenthalten, Ferien) trotz Grenzschutz auch viel Geld für landwirtschaftliche Produkte ausgeben. Dieser Einwand zu These 4 ist vermutlich gerechtfertigt, weshalb die nachfolgend **umformulierte These** eine grössere Gültigkeit haben dürfte:

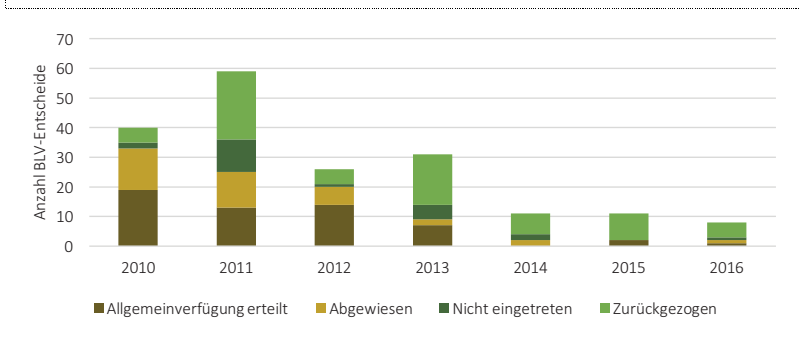
These 4 (neu): Trotz protektionistischer Massnahmen ist der schweizerische Markt für landwirtschaftliche Produkte teilweise auch für ausländische Produzenten attraktiv.

Bevor weiter auf die Beurteilung der Experten der Produktgruppe 'Lebensmittel' bezüglich der Ausnahmeregelungen sowie die damit verbundenen Effekte eingegangen wird (vgl. Kap. 4.2.5), werden nachfolgend einige Kennwerte zu den Bewilligungen zusammengetragen.

4.2.3 AUSWERTUNG DER BEWILLIGUNGSVERFAHREN

Seit 2010 bis zum Zeitpunkt dieser Studie hat das BLV insgesamt 186 Bewilligungsgesuche bearbeitet. Zehn weitere Gesuche sind gegenwärtig (April 2017) noch offen. Auffällig ist bei näherer Betrachtung der Urteile die relativ grosse Menge an Gesuchen zu Beginn der Einführung von CdD (vgl. Abb. 8). Im Jahr 2010 wurden 40 Gesuche beurteilt, im Jahr 2011 waren es sogar 59 eingereichte Gesuche. Bereits ein Jahr später sank die Zahl der beurteilten Fälle markant. In den vergangenen drei Jahren wurden durchschnittlich nur noch rund zehn Eingaben durch das BLV beurteilt.

Abb. 8 ANZAHL DER BEURTEILTEN BLV-GESUCHE | AUSGEWIESEN PRO JAHR UND ART DES URTEILS

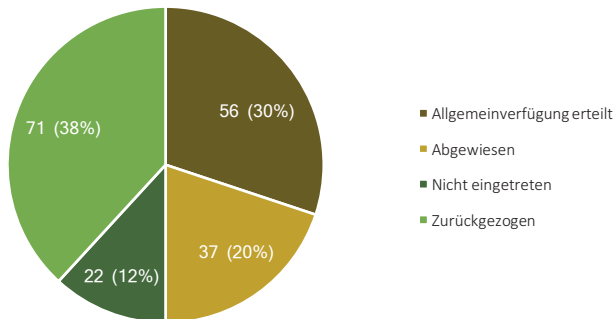


Quelle: Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen BLV. Darstellung: IWSB



Nicht nur der Rückgang bei den Gesuchen überrascht, auch die Zusammensetzung der BLV-Urteile ist von Interesse (vgl. Abb. 9). So hat die Bundesbehörde seit Beginn des CdD-Prinzips insgesamt etwas mehr Gesuche bewilligt (30 Prozent), als sie abgelehnt hat (20 Prozent). Auf die restliche Hälfte der Gesuche wurde nicht eingetreten oder diese wurden zurückgezogen. Auf 22 Gesuche (12 Prozent) ist das BLV nicht eingetreten, weil das Produkt entweder die Schweizer Vorschriften erfüllt, eine Allgemeinverfügung bereits existiert oder das Gesuch unvollständig war.

Abb. 9 RELATIVE VERTEILUNG DER URTEILSARTEN | 2010-2016



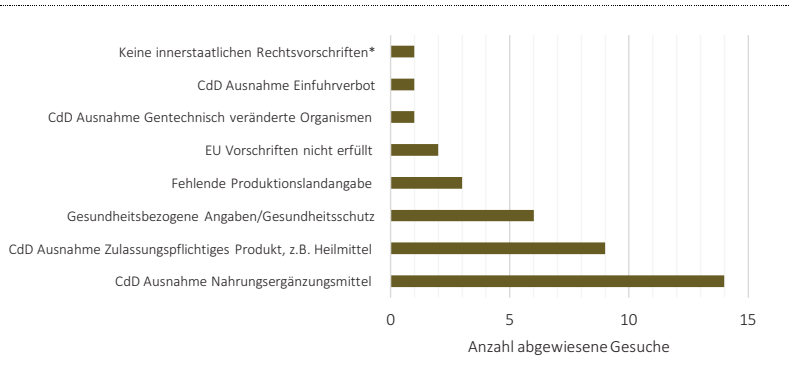
Quelle: Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen BLV. Darstellung und Berechnung: IWSB

Was etwas überrascht, ist die Tatsache, dass rund 38 Prozent der eingereichten Gesuche zu einem späteren Zeitpunkt wieder zurückgezogen wurden. Die Gründe dafür sind vielseitig und nicht immer klar nachvollziehbar. Eine mögliche Ursache für den Rückzug eines Gesuchs kann die lange Zeitdauer der Entscheidungsfindung sein. Zudem ist es denkbar, dass ein Gesuch unvollständig eingereicht wird und die fehlenden Dokumente zu einem späteren Zeitpunkt nachgereicht werden müssen. Auch dies führt im Endeffekt zu einer Verlängerung der Antragszeit und könnte einige Antragssteller davon abhalten, eine endgültige Entscheidung abzuwarten.

Die Gründe für die **Abweisung** der Gesuche durch das BLV sind sehr unterschiedlich. Die CdD-Ausnahme für Nahrungsergänzungsmittel sticht in dieser Betrachtung allerdings heraus (vgl. Abb. 10). 14 Mal entschied das BLV auf Basis der Verordnung des EDI über Speziallebensmittel, den Bewilligungsantrag abzulehnen. Mit neun Nennungen spielen bewilligungspflichtige Produkte wie Heilmittel eine grosse Rolle bei den Gründen für die Verweigerung einer Allgemeinverfügung. Um welche Produkte es sich dabei genau handelt, ist unklar. Allerdings gilt es zu beachten, dass in der Schweiz bereits Mentholpastillen mit spezifischen Inhaltsstoffen als Medikament gelten (z.B. 'Fisherman's Friend', 'Grether's Pastillen', 'Ricola'). Das Fehlen des Produktionslands wurde in drei Fällen bemängelt. In nur gerade zwei Fällen erfolgte die Abweisung aufgrund weiterer CdD-Ausnahmen (Einfuhrverbot, GVO).



ABB. 10 GRÜNDE FÜR DIE ABLEHNUNG DES BEWILLIGUNGSANTRAGS | 2010-2016



Anmerkung: *keine Übereinstimmung zwischen den innerstaatlichen technischen Vorschriften und dem Land, in dem das Produkt in Verkehr ist. Quelle: Bundesamt für Lebensmittelsicherheit und Veterinärwesen BLV. Darstellung und Berechnung: IWSB

Im Hinblick auf diese Studie fällt auf, dass bis heute keine Abweisung der Anträge aufgrund der CdD-Ausnahmen 'Alkoholische Süssgetränke', 'Allergendeklaration' und 'Bewilligungspflichtige Lebensmittelverfahren' erfolgte. Diese Beobachtung kann auf mehrere Dinge hindeuten. Möglicherweise existiert ein geringfügiger Bedarf für die Bewilligung von Lebensmitteln, welche diesen Ausnahmen unterliegen. Vorstellbar ist aber auch, dass neue Produkte auf den Markt gebracht wurden. Da diese die zwingenden Schweizer Anforderungen aber erfüllt haben, wurden die Lebensmittel entweder durch das BLV bewilligt oder, falls diese sogar sämtliche CH-Vorschriften einhalten, ohne Bewilligung in die Schweiz eingeführt. Handkehrum ist nicht auszuschliessen, dass die technischen Vorschriften einige Produzenten und Importeure davon abgehalten haben, überhaupt ein Gesuch einzureichen. In diesem Fall hätte die Ausnahmeregelung einen direkten Effekt auf die Produktvielfalt in den Lebensmittelbereichen, welche dafür in Frage kommen.

4.2.4 FÜNF BEISPIELE AUS DEN BLV-VERFÜGUNGEN

Ein in der Schweiz aktiver Detailhändler²¹ hat seit Einführung des CdD-Prinzips im Jahr 2010 insgesamt fünf Lebensmittel beim BLV bewilligen lassen. Es sind dies Mozzarella, Schinken, Marzipan, Pralinés und Rostbratwürste. Nach einer durchschnittlich zehnwöchigen Bearbeitungsphase wurden alle Produkte in Form einer Allgemeinverfügung bewilligt. Die folgenden Ausführungen sollen zeigen, aus welchen Gründen überhaupt eine Bewilligung erforderlich wurde bzw. welche gesetzlichen Abweichungen zwischen der Schweiz und dem europäischen Ausland bestehen. Damit ist der Leser selbst in der Lage, die Notwendigkeit der Bewilligungspflicht zu bewerten und für sich ein Urteil zu fällen.

- In der Schweiz gilt das Gesetz, dass Käse keine weiteren Stoffe enthalten darf. In Deutschland ist es hingegen zulässig, **Trennmittel** bei der Käseherstellung einzusetzen. Trennmittel dürfen in Form von Kartoffel- oder Maisstärke in einer Konzentration von maximal 3 Prozent zugeführt werden. Bei geriebenem Mozzarella wird damit erreicht, dass dieser nicht zusammenklebt und somit gut für die Es-

²¹ Die Identität des Detailhändlers ist den Studienautoren bekannt. Die Auskunft gebende Person möchte aber nicht genannt werden.



senszubereitung genutzt werden kann. Das BLV entschied am 31. August 2010, geriebenen Käse nach deutschem Recht zuzulassen, auch wenn dieser die Schweizer Vorschriften nicht erfüllt.

- Das Wasser-Eiweiss-Verhältnis (Wasser-Eiweiss-Quotient, Q2-Wert) gibt an, wie viel Wasser in einem **Fleischerzeugnis** in Relation zum gesamten Eiweissgehalt zu finden ist. Hersteller haben einen finanziellen Anreiz, den Wassergehalt hoch zu halten, da sie dadurch Kosten sparen. In der Schweiz ist der maximale Wert bei 3.7 festgelegt. Pro Gramm Eiweiss darf ein Schinken folglich maximal **3.7 Gramm** Wasser enthalten. In Österreich, wo das Nahrungsmittel zu dieser Zeit rechtmässig in Verkehr war, sind **Q2-Werte bis 4.0** erlaubt. Das BLV entschied am 31. August 2010, nach österreichischem Recht hergestellten Schinken zuzulassen, auch wenn dieser die Schweizer Vorschriften nicht erfüllt.
- Die Bezeichnung '**Edelmarzipan**' existiert im Schweizer Lebensmittelrecht nicht (vgl. Verordnung des EDI über Zuckerarten, süsse Lebensmittel und Kakaoerzeugnisse). In Deutschland ist die Bezeichnung allerdings allgemein bekannt und beschreibt ein Marzipan-Erzeugnis, welches einen besonders hohen Gehalt an Marzipanrohmasse enthält (Marzipan-Zucker-Verhältnis: mind. 70/30). Aufgrund der in der Schweiz **fehlenden Sachbezeichnung** unterlag das Produkt der Bewilligungspflicht. Das BLV entschied am 31. Mai 2011 nach deutschem Recht hergestelltes Edelmarzipan zuzulassen, auch wenn dieses die Schweizer Vorschriften nicht erfüllt.
- Auch der Begriff '**Vollmilchschokolade**' ist im Schweizer Recht nicht definiert. Die Bezeichnung Milchschokolade existiert jedoch. Gemeint ist damit in beiden Fällen dasselbe Produkt, welches aus Kakaoerzeugnissen, Zucker und Milch hergestellt wird. Pralinés aus Deutschland, welchen den Begriff der Vollmilchschokolade als **Sachbezeichnung** verwenden, unterliegen damit der Bewilligungspflicht. Das BLV entschied am 31. Mai 2011, Kakao- und Schokoladenerzeugnisse, hergestellt nach deutschem Recht, zuzulassen, auch wenn diese die Schweizer Vorschriften nicht erfüllen.
- Für **Fleisch und Fleischerzeugnisse** ist in der Schweiz eine **Höchsttemperatur im Verkauf** von +5°C vorgeschrieben. In Deutschland gelten für Fleisch unterschiedliche Leitlinien. Während zum Beispiel Geflügel und Nebenprodukte der Schlachtung max. 4°C erreichen dürfen, sind für leichtverderbliche Fleischerzeugnisse und Fleischzubereitungen 7°C vorgesehen. Folglich dürfen auch Rostbratwürste/Brühwürstchen in Deutschland eine Produkttemperatur von +7°C nicht überschreiten. Die Schweizer Anforderung von +5°C ist demnach weitgehender. In einem zweiten Punkt unterscheiden sich die Vorschriften betreffend Angabe des Verbrauchsdatums. Dieses ist in der Schweiz gefordert, wenn es sich um ein zu kühlendes Produkt handelt. In Deutschland gilt diese Vorgabe für Produkte, welche aus mikrobiologischer Hinsicht leicht verderblich sind. Das BLV entschied am 22. November 2011 nach deutschem Recht hergestellte Brühwürstchen zuzulassen, auch wenn diese die Schweizer Vorschriften nicht erfüllen.

4.2.5 BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNGEN SOWIE DEREN EFFEKTE AUS SICHT DER LEBENSMITTELBRANCHE

Im Gegensatz zu den Fachpersonen der Produktgruppe 'Holz' weichen die Einschätzungen zu den Ausnahmeregelungen und den daraus entstehenden Effekten bei den Experten aus der Lebensmittelbranche stärker voneinander ab. Die zentralen Aussagen sind nachfolgend wiederum nach den einzelnen Themenkomplexen zusammengefasst.

Grundhaltung zum CdD-Prinzip aus Sicht der Branchenvertreter:

Obwohl ein überwiegender Teil der befragten Personen ex ante eine positive oder zumindest neutrale **Haltung gegenüber dem CdD-Prinzip** hatte, sind sich die Experten einig, dass die Wirkung der Importerleichterungen mit den hohen Erwartungen längst nicht mithalten konnte. Dass die erhofften Effekte des CdD-Prinzips ausblieben, könnte zumindest teilweise der Umsetzung im Lebensmittelbereich geschuldet sein. Denn aufgrund der CdD-Ausnahmeregelung bestehen im Gegensatz zu anderen Produktmärkten



weiterhin Handelshemmnisse. Einzelne Gesprächspartner argumentieren, jedoch, dass die Einführung des CdD-Prinzips auch im Lebensmittelbereich zu einigen Verbesserungen geführt hat. Vor allem bei jenen Produkten, welche die Detailhändler über Generalimporteure beziehen, wurde eine Wirkung festgestellt. Alleine die Möglichkeit der Händler, Lebensmittel aus dem europäischen Ausland parallel zu importieren, schränkt die Preisfestsetzung der Generalimporteure ein.

Einzeln wird die **Macht der hiesigen Generalimporteure** als äusserst ausgeprägt beschrieben. Unter der realistischen Annahme, dass die Importeure eine gewisse Marktmacht ausüben und versuchen die Preise oberhalb der Grenzkosten zu halten, ermöglichen Parallelimporte eine Verbesserung für die Konsumenten.²² Demnach würde eine weitere Lockerung der CdD-Ausnahmeregelung dazu führen, dass die Generalimporteure die Preise weiter senken müssten, um die Detaillisten vom Direktimport abzuhalten.

Anzulegen bleibt allerdings, dass Parallelimporte auch bei einer vollständigen Liberalisierung im Lebensmittelsektor nur beschränkt wirkungsvoll sind. Während sich beispielsweise Convenience-Produkte, Süsigkeiten und Getränke für Parallelimporte eignen, ist das Potenzial bei den Frischprodukten aufgrund ihrer Verderblichkeit beschränkt. Bei den grossen Detailhändlern mit fixem Sortiment kommt das Problem der Mengensicherheit hinzu, welche bei Importen über Umwege selten gewährleistet ist. Kleinere Detaillisten mit wechselndem Sortiment haben eher die Möglichkeit, Nahrungsmittel parallel in die Schweiz einzuführen und für eine beschränkte Zeit ins Sortiment aufzunehmen. Womöglich möchte man die Beziehung zum Generalimporteur auch nicht aufs Spiel setzen. Die Detaillisten laufen sonst Gefahr, ihre Konditionen zu verlieren und am Ende schlechter dazustehen. Dieser inhärente Sanktionierungsmechanismus trägt nach Meinung einiger Branchenvertreter dazu bei, dass heute nicht bereits mehr Produkte auf dem Direktweg in die Schweizer Läden gelangen.

Von einer weiteren Liberalisierung profitieren würden demnach vor allem die kleineren Detailhändler in der Schweiz, welche bereits heute auf Parallelimporte setzen. Letztlich profitiert davon aber auch der Konsument. Denn können die kleineren Anbieter ihre Position gegenüber den marktbeherrschenden Unternehmen stärken, führt dies in der Regel zu mehr Wettbewerb.

Dass bestimmte Lebensmittel aus **Gründen der Transparenz und des Konsumentenschutzes** vom CdD-Prinzip ausgenommen sind, wird von den Branchenvertretern als weitgehend unnötig angesehen. Einzelne Exponenten erwähnen allerdings, dass zusätzliche Auflagen bei bestimmten Produkten sinnvoll sein können. So wird argumentiert, dass die Sicherheit der Konsumenten durch die Ausnahmeregelung bei den alkoholischen Süssgetränken ohne Alkoholgehalt und den Lebensmitteln ohne Hinweis auf eine Vermischung mit allergenen Substanzen erhöht wird. Aufgeworfen wird die Frage, inwieweit Argumente des Konsumentenschutzes ihre Gültigkeit besitzen, wenn heute Einkäufe im grenznahen Ausland bedeutender sind als je zuvor. Schätzungsweise wird bei den Nahrungsmitteln bereits jeder zehnte Franken im Ausland ausgegeben.

