

Geldpolitik SNB vor Politikänderung

Die Geldpolitik der Schweiz ist aus dem Ruder gelaufen. In den vergangenen Wochen intervenierte die Schweizerische Nationalbank (SNB) in einem grösseren Umfang als in den Wochen vor Aufhebung der Wechselkursuntergrenze im Jahr 2015. Damals hatte sie ihren Schritt mit der Sorge begründet, dass weitere Stützungskäufe zu einer unkontrollierten Ausdehnung ihrer Bilanz führen würden. Das wiederum sah sie als Bedrohung ihrer Fähigkeit an, ihren geldpolitischen Auftrag langfristig erfüllen zu können.

Fakt ist, dass in den vergangenen zwei Jahren die SNB-Bilanz um 170 Milliarden Franken weitergewachsen ist. Im letzten Monat kamen von der Öffentlichkeit weitestgehend unbemerkt nochmals rund 20 Milliarden dazu. Schon seltsam, dass wir uns über eine jährliche Zuwendung der SNB von 1,7 Milliarden Franken an Bund und Kantone ereifern können. Wir haben jedes Verhältnis zu Grössenordnungen in der Geldpolitik verloren.

Die SNB muss für Preisstabilität, nicht Wechselkursstabilität sorgen

Unwillkürlich fragt man sich, warum das alles? Der Auftrag der Nationalbank war doch Preisstabilität und nicht Wechselkursstabilität. Tatsächlich begann alles ganz harmlos. Ein sich nach der Finanzkrise stark aufwertender Franken drohte zum Problem für die Konjunktur zu werden. Aus Sicht der SNB bestand sogar die Gefahr, dass sich die durch die billigeren Einkaufspreise im Ausland ausgelösten negativen Inflationsraten zu einer Deflation entwickeln würden.

Dass das mit der Deflation eine unwahrscheinliche Sache war, konnten Sie an dieser Stelle in den letzten Jahren mehrfach lesen. Dass es trotz starkem Franken keine Rezession gab, war weniger einfach zu erwarten und ist vielleicht in Teilen auch der durch die SNB kontrollierten Wechselkursentwicklung zu verdanken. Das



Klaus Wellershoff
Ökonom
Wellershoff & Partners

«Der Euro ist eindeutig eine Fehlkonstruktion. Das bedeutet aber nicht, dass er nicht überlebensfähig ist.»

Wachstum der vergangenen Jahre hatte aber auch andere Gründe: Zuwanderung, Boom im Gesundheitswesen und einen nunmehr vier Jahre andauernden Aufschwung in der Euro-Zone. Apropos: Den Euro gibt es trotz einer jahrelang, teilweise giftig und unsachlich geführten Diskussion immer noch. Der Euro ist eindeutig eine Fehlkonstruktion. Das bedeutet aber nicht, dass er nicht überlebensfähig ist.

Deflation ist weltweit kein Thema mehr, sondern Inflation

Tatsächlich hängt sein Überleben vor allem am politischen Willen der Mitgliedsländer. Vielleicht erklärt das den aktuellen Druck auf den Franken. Die Wahlen in den Niederlanden und Deutschland sind nicht das Thema. Dort wählen vier Fünftel der Wähler Parteien, welche EU und Euro klar bejahen. In Frankreich würde Ungemach drohen, wenn Marine Le Pen entgegen den aktuellen Umfragen Präsidentin werden würde. Damit sie ihre Politik auch umsetzen könnte, brauchte es dann aber noch eine Mehrheit für ihre Partei und ihre Politik im Parlament. Das erscheint heute aber unmöglich.

Reicht diese kleine Wahrscheinlichkeit für eine Zuspitzung der Euro-Frage aus, damit die Nationalbank ihre ultra-expansive Gangart vor sich selber weiterhin rechtfertigen kann? Wir meinen, nein. Konjunkturrell erwarten praktisch alle Prognostiker eine deutliche Wachstumsbeschleunigung in der Schweiz. Deflation ist weltweit kein Thema mehr, sondern Inflation. Und auch bei uns lagen die jüngsten Anstiege der Inflation über den Erwartungen der SNB. Am schwersten wiegt aber, dass die Geldmenge unter dem aktuellen Regime unkontrolliert weiterwachsen wird und so nach Einschätzung der SNB selbst langfristig ihre Zielerreichung bedroht. Wir meinen, dass das Direktorium wenn nicht heute schon, dann aber in den kommenden Monaten ihre Geldpolitik deutlich verändern wird.

MEHRWERT (8)

Wir müssen noch agiler werden

PETRA RÜEGG

Nach langer Verhandlungslangphase hat es endlich geklappt. Mein Konzept, den Auftrag flexibel und lösungsorientiert mit selbstständigen Experten aus meinem Partnerpool umzusetzen, hat überzeugt. Die schriftliche Zusage liegt auf dem Tisch.



Agile und projektbezogene Arbeitskonzepte entsprechen dem Zeitgeist. Gerade für Kleinunternehmer sehe ich darin Chancen, sich auch bei Grossaufträgen in Projektteams einzubringen. Dank der Digitalisierung entstehen in den Wertschöpfungsketten immer neue Innovations- und Optimierungsmöglichkeiten. Damit tun sich für etablierte Giganten wie für sportliche Kleinstakteure neue Marktchancen auf. Da die notwendigen Qualifikationen selten alle innerhalb eines Unternehmens abgedeckt werden, bietet sich ein partnerschaftliches Näherücken von komplementären Fähigkeiten an.

«Wir müssen nach Kooperationen Ausschau halten.»

