



19.037

Stop der Hochpreisinsel – für faire Preise. Volksinitiative und indirekter Gegenvorschlag**Stop à l'îlot de cherté – pour des prix équitables. Initiative populaire et contre-projet indirect**

GUTJAHR DIANA

Thurgau

Fraktion der Schweizerischen Volkspartei (V)

Gutjahr Diana (V, TG): Die Beweggründe für das Einreichen der Initiative kann ich als Gewerbetreibende absolut nachvollziehen. Trotzdem werde ich die Initiative ablehnen und den indirekten Gegenvorschlag unterstützen.

Das Anliegen soll nicht in die Bundesverfassung aufgenommen, sondern auf Gesetzesstufe geregelt werden. Damit gewährleisten wir, dass das Gesetz dynamisch bleibt, sodass zukünftige wirtschaftliche Herausforderungen integriert oder Passagen angepasst werden können.

Als Schweizer Gewerbetreibende wie auch als Konsumentin ist es für mich teils nicht nachvollziehbar, wie haargenau gleiche Produkte im Ausland massiv günstiger bzw. in der Schweiz massiv teurer angeboten und verkauft werden. Dass dies die logische Folge höherer Löhne sei, trifft in diesen Beispielen überhaupt nicht zu. Und es geht nicht einfach nur um den Einkaufstourismus in den grenznahen Regionen. Wie wollen Sie einem Endkunden erklären, weshalb Ihre Offerte gegenüber derjenigen eines ausländischen Anbieters massiv höher ist?

Hier ein Beispiel aus dem Alltag unseres Unternehmens: Wir sind in der Stahl- und Metallbaubranche tätig und bauen bei Bauprojekten unter anderem Dachausstiege ein, was bei unseren Projektgrössen aber nur eine kleine Position unter vielen ist. Da wir projektdefinierte Dachausstiege nicht selber herstellen dürfen, müssen wir diese bei einem Lieferanten beziehen. Nun kommt das grundlegende Problem: Der Hersteller – in diesem Fall ein holländisches Unternehmen – beliefert Endkunden wie uns nicht direkt. Wir erhalten somit die Offerte jeweils direkt vom vom Hersteller definierten Schweizer Importeur. Dies sind meist Ableger der Produktionsfirmen oder vertraglich verpflichtete Wiederverkäufer. Eine direkte Kontaktaufnahme mit dem holländischen Hersteller ist nicht

AB 2020 N 213 / BO 2020 N 213

möglich, oder sie wird praktisch verunmöglicht. Auch der Zukauf über andere Kanäle ist untersagt.

Mir ist bewusst, dass es für den Holländer einfacher ist, über einen kontrollierten Importeur vor Ort zu reagieren. Ich habe auch Verständnis, dass gewisse kleinere Aufschläge, Zollkosten sowie Bearbeitungsgebühren anfallen werden. Aber der Preisanstieg in diesem Beispiel ist nicht erklärbar und bringt uns preislich gegenüber einem ausländischen Stahl- und Metallbauer massiv unter Druck.

Zurück zu meinem Beispiel: Wir haben für ein Stück Dachausstieg in der Schweiz über 3500 Franken zu bezahlen. Wären wir z. B. ein deutsches Unternehmen, würden lediglich Kosten von knapp 1700 Euro entstehen, was mit dem aktuellen Umrechnungskurs etwa 1900 Franken bedeutet. Somit liegen wir gegenüber dem ausländischen Stahl- und Metallbauer in Bezug auf die reinen Materialkosten bereits um 1600 Franken im Nachteil. Dieser kann notabene ohne Weiteres in der Schweiz Aufträge ausführen. Dazu gesellen sich dann noch weitaus höhere Lohn- und Fertigungskosten in der Schweiz. Erklären Sie mir die Logik dieses viel höheren Preises!

Der Kunde und Konsument, sei es im gewerblichen oder privaten Kreis, schaut auf den Preis und macht sich keine Gedanken, woher der Lieferant das Produkt beziehen musste oder wie seine Preiskalkulation aussieht. Wenn wir gleich lange Spiesse wollen, müssen Schweizer Unternehmungen die Produkte zu in etwa gleichen Preisen beziehen können. Diese Preisdifferenzen sind nicht erklärbar und keinesfalls gerechtfertigt.

Als Gewerbetreibende und Konsumentin werde ich deshalb den indirekten Gegenvorschlag unterstützen, um unsere Betriebe nicht zusätzlichem und künstlich erzeugtem Wettbewerbsdruck auszusetzen.