Manche der Fachpersonen erachten es aus Gründen der Fairness als notwendig, die Ausnahmen zu treffen, solange in der Schweiz strengere Regeln gelten. Denn sonst bestünde für die inländischen Produzenten ein Wettbewerbsnachteil durch das Regulierungsgefälle. Anzulegen bleibt allerdings, dass das THG eine solche Diskriminierung ausschliesst. Gemäss Art. 16b dürfen Schweizer Hersteller ihre Produkte nach den Vorschriften der EU produzieren und in der Schweiz vermarkten.

Kein Konsens besteht bei der Haltung in Bezug auf die **Bewilligungspflicht für Lebensmittel**. Während das Bewilligungsverfahren teilweise als hohe Hürde für neue Produkte angesehen wird, wird das Verfahren

²² Volkswirtschaftlich gesehen sind Parallelimporte nicht nur positiv zu beurteilen. Produzenten sind ohne die Möglichkeit des Parallelhandels in der Lage, der international unterschiedlichen Kaufkraft mit differenzierten Preisen zu begegnen. In Ländern mit geringer Kaufkraft ergeben sich daher in der Regel auch tiefere Preise. Sind nun Parallelimporte möglich, und stellt sich international ein einheitlicher 'Mischpreis' ein, gewinnen zwar die Konsumenten im Land mit der höheren Kaufkraft. Der Hersteller und die Konsumenten im Land mit der geringeren Kaufkraft verlieren allerdings. Diese Verluste sind in den meisten Fällen grösser als die erreichten Kaufkraftgewinne des einen Landes.



von anderer Seite als effizient und durchwegs funktionsfähig beschrieben. Dass die Bewilligungspflicht einige Importeure davon abhält, gewisse Produkte in der Schweiz auf den Markt zu bringen, wird von den befragten Experten mehrheitlich als plausibel erachtet. Die Gesuchstellung ist nicht nur direkt kostenpflichtig, auch der damit verbundene administrative Aufwand lässt sich nicht wegdiskutieren. Da die potenziellen Gesuchsteller die Kosten bereits vorher abschätzen können, wird womöglich gar kein Gesuch gestellt. Eine Fachperson macht die direkten und administrativen Kosten für die Bewilligung durch das BLV sogar verantwortlich dafür, dass dieser Detailhändler selbst nie ein Gesuch gestellt hat.

Effekte der CdD-Ausnahmeregelungen:

Ob die **Sortimentsbreite** aufgrund der CdD-Ausnahmen in der Schweiz geringer ausfällt als in der EU, wird von einer Mehrheit der Experten verneint. Dass sich die Produktauswahl etwas unterscheidet, wird zwar anerkannt. Dafür verantwortlich gemacht werden allerdings tarifäre Handelshemmnisse (z.B. hohe Zölle bei landwirtschaftlichen Produkten), das bisherige Lebensmittelgesetz, die grösseren Verkaufsflächen in vielen Ländern der EU und die unterschiedlichen Vorlieben der Konsumenten im In- und Ausland. Was das Testen neuer Produkte im Sortiment angeht, ist hingegen vorstellbar, dass die Bewilligungspflicht bremsend wirkt. Bei neuen Produkten gehen Detaillisten ohnehin ein gewisses Risiko ein. Etabliert sich das Produkt bei den Konsumenten, entscheidet das Unternehmen über die definitive Aufnahme ins Sortiment. Ist für das Testen ein kostenintensives Bewilligungsverfahren vonnöten, so werden sich einige Detaillisten überlegen, das neue Produkt überhaupt nur versuchsweise aufzunehmen. Dem Konsumenten entgeht auf diese Weise die Möglichkeit, den Nutzen neuer Produkte für sich zu entdecken.

Äusserst kritisch betrachtet eine Mehrheit die Pflicht zur **Angabe des Produktionslands** für sämtliche Lebensmittel aus der EU (vgl. Kap. 4.1). Obwohl diese Regelung im THG nicht explizit als Ausnahmeregelung des CdD-Prinzips aufgeführt wird, ist die Wirkung dieser technischen Anforderung nicht zu unterschätzen. Laut Branchenangaben ist eine Umetikettierung bzw. ein zusätzliches 'Labeling' oder 'Re-Labeling' mit einem grossen finanziellen Aufwand verbunden. Je nach Grösse der Charge können die Kosten mehrere Tausend Franken betragen. Da es sich bei den Kosten zudem um wiederkehrende Aufwände handelt (variable Kosten), ist anzunehmen, dass sich diese Anforderung direkt im Produktpreis niederschlägt. Für die Konsumenten ist die Information über das Herkunftsland des Produkts laut Branchenvertretern nicht von grossem Nutzen. Denn damit verknüpft ist kein direkter Erkenntnisgewinn über die Art der Herstellung oder die Qualität des Nahrungsmittels.

Ähnlich kritisch stehen einige Branchenvertreter der Regelung gegenüber, dass die **Produktebeschreibung in einer Amtssprache** des Bundes anzugeben ist (Art. 4a Abs. 1 VIPaV). Unproblematisch ist diese Auflage beispielsweise für Nahrungsmittel aus Deutschland, Frankreich, Österreich oder Italien. Möchte ein Schweizer Händler allerdings ein Produkt aus Portugal parallel importieren, ist eine komplette Übersetzung der Produktangaben erforderlich. Im direkten Vergleich zur Angabe des Produktionslandes ist eine solche Anpassung wesentlich arbeitsintensiver.²³

Folgen einer Aufhebung der CdD-Ausnahmeregelungen für Lebensmittel:

Falls die CdD-Ausnahmen zu einem späteren Zeitpunkt fallen würden, dürfte der Import von in der EU hergestellten Nahrungsmitteln weiter zunehmen. Die **Stossrichtung des Bundesrats** im Rahmen der 'Neuen Wachstumspolitik 2016-2019' wird von einer Mehrheit indes auch als **Schritt in die richtige Richtung** beurteilt. Zurückhaltend sind die Interviewteilnehmer jedoch bei der Quantifizierung des möglichen Effekts eines weiteren Abbaus der Ausnahmen. Eine Mehrheit erwartet zwar eine Senkung der Preise in der Schweiz, der Effekt dürfte aber eher marginal ausfallen. Wie stark der Preiseffekt sein dürfte, hängt stark von der Struktur des Handels ab. Einzelne Stimmen geben zu bedenken, dass auch bei der Aufhe-

²³ Die Vorschrift zur Angabe der Produktinformation in einer Amtssprache kann als ein zusätzliches NTH angesehen werden.



bung des Euro-Mindestkurses kein grosser Preiszerfall eintrat. Dies wird damit begründet, dass die Generalimporteure und folglich der Detailhandel die Preissenkungen nicht weitergaben.

Ob sich die **Produktevielfalt** mit der liberaleren Politik signifikant erhöht, ist schwer abzuschätzen und wird nur von einer Minderheit unterstützt. Allerdings könnte der Wegfall der Bewilligungspflicht Anreize schaffen, Sortimentserweiterungen auszutesten. Zumindest auf lange Sicht verspricht dieser Schritt, die Produktevielfalt in der Schweiz zu erhöhen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass mit einem Abbau der NTH die administrativen Hürden für die nach den technischen Vorschriften der EU hergestellten Produkte kleiner werden. Aufgrund der starken Marktkonzentration im Detailhandel bleibt aus heutiger Sicht jedoch unklar, ob die Kostenvorteile am Ende beim Konsumenten ankommen werden.

4.3 ABSCHLIESSENDE BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNG ZU 'LEBENSMITTEL'

Der Markt für Lebensmittel ist sehr komplex und in seiner Breite kaum zu erfassen. Verknüpft mit dieser Beobachtung ist die grosse Regulierungsdichte in der Schweiz. Die explizite Ausnahmeregelung vom CDD-Prinzip im Bereich der Nahrungsmittel ist nur ein Bestandteil dieses 'Regulierungsdickichts'. Die nach wie vor bestehende Bewilligungspflicht für Lebensmittel aus dem EU-Bereich hat mit grosser Wahrscheinlichkeit einen Einfluss auf die **Produktevielfalt** in unserem Land. Aussagen von Branchenvertretern weisen darauf hin, dass die Anreize für das Testen neuartiger Produkte aufgrund dieser Ausnahmeregelung geringer sind als im europäischen Ausland. Zudem verhindern die Ausnahmeregelungen die Möglichkeit von Parallelimporten und stützen bis zu einem gewissen Grad die Marktstellung der Generalimporteure.

Wie gross die Produktevielfalt ohne diese Ausnahmeregelung wäre, kann nicht genau quantifiziert werden. Generell stellt sich allerdings die Frage nach der **Legitimation einer zusätzlichen Bewilligungspflicht**. Letztlich suggeriert diese Regelung, dass die Produktesicherheit und die Qualität von europäischen Lebensmitteln für die Schweizer Konsumenten ungenügend sein könnten. Eine solche Argumentation ist allerdings nur sehr schwierig nachvollziehbar und überprüfbar. Da bereits heute jeder zehnte Franken im grenznahen Ausland ausgegeben wird, scheint die Regelung ohnehin obsolet.

Eine wesentliche Erkenntnis dieses Kapitels sind die **indirekten CDD-Ausnahmen** im Lebensmittelbereich. Im Gegensatz zu den direkten Ausnahmen im CDD-Ausnahmenkatalog werden diese nicht namentlich aufgelistet. Dennoch stellen diese Quasi-Ausnahmen NTH dar und können negative Effekte auf die Konsumenten ausüben. An erster Stelle sind die **Angabe des Herstellungslands** und die **Produktangaben in einer Landessprache**²⁴ zu nennen. Auch bei Abschaffung der Bewilligungspflicht bestünde die Pflicht der Importeure weiterhin, die Produktelabels dem Schweizer Standard anzupassen. Solche Anpassungen erhöhen die variablen Kosten und werden am Ende in der einen oder anderen Form auf den Konsumenten abgewälzt.

Die zusätzlich diskutierten CDD-Ausnahmen im Nahrungsmittelbereich bringen für potenzielle Importeure Kosten mit sich. Bei den **alkoholischen Süssgetränken** und den **Lebensmitteln mit Vermischung mit allergenen Substanzen** handelt es sich auch um zwingend zu erfüllende Auflagen im Bereich des Labeling. Obschon auch diese Auflagen nicht ohne Kostenfolge bleiben, werden die CDD-Ausnahmen aus Gründen der Transparenz und Konsumentensicherheit von den Branchenvertretern zumindest als nachvollziehbar beschrieben.

²⁴ Die Pflicht zur Angabe der Produktinformationen in mindestens einer Landessprache gilt grundsätzlich für alle Produkte und ist nicht auf den Nahrungsmittelbereich beschränkt (vgl. Art. 4a Abs. 1 THG).



5 AUSNAHMEN DER PRODUKTEGRUPPE 'HAUSHALTSGERÄTE'

5.1 GESETZLICHE GRUNDLAGEN

Die Energieverordnung (EnV) vom 7. Dezember 1988 wurde auf Basis des Energiegesetzes (EnG) verabschiedet. Das EnG seinerseits verfolgt als Ziele eine wirtschaftliche und umweltverträgliche Bereitstellung und Verteilung von Energie sowie die stärkere Nutzung von einheimischen und erneuerbaren Energien. Des Weiteren beabsichtigt der Bund mit dem Gesetz eine sparsame und rationelle Energienutzung (vgl. Art. 1 EnG).

Um diese Ziele zu erreichen, legt die EnV unter anderem die Anforderungen an die Energieeffizienz sowie an das Inverkehrbringen von Anlagen und Geräten fest (vgl. Art. 10 EnV). Nebst diesen Anforderungen beinhaltet die Verordnung Vorschriften über die Beschriftung der entsprechenden Geräte. So müssen Angaben zum Energieverbrauch sowie zu weiteren Eigenschaften vorhanden sein (vgl. Art. 11 EnV).

Aufgrund dessen, dass die EU-Richtlinien bei einigen Geräten weniger weit gehen als die Schweizer Gesetzgebung, hat der Bundesrat bei Inkraftsetzung des CdD-Prinzips folgende **sechs Ausnahmen** definiert:

- Wassererwärmer, Warmwasser- und Wärmespeicher²⁵,
- netzbetriebene elektrische Haushaltskühl-, Tiefkühl- und Gefriergeräte sowie deren Kombination,
- netzbetriebene elektrische Haushaltswäschetrockner (Tumbler),
- netzbetriebene kombinierte Haushalts-Wasch-Trocken-Automaten,
- netzbetriebene Elektrobacköfen,
- netzbetriebene komplexe Set-Top-Boxen.

Seit 2010 haben sich dabei **zwei Änderungen** ergeben. Einerseits wurde die Liste per 1. August 2014 um die elektrischen Haushaltskaffeemaschinen ergänzt. Diese Anpassung war das Resultat einer Ergänzung der EnV, wobei für das Inverkehrbringen von Kaffeemaschinen neu ebenfalls die Angabe des Energieverbrauchs vorgeschrieben ist. Andererseits wurden zwei Jahre später, per 1. August 2016, die sogenannten Haushalts-Wasch-Trocken-Automaten von der Liste der Ausnahmen entfernt. Begründung für den Wegfall ist eine strengere EU-Richtlinie in diesem Produktbereich.

5.2 EINSCHÄTZUNG MARKTSTRUKTUR UND EFFEKTE AUFGRUND VON EXPERTENAUSSAGEN IM BEREICH 'HAUSHALTSGERÄTE'

5.2.1 MARKTABGRENZUNG 'HAUSHALTSGERÄTE'

Die unter den oben erwähnten Ausnahmen bzw. Ausnahmebereichen aufgelisteten Haushaltsgeräte stellen wohl in sachlicher Hinsicht, also nach ihrem Verwendungszweck, für den grössten Teil ihrer Nutzer **eigenständige relevante Märkte** dar. Ein Wasserwärmer ist nicht mit einem Warmwasserspeicher zu substituieren, ein Tumbler erst recht nicht mit einem Elektrobackofen. Der Tumbler wird allerdings in Zusammenhang mit einer Waschmaschine verwendet, also in einer Kombination zweier Güter, die heute auch durch integrierte Wasch-Trocken-Automaten substituiert werden können. Auf der Anbieterseite herrscht insofern eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität, als diese verschiedenen Geräte – mit Ausnahme vielleicht der Set-Top-Boxen – mit vielen ähnlichen Komponenten hergestellt (Elektro- und Elektronikbauteile, Gehäuse und andere mechanische Bauteile) und in ähnlicher Weise vermarktet werden (Haushaltsgerätediscounter und Internet, Fachhandel, Rampenverkauf). Die Hersteller stellen ganze Sor-

²⁵ Diese CdD-Ausnahme ist nicht Teil der vorliegenden Untersuchung.



time verschiedene Haushaltsgeräte ihrer Marke her, die Händler vertreiben in ihrem Gesamtsortiment die Geräte verschiedener Marken (z.T. inkl. No-Name-Produkten und Eigenmarken).

Wenn somit in der Folge von einem Markt für Haushaltsgeräte die Rede ist, dann betrifft dies zumindest auf Herstellerstufe effektiv **mehrere Märkte solcher Geräte**. Die qualitative Analyse kann indes zumindest teilweise verallgemeinert werden, indem alle in Frage stehenden Geräte gleichermaßen den erwähnten CdD-Ausnahmeregelungen unterstellt sind.

5.2.2 CHARAKTERISTIKA UND FUNKTIONSWEISE DER MÄRKTE DER PRODUKTEGRUPPE 'HAUSHALTSGERÄTE'

Die sechs befragten Experten im Bereich 'Haushaltsgeräte' betrachteten die folgenden drei Thesen als zutreffend oder sie wollten keine Angaben machen (nachfolgend erste resp. zweite Zahl in Klammer).

These 1 (5/1): Der Markt für Haushaltsgeräte ist geprägt von einem internationalen Marken- und Qualitätswettbewerb.

These 2 (5/1): Dieser spielt sich in der Schweiz vorwiegend auf Händlerstufe ab (Importeure, Vertragsfachhändler, Internethandel).

These 3 (2/4): Set-Top-Boxen werden primär von den Anbietern digitaler TV-Dienstleistungen nachgefragt (abgeleitete Nachfrage).

Zu These 1:

Haushaltsgeräte, zumal die hier betroffenen relativ hochwertigen und langlebigen Geräte, sind **Suchgüter, Erfahrungsgüter** und **Vertrauensgüter** (credence goods). Da die Anschaffung einen recht hohen Budgetanteil des Käufers ausmacht (d.h. beim Privateigentümer) und dieser das Gut möglichst lange nutzen will, ist zumindest der Erstkäufer bereit, einige Such- und Informationskosten in Kauf zu nehmen, um ein Produkt zu finden, das seinen Präferenzen am besten entspricht. Beim zweiten oder dritten Kauf einer neuen Tiefkühltruhe stützt sich der Käufer natürlich stark auf die Erfahrungen ab, die er aus den vorausgegangenen Kaufentscheiden bzw. den gekauften Produkten ziehen kann. War er rückblickend mit dem Preis und der Leistung zufrieden, dann kann sich daraus eine Präferenz für eine Marke (Markenbindung) oder auch für einen Händler (Händlerbindung) ergeben.

Dies sind wichtige Charakteristika von Gütern und des Käuferverhaltens, die zu diesem internationalen Marken- und Qualitätswettbewerb führen (Schweizer Marken selbstverständlich eingeschlossen), der von den Experten bestätigt wird und nicht nur die Produkte und Hersteller, sondern auch die Händler erfassen kann. Der Handel ist deshalb auch bestrebt, die Kunden mit vor- und nachgelagerten Leistungen (Beratung, Finanzierung, Service) weniger an eine Marke, sondern mehr an den **einzelnen Händler zu binden**.

Es herrscht den Experten zufolge intensive monopolistische (Marken-) Konkurrenz auf Produkt- wie auch auf Handelsstufe. National betrachtet scheint sich eine Konzentrationstendenz in der Produktion und im Handel zu ergeben. Diese Konzentrationstendenz ist Ausdruck davon, dass auf jeder Stufe auch immer mehr Skalenerträge generiert werden müssen, weil sich der Wettbewerb (auch durch den Internethandel) internationalisiert hat.

Zu These 2:

Es wird von den Experten bestätigt, dass vor allem die verschiedenen Händler die eigentlichen Wettbewerbsmacher sind – angefangen vom eher teuren Fachhandel mit eingehender Beratung über die Grossverteiler Migros (melectronics) oder Coop (Fust, Interdiscount) bis hin zum Internethandel praktisch aller Anbieter. Von einem faktischen Duopol mit 'competitive fringe' wie etwa im Lebensmitteldetailhandel kann hier aber keine Rede sein, obwohl microspot von Coop und Migros mit digitec/Galaxus in diesem Handel natürlich sehr stark sind. Daneben gibt es aber noch viele weitere eHandelsplattformen wie die



internationalen Riesen Amazon und Ebay und dazu Preis-/Leistungsvergleichsdienste wie Comparis, die den Kunden für den bedarfsgerechten und idealen Kauf zur Verfügung stehen.

Der **Wettbewerb** ist auch deshalb **intensiv**, weil eine enorme Breite an Preis-/Leistungsoptionen nachgefragt wird. Der Kunde hat die Wahl zwischen sehr billiger No-Name-Ware ohne jegliche Zusatzleistungen mit kürzerer Garantie und teurer Qualitäts- und/oder Designerware, die ihren Dienst auf Jahre hin versehen sollte. Zudem gibt es einen bedeutsamen Handel mit Gebrauchtware. Unter diesen Umständen erstaunt es nicht, dass die Experten die Preisdifferenzen zu Ungunsten der ansonsten 'teuren Schweiz' bei Haushaltsgeräten generell sehr niedrig einschätzen.

Zu These 3:

Vier der sechs Fachpersonen erachteten sich als nicht genügend vertraut mit Set-Top-Boxen und wollten daher keine Angaben zur These 3 machen. Zwei bezeichnen die These als zutreffend, verzichten jedoch auf eine Begründung ihrer Ansicht. Dies ist indes gerade ein Indiz darauf, dass die These zutrifft. Denn in der Haushaltsgerätebranche, vor allem im Handel, hat fast niemand mit Set-Top-Boxen zu tun. Pionier in der Herstellung von Set-Top-Boxen war die Schweizer Kudelski SA, doch das Massengeschäft wurde längst durch grosse Weltkonzerne wie Samsung, Philips, Cisco etc. übernommen. Auf der Marktgegenseite stehen die nationalen TV-Oligopolisten Swisscom, UPC, Sunrise sowie viele weitere Kabel-TV-Anbieter. Die Endkunden können, wenn überhaupt, aus einem sehr beschränkten Sortiment wählen, welches 'ihr' TV-Anbieter für sie bereithält. Von Swisscom ist bekannt, dass sie in der Beschaffung von Set-Top-Boxen und anderen Netzbestandteilen immer auf mehrere Anbieter abstellt, um so den Wettbewerb spielen zu lassen und nicht in zu starke Abhängigkeiten zu geraten. Insgesamt ist **anzunehmen**, dass der **Wettbewerb** spielt und durch die CdD-Ausnahmeregelungen kaum spürbar beeinträchtigt sein dürfte.

5.2.3 BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNGEN SOWIE DEREN EFFEKTE AUS SICHT DER HAUSHALTSGERÄTEBRANCHE

Die nachfolgenden Ausführungen fassen wiederum die zentralen Aussagen der Fachpersonen aus dem Bereich Haushalt nach den verschiedenen Themenkomplexen und ergänzt um weitere Überlegungen zusammen.

HAUSHALTSGERÄTE

Effekte im Kontext der Energieverordnung (EnV):

Mit der Energieverordnung (EnV) wurde die Branche schrittweise dazu gebracht, die Energieeffizienz ihrer Produkte zu erhöhen und die Waren entsprechend zu etikettieren. Ob sich die EnV aufgrund der damit verbundenen Administrativkosten auf die Preise ausgewirkt hat, bleibt weitgehend ungeklärt. Eine Mehrheit der befragten Experten geht davon aus, dass ein **marginaler Preiseffekt** denkbar ist. Vielmehr hat die Verordnung aber dazu geführt, dass auf die Energieeffizienz abgestimmte **Produktinnovationen** zugenommen haben. Einige Unternehmen traten als 'first mover' auf und haben die Energieeffizienz als Qualitätsmerkmal erfolgreich vermarktet. Heute ist die Effizienzklasse bei vielen Produkten ein Kernargument beim Kaufentscheid des Konsumenten.

Allerdings hatte die einseitige Fokussierung auf den Energieaspekt laut Expertenaussagen gleichzeitig eine **hemmende Wirkung auf die Innovationstätigkeit**. Der Anreiz, neue Technologien auf den Markt zu bringen, welche für den Kunden grosse qualitative Fortschritte bedeuten, jedoch etwas mehr Energie verbrauchen, wurde durch die EnV gemindert. Die Hersteller und Importeure gehen davon aus, dass sich dadurch einzelne Technologien nicht so entwickeln konnten, wie dies ohne die EnV möglich gewesen wäre.



Das beabsichtigte Ziel der EnV, den **Energieverbrauch** in der Schweiz nachhaltig zu **senken**, ist von den Interviewpartnern grösstenteils unbestritten. Die Anforderungen an die Energieeffizienz sind allerdings als Einzelmassnahme eines ganzen Strategiepakets zu sehen. Die Konsumenten haben auf diese Weise die Möglichkeit, bei der Wahl eines Produkts eine informierte Entscheidung zu treffen.

Grundhaltung zum CdD-Prinzip aus Sicht der Branchenvertreter:

Das **CdD-Prinzip** wird seitens der befragten Fachpersonen grossmehrheitlich **befürwortet**. Aus deren Sicht wird dem Konsumenten eine grössere Auswahl ermöglicht. Mit den heutigen Informationsmöglichkeiten, zum Beispiel mittels Vergleichsportalen, ist der Endkonsument hinreichend informiert und mündig genug, um den für ihn besten Kaufentscheid zu fällen.

Auf **Unverständnis** stösst hingegen, dass **einige Geräte vom CdD-Prinzip ausgenommen** wurden. Weshalb die Schweiz bei diesen Produkten etwas weitergeht als die EU, bei anderen Elektrogeräten allerdings dieselben Anforderungen hat, kann nur schwer nachvollzogen werden. Kosten-Nutzen-Überlegungen rechtfertigen die strengeren Effizienzaufgaben nicht. Denn während die dadurch erzielten, zusätzlichen Energieeinsparungen nur sehr marginal ausfallen dürften, sind die damit verbundenen Administrativkosten substantiell.

Möchte die Schweiz weiterhin an der EnV festhalten, sind die Ausnahmen aufgrund der wirtschaftlichen Gleichbehandlung jedoch von Nöten. Ansonsten hätten die europäischen Hersteller niedrigere Anforderungen zu erfüllen als die Schweizer Produzenten. Eine solche Lösung wird als ungerecht erachtet. Anzuführen bleibt allerdings, dass inländische Hersteller mit CdD stets die Möglichkeit haben, Produkte gemäss THG Art. 16a Abs. 1 nach den technischen Vorschriften der EU herzustellen und diese danach in der Schweiz in Verkehr zu bringen.

Allerdings besteht bereits heute eine **faktische Ungleichbehandlung aufgrund des mangelnden Vollzugs** der EnV. Einzelne Fachpersonen verweisen auf Fälle, bei denen immer wieder ausländische Produkte in die Schweiz gelangen bzw. in der Schweiz angeboten werden, welche die hiesigen Energievorschriften nicht erfüllen. Nicht nur private Haushalte importieren diese Produkte im rechtlichen Graubereich. Laut Experten gelangen solche Waren in grösseren Mengen im Discount-Bereich auf den Schweizer Markt. Auch der Trend hin zu ausländischen 'Fertigküchen' steht im Verdacht, der Einfuhr nicht zulässiger Haushaltswaren in die Schweiz Vorschub zu leisten. Der mangelnde Vollzug trifft die hiesigen Produzenten und führt zu einer Wettbewerbsverzerrung, welche sicherlich nicht im Sinne des Gesetzgebers sein kann.

Effekte der CdD-Ausnahmeregelung:

Gemäss einigen Branchenkennern ist die **Produktevielfalt in der Schweiz** im Bereich der Haushaltswaren **etwas kleiner als in der EU**. Bei den Elektronikgeräten ist diese Diskrepanz nicht feststellbar. Inwieweit die CdD-Ausnahmen für diesen Effekt verantwortlich sind, bleibt unbeantwortet. Interessant ist diese Aussage aber allemal. Denn die CdD-Ausnahmen betreffen – mit Ausnahme der Set-Top-Boxen – faktisch nur die Weisswaren (Tumbler, Kühlschränke, Gefriergeräte, Backöfen etc.). Unterschiedet sich die Produktevielfalt CH-EU bei den Weisswaren, jedoch nicht bei den Geräten der Unterhaltungselektronik, legt dies den Schluss nahe, dass sich die Ausnahmeregelung auf die Produktevielfalt niederschlägt. Einige Branchenvertreter bestätigen zudem, dass sich die Produktauswahl bei den Haushaltsgeräten vor allem dort unterscheidet, wo die Schweiz CdD-Ausnahmen beschlossen hat. Inwiefern diese Hypothese zutrifft, wird in der quantitativen Analyse der Zolldaten untersucht (vgl. Kap. 5.3.2).

Laut Experten beeinflussen die CdD-Ausnahmen die Produktevielfalt indirekt über die Entscheidung der Hersteller. Die Produzenten von Weisswaren bringen regelmässig Produktinnovationen auf den EU-Markt. Das Produkt (z.B. Wäschetrockner) erfüllt zwangsläufig die Anforderungen der EU, nicht aber unbedingt die strengeren Energieeffizienzvorschriften der Schweiz. Der Hersteller kann sich nun entscheiden, eine Sonderserie des Modells für die Schweiz zu produzieren oder aber den Schweizer Markt



nicht zu beliefern. In welche Richtung der Entscheid fällt, hängt vom erwarteten Umsatz und den zusätzlichen Kosten ab. Da der Schweizer Markt international relativ unbedeutend ist, ist gut vorstellbar, dass die kleine Losgrösse den Zusatzaufwand nicht rechtfertigt.

Im Endeffekt senkt dies die Produktvielfalt in der Schweiz im direkten Vergleich zur EU. Aussagen von Branchenvertretern zeigen in die Richtung, dass eine Anpassung der Produkte für den Schweizer Markt oftmals gar nicht möglich ist. Um eine höhere Energieeffizienz zu erreichen, müssten bei Haushaltswaren beispielsweise die Programmierung geändert und die Programmauswahl angepasst oder reduziert werden. Eine solche Produktmutation zieht auch nach sich, dass die Bedienungsanleitung Änderungen erfährt. In einem Markt mit starkem Herstellerwettbewerb kann die Reduktion der Gütervielfalt zudem einen Anstieg des Preisniveaus provozieren.

Die Energieeffizienzvorschriften führen laut Branchenvertretern auch dazu, dass einige Technologien gar nicht mehr zulässig sind. So dürfen Wäschetrockner mit Kondensator aufgrund der strengeren Schweizer Vorschriften in puncto Energieeffizienz nicht in der Schweiz verkauft werden. Denn diese erreichen lediglich die Effizienzklasse B. Im grenznahen Ausland sind diese Waren aber nach wie vor erhältlich und aufgrund ihres durchschnittlich tieferen Preises auch gefragt.

Es lässt sich auch festhalten, dass die administrativen Hemmnisse bei den CdD-Ausnahmen teilweise als hoch eingestuft werden. Im Vergleich zu CdD-Waren müssen Importeure bei den ausgenommenen Produkten nachweisen können, dass diese die hiesigen Vorschriften erfüllen. Die Erstellung einer eigens für die Schweiz in Auftrag gegebenen Konformitätserklärung ist vor allem bei geringen Losgrössen ein Kostenfaktor und kann dazu führen, dass sich die Preise für den Endkunden erhöhen oder aber gewisse Produkte gar nicht eingeführt werden.

Zusammenfassend müssen laut Aussagen der Fachpersonen die volkswirtschaftlichen Konsequenzen der Ausnahmeregelung vom CdD-Prinzip in Relation zu anderen technischen Handelshemmnissen gesehen werden, welche den Haushaltsbereich betreffen. An vorderster Front sind die **länderspezifischen Steckdosen** zu nennen. Geräte, die in der Schweiz verkauft werden, müssen einen Stecker der Schweizer Norm SEV 1011 aufweisen. Importeure müssen dafür besorgt sein, dass Ware, die für den Verkauf in der Schweiz bestimmt ist, mit Schweizer Steckern konfektioniert wird. Die Umrüstung der Geräte dürfte vor allem auch bei kleineren Losgrössen stark ins Gewicht fallen und unter Umständen dazu führen, dass ein Produkt deswegen nicht in die Schweiz eingeführt wird. Andererseits haben sich grössere Hersteller auch den unterschiedlichen Normen angepasst.

DER SPEZIELLE BEREICH DER SET-TOP-BOXEN

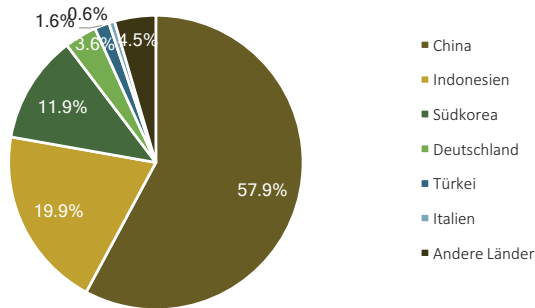
Während ein bedeutender Anteil der in der Schweiz gekauften Haushaltsgeräte in der EU produziert wird²⁶, stammt der überwiegende Teil der **Set-Top-Boxen aus Fernost**. Die Schweizer TV- und Telecom-Anbieter, welche die Hauptnachfrager ausmachen, lassen ihre Geräte in diesen Ländern herstellen.

Abb. 11 gibt einen Überblick über die Einfuhr der Set-Top-Boxen in die Schweiz im Jahr 2016. Demnach wurden Empfangsgeräte im Wert von 89.2 Mio. CHF in die Schweiz importiert. Mehr als die Hälfte der Set-Top-Boxen stammt aus China. Zusammen mit Indonesien und Südkorea sind diese drei Länder für rund 90 Prozent der eingeführten Produkte verantwortlich (79.9 Mio. CHF). Lediglich 3.6 Prozent werden aus Deutschland importiert.

²⁶ Bei den Wäschetrocknern mit einem Fassungsvermögen bis 10 kg stammten im Jahr 2016 rund 87 Prozent der Importe aus dem EU-Raum.



Abb. 11 RELATIVE VERTEILUNG DER WERTMÄSSIGEN IMPORTE | SET-TOP-BOXEN, 2016



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung EZV. Darstellung: IWSB

In der nachfolgenden Analyse werden für alle Haushalts- und Elektrogeräte jedoch nur die Importe aus der EU betrachtet. Die Analyseergebnisse für die Set-Top-Boxen sind daher nur für den Importanteil aus Europa aussagekräftig.

5.3 QUANTITATIVE ANALYSE DER IMPORTMENGE UND PRODUKTEVIELFALT

5.3.1 AUSWERTUNG VON AGGREGIERTEN DATEN DER AUSSENHANDELSSTATISTIK

In diesem Teil liegt der Fokus auf der EnV. Da die Ausnahmeregelung nur spezifische Produkte betrifft, kann auch hier die Entwicklung der Handelsströme dieser Produkte mit den Aussenhandelszahlen der nicht tangierten Produkte vergleichen werden. Im Falle der Weisswaren sind Kaffeemaschinen, Kühlgeräte, Backöfen und Wäschetrockner vom CdD-Prinzip ausgenommen. Hingegen dürfen komplementäre Güter wie Geschirrspüler und Waschmaschinen (seit August 2016 auch Wasch-Trocken-Automaten) gemäss CdD in die Schweiz eingeführt werden.

Im Elektronikbereich gilt eine ähnliche Regelung. Zwar sind Set-Top-Boxen aufgrund der EnV vom CdD-Prinzip ausgeschlossen. Fernsehgeräte, (Mobil-) Telefone und Modems/Router sind auf der Liste der Ausnahmen aber nicht aufgeführt. Es ist daher möglich, den Effekt von CdD im Bereich Weisswaren und Elektronik anhand folgender Regressionsgleichung zu identifizieren:

$$\ln(p_{it}^I) = \alpha + \beta_1 \ln(\text{EURCHF}_t) + \beta_2 \text{CdD}_t + \beta_3 \text{CdD_Ausnahme}_{it} + \beta_4 \text{Monat} + u_i + \varepsilon_{it}$$

$$\ln(y_{it}^I) = \alpha + \gamma_1 \ln(p_{it}^I) + \gamma_2 \text{CdD}_{it} + \gamma_3 \text{CdD_Ausnahme}_{it} + \gamma_4 \text{Monat} + v_i + \omega_{it}$$

Wie bereits bei der Produktgruppe 'Holz' werden die logarithmierten Werte der monatlichen Importpreise (p_{it}^I) und der Importmengen (y_{it}^I) des Produkts i zum Zeitpunkt t anhand verschiedener Faktoren erklärt. Wiederum wird der Importpreis anhand des EUR-CHF-Wechselkurses instrumentiert.²⁷

²⁷ Als Schätzverfahren wurde der Control Function (CF)-Ansatz gewählt. Dieser liefert bei linearen Regressionen zwar identische Ergebnisse wie der 2-Stage Least Squares (2SLS)-Ansatz, ermöglicht es bei der vorliegenden Panelstruktur jedoch gleichzeitig einen Hausman (1978)-Test durchzuführen, welcher die spezifische Korrelation der Fehlerterme berücksichtigt (Wooldridge, 2015).



Zentral sind die Koeffizienten β_3 und γ_3 , welche aussagen, ob die importierte Menge und der Importpreis davon abhängen, ob ein Produkt zum besagten Zeitpunkt eine CdD-Ausnahme darstellte. Ist β_3 positiv, so weist dies darauf hin, dass die CdD-Ausnahmeregelung die Preise in der Schweiz erhöht hat. Ist der Koeffizient γ_3 negativ, so lässt dies den Schluss zu, dass die EnV unabhängig vom Preiskanal einen Einfluss auf die abgesetzte Menge hatte. Ein solcher Effekt ist beispielsweise denkbar, wenn sich durch die beschlossene CdD-Ausnahme in gewissen Bereichen zusätzlich die Produktvielfalt reduziert hat.

Der logarithmierte Importpreis $\ln(p_{it}^I)$ misst in der zweiten Regression, wie stark die Schweizer Importe auf veränderte Importpreise reagieren. Die Regression der logarithmierten Menge auf die logarithmierte Preiskomponente bringt für die spätere Interpretation einen grossen Vorteil. Damit wird die sogenannte Preiselastizität der Importnachfrage abgebildet.²⁸ Ein Wert grösser als 1 besagt, dass die Importe elastisch auf Preisänderungen ansprechen. Zusätzlich beinhaltet die Regression 11 Dummy-Variablen, welche den Monat der Beobachtung berücksichtigen und so saisonale Schwankungen abfangen sollen. Produktspezifische Effekte, welche über die Zeit konstant sind, werden identisch zur Regression der Holzprodukte mit fixed effects auf der Produktebene berücksichtigt.

Für die Analyse stehen die Daten der AHS zur Verfügung. Wie schon bei den Holzwaren werden für die ökonometrische Analyse monatliche Datenreihen verwendet. Insgesamt sind 22 Zolltarifnummern in der Regression berücksichtigt. 17 Tarifnummern decken die Weisswaren/Haushaltsgeräte ab, während fünf Produkte aus dem Elektronikbereich integriert werden. Wo verfügbar, werden die Zeitreihen zurück bis ins Jahr 1996 in das Modell aufgenommen. Ansonsten wird der frühestmögliche Zeitpunkt berücksichtigt. Daraus resultieren 4'785 Beobachtungen. Davon sind 540 Beobachtungen dem Elektronikbereich zuzuordnen. 4'245 Beobachtungen machen Weisswaren aus, wovon 1'233 Observationen den Waschmaschinen und Wäschetrocknern zuzuordnen sind. Im Durchschnitt wird jede Tarifnummer über einen Zeitraum von rund 18 Jahren beobachtet (≈ 216 Monate).

Die Regressionsergebnisse sind in Tab. 4 zu sehen. **Modell 1** schätzt den Effekt von CdD für sämtliche 22 Zolltarifnummern. Damit sind die Weisswaren und die Elektronikgeräte abgedeckt.

Der Erklärungsgehalt ist in den beiden Modellstufen sehr hoch. Rund 93 resp. 90 Prozent der Varianz in den Preisen bzw. in der importierten Menge können anhand des Modells erklärt werden. Nicht überraschend ist der EUR-CHF-Wechselkurs ein gutes 'Instrument' für die Preisentwicklung der Importe. Ein Anstieg des Wechselkurses um 1 Prozent lässt die Preise im Mittel um 0.69 Prozent ansteigen. Die Preiselastizität der Importware ist substanziiell grösser als 1 und bewegt sich damit im elastischen Bereich. Einer Preiserhöhung um 1 Prozent steht gemäss Schätzung eine Abnahme der Importmenge um rund 1.2 Prozent gegenüber.

Der Koeffizient für die Variable *CdD_Ausnahme_{it}* fällt in der Preisregression sowie im Mengenmodell leicht positiv aus. In dieser Regression mit allen Produkten (Modell 1) sind die Effekte allerdings **nicht signifikant von Null verschieden** und lassen keinen eindeutigen Schluss zu.

²⁸ Die Preiselastizität der Importnachfrage ist definiert als $\varepsilon_{y^I, p^I} = \frac{\partial y^I}{\partial p^I} \frac{p^I}{y^I} = \frac{\partial \ln(y^I)}{\partial \ln(p^I)}$



Tab. 4 REGRESSION DER IMPORTE VON WEISSWAREN UND ELEKTRONIKGERÄTEN AUS DER EU AUF CASSIS-DE-DIJON UND WEITERE VARIABLEN

Variable	Modell 1: Weisswaren & Elektronikgeräte		Modell 2: Weisswaren		Modell 3: Waschmaschinen, -vollautomaten & Trockner	
	Preise	Mengen	Preise	Mengen	Preise	Mengen
$\ln(EURCHF_t)$	0.693*** (0.144)		0.769*** (0.140)		0.817*** (0.095)	
$\ln(\widehat{p}_{it})$		-1.201*** (0.262)		-1.259*** (0.259)		-1.607*** (0.193)
CdD_t	0.047 (0.057)	0.133 (0.150)	0.001 (0.059)	0.360*** (0.131)	-0.05 (0.048)	0.373** (0.182)
$CdD_Ausnahme_{it}$	0.068 (0.072)	0.016 (0.187)	0.135** (0.062)	-0.213 (0.168)	0.012 (0.061)	-0.486** (0.234)
Konstante	2.343*** (0.057)	12.769*** (0.684)	2.316*** (0.053)	12.928*** (0.677)	2.816*** (0.071)	14.450*** (0.548)
Produkt-Dummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Saison-Dummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
IV-Regression		Ja		Ja		Ja
Beobachtungen	4'785	4'785	4'245	4'245	1'233	1'233
Bereinigtes R ²	0.930	0.896	0.772	0.904	0.472	0.883
F-Statistik	1806.05***	1145.22***	480.32***	1289.93***	62.12***	491.18***

Bemerkung: Die cluster-robusten Standardfehler befinden sich in Klammern. Legende: *p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01. Berechnung: IWSB

Aufgrund der Heterogenität der Produktemärkte lohnt es sich, die Regression für die Weisswaren separat zu rechnen (vgl. Tab. 4, Modell 2). Betrachtet man nur die **Weisswaren**, fällt die Regression nur unwesentlich anders aus als mit dem gesamten Datensatz. Dies ist nicht erstaunlich, da ein Grossteil der gesamthaft betrachteten Produkte zu den Weisswaren/Haushaltsgeräten zu zählen ist.

Was auffällt, ist jedoch die der Koeffizient von CdD, welcher bei der Mengenkompente anschlägt. Modell 2 prognostiziert einen positiven Effekt durch CdD auf die importierte Menge von rund 36 Prozent. Möglicherweise widerspiegelt der stark positive Koeffizient (zumindest teilweise) einen zeitlichen Trend, welcher unabhängig von CdD eingesetzt hat.

Das Preisniveau der Weisswaren scheint sich seit Juli 2010 nicht substantiell verändert zu haben. Der Koeffizient von CdD ist praktisch gleich null. Hingegen waren jene Produkte, welche zu einer bestimmten Zeit nach Einführung des CdD-Prinzips **Ausnahmen** darstellten, im Durchschnitt **rund 13.5 Prozent teurer** als die Waren in vergleichbaren Kategorien. Über die Preiselastizität der Importnachfrage schlägt sich der Effekt indirekt auf die importierte Menge nieder. Wird die Elastizität der Importnachfrage (-1.259) mit dem Preiseffekt der CdD-Ausnahmen multipliziert, ergibt sich ein **Mengeneffekt von rund -17 Prozent**.

Der signifikante Effekt der Variablen 'CdD' bzw. 'CdD-Ausnahmen' im Bereich der Weisswaren wird zum Anlass genommen, noch etwas genauer hinzuschauen. Zu diesem Zweck schätzt **Modell 3** die Regression nochmals separat für die Zolltarifnummern der **Wäschetrockner, Waschmaschinen und Waschvollautomaten** (vgl. Tab. 4). Da die Waschvollautomaten für eine beschränkte Periode eine CdD-Ausnahme darstellten, die Wäschetrockner aber noch immer auf der Liste der Ausnahmen zu finden sind, ist das Modell identifiziert. Die Importpreise reagieren bei dieser Produktgruppe noch stärker auf Veränderungen des EUR-CHF-Wechselkurses, als bei den restlichen Weisswaren/Haushaltsgeräten im Sample. Primär zeigen sich im **Mengenmodell** signifikante Auswirkungen des CdD-Prinzips bzw. der CdD-Ausnahmeregelung: Um



rund 37 Prozent höher fielen die importierten Mengen aus, wenn die Zahlen mit der Zeit vor Einführung von CdD verglichen werden. In die entgegengesetzte Richtung zeigen die CdD-Ausnahmen. Gemäss Modellrechnung hat sich die Menge der eingeführten Produkte in den Warengruppen der CdD-Ausnahmen massiv gesenkt. Addiert man die beiden Koeffizienten CdD und CdD-Ausnahme, resultiert ein Wert von - 0.113. Dieser Wert sagt aus, dass sich die importierte Menge der CdD-Ausnahmen im Vergleich zur Zeitspanne vor CdD um rund 11 Prozent reduziert hat.

Der sichtbare Effekt bei den Weisswaren ist mit Bezug zum qualitativen Teil der Untersuchung keine Überraschung. Der administrative Aufwand bei den CdD-Ausnahmen ist laut Branchenvertretern hoch und kann sich dadurch auf das Preisniveau auswirken (z.B. CH-Konformitätserklärung). Möglicherweise wirken sich CdD-Ausnahmen auch direkt auf die Konkurrenzsituation aus, wenn dadurch einige Produzenten (resp. Marken) davon abgehalten werden, in die Schweiz zu exportieren. Auch das Beispiel der in der EU deutlich stärker verbreiteten und in der Schweiz aufgrund der Technologievorschriften wegfallenden Kondensations-Tumbler, welche im Vergleich zu Wärmepumpen-Tumbler deutlich weniger kosten, lässt den Effekt bei den Weisswaren plausibel erscheinen.

Die Regression kann für die separate Gruppe der Elektrogeräte nicht geschätzt werden. Grund dafür sind die Set-Top-Boxen, welche erst seit 2012 separat in der AHS aufgeführt sind und die einzige CdD-Ausnahme darstellen. In unserem ökonomischen Modell kann der Effekt einer CdD-Ausnahmeregelung daher nicht vom produktspezifischen Effekt der Set-Top-Boxen unterschieden werden. Das Modell ist somit nicht identifiziert.

5.3.2 AUSWERTUNG VON EINZELDATEN DER EIDGENÖSSISCHEN ZOLLVERWALTUNG

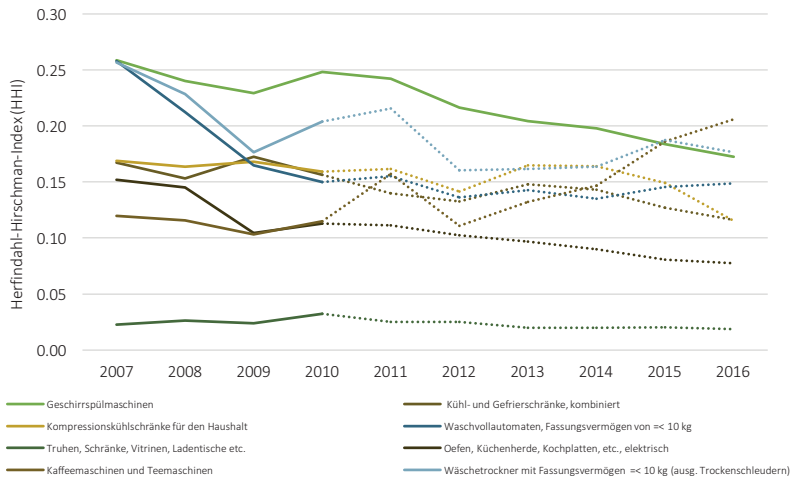
Analog zur Produktgruppe 'Holz' gelten auch bei der Produktgruppe 'Haushaltsgeräte' folgende Einschränkungen bei der Berechnung des Herfindahl-Hirschman-Index (HHI | vgl. 3.3.2): Erstens sind auch bei den Haushaltswaren die Produktebezeichnungen unzureichend, um daraus direkt auf eine Marke oder einen Hersteller schliessen zu können. Entsprechend wird auch hier eine Näherung über den Namen des Versenders bzw. wo nötig, über jenen des Importeurs gewählt. Anders als bei der Produktgruppe 'Holz' ist der Anteil der erfassten Versender mit 95 Prozent massiv höher. Die Ausnahme bilden die Jahre 2007, 2008 und 2009 mit 17 bzw. 13 bzw. 8 Prozent an fehlenden Angaben. Zweitens sind für die nachfolgende Berechnung des HHI nur bei den wertmässig gewichtigen Versendern bzw. Importeuren die im Originaldatensatz zu findenden Schreibfehler korrigiert worden. Die dabei entstehende Verzerrung bezüglich des HHI ist auch hier aus den gleichen Gründen wie bei der Produktgruppe 'Holz' vernachlässigbar.

In Abb. 12 fällt erstens auf, dass die **Konzentration bei den Weisswaren/Haushaltsgeräten** anhand der betrachteten Tarifnummern **stark variiert**. Während beispielsweise Geschirrspüler und Wäschetrockner im Jahr 2007 ein 'starke' Konzentration aufwiesen, scheint die Produktkategorie der Truhen und Vitrinen mit Kühlfunktion sehr diversifiziert zu sein ('schwache Konzentration'). Die Produkte der anderen fünf Tarifnummern bewegen sich etwa im Mittelfeld.

Zweitens ist zu beobachten, dass sich **über die betrachtete Periode** eine **gewisse Konvergenz** einzustellen scheint. Einerseits haben sich die Produkte mit einer bereits hohen Diversifizierung nicht stark verändert. Andererseits hat sich die hohe Konzentration der Vergleichsgruppe 'Geschirrspülmaschinen' stark reduziert. Von rund 0.26 hat sich der Wert innerhalb von neun Jahren auf 0.17 gesenkt. Damit ist die heutige Auswahl für die Konsumenten bei den Geschirrspüchern als deutlich vielfältiger zu bewerten als noch im Jahr 2007.



Abb. 12 HHI bei Importen von Weisswaren/Haushaltsgeräten aus der EU im Zeitverlauf je Tarifnummer



Anmerkung: gepunktete Linie: Ausnahmen vom CdD-Prinzip; nur Tarifnummern mit Importwert > 50 Mio. CHF dargestellt. Die Waschvollautomaten unterstehen seit August 2016 nicht mehr der CdD-Ausnahmeregelung. Alle CdD-Ausnahmeregelungen traten im Juli 2010 in Kraft.

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung EZV. Darstellung und Berechnung: IWSB

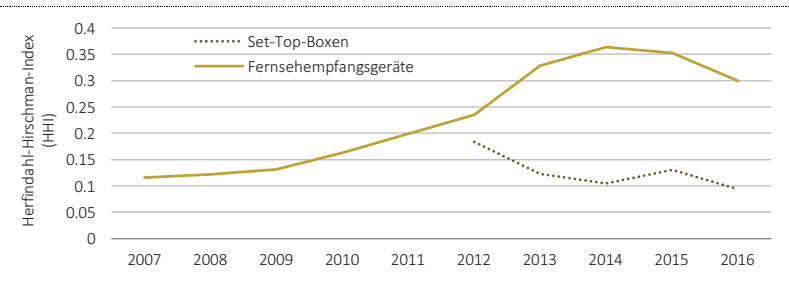
Was die CdD-Ausnahmeregelungen angeht, so ist auch bei einzelnen Geräten eine **vermehrte Differenzierung** auszumachen – so beispielsweise bei den Wäschetrocknern. Die substanzielle Abnahme des HHI fand jedoch überwiegend vor Einführung des CdD-Prinzips statt. Betrachtet man nur die Jahre ab 2010 (d.h. nach Einführung des CdD-Prinzips), bleiben die Werte für die gezeigten CdD-Ausnahmen **relativ konstant**. Im direkten Vergleich dazu hat sich die Zusammensetzung der importierten Geschirrspüler über dieselbe Zeit nochmals verbreitert.

Die Abb. 12 lässt keinen definitiven Schluss darüber zu, inwiefern die CdD-Ausnahmeregelungen für diesen Effekt verantwortlich sind. Die Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung geben aber einen weiteren Hinweis darauf, dass die EnV die **Produktvielfalt** in einer für die Endkonsumenten spürbaren Form **tangiert** hat. Als Konsequenz davon ist anzunehmen, dass die heutige Zusammensetzung der Importe **ohne CdD-Ausnahmeregelung etwas vielfältiger** wäre. Wie stark die Ausweitung der Produktvielfalt allerdings ohne Ausnahme gewesen wäre, kann nur qualitativ abgeschätzt werden.

Bei den **Set-Top-Boxen** ist die Aussagekraft der Analyse aufgrund der kurzen Beobachtungsdauer beschränkt (vgl. Abb. 13). Die EZV erfasst die Set-Top-Boxen erst seit dem Jahr 2012 als eigenständige Tarifnummer. Als Vergleichswert zeigt die nachfolgende Abbildung zusätzlich die Entwicklung der Produktvielfalt bei den Fernsehgeräten. Im Gegensatz zu den vorhin diskutierten Weisswaren/Haushaltsgeräten hat die Konzentration bei den TV-Geräten über das letzte Jahrzehnt gesehen stetig zugenommen. Ausgehen von einer mässigen Konzentration im Jahr 2007 ist der HHI bis auf 0.36 im Jahr 2014 angestiegen.



Abb. 13 HHI bei Importen von Set-Top-Boxen und Fernsehempfangsgeräten aus der EU | 2007-2016



Anmerkung: gepunktete Linie: Ausnahme vom CdD. Die Ausnahme begann im Juli 2010.

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung EZV. Darstellung und Berechnung: IWSB

Über die fünf Beobachtungsjahre hat der Wert für die Set-Top-Boxen tendenziell abgenommen. Mit anderen Worten hat eine (wenn auch geringe) Diversifizierung bei den Geräten aus der EU stattgefunden. Vergleicht man die Entwicklung mit den TV-Geräten, hat die Vielfaltigkeit bei den Set-Top-Boxen relativ gesehen zugenommen. Allerdings gilt es zu beachten, dass das Volumen, welches aus der EU in die Schweiz eingeführt wird, sehr gering ist und stetig zurückgeht (vgl. Kap. 5.2.3, S. 42). Statistisch kann keine Aussage darüber gemacht werden, ob die Zunahme der Produktvielfalt signifikant war. Möglicherweise handelt es sich bei der Beobachtung um ein Relikt der stetig rückläufigen Importe.

5.4 ABSCHLIESSENDE BEURTEILUNG DER AUSNAHMEREGLUNG ZU 'HAUSHALTSGERÄTE'¹

Im Gegensatz zur VDH oder auch zu den CdD-Ausnahmen im Lebensmittelbereich haben die Fachpersonen insgesamt doch eine **positive Grundhaltung** im Hinblick auf die EnV offenbart. Weshalb es in einzelnen Produktbereichen allerdings eine abweichende Regelung zum EU-Raum braucht, bleibt weitgehend unbeantwortet. Denn wie sich zeigt, bewegt sich auch die EU schrittweise hin zu energieeffizienteren Geräten im Haushaltsgerätebereich, inklusive der Elektronikgeräte. Die qualitativen sowie die quantitativen Analysen machen allerdings deutlich, dass die durch die Ausnahmeregelung induzierten Effekte auf den Konsumenten je nach Produktkategorie anders ausfallen.

Im Bereich der **Set-Top-Boxen** ist auf eine quantitative Beurteilung im vorgenommenen Analyse Rahmen nur begrenzt möglich, da die Set-Top-Boxen erst ab 2012 als eigenständige Zollnummer in der Handelsstatistik identifizierbar sind und lediglich die vernachlässigbaren Importe aus der EU betrachtet wurden.

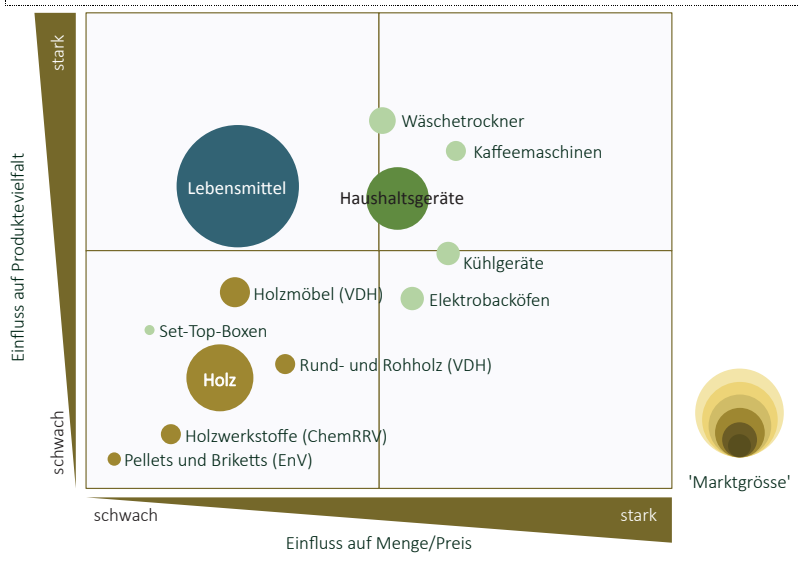
Bedeutend scheint sich die CdD-Ausnahmeregelung im Markt für **Weisswaren** (Tumbler, Kühlschränke, Gefriergeräte etc.) manifestiert zu haben. Einerseits zeigen die Experteninterviews, dass die Administrativkosten marktant sind. Auch die Tatsache, dass mit den strengeren Effizienzvorschriften bestimmte Technologien vom Markt vertrieben werden, lässt erahnen, dass die Ausnahmeregelung nicht ohne Wirkung blieb. Andererseits deuten auch die empirischen Auswertungen darauf hin, dass bei der Preisentwicklung zwischen den 'CdD-Haushaltsgeräten' und den CdD-Ausnahmen eine Diskrepanz zu beobachten ist. Über alle Weisswaren/Haushaltsgeräte im Sample ergibt sich ein Preiseffekt von 13.5 Prozent. Bei den Geräten für die Waschküche (Waschvollautomaten und Trockner) fällt vor allem der Mengeneffekt ins Gewicht: Gesamthaft hat sich die importierte Menge um 11.3 Prozent aufgrund der CdD-Ausnahmen gegenüber der Situation vor Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips reduziert.



6 SCHLUSSBETRACHTUNG DER ERGEBNISSE UND AUSBLICK

Wie ähnliche Studien in der Vergangenheit aufgezeigt haben, ist die Identifikation potenziell schädlicher Handelsschranken nicht immer exakt zu quantifizieren. Das vorliegende Gutachten ermöglicht aufgrund des gewählten Methodenmix einen guten Überblick über die möglichen Wirkungen der CdD-Ausnahmen. Die Hauptergebnisse zu den Wirkungen der ausgewählten Ausnahmen des CdD-Prinzips aus der qualitativen Analyse mittels der geführten Experteninterviews und aus der quantitativen Analyse auf Grundlage der Aussenhandelsstatistik und der Zolldaten werden nachfolgend anhand der Abb. 14 zusammengeführt. Auf den beiden Achsen ist die geschätzte Stärke des Effekts auf Menge/Preis und auf die Produktvielfalt abgebildet. Bei den einzelnen Kreisflächen in der Darstellung handelt es sich um die betrachteten Märkte und Submärkte. Die Grösse der Kreisfläche liefert Angaben darüber, wie gross das ungefähre Marktvolumen in der Schweiz ausfällt. So ist beispielsweise der Markt für Pellets um ein Vielfaches kleiner als der Gesamtmarkt für die Lebensmittel im Inland.

Abb. 14 SUMMARISCHE WIRKUNGSEINSCHÄTZUNG DER CdD-AUSNAHMEREGLUNGEN ANHAND DER QUALITATIVEN UND QUANTITATIVEN ANALYSE FÜR DIE DREI PRODUKTEGRUPPEN 'HOLZ', 'LEBENSMITTEL' UND 'HAUSHALTSGERÄTE'



Darstellung: IWSB

PRODUKTEBEREICH 'HOLZ'

Die Ergebnisse im Holzbereich sprechen dafür, dass zumindest bei den **Pellets und Briketts** **geringe Effekt** für die Konsumenten anfallen. Als homogenes Gut spielt die Produktvielfalt keine entscheidende Rolle für den Nutzen des Endkonsumenten. Zudem haben die quantitativen Ergebnisse gezeigt, dass der **Preiseffekt** der CdD-Ausnahmeregelung **klein bis inexistent** sein dürfte. Diese Beobachtung lässt den Schluss zu, dass damit auch die **Wettbewerbsintensität nicht negativ beeinflusst** wurde. Das Fehlen eines sicht-



baren Effekts wurde von den Interviewpartnern so begründet, als bereits vor Einführung des CdD-Prinzips keine Pellets minderer Qualität in die Schweiz eingeführt wurden. Daher kann abschliessend gesagt werden, dass auch **der Handel** durch die LRV-Ausnahmeregelung **nicht spürbar tangiert** wurde. Nimmt man die Effekte zusammen, dürfte der resultierende volkswirtschaftliche Schaden als minimal einzustufen sein.

Auch beim **Rund- und Rohholz, bei den Holzmöbeln und bei den Holzwerkstoffen** findet die Studie **keine Indizien** dafür, dass die CdD-Ausnahmeregelung die **Wettbewerbsintensität** und das **Preisniveau** wesentlich beeinflusst hätte. Die im Modell geschätzten Auswirkungen auf die Importpreise und die importierten Mengen sind gering und nicht signifikant. Da damit die Situation für die hiesigen Produzenten und Händler unverändert geblieben ist, dürfte daher auch die **Wettbewerbsintensität** in der Schweiz nicht gelitten haben.

Während unser Gutachten **keine Hinweise** darauf findet, dass die Ausnahmeregelung in Bezug auf die VDH einen **substanziellen volkswirtschaftlichen Effekt** ausgelöst hat, konnte die HTW Chur in ihrer Studie einen Effekt nachweisen. Für die Diskrepanz in den Ergebnissen gibt es mehrere Gründe (z.B. unterschiedliche Datengrundlagen, anderer methodischer Ansatz, divergierende Annahmen und Hypothesen). Um jedoch überhaupt Effekt nachweisen zu können, muss die Regulierung irgendwelche Kosten mit sich bringen und auf diese Weise die Entscheidung der Marktteilnehmer beeinflussen. Zumindest bei der VDH existieren berechtigte Zweifel darüber, wie gut die Umsetzung in der Vergangenheit funktioniert hat. Unsere Modellergebnisse unterliegen in einem solchen Fall einem gewissen **Messfehler**. Abschliessend kann daher **nicht ausgeschlossen** werden, dass sich die Preise für Roh- und Rundholz, aber auch für Möbel aus Massivholz ohne die Ausnahmeregelung anders entwickelt hätten.

PRODUKTBEREICH 'LEBENSMITTEL'

Die sehr weitgehende CdD-Ausnahmeregelung bei den **Lebensmitteln** bringt alleine aufgrund der Marktgrösse ein **grosses Potenzial** für **volkswirtschaftliche Schäden** und damit **Kosten** mit sich.

Mit einer bestimmten Unsicherheit behaftet kann die Aussage gemacht werden, dass vor allem die **Produkteauswahl** betroffen sein dürfte. Das Bewilligungsverfahren ist nach wie vor als eine **substanzielle Hürde** zu anzusehen. Die BLV-Daten zeigen indes nur die Spitze des Eisbergs. Zwar wurden einige Gesuche in den vergangenen Jahren abgelehnt oder zurückgezogen. Zahlenmässig stellen diese jedoch nur einen marginalen Teil der durchschnittlichen Sortimentsbreite eines Detailhändlers dar. Weitaus schwieriger abzuschätzen ist die Wirkung des Bewilligungsverfahrens auf die Entscheidung der Importeure, Produzenten und Händler, überhaupt ein neues Produkt in die Schweiz einzuführen. Da mit der Einführung eines neuen Produkts stets ein gewisses Marktrisiko einhergeht, ist anzunehmen, dass die Bewilligungspflicht die heutige **Breite der Produktvielfalt** und die **Importe negativ tangiert** hat. In der Tendenz dürfte somit auch die **Wettbewerbsintensität beeinträchtigt** werden. Aufgrund der komplexen Wettbewerbsstruktur (d.h. Intra-brand-Wettbewerb, Inter-brand-Wettbewerb, Preis- vs. Qualitätswettbewerb) fällt es jedoch schwer, das Ausmass der Beeinträchtigung zu quantifizieren.

Auch die **Preise im wettbewerblich immer noch konzentrierten Schweizer Detailhandel** dürften **aufgrund der Bewilligungspflicht** für EU-Produkte **etwas höher** sein, als dies ohne Ausnahmeregelung der Fall wäre. Dies vor allem aufgrund der dadurch begrenzten Möglichkeit zum Parallelimport.

Dass der Preiseffekt nicht höher ausfällt, liegt einerseits im Bundesgesetz über die technischen Handelshemmnisse (THG) und in der Verordnung über das Inverkehrbringen von Produkten nach ausländischen Vorschriften (VIPaV) selbst begründet. Da auch ohne Bewilligungspflicht und weitere CdD-Ausnahmen in der Schweiz angebotene Produkte weiterhin **Informationen zum Herstellungsland** aufweisen müssten, bleibt damit ein wesentliches nicht-tarifäres Handelshemmnis bestehen. Zudem wären Importeure noch immer dazu verpflichtet, die **Produktbeschreibungen in einer Landessprache** anzugeben. Diesen Auflagen



kann nur mit einer Umetkettierung nachgekommen werden, welche als äusserst kostspielig erachtet wird.

Andererseits muss man sich auch die Frage stellen, inwieweit die aktuelle **Wettbewerbsituation im Detailhandel** das **Potenzial** für eine **Preisreduktion** schmälert. Auch wenn die Ausnahmeregelung fiele, bliebe ein Grossteil der Marktmacht beim gut funktionierenden Duopol bestehen. Daher ist stark zu bezweifeln, dass realisierte Kosteneinsparungen 1:1 beim Endkonsumenten ankommen. Auch wenn kleinere Nischenplayer ihre Preise senken, besteht für die beiden grossen Akteure wenig Anreiz, im selben Ausmass nachzuziehen.

PRODUKTEBEREICH 'WEISSWAREN/HAUSHALTSGRÄTE UND SET-TOP-BOXEN'

Im Bereich der **Haushaltsgeräte** konnten volkswirtschaftlich **relevante Auswirkungen** bei den Weisswaren identifiziert werden. Bei den **Set-Top-Boxen** kann lediglich auf die qualitative Analyse abgestellt werden. Diese deutet darauf hin, dass die **Auswirkungen gering** sind, da ein starker Anbieterwettbewerb herrscht.²⁹

Die Regressionsanalysen haben offenbart, dass ein **preislicher Effekt bei den restlichen Haushaltsgeräten bzw. Weisswaren wahrscheinlich** ist. So haben sich die Preise der von den CdD-Ausnahmeregelungen betroffenen Güter klar anders entwickelt als jene der Produkte, welche ohne Auflagen aus dem europäischen Raum eingeführt werden dürfen. Über die Preiselastizität der Importnachfrage führt der Preiseffekt indirekt zu einer **Reduktion der importierten Menge**. Ein klarer Mengeneffekt ist zudem bei den Waschvollautomaten und Trocknern zu verorten. Dies zeigt die separate Regression dieser Produktgruppen.

Nebst der rein preislichen Komponente unterstützen die Experteninterviews die These, dass die höheren Effizienzvorschriften und der damit verbundene administrative Aufwand die **Vielfalt innerhalb der Produktgruppe** und damit die **Wettbewerbsintensität reduziert** haben. Ein erwähntes Beispiel dafür sind die Kondensationstrockner, welche es in der Schweiz aufgrund der EnV nicht mehr zu kaufen gibt. Die deskriptive Analyse der Zolldaten bestätigt, dass sich die Produktvielfalt bei den CdD-Ausnahmen im Gegensatz zu den Vergleichsprodukten seit 2010 nicht erhöht hat.

Aufgrund der **gestiegenen Preise** und der höchstwahrscheinlich **reduzierten Produktauswahl** ergeben sich direkt **negative Konsequenzen** für die Schweizer **Konsumenten**. Im Bereich der Weisswaren dürften damit die **volkswirtschaftlichen Kosten** der Regulierung **am deutlichsten** zu spüren sein.

ABSCHLIESSENDES FAZIT

Ökonomisch drängt sich die Frage auf, welche zusätzlichen positiven und negativen Effekte ein Abweichen vom CdD-Prinzip auslöst. Das vorliegende Gutachten kommt zum Schluss, dass die negativen Konsequenzen primär in den Bereichen 'Lebensmittel' und 'Weisswaren/Haushaltsgeräte' zu verorten sind, jedoch weniger im Produktebereich 'Holz'.

Abgesehen davon ist es jedoch zentral, auch die potenziell 'positive Seite' der Regulierung anzusprechen. Staatliches Eingreifen ist ökonomisch gesprochen dort angebracht, wo eine Form des Marktversagens behoben werden soll und durch die Regulierung ein volkswirtschaftlicher Mehrwert resultiert. Über alle drei Produktebereiche hinweg verdichten sich jedoch die Hinweise, wonach die **volkswirtschaftlichen Kosten** der CdD-Ausnahmen **im Vergleich zum schwer nachzuweisenden Nutzen** davon **doch substantiell sind**. Die Abweichungen der Schweizer Gesetzgebung zum europäischen Recht können ohnehin als minimal bezeichnet werden. Zudem zeigt sich ein klarer Trend in Richtung einer weiteren Harmonisierung zwischen der Schweiz und der EU. Der **potenzielle Mehrnutzen** aufgrund einer marginal strengeren Auflage oder Vorschrift **dürfte daher begrenzt sein**. Handkehrum lösen diese **geringen Abweichungen** in

²⁹ Nicht untersucht wurden in dieser Studie die potenziellen Auswirkungen der EnV auf Importe aus Nicht-EU-Staaten.



Form von CdD-Ausnahmen **hohe administrative Kosten** aus und tangieren den **Wettbewerb**. Bemerkbar macht sich dieser Effekt am Ende beim Schweizer Konsumenten – sei dies bei den **Preisen** oder bei der **Produktvielfalt** am Markt.

Zielt die Politik darauf ab, die CdD-Ausnahmen in den in diesem Gutachten behandelten Produktbereichen aufzuheben, muss parallel dazu **nicht zwingend** eine **Harmonisierung der Gesetzgebung** erfolgen. Ohne Harmonisierung entstünde zwar in den Augen der Schweizer Produzenten ein Wettbewerbsnachteil aufgrund der für sie nun strengeren Spielregeln. Das THG trägt dieser Problematik jedoch bereits heute Rechnung, indem es so ausgerichtet ist, dass eine diskriminierende Situation gar nicht erst entstehen kann. Inländische Hersteller haben mit CdD die Möglichkeit, Produkte gemäss THG Art. 16a Abs. 1 nach den technischen Vorschriften der EU herzustellen und diese danach in der Schweiz in Verkehr zu bringen.



LITERATURVERZEICHNIS

- Anders, S.M., and Caswell, J.A. (2009). Standards as barriers versus standards as catalysts: Assessing the impact of HACCP implementation on US seafood imports. *American Journal of Agricultural Economics* 91, 310–321.
- BFK (2015). Unternehmen deklarieren Holzart des Holzes mehrheitlich richtig (Bern: Eidgenössisches Büro für Konsumentenfragen (BFK)).
- BFK (2016). Kontrolle der Deklarationspflicht für Holz und Holzprodukte: Über 70% der kontrollierten Unternehmen deklarieren ihre Produkte korrekt (Bern: Eidgenössisches Büro für Konsumentenfragen (BFK)).
- .bwc management consulting (2014). Branchenanalyse: Analyse und Synthese der Wertschöpfungskette Wald und Holz in der Schweiz.
- Chen, M.X., and Mattoo, A. (2008). Regionalism in standards: good or bad for trade? *Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne D'économique* 41, 838–863.
- Chen, M.X., Otsuki, T., and Wilson, J.S. (2006). Do standards matter for export success? (Washington D.C.: World Bank).
- Fontagné, L., Fouré, J., and Keck, A. (2017). Simulating world trade in the decades ahead: driving forces and policy implications. *The World Economy* 40, 36–55.
- Hausman, J.A. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica* 46, 1251–1271.
- Hoekman, B., and Nicita, A. (2011). Trade policy, trade costs, and developing country trade. *World Development* 39, 2069–2079.
- Kee, H.L., Nicita, A., and Olarreaga, M. (2009). Estimating trade restrictiveness indices. *The Economic Journal* 119, 172–199.
- Kox, H.L., and Nordas, H.K. (2007). *Services trade and domestic regulation* (Paris: OECD).
- Li, Y., and Beghin, J.C. (2012). A meta-analysis of estimates of the impact of technical barriers to trade. *Journal of Policy Modeling* 34, 497–511.
- Martincus, C.V., Carballo, J., and Graziano, A. (2015). Customs. *Journal of International Economics* 96, 119–137.
- McDonald, M.B.J., and Henn, C. (2011). Protectionist responses to the crisis: Damage observed in product-level trade (Washington D.C.: International Monetary Fund).
- Moenius, J. (2004). Information versus product adaptation: The role of standards in trade (Kellogg School of Management, International Business and Markets Research Center).
- Reyes, D. (2011). International harmonization of product standards and firm heterogeneity in international trade (Washington D.C.: World Bank).
- Saurer, M. (2007). Keine Grosssägewerke in der Schweiz? Eine industrieökonomische Auslegeordnung. *Zeitschrift Für Forstwesen* 158, 368–381.
- Shepherd, B. (2007). Product standards, harmonization, and trade: Evidence from the extensive margin (Washington D.C.: World Bank).
- Swann, P., Temple, P., and Shurmer, M. (1996). Standards and trade performance: The UK experience. *The Economic Journal* 1297–1313.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2012). *Non-tariff measures to trade: Economic and policy issues for developing countries* (Geneva).



Wooldridge, J.M. (2015). Control Function Methods in Applied Econometrics. *Journal of Human Resources* 50, 420–445.

World Trade Organization (2012). *World Trade Report 2012 – Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century* (Geneva).



ANHANG A1: INTERVIEWPARTNER FÜR DIE QUALITATIVE ANALYSE

Produktegruppe 'Holz' (Holz, Holzwerkstoffe und Holzmöbel sowie Pellets und Briketts)

Herr Jörg Reimer	Direktor	Schweizer Holzhandelszentrale SHHZ
Herr Kurt Frischknecht	Geschäftsführer	Möbelschweiz, Verband Schweizer Möbelhandel und -industrie
Frau Salome Hofer	Stv. Leiterin Wirtschaftspolitik	Coop Genossenschaft (Toptip, Coop Bau+Hobby)
Herr Christoph Starck	Direktor	Lignum – Holzwirtschaft Schweiz
Herr Daniel Furrer	Bereichsleiter Technik & Betriebswirtschaft	Verband Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten VSSM
Frau Martina Caminada	Geschäftsleiterin	proPellets.ch

Produktegruppe 'Lebensmittel'

Herr Dr. Lorenz Hirt	Co-Geschäftsführer	Foederation der Schweizerischen Nahrungsmittel-Industrien fial
Herr Beat Flury	Executive Program Manager	Manor AG
Herr Jürg Maurer	Leiter Agrarpolitik, stv. Leiter Direktion Wirtschaftspolitik	Migros-Genossenschafts-Bund
Frau Salome Hofer	Stv. Leiterin Wirtschaftspolitik	Coop Genossenschaft
Herr Martin Rufer	Leiter Produktion, Märkte & Ökologie	Schweizer Bauernverband
Herr Thomas Eberle*	Buying Director / Stv. Landeskoordinator Zentraleinkauf	ALDI SUISSE AG
s.n. ³⁰ *	k.A.	k.A.

Produktegruppe 'Haushaltsgeräte'

Herr Claudio Mohr	Category Lead Household and Personal Care	Digitex Galaxus AG
Herr Rainer Klein	Geschäftsleiter	küche schweiz – Der Branchenverband
Herr Bruno Schöllkopf	Zentralpräsident	Verband Schweizer Radio-, TV- und Multimediafachhandel VSRT
Frau Salome Hofer	Stv. Leiterin Wirtschaftspolitik	Coop Genossenschaft (Interdiscount, Dipl. Ing. Fust AG)
Herr Diego De Pedrini	Geschäftsleiter	Fachverband Elektroapparate für Haushalt und Gewerbe Schweiz FEA
Herr Jürg Berner	Fachdelegierter	Fachverband Elektroapparate für Haushalt und Gewerbe Schweiz FEA

*Interview mit reduzierter Länge

³⁰ Nebst den sechs namentlich erwähnten Interviewpartnern für die Produktegruppe 'Lebensmittel' wurde noch ein weiteres Fachgespräch mit einer Person aus dem Lebensmittel-Detailhandel geführt. Diese Person möchte jedoch nicht genannt werden und wird deswegen an dieser Stelle namentlich nicht aufgeführt.



ANHANG A2: FRAGELEITFADEN HOLZ, HOLZWERKSTOFFE UND MÖBEL

A) Markt & Wettbewerb

VORBEMERKUNG ZU DEN WETTBEWERBSFRAGEN (FRAGEKOMPLEX A)

Holz in seinen unterschiedlichen Bearbeitungsformen und -stufen, aber auch einzelne Holzprodukte (Zwischenfabrikate) und Möbel sind separaten relevanten Märkten zuzuordnen, die zumindest aus der Sicht der Nachfrage (Austauschbarkeit) miteinander nichts zu tun haben und die eventuell auch durch sehr unterschiedliche Markt- und Wettbewerbsverhältnisse gekennzeichnet sein können. In diesem Sinne müssen die nachfolgenden Fragen teilweise auf einzelne Produkte und Märkte heruntergebrochen verstanden werden. Die Wettbewerbsverhältnisse bei wenig bearbeiteten Holzprodukten (Halbfabrikate) dürften kaum mit den Wettbewerbsverhältnissen bei Holzmöbeln vergleichbar sein. Und bei letzteren dürfte es enorme Marktunterschiede von Massenware des Typs 'IKEA' bis hin zu Designerware geben.

GRUNDTHESEN (MEHR ODER WENIGER ZUTREFFEND?)

- Der Markt für Holz und Holzwerkstoffe ist geprägt von einem harten internationalen Preiswettbewerb, in welchem die schweizerischen Anbieter kaum wettbewerbsfähig sind (zu teuer, zu geringe Mengen).
- Der Massenmarkt für Holzmöbel wird dominiert von wenigen internationalen Grossfirmen (IKEA u.a.). Schweizerische Anbieter gibt es nicht.
- Es gibt einen Markt für Designer-Holzmöbel (Handelsware), auf dem die Schweizer Produzenten tätig und durchaus konkurrenzfähig sind.
- Es gibt einen Markt für kundenspezifische Einzelanfertigungsmöbel (Schreinermarkt), auf dem vorwiegend schweizerische Anbieter tätig sind.

FRAGE A.1: MARKTTEILNEHMER, MARKSTELLUNG UND WETTBEWERBSVERHALTEN

- a) Welches sind die wichtigsten Akteure auf der Angebotsseite (Hersteller/Marken, Importeure, Händler)?
- b) Gibt es Marktführer und Anpasser? Spielverderber (s. Parallelhandel)? Erfolgreiche Nischenplayer?
- c) Vermarkten Hersteller ihre Produkte auch ab Fabrik (Rampenverkauf, Internet)?
- d) Welche Rolle spielt der Internethandel?
- e) Gibt es Händler-Eigenmarken und No-Name-Produkte?
- f) Gibt es wesentliche Preis-/Leistungsunterschiede zwischen Konkurrenzprodukten (z.B. höhere Preise aufgrund starker Markenimages und Markenbindungen)?
- g) Gibt es wesentliche Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und dem Ausland?
- h) Bei grossen Preisdifferenzen zum Ausland: Gibt es Arbitrage in Form von Parallel- oder Reimporten (z.B. durch Discounter wie z.B. Otto's) sowie Direktimporte (durch Kunden) sowie Reimporte?
- i) Gibt es wichtige Akteure auf der Nachfrageseite?

FRAGE A.2: MARKTSCHRANKEN & ANDERE WETTBEWERBSEINFLÜSSE

- a) Sehen Sie wesentliche Marktzutritts- oder ev. auch Marktaustrittsschranken?
- b) Sehen Sie andere Faktoren, die auf den Markt oder die Wettbewerbsverhältnisse erheblichen Einfluss haben (z.B. die LSWA für die schweizerische Holzwirtschaft)?



FRAGE A.3: WAS IST ZU TUN? (GENERELL – HIER NOCH UNABHÄNGIG VON CDD)

- a) Welche wirtschaftspolitischen Möglichkeiten sehen Sie, um zum Beispiel die Wettbewerbsverhältnisse generell zu verbessern, die Chancen der schweizerischen Anbieter zu wahren oder zu verbessern, asymmetrische Vor- und Nachteile zwischen den Anbietern zu beseitigen usw.?

B) Gesetzesgrundlagen

Holz, Brennholz, Rohholz und Holzprodukte wie Möbel unterstehen seit 2010 der Verordnung über die Deklarationspflicht von Holz und Holzprodukten (VDH).

FRAGE B.1: REAKTION

- a) Wie hat die Branche damals auf die veränderten Rahmenbedingungen reagiert?
- b) Wie reagierte ihre Organisation in diesem Zusammenhang?
- c) Hat die VDH das Marktumfeld auf irgendeine Art beeinflusst? (Preise, Wettbewerb, Produktvielfalt etc.)

FRAGE B.2: EFFEKTE & WIRKUNG

- a) Welche grundlegende Haltung haben sie gegenüber der VDH?
- b) Ist die VDH ein geeignetes Instrument, Transparenz zu schaffen und die Konsumenten zu besseren Kaufentscheidungen zu animieren? Weshalb ist sie es (nicht)?
- c) Musste die Branche investieren, um die gesetzlichen Anforderung der Politik zu erfüllen?
- d) Hat sich der finanzielle und zeitliche Aufwand aufgrund der neuen Regelung erhöht? Falls ja, gibt es in der Branche Schätzungen dazu?

C) Ausnahmen vom Cassis-de-Dijon-Prinzip

Auch importierte Hölzer und Holzprodukte unterstehen der VDH und der ChemRRV³¹. Sie stellen daher Ausnahmen vom CdD-Prinzip dar. Holz und Holzprodukte, welche die Anforderungen an die Deklaration nicht erfüllen oder gewisse ChemRRV-Grenzwerte (Holzwerkstoffe) überschreiten, dürfen nicht an Schweizer Konsumenten abgegeben werden.

FRAGE C.1: GRUNDHALTUNG ZU CASSIS-DE-DIJON

- a) Was halten Sie ganz allgemein vom Prinzip 'Cassis-de-Dijon'?
- b) Ist der Schweizer Endverbraucher in der Lage, zwischen verschiedenen Produkten mit und ohne Deklaration das für ihn richtige Produkt auszuwählen? Weshalb (nicht)?
Ist es Ihrer Ansicht nach notwendig, aus Überlegungen
- c) der Transparenz (VDH) gewisse Hölzer vom CdD-Prinzip auszunehmen? Weshalb (nicht)?
- d) der Konsumentensicherheit (ChemRRV) gewisse Hölzer vom CdD-Prinzip auszunehmen? Weshalb (nicht)?

D) Effekte der Ausnahmeregelung

Die CdD-Ausnahmeregelung führt dazu, dass aufgrund der ChemRRV mit Teeröl oder Arsen behandelte Hölzer und bestimmte Holzwerkstoffe (weiterhin) nicht in die Schweiz eingeführt werden dürfen. Unab-

³¹ Verordnung zur Reduktion von Risiken beim Umgang mit bestimmten besonders gefährlichen Stoffen, Zubereitungen und Gegenständen (Chemikalien-Risikoreduktions-Verordnung, ChemRRV).



hängig davon müssen Importeure bei Holz und Holzprodukten der Deklarationspflicht nachkommen. Damit entsteht aus Sicht der Importeure ein zusätzlicher administrativer Aufwand.

FRAGE D.1: KOSTEN DER DEKLARATIONSPFLICHT

- Wie schätzen Sie den Aufwand der hiesigen Produzenten und Importeure ein, diese technischen Anforderungen zu erfüllen?
- Wirken sich diese technischen Anforderungen auf das Preisniveau in der Schweiz aus? Was sind die Überlegungen für Ihre Einschätzung dazu?

FRAGE D.2: AUSNAHMEN VOM CDD-PRINZIP

- Ist die Produktauswahl in der Schweiz aufgrund der Ausnahmeregelung kleiner als in der EU? Weshalb (nicht)?
- Haben sich die Gütermärkte der Ausnahmen (z.B. Holzmöbel, Brennholz, Rohholz) in irgendeiner Weise anders entwickelt als die verwandten Gütermärkte (z.B. Plastikmöbel, Holzwaren für Tisch und Küche, Werkzeuge aus Holz)?
- Wenn ja, ist dieser Effekt auf die CdD-Ausnahmeregelung zurückzuführen?
- Generell: Wie bewerten Sie die Auswirkungen der CdD-Ausnahmeregelung auf den Endverbraucher/Konsumenten? (Profitieren diese von sichereren Produkten/ transparenterer Produktinformation? Werden diese schlechter gestellt durch höhere Preise und weniger Auswahl am Markt?)

E) Aufhebung der CdD-Ausnahmeregelung

Der Bundesrat beabsichtigt im Rahmen der 'Neuen Wachstumspolitik 2016-2019', die CdD-Ausnahmen schrittweise abzubauen und verspricht sich dadurch unter anderem mehr Wachstum und Wohlstand.

FRAGE E.1: AUSNAHMEN VOM CDD-PRINZIP

- Was halten Sie von diesen Plänen? (Gesamtmarkt)
Falls die Ausnahmeregelung im Bereich Holz fallen sollte,
- welche Effekte erwarten Sie für die Schweizer Produzenten?
- welche Effekte erwarten Sie für die Endverbraucher?
- Generell: Werden die Auswirkungen auf den Handel, Preise, Gütervielfalt etc. eher klein / eher gross ausfallen?

F) Weitere Kommentare

Haben Sie weitere Kommentare, Bemerkungen oder Anregungen, die Sie an dieser Stelle anbringen möchten?

Wichtiger Hinweis: Die Antworten durch die Interviewpartner werden nicht an Dritte weitergegeben und nur für die interne Analyse durch das Projektteam verwendet. Die Ergebnisse werden nur in aggregierter Form wiedergegeben und für den Schlussbericht so aufbereitet, dass keine Rückschlüsse auf Einzelnennungen möglich sind.



ANHANG A3: FRAGELEITFADEN HOLZPELLETS UND -BRIKETS

A) Markt & Wettbewerb

VORBEMERKUNG ZU DEN WETTBEWERBSFRAGEN (FRAGEKOMPLEX A)

Holz in seinen unterschiedlichen Bearbeitungsformen und -stufen ist separaten relevanten Märkten zuzuordnen, die zumindest aus der Sicht der Nachfrage (Austauschbarkeit) miteinander nichts zu tun haben und die eventuell auch durch sehr unterschiedliche Markt- und Wettbewerbsverhältnisse gekennzeichnet sein können. In diesem Sinne müssen die nachfolgenden Fragen teilweise auf einzelne Produkte und Märkte heruntergebrochen verstanden werden.

GRUNDTHESEN (MEHR ODER WENIGER ZUTREFFEND?)

- Die Märkte für standardisierte Holzstoff-Massenprodukte wie Pellets- und Briketts sind geprägt durch Preiswettbewerb.
- Die Schweizer Anbieter sind aufgrund zersplitterter Verhältnisse in der Forstwirtschaft, aufgrund vielfältiger, teilweise abgegotener Wald-Zusatzleistungen (Schutz, Erholung) und aufgrund des Fehlens von Grosssägereien nicht konkurrenzfähig.
- Da 80 Prozent der Wälder im öffentlichen Besitz sind, werden trotzdem schweizerische Angebote auf den Markt umgesetzt – zu künstlich reduzierten Preisen oder durch Protektion (Nachfrager sind auch öffentliche Versorgungsunternehmen, die keinem Wettbewerb ausgesetzt sind – sie werden verpflichtet, schweizerische Produkte zu kaufen).

FRAGE A.1: MARKTEILNEHMER, MARKSTELLUNG UND WETTBEWERBSVERHALTEN

- a) Welches sind die wichtigsten Akteure auf der Angebotsseite (Hersteller/Marken, Importeure, Händler)?
- b) Gibt es Marktführer und Anpasser? Spielverderber (s. Parallelhandel)? Erfolgreiche Nischenplayer?
- c) Vermarkten Hersteller ihre Produkte auch ab Fabrik (Rampenverkauf, Internet)?
- d) Welche Rolle spielt der Internethandel?
- e) Gibt es Händler-Eigenmarken und No-Name-Produkte?
- f) Gibt es wesentliche Preis-/Leistungsdifferenzen zwischen Konkurrenzprodukten (z.B. höhere Preise aufgrund starker Markenimages und Markenbindungen)?
- g) Gibt es wesentliche Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und dem Ausland?
- h) Bei grossen Preisdifferenzen zum Ausland: Gibt es Arbitrage in Form von Parallel- oder Reimporten (z.B. durch Discounter) sowie Direktimporte (durch Kunden) sowie Reimporte?
- i) Gibt es wichtige Akteure auf der Nachfrageseite (z.B. bei Set-Top-Boxen die TV-Provider)?

FRAGE A.2: MARKTSCHRANKEN & ANDERE WETTBEWERBSEINFLÜSSE

- a) Sehen Sie wesentliche Marktzutritts- oder ev. auch Marktaustrittsschranken?
- b) Sehen Sie andere Faktoren, die auf den Markt oder die Wettbewerbsverhältnisse erheblichen Einfluss haben (z.B. die LSVA für die schweizerische Holzwirtschaft)?

FRAGE A.3: WAS IST ZU TUN? (GENERELL – HIER NOCH UNABHÄNGIG VON CDD)

- a) Welche wirtschaftspolitischen Möglichkeiten sehen Sie, um zum Beispiel die Wettbewerbsverhältnisse generell zu verbessern, die Chancen der schweizerischen Anbieter zu wahren oder zu verbessern, asymmetrische Vor- und Nachteile zwischen den Anbietern zu beseitigen usw.?



B) Gesetzesgrundlagen

Pellets und Briketts müssen gemäss SN EN ISO 17225-2 die Eigenschaftsklassen A1 oder A2 aufweisen, um in der Schweiz in Verkehr gebracht werden zu dürfen. Produkte mit einer geringeren Qualität sind seit dem Jahr 2015 daher nicht mehr zugelassen (vgl. Luftreinhalte-Verordnung, LRV).

FRAGE B.1: REAKTION

- Wie hat die Branche damals auf die veränderten Rahmenbedingungen reagiert?
- Wie reagierte ihre Organisation in diesem Zusammenhang?
- Hat die Änderung der LRV das Marktumfeld auf irgendeine Art beeinflusst? (Preise, Wettbewerb, Produktequalität etc.)

FRAGE B.2: EFFEKTE & WIRKUNG

- Welche grundlegende Haltung haben sie gegenüber der LRV?
- Ist die LRV ein geeignetes Instrument, um die Luftqualität in der Schweiz zu verbessern? Weshalb ist sie es (nicht)?
- Musste die Branche investieren, um die gesetzlichen Anforderung der Politik zu erfüllen?
- Hat sich der finanzielle und zeitliche Aufwand aufgrund der neuen Regelung erhöht? Falls ja, gibt es in der Branche Schätzungen dazu?

C) Ausnahmen vom Cassis-de-Dijon-Prinzip

Im EU-Raum dürfen auch Pellets und Briketts verkauft werden, welche die Eigenschaftsklassen A1 und A2 nicht erfüllen. Der Bundesrat hat Pellets und Briketts daher als Ausnahme vom CdD-Prinzip festgelegt. Die Einfuhr von Gütern, welche die Schweizer Anforderungen nicht erfüllen, dürfen nicht importiert werden.

FRAGE C.1: GRUNDHALTUNG ZU CASSIS-DE-DIJON

- Was halten Sie ganz allgemein vom Prinzip 'Cassis-de-Dijon'?
- Ist der Schweizer Endverbraucher in der Lage, zwischen verschiedenen Produkten mit unterschiedlichen Qualitätsstufen das für ihn richtige Produkt auszuwählen? Weshalb (nicht)?
- Ist es Ihrer Ansicht nach notwendig, aus Überlegungen der Luftreinhaltung gewisse Pellets und Briketts vom CdD-Prinzip auszunehmen? Weshalb (nicht)?

D) Effekte der Ausnahmeregelung

Die Importeure von Pellets und Briketts müssen jeweils nachweisen können, dass ihr Produkt den Eigenschaftsklassen A1 oder A2 entspricht.

FRAGE D.1: KOSTEN DES EIGENSCHAFTSNACHWEISES

- Wie schätzen Sie den Aufwand der hiesigen Produzenten und Importeure ein, diese technischen Anforderungen zu erfüllen?
- Wirken sich diese technischen Anforderungen auf das Preisniveau in der Schweiz aus? Was sind die Überlegungen für Ihre Einschätzung dazu?

FRAGE D.2: AUSNAHMEN VOM CDD-PRINZIP

- Ist die Produktauswahl bei den Briketts und Pellets in der Schweiz aufgrund der Ausnahmeregelung kleiner als in der EU? Weshalb (nicht)?



- b) Hat sich der Markt für Holzbrennstoffe in irgendeiner Weise anders entwickelt als die verwandten Märkte für Brennstoffe?
- c) Wenn ja, ist dieser Effekt auf die CdD-Ausnahmeregelung zurückzuführen?
- d) Generell: Wie bewerten Sie die Auswirkungen der CdD-Ausnahmeregelung auf den Endverbraucher/Konsumenten? (Profitieren diese von Produkten mit höherer Qualität? Werden diese schlechter gestellt durch höhere Preise und weniger Auswahl am Markt?)

E) Aufhebung der CdD-Ausnahmeregelung

Der Bundesrat beabsichtigt im Rahmen der 'Neuen Wachstumspolitik 2016-2019', die CdD-Ausnahmen schrittweise abzubauen und verspricht sich dadurch unter anderem mehr Wachstum und Wohlstand.

FRAGE E.1: AUSNAHMEN VOM CDD-PRINZIP

- a) Was halten Sie von diesen Plänen? (Gesamtmarkt)
Falls die Ausnahmeregelung im Bereich Holzpellets und -briketts fallen sollte,
- b) welche Effekte erwarten Sie für die Schweizer Produzenten?
- c) welche Effekte erwarten Sie für die Endverbraucher?
- d) Generell: Werden die Auswirkungen auf den Handel, Preise, Qualität etc. eher klein / eher gross ausfallen?

F) Weitere Kommentare

Haben Sie weitere Kommentare, Bemerkungen oder Anregungen, die Sie an dieser Stelle anbringen möchten?

Wichtiger Hinweis: Die Antworten durch die Interviewpartner werden nicht an Dritte weitergegeben und nur für die interne Analyse durch das Projektteam verwendet. Die Ergebnisse werden nur in aggregierter Form wiedergegeben und für den Schlussbericht so aufbereitet, dass keine Rückschlüsse auf Einzelnennungen möglich sind.



ANHANG A4: FRAGELEITFADEN LEBENSMITTEL

A) Markt & Wettbewerb

VORBEMERKUNG ZU DEN WETTBEWERBSFRAGEN (FRAGEKOMPLEX A)

Der Markt für Lebensmittel ist äusserst komplex und geprägt von einer hohen Regulierungsdichte. Die extreme Vielfalt an Produktgruppen macht es unabdingbar, sich auf bestimmte Teilmärkte zu konzentrieren. Sowohl die Charakteristik der Güter (homogene vs. differenzierte Güter) als auch die Wettbewerbsart (Qualitäts- vs. Preiswettbewerb) unterscheiden sich stark. Zölle, Kontingente und weitere technische Handelshemmnisse schotten einige Teilgebiete des Lebensmittelbereichs weitgehend von der ausländischen Konkurrenz ab.

GRUNDTHESEN (MEHR ODER WENIGER ZUTREFFEND?)

- Der Markt für Lebensmittel ist geprägt von einem starken Preiswettbewerb. Ferner spielt der internationale Markenwettbewerb eine untergeordnete Rolle.
- Der Wettbewerb spielt sich vorwiegend auf Händlerstufe ab und kennt zwei klare Marktführer (Coop, Migros) – und mehrere mittelgrosse Detailhändler (Manor, Aldi Suisse, Volg etc.).
- Es gibt einen Markt für exklusive und qualitativ hochwertige Lebensmittel, auf dem die Schweizer Produzenten tätig und durchaus konkurrenzfähig sind.
- Der Markt für landwirtschaftliche Produkte ist für ausländische Produzenten aufgrund protektionistischer Massnahmen unattraktiv.

FRAGE A.1: MARKTTEILNEHMER, MARKSTELLUNG UND WETTBEWERBSVERHALTEN

- a) Welches sind die wichtigsten Akteure auf der Angebotsseite (Hersteller/Marken, Importeure, Händler)?
- b) Gibt es Marktführer und Anpasser? Spielverderber (s. Parallelhandel)? Erfolgreiche Nischenplayer?
- c) Vermarkten Hersteller ihre Produkte auch ab Fabrik (Rampenverkauf, Internet)?
- d) Welche Rolle spielt der Internethandel?
- e) Gibt es Händler-Eigenmarken und No-Name-Produkte?
- f) Gibt es wesentliche Preis-/Leistungsdifferenzen zwischen Konkurrenzprodukten (z.B. höhere Preise aufgrund starker Markenimages und Markenbindungen)?
- g) Gibt es wesentliche Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und dem Ausland?
- h) Bei grossen Preisdifferenzen zum Ausland: Gibt es Arbitrage in Form von Parallel- oder Reimporten (z.B. durch Discounter) sowie Direktimporte (durch Kunden) sowie Reimporte?
- i) Gibt es wichtige Akteure auf der Nachfrageseite (z.B. Restaurantketten)?

FRAGE A.2: MARKTSCHRANKEN & ANDERE WETTBEWERBSEINFLÜSSE

- a) Sehen Sie wesentliche Marktzutritts- oder ev. auch Marktaustrittsschranken?
- b) Sehen Sie andere Faktoren, die auf den Markt oder die Wettbewerbsverhältnisse erheblichen Einfluss haben?

FRAGE A.3: WAS IST ZU TUN? (GENERELL – HIER NOCH UNABHÄNGIG VON CDD)

- a) Welche wirtschaftspolitischen Möglichkeiten sehen Sie, um zum Beispiel die Wettbewerbsverhältnisse generell zu verbessern, die Chancen der schweizerischen Anbieter zu wahren oder zu verbessern, asymmetrische Vor- und Nachteile zu beseitigen usw.?



B) Ausnahmen vom Cassis-de-Dijon-Prinzip

Zum Schutz überwiegender öffentlicher Interessen (u.a. Schutz des Lebens und der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen) muss für ausländische Lebensmittel, die den schweizerischen technischen Vorschriften nicht entsprechen, vor dem erstmaligen Inverkehrbringen eine Bewilligung durch das BLV (Sonderregelung Lebensmittel) eingeholt werden. Darüber hinaus dürfen bestimmte Produkte nicht in die Schweiz eingeführt werden, wenn diese die hiesigen Anforderungen nicht erfüllen.

Es sollen die folgenden Ausnahmen analysiert werden:

- 1 die allgemeine Bewilligungspflicht für Lebensmittel,
- 2 alkoholische Süssgetränke, die keinen Hinweis auf den Alkoholgehalt haben,
- 3 Lebensmittel ohne Hinweis auf eine potenzielle Vermischung mit allergenen Substanzen,
- 4 Lebensmittel, die einen Hinweis auf die Herstellung ohne Gentechnik tragen, deren Deklaration den Schweizer Anforderungen aber nicht genügt, sowie
- 5 gentechnisch veränderte oder mit bewilligungspflichtigen Verfahren hergestellte Lebensmittel.

Ausnahmen aufgrund der Landwirtschaftlichen Deklarationsverordnung (LDV) sowie die Ausnahmen für Ergänzungsnahrung und Nahrungsergänzungsmittel sind nicht Gegenstand der Studie.

FRAGE B.1: GRUNDHALTUNG ZU CASSIS-DE-DIJON

- a) Was halten Sie ganz allgemein vom Prinzip 'Cassis-de-Dijon'?
Ist es Ihrer Ansicht nach notwendig, aus Überlegungen
- b) der Transparenz gewisse Lebensmittel vom CdD-Prinzip auszunehmen? Weshalb (nicht)?
- c) der Konsumentensicherheit gewisse Lebensmittel vom CdD-Prinzip auszunehmen? Weshalb (nicht)?

FRAGE B.2: EIGENE ERFAHRUNGEN

- a) Welche grundlegende Haltung haben sie gegenüber der Bewilligungspflicht für Lebensmittel, die den schweizerischen technischen Vorschriften nicht entsprechen?
- b) Welche Effekte der CdD-Ausnahmen spüren Sie in Ihrem Unternehmen? Wie äussert sich das?
- c) Inwiefern haben die CdD-Ausnahmen zu Veränderungen in Ihrer Angebotsstrategie geführt?
- d) Gibt es Produktgruppen oder einzelne Produkte, bei denen sich die Wirkung des CdD-Prinzips oder seiner Ausnahmen für Sie besonders bemerkbar machen? Inwiefern? Können Sie uns ein typisches Beispiel skizzieren? (Sachverhalt, involvierte Marktteilnehmer, Auswirkung für Sie, Konkurrenz, Konsumenten)

C) Effekte der Ausnahmeregelung

Die CdD-Ausnahmeregelung und insbesondere die generelle Bewilligungspflicht für Lebensmittel führen dazu, dass bestimmte Produkte nicht eingeführt werden dürfen. Damit verbleibt trotz CdD ein relativ grosser administrativer Aufwand bestehen. Die Verordnung über alkoholische Getränke, die Verordnung über die Kennzeichnung und Anpreisung von Lebensmitteln, die Verordnung über gentechnisch veränderte Lebensmittel sowie die Lebensmittel- und Gebrauchsgegenständeverordnung schaffen zusätzliche Anforderungen für Produkte auf dem Schweizer Markt.

Frage C.1: Kosten der Regulierung

- a) Wie schätzen Sie den Aufwand der hiesigen Produzenten und Importeure ein, diese technischen Anforderungen zu erfüllen?
- b) Wirken sich diese technischen Anforderungen auf das Preisniveau in der Schweiz aus? Was sind die Überlegungen hinter Ihrer Einschätzung dazu?



FRAGE C.2: AUSNAHMEN VOM CdD-PRINZIP

- a) Ist die Produktauswahl in der Schweiz aufgrund der Ausnahmeregelung kleiner als in der EU? Wes- halb (nicht)?
- b) Haben sich die Gütermärkte der Ausnahmen in irgendeiner Weise anders entwickelt als die verwand- ten Gütermärkte?
- c) Wenn ja, ist dieser Effekt auf die CdD-Ausnahmeregelung zurückzuführen?
- d) Generell: Wie bewerten Sie die Auswirkungen der CdD-Ausnahmeregelung auf den Endverbrau- cher/Konsumenten? (Profitieren diese von Produkten mit strengeren Anforderungen? Werden diese schlechter gestellt durch höhere Preise und weniger Auswahl am Markt?)

D) Aufhebung der CdD-Ausnahmeregelung

Der Bundesrat beabsichtigt im Rahmen der 'Neuen Wachstumspolitik 2016-2019', die CdD-Ausnahmen schrittweise abzubauen und verspricht sich dadurch unter anderem mehr Wachstum und Wohlstand.

FRAGE D.1: AUSNAHMEN VOM CdD-PRINZIP

- a) Was halten Sie von diesen Plänen? (Gesamtmarkt)

Falls der Lebensmittelbereich neu vollständig dem Cassis-de-Dijon-Prinzip unterstellt würde (d.h. Abbau aller Ausnahmeregelungen),

- b) welche Effekte erwarten Sie für die Schweizer Produzenten?
- c) welche Effekte erwarten Sie für die Händler?
- d) welche Effekte erwarten Sie für die Endverbraucher?
- e) Generell: Werden die Auswirkungen auf den Handel, Preise, Gütervielfalt etc. eher klein / eher gross ausfallen?

E) Weitere Kommentare

Haben Sie weitere Kommentare, Bemerkungen oder Anregungen, die Sie an dieser Stelle anbringen möchten?

Wichtiger Hinweis: Die Antworten durch die Interviewpartner werden nicht an Dritte weitergegeben und nur für die interne Analyse durch das Projektteam verwendet. Die Ergebnisse werden nur in aggregierter Form wiedergegeben und für den Schlussbericht so aufbereitet, dass keine Rückschlüsse auf Einzel- nennungen möglich sind.



ANHANG A5: FRAGELEITFADEN HAUSHALTSGERÄTE UND SET-TOP-BOXEN

A) Markt & Wettbewerb

VORBEMERKUNG ZU DEN WETTBEWERBSFRAGEN (FRAGEKOMPLEX A)

Viele der Haushaltsgeräte sind separaten relevanten Märkten zuzuordnen, die zumindest aus der Sicht der Nachfrage (Austauschbarkeit) miteinander nichts zu tun haben und die eventuell auch durch sehr unterschiedliche Markt- und Wettbewerbsverhältnisse gekennzeichnet sein können. In diesem Sinne müssen die nachfolgenden Fragen teilweise auf einzelne Produkte und Märkte heruntergebrochen verstanden werden. Was beispielsweise für Haushaltsgeräte generell zutreffend erscheint, gilt vielleicht für gewisse andere Geräte nicht.

GRUNDTHESEN (MEHR ODER WENIGER ZUTREFFEND?)

- Der Markt für Haushaltsgeräte ist geprägt von einem internationalen Marken- und Qualitätswettbewerb.
- Dieser spielt sich in der Schweiz vorwiegend auf Händlerstufe ab (Importeure, Vertragsfachhändler, Internethandel).
- Set-Top-Boxen werden primär von den Anbietern digitaler TV-Dienstleistungen nachgefragt (abgeleitete Nachfrage).

FRAGE A.1: MARKTTEILNEHMER, MARKSTELLUNG UND WETTBEWERBSVERHALTEN

- a) Welches sind die wichtigsten Akteure auf der Angebotsseite (Hersteller/Marken, Importeure, Händler)?
- b) Gibt es Marktführer und Anpasser? Spielverderber (s. Parallelhandel)? Erfolgreiche Nischenplayer?
- c) Vermarkten Hersteller ihre Produkte auch ab Fabrik (Rampenverkauf, Internet)?
- d) Welche Rolle spielt der Internethandel?
- e) Gibt es Händler-Eigenmarken und No-Name-Produkte?
- f) Gibt es wesentliche Preis-/Leistungsunterschiede zwischen Konkurrenzprodukten (z.B. höhere Preise aufgrund starker Markenimages und Markenbindungen)?
- g) Gibt es wesentliche Preisdifferenzen zwischen der Schweiz und dem Ausland?
- h) Bei grossen Preisdifferenzen zum Ausland: Gibt es Arbitrage in Form von Parallel- oder Reimporten (z.B. durch Discounter wie z.B. Otto's) sowie Direktimporte (durch Kunden) sowie Reimporte?
- i) Gibt es wichtige Akteure auf der Nachfrageseite (z.B. bei Set-Top-Boxen die TV-Provider)?

FRAGE A.2: MARKTSCHRANKEN & ANDERE WETTBEWERBSEINFLÜSSE

- a) Sehen Sie wesentliche Marktzutritts- oder ev. auch Marktaustrittsschranken?
- b) Sehen Sie andere Faktoren, die auf den Markt oder die Wettbewerbsverhältnisse erheblichen Einfluss haben?

FRAGE A.3: WAS IST ZU TUN? (GENERELL – HIER NOCH UNABHÄNGIG VON CDD)

- a) Welche wirtschaftspolitischen Möglichkeiten sehen Sie, um zum Beispiel die Wettbewerbsverhältnisse generell zu verbessern, die Chancen der schweizerischen Anbieter zu wahren oder zu verbessern, asymmetrische Vor- und Nachteile zwischen den Anbietern zu beseitigen usw.?



B) Gesetzesgrundlagen

Auf Grundlage der Energieverordnung (EnV) wurden die Anforderungen an die Energieeffizienz bestimmter Haushalts- und Elektronikgeräte seit 1998 schrittweise erhöht.

FRAGE B.1: REAKTION

- Wie hat die Branche damals auf die veränderten Rahmenbedingungen reagiert?
- Wie reagierte ihre Organisation in diesem Zusammenhang?
- Hat die EnV das Marktumfeld auf irgendeine Art beeinflusst? (Preise, Wettbewerb, Produktvielfalt etc.)

FRAGE B.2: EFFEKTE & WIRKUNG

- Welche grundlegende Haltung haben sie gegenüber der EnV?
- Ist die EnV ein geeignetes Instrument, um den Energieverbrauch in der Schweiz zu reduzieren? Weshalb ist sie es (nicht)?
- Musste die Branche investieren, um die gesetzlichen Anforderung der Politik zu erfüllen?
- Hat sich der finanzielle und zeitliche Aufwand aufgrund der neuen Regelung erhöht? Falls ja, gibt es in der Branche Schätzungen dazu?

C) Ausnahmen vom Cassis-de-Dijon-Prinzip

Importeure von Haushaltsgeräten wie Waschmaschinen, Wäschetrockner, Küchengeräte etc. unterstehen ebenfalls der EnV. Die Energierichtlinien in der Schweiz sind bei einigen Geräten allerdings strenger als in der EU (Wäschetrockner, Kühlgeräte, Backöfen, Kaffeemaschinen, Set-Top-Boxen). Diese Güter wurden vom Bundesrat vom CdD-Prinzip ausgenommen. Aufgrund der EnV dürfen heute zum Beispiel Waschmaschinen oder Geschirrwashmaschinen gemäss CdD eingeführt werden, während Wäschetrockner und Backöfen der Ausnahmeregelung unterstehen.

FRAGE C.1: GRUNDHALTUNG ZU CASSIS-DE-DIJON

- Was halten Sie ganz allgemein vom Prinzip 'Cassis-de-Dijon'?
- Ist der Schweizer Endverbraucher in der Lage, zwischen verschiedenen Produkten mit unterschiedlicher Energieeffizienz und Beschriftung die für ihn richtige Kaufentscheidung zu treffen? Weshalb (nicht)?
- Ist es Ihrer Ansicht nach notwendig, aus Überlegungen der Energieeffizienz gewisse Geräte vom CdD-Prinzip auszunehmen? Weshalb (nicht)?

D) Effekte der Ausnahmeregelung

Die CdD-Ausnahmeregelung führt dazu, dass weniger energieeffiziente Geräte gar nicht mehr eingeführt werden dürfen. Unabhängig davon müssen Importeure bei Haushalts- und Elektronikgeräten eine Konformitätserklärung und die technischen Unterlagen vorlegen. Damit verbleibt trotz CdD ein gewisser administrativer Aufwand bestehen.

FRAGE D.1: KOSTEN DER KONFORMITÄTSERKLÄRUNG UND TECHNISCHEN UNTERLAGEN

- Wie schätzen Sie den Aufwand der hiesigen Produzenten und Importeure ein, diese technischen Anforderungen zu erfüllen?
- Wirken sich diese technischen Anforderungen auf das Preisniveau in der Schweiz aus? Was sind die Überlegungen für Ihre Einschätzung dazu?



FRAGE D.2: AUSNAHMEN VOM CDD-PRINZIP

- a) Ist die Produktauswahl in der Schweiz aufgrund der Ausnahmeregelung kleiner als in der EU? Wenn ja, um wieviel (nicht)?
- b) Haben sich die Gütermärkte der Ausnahmen (Wäschetrockner, Kühlgeräte, Kaffeemaschinen, Set-Top-Boxen) in irgendeiner Weise anders entwickelt als die verwandten Gütermärkte (Geschirrspüler, Waschmaschinen, Staubsauger, Fernseher, Radios, Computer)?
- c) Wenn ja, ist dieser Effekt auf die CDD-Ausnahmeregelung zurückzuführen?
- d) Generell: Wie bewerten Sie die Auswirkungen der CDD-Ausnahmeregelung auf den Endverbraucher/Konsumenten? (Profitieren diese von Produkten mit höherer Energieeffizienz? Werden diese schlechter gestellt durch höhere Preise und weniger Auswahl am Markt?)

E) Aufhebung der CDD-Ausnahmeregelung

Der Bundesrat beabsichtigt im Rahmen der 'Neuen Wachstumspolitik 2016-2019', die CDD-Ausnahmen schrittweise abzubauen und verspricht sich dadurch unter anderem mehr Wachstum und Wohlstand.

FRAGE E.1: AUSNAHMEN VOM CDD-PRINZIP

- a) Was halten Sie von diesen Plänen? (Gesamtmarkt)

Falls die Ausnahmeregelung im Bereich Haushalts- und Elektrogeräte fallen sollte,

- b) welche Effekte erwarten Sie für die Schweizer Produzenten?
- c) welche Effekte erwarten Sie für die Endverbraucher?
- d) Generell: Werden die Auswirkungen auf den Handel, Preise, Gütervielfalt etc. eher klein / eher gross ausfallen?

F) WEITERE KOMMENTARE

Haben Sie weitere Kommentare, Bemerkungen oder Anregungen, die Sie an dieser Stelle anbringen möchten?

Wichtiger Hinweis: Die Antworten durch die Interviewpartner werden nicht an Dritte weitergegeben und nur für die interne Analyse durch das Projektteam verwendet. Die Ergebnisse werden nur in aggregierter Form wiedergegeben und für den Schlussbericht so aufbereitet, dass keine Rückschlüsse auf Einzelnennungen möglich sind.

In der Reihe „Strukturberichterstattung“ des Staatssekretariats für Wirtschaft sind seit 2000 erschienen:

1	Arvanitis, S. u.a. (2000) Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaftszweige	22.
2	Arvanitis, S. u.a. (2001) Untersuchung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaftszweige anhand einer „Constant Market Shares“-Analyse der Exportanteile	18.
3	Raffelhüschen, B. u.a. (2001) Zur Nachhaltigkeit der schweizerischen Fiskal- und Sozialpolitik: Eine Generationenbilanz (ohne Software GAP)	21.
4	Arvanitis, S. u.a. (2001) Unternehmensgründungen in der schweizerischen Wirtschaft	26.
5	Arvanitis, S. u.a. (2001) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft. Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationserhebung 1999	34.
6	Crivelli, L. u.a. (2001) Efficienza nel settore delle case per anziani svizzere	26.
7	Hollenstein, H. (2001) Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Osteuropa	23.
8	Henneberger, F. u.a. (2001) Internationalisierung der Produktion und sektoraler Strukturwandel: Folgen für den Arbeitsmarkt	21.
9	Arvanitis, S. u.a. (2002) Finanzierung von Innovationsaktivitäten. Eine empirische Analyse anhand von Unternehmensdaten	22.
10	Arvanitis, S. u.a. (2002) Qualitätsbezogene und technologische Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Industriezweige. Beurteilung auf Grund der Export- bzw. Importmittelwerte und der Hochtechnologieexporte	18.
11	Ott, W. u.a. (2002) Globalisierung und Arbeitsmarkt: Chancen und Risiken für die Schweiz	28.
12	Müller, A. u.a. (2002) Globalisierung und die Ursachen der Umverteilung in der Schweiz. Analyse der strukturellen und sozialen Umverteilungen in den 90-er Jahren mit einem Mehrländer-Gewichtsmodell	24.
13	Kellermann, K. (2002) Eine Analyse des Zusammenhangs zwischen fortschreitender Globalisierung und der Besteuerung mobiler Faktoren nach dem Äquivalenzprinzip	18.
14	Infras (2002) Globalisierung, neue Technologien und struktureller Wandel in der Schweiz	28.
15	Fluckiger, Y. u.a. (2002) Inégalité des revenus et ouverture au commerce extérieur	20.
16	Bodmer, F. (2002) Globalisierung und Steuersystem in der Schweiz	22.
17	Arvanitis, S. u.a. (2003) Die Schweiz auf dem Weg zu einer wissensbasierten Ökonomie: eine Bestandesaufnahme	28.
18	Koch, Ph. (2003) Regulierungsdichte: Entwicklung und Messung	23.
19	Iten, R. u.a. (2003) Hohe Preise in der Schweiz: Ursachen und Wirkungen	36.
20	Kuster, J. u.a. (2003) Tourismusdestination Schweiz: Preis- und Kostenunterschiede zwischen der Schweiz und EU	23.
21	Eichler, M. u.a. (2003) Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU. Eine empirische Untersuchung zum Ausmass, zu Erklärungsansätzen und zu volkswirtschaftlichen Konsequenzen	34.
22	Vaterlaus, St. u.a. (2003) Liberalisierung und Performance in Netzsektoren. Vergleich der Liberalisierungsart von einzelnen Netzsektoren und deren Preis-Leistungs-Entwicklung in ausgewählten Ländern	37.
23	Arvanitis, S. u.a. (2003) Einfluss von Marktmobilität und Marktstruktur auf die Gewinnmargen von Unternehmen – Eine Analyse auf Branchenebene	23.
24	Arvanitis, S. u.a. (2004) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft – Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationserhebung 2002	28.
25	Borgmann, Ch. u.a. (2004) Zur Entwicklung der Nachhaltigkeit der schweizerischen Fiskal- und Sozialpolitik: Generationenbilanzen 1995-2001	20.
26D	de Chambrier, A. (2004) Die Verwirklichung des Binnenmarktes bei reglementierten Berufen: Grundlagenbericht zur Revision des Bundesgesetzes über den Binnenmarkt	19.
26F	de Chambrier, A. (2004) Les professions réglementées et la construction du marché intérieur: rapport préparatoire à la révision de la loi sur le marché intérieur	19.
27	Eichler, M. u.a. (2005) Strukturbrüche in der Schweiz: Erkennen und Vorhersehen	23.
28	Vaterlaus, St. u.a. (2005) Staatliche sowie private Regeln und Strukturwandel	32.
29	Müller, A. u.a. (2005) Strukturwandel – Ursachen, Wirkungen und Entwicklungen	24.
30	von Stokar Th. u.a. (2005) Strukturwandel in den Regionen erfolgreich bewältigen	22.
31	Kellermann, K. (2005) Wirksamkeit und Effizienz von steuer- und industriepolitischen Instrumenten zur regionalen Strukturanpassung	22.

32	Arvanitis, S. u.a. (2005) Forschungs- und Technologiestandort Schweiz: Stärken-/Schwächenprofil im internationalen Vergleich	25.
33E	Copenhagen Economics, Ecoplan, CPB (2005) Services liberalization in Switzerland	31.
34	Arvanitis, S. u.a. (2007) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft - Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationserhebung 2005	34.
35/1	Brunetti, A., und S. Michal (eds.) - 2007 - Services Liberalization in Europe: Case Studies (vol. 1)	37.
35/2	Brunetti, A., und S. Michal (eds.) - 2007 - Services Liberalization in Europe: Case Studies (vol. 2)	26.
36/1	Balastèr, P., et C. Moser (éd.) - 2008 - Sur la voie du bilatéralisme: enjeux et conséquences (vol.1)	38.
36/2	Balastèr, P., et C. Moser (éd.) - 2008 - Sur la voie du bilatéralisme: enjeux et conséquences (vol. 2)	41.
37	Kellermann, K. (2007) Die öffentlichen Ausgaben der Kantone und ihrer Gemeinden im Quervergleich	25.
38	Ecoplan (2008) Benchmarking: Beispiel öffentlicher Regionalverkehr	15.
39	Filippini, M. & M. Farsi (2008) Cost efficiency and scope economies in multi-output utilities in Switzerland	18.
40	Kuster, J., und H.R. Meier (2008) Sammlung von Altpapier durch die Gemeinden - statistische Benchmarking-Methoden im Test	12.
41	Frick, A. (2008) Benchmarking öffentlicher Leistungen anhand des Fallbeispiels "Berufsbildung": Vergleich der kantonalen Ausgaben für die Berufsbildung	14.
42	Schoenenberger, A. e.a. (2009) Efficacité technique des exploitations forestières publiques en Suisse	25.
43	Arvanitis, S. u.a. (2008) Innovation und Marktdynamik als Determinanten des Strukturwandels	14.
44/1	Worm, H. u.a. (2009) Evaluation Kartellgesetz: Volkswirtschaftliche Outcome-Analyse	28.
44/2	Hüschelrath, K. u.a. (2009) Evaluation Kartellgesetz: Fallstudien zu den Wirkungen des Kartellgesetzes	36.
44/3	Baudenbacher, C. (2009) Evaluation Kartellgesetz: Institutionelles Setting Vertikale Abreden Sanktionierung von Einzelpersonen Zivilrechtliche Verfahren – with an English summary	36.
44/4	Heinemann, A. (2009) Evaluation Kartellgesetz: Die privatrechtliche Durchsetzung des Kartellrechts	22.
45	Hulliger, B. u.a. (2009) Erste Auswirkungen der Abschaffung der Buchpreisbindung - Technischer Bericht und Vertiefung	22.
46	Arvanitis, S. u.a. (2010) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft - Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationserhebung 2008	33.
47/1	Arvanitis, S. u.a. (2011) Exportpotenziale im Dienstleistungssektor (Band 1)	31.
47/2	Moser, P. u.a. (2011) Exportpotenziale im Dienstleistungssektor (Band 2)	16.
47/3	Delimatsis, P. (2011) Exportpotenziale im Dienstleistungssektor (Band 3)	25.
47/4	Egger, P., und G. Wamser (2011) Exportpotenziale im Dienstleistungssektor (Band 4)	14.
48/1	Vaterlaus, St. u.a. (2011) Produktivität und Finanzierung von Verkehrsinfrastrukturen (Band 1)	20.
48/2	Peter, M. u.a. (2011) Produktivität und Finanzierung von Verkehrsinfrastrukturen (Band 2)	28.
48/3	Suter, St. u.a. (2011) Produktivität und Finanzierung von Verkehrsinfrastrukturen (Band 3)	19.
48/4	Bruns, F. u.a. (2011) Produktivität und Finanzierung von Verkehrsinfrastrukturen (Band 4)	20.
48/5	Müller, U. u.a. (2011) Produktivität und Finanzierung von Verkehrsinfrastrukturen (Band 5)	26.
49	Arvanitis, S. u.a. (2013) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft - Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationserhebung 2011	35.
50/1	Eichler, M. u.a. (2013) The Financial Sector and the Economy: A Pillar or a Burden? (Band 1)	34.
50/2	Kellermann, K. und Schlag, C.-H. (2013) Wird die Wertschöpfung der Kreditinstitute zu hoch ausgewiesen? (Band 2)	14.
50/3	Abrahamsen, Y. u.a. (2013) Die Rolle der Banken bei der Transformation von Finanz- in Sachkapital (Band 3)	17.
50/4	Kellermann, K. und Schlag, C.-H. (2013) Wofür und für wen spart die Schweiz? - Der Einfluss der finanziellen Globalisierung auf die Vermögensbildung und -struktur der Schweiz (Band 4)	15.
50/5	Dembinski, P. e.a. (2013) Productivité et rentabilité du capital physique et financier - Analyse statistique exploratoire des données micro-économiques suisses (Band 5)	14.
51	Arvanitis, S. u.a. (2014) Die Entwicklung der Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft 1997-2012	15.
52	Arvanitis, S. u.a. (2014) Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008 auf die Schweizer Wirtschaft - Eine Analyse auf der Basis von Unternehmensdaten - nur elektronische Fassung	

53/1	Nathani, C. u.a. (2014) Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der globalen Wertschöpfungsketten für die Schweiz – Analysen auf Basis einer neuen Datengrundlage – Schwerpunktthema: Die Schweiz in den globalen Wertschöpfungsketten	20.
53/2	Fauceglia, D. u.a. (2014) Backward Participation in Global Value Chains and Exchange Rate Driven Adjustments of Swiss Exports – Schwerpunktthema: Die Schweiz in den globalen Wertschöpfungsketten	11.
53/3	Arvanitis, S. u.a. (2014) Die Determinanten und Auswirkungen von intra-betrieblichen Leistungsverflechtungen - Schwerpunktthema: Die Schweiz in den globalen Wertschöpfungsketten	13.
53/4	Morlok, M. u.a. (2014) Der Einfluss internationaler Wertschöpfungsketten auf berufliche Tätigkeiten und Qualifikationen in der Schweiz - Schwerpunktthema: Die Schweiz in den globalen Wertschöpfungsketten	20.
53/5	Böhmer, M. und Weiss, J. (2014) Forschungs- und Technologieintensität in der Schweizer Industrie - Schwerpunktthema: Die Schweiz in den globalen Wertschöpfungsketten	14.
54/1	Eberli, A. u.a. (2015) Beitrag branchenspezifischer Effekte zum Wachstum der Schweizer Arbeitsproduktivität - Schwerpunktthema: Wachstum der Schweizer Volkswirtschaft	23.
54/2	Ehrentraut, O. u.a. (2015) Die Bedeutung des Humankapitals für die Entwicklung der Arbeitsproduktivität und das Wirtschaftswachstum – Schwerpunktthema: Wachstum der Schweizer Volkswirtschaft	20.
54/3	Kaiser, B. und Siegenthaler, M. (2015) The Productivity Deficit of the Knowledge-Intensive Business Service Industries in Switzerland – Schwerpunktthema: Wachstum der Schweizer Volkswirtschaft	20.
54/4	Jäger, Ph. u.a. (2015) Der Zusammenhang zwischen dem technischen Fortschritt, der Investitionstätigkeit und der Produktivitätsentwicklung – Schwerpunktthema: Wachstum der Schweizer Volkswirtschaft	12.
54/5	Fuest, A. u.a. (2015) Der Zusammenhang zwischen der Offenheit und der Produktivitätsentwicklung – Schwerpunktthema: Wachstum der Schweizer Volkswirtschaft	12.
54/6	Marti, M. u.a. (2017) Regionale Analyse der Arbeitsproduktivität - nur elektronische Fassung	
55	Arvanitis, S. u.a. (2016) Die Entwicklung der Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft 1997-2014	17.
56/1	Erhardt, T. u.a. (2017) Frankenaufwertung und Exportstruktur – Schwerpunktthema: Die Schweizer Wirtschaft in einem schwierigen Währungsumfeld	23.
56/2	Fauceglia, D. u.a. (2017) Exchange rate fluctuations and quality composition of exports: Evidence from Swiss product-level data – Schwerpunktthema: Die Schweizer Wirtschaft in einem schwierigen Währungsumfeld	10.
56/3	Bill-Körber, A. und Eichler, M. (2017) Resilienz der Schweizer Volkswirtschaft: Befunde und ursächliche Faktoren anhand modellgestützter Simulationen und ökonomischer Analysen – Schwerpunktthema: Die Schweizer Wirtschaft in einem schwierigen Währungsumfeld	17.
56/4	Kaufmann, D. und Renkin, T. (2017) Manufacturing prices and employment after the Swiss franc shock – Schwerpunktthema: Die Schweizer Wirtschaft in einem schwierigen Währungsumfeld	23.
56/5	Egger, P. u.a. (2017) Labour market effects of currency appreciation: The case of Switzerland – Schwerpunktthema: Die Schweizer Wirtschaft in einem schwierigen Währungsumfeld	10.
56/6	Kaiser, B. u.a. (2017) The Impact of Real Exchange Rates on Swiss Firms: Innovation, Investment, Productivity and Business Demography – Schwerpunktthema: Die Schweizer Wirtschaft in einem schwierigen Währungsumfeld	23.
57/1	Müller, A. u.a. (2017) Volkswirtschaftliche Auswirkungen unilateraler Importerleichterungen der Schweiz – Schwerpunktthema: Potenzial und volkswirtschaftliche Auswirkungen von unilateralen Importerleichterungen der Schweiz	23.
57/2	Meier, H. und Frey, M. (2017) Administrative Entlastung bei einem unilateralen Zollabbau für Industriegüter – Schwerpunktthema: Potenzial und volkswirtschaftliche Auswirkungen von unilateralen Importerleichterungen der Schweiz	17.
57/3	Berden, K. u.a. (2017) Significance of autonomous tariff dismantling for future negotiations of free trade agreements – Schwerpunktthema: Potenzial und volkswirtschaftliche Auswirkungen von unilateralen Importerleichterungen der Schweiz	23.
57/4	Mahlstein, K. u.a. (2017) Empirical analysis of the potentials and economic impact of the unilateral easing of import restrictions – Schwerpunktthema: Potenzial und volkswirtschaftliche Auswirkungen von unilateralen Importerleichterungen der Schweiz	44.

57/5	Chavaz, J. e.a. (2017) Réductions tarifaires autonomes dans le domaine agroalimentaire – Thème-phare : Potentiel et impact économique de facilitations unilatérales des importations en Suisse	30.-
57/6	Nicklisch, A. und Moser, P. (2017) Holzmärkte: Ökonomische Kosten der Ausnahmen vom Cassis-de-Dijon-Prinzip – Schwerpunktthema: Potenzial und volkswirtschaftliche Auswirkungen von unilateralen Importerleichterungen der Schweiz	7.--
57/7	Meyer, St. u.a. (2017) Volkswirtschaftliche Kosten ausgewählter Ausnahmen des Cassis-de-Dijon-Prinzips – Schwerpunktthema: Potenzial und volkswirtschaftliche Auswirkungen von unilateralen Importerleichterungen der Schweiz	17.-

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Wirtschaftspolitik

Holikofenweg 36, 3003 Bern

Vertrieb: Tel. +41 (0)58 464 08 60, Fax +41 (0)58 463 50 01, 11.2017 100

www.seco.admin.ch, wp-sekretariat@seco.admin.ch

ISBN 978-3-905967-46-3