Sind also Projektteams mit zusammengewürfelten Experten die Lösung? Nein. Die Bündelung der notwendigen Ressourcen, die reibungslose Koordination und Abwicklung steht und fällt mit dem Projektmanager und dem Konzept. Die besten Erfahrungen mache ich dabei mit langjährigen Partnern aus meinem Netzwerk. Sie sind handverlesen – die Beziehungen entwickelten sich über Jahre, sie haben Handschlagqualität. Und glauben Sie mir: Stimmt die Chemie, stimmt auch das Resultat. Das gilt übrigens für alle Kooperationsformen – vom Netzwerk, dem Partner-Ökosystem, über die Arbeitsgemeinschaft, das Franchising, den Cluster, die Dachorganisation, bis zur gemeinsamen Gesellschaft.

Unter dem Titel «Wir brauchen multidisziplinäre Teams» beschrieben kürzlich Vertreter eines Beratungsunternehmens in der Schweiz die Notwendigkeit für Firmen, vermehrt Experten aus unterschiedlichen Bereichen an einen Tisch zu bringen. Man könnte einen Schritt weitergehen: Wir brauchen multidisziplinäre Teams und einen offenen Dialog. Ich bin überzeugt, dass damit noch innovativere Arbeitskonzepte und ein wirtschaftlich interessantes Näherücken etablierter Konzerne und agiler Kleinunternehmen möglich wären. Es lohnt sich, nach möglichen Kooperationspartnern Ausschau zu halten.

Petra Rüegg, QPM Marketing Services, Vorstand Verband Frauenunternehmen.

Lex Booking Aushebelung des Kartellrechts

Letzte Woche nahm der Ständerat die Motion «Verbot von Knebelverträgen der Online-Buchungsplattformen gegen die Hotellerie» an. Diese will Preisparitätsklauseln verbieten, mit denen Online-Buchungsplattformen wie Booking.com den Hotels untersagen, Zimmer auf ihren Websites günstiger als auf dem Buchungsportal anzubieten. Der Entscheid ist aus wettbewerbspolitischer Sicht äusserst fragwürdig und könnte ein folgenschweres Präjudiz schaffen.

Plattformen wie etwa Messen, Börsen, Tageszeitungen oder Kreditkarten bringen unterschiedliche Nutzergruppen – zum Beispiel Käufer und Verkäufer eines Produktes – zusammen. Die Plattform agiert dabei als Intermediär, der das Zustandekommen der Transaktion erleichtert, im Extremfall sogar erst ermöglicht. So schafft sie einen Mehrwert für alle Beteiligten. Mit dem Internet haben Plattformmärkte in den letzten Jahren massiv Auftrieb erhalten. Für ihre Dienste erhalten sie in der Regel eine Kommission, während die Endkundenpreise vom Anbieter festgelegt werden.

Bestandteil dieses sogenannten Handelsvertreter-Geschäftsmodells sind Preisparitätsklauseln. Sie sollen verhindern, dass die Produkte auf anderen Verkaufskanälen billiger angeboten werden. Handelsplattformen sind mit einem klassischen Trittbrettfahrerproblem konfrontiert. Für die Kunden besteht ein Anreiz, auf einer Plattform zu suchen und zu vergleichen, den Kauf aber an einem billigeren Ort zu tätigen. Die Plattform verliert so ihre Ertragsquelle.



«Das Wettbewerbsrecht genügt vollauf.»

Samuel Rutz
Avenir Suisse

Preisparitätsklauseln können weit oder eng ausgestaltet werden. Weite Klauseln beinhalten die Garantie, dass auf keiner anderen Plattform – auch nicht direkt beim Anbieter – bessere Bedingungen angeboten werden. Enge Klauseln legen hingegen nur fest, dass der Anbieter selbst keine besseren Bedingungen anbieten darf.

Ob eine Preisparitätsklausel schädlich ist, muss im Einzelfall geklärt werden

International stehen vor allem erstere in der Kritik. Es wird befürchtet, dass diese nicht nur der Verhinderung von Trittbrettfahrerverhalten dienen, sondern den Wettbewerb schwächen, indem sie den Markt gegen die Entstehung neuer Plattformen abschotten. Ob eine Preisparitätsklausel in der Praxis tatsächlich schädlich ist, muss im Einzelfall abgeklärt werden. In diesem Zusammenhang eröffnete die Wettbewerbskommission

bereits 2012 eine Untersuchung gegen Online-Buchungsportale und untersagte diesen die Verwendung von weiten Meistbegünstigungsklauseln. Damit hat sie ein deutliches Zeichen gesetzt. Zu Recht nicht verboten wurden hingegen enge Preisparitätsklauseln. Diese gelten nämlich als weitgehend unproblematisch, da sie den Wettbewerb zwischen den Plattformen nicht ausschalten. Sie verhindern nur, dass der Anbieter auf den Leistungen der Handelsplattform Trittbrett fährt.

Dass sich der Ständerat nun trotzdem für ein branchenspezifisches Verbot von Preisparitätsklauseln ausspricht, muss als fehlgeleiteter Interventionismus bezeichnet werden. Noch sind die Wirkungen von Preisparitätsklauseln in der digitalen Wirtschaft wenig erforscht. Deshalb ist gesetzgeberische Zurückhaltung angezeigt. Von branchenspezifischen oder gar pauschalen Verboten ist abzusehen. Das Wettbewerbsrecht genügt vollauf, um allfälligen negativen Auswirkungen von Preisparitätsklauseln entgegenzutreten.

DIALOG



HZ Nr. 10 9.3.2017

«Türkische Politiker sorgen für rote Köpfe»
In den türkischen TV-Anstalten geht gerade ein enormes Propaganda-Feuerwerk ab. Dagegen war das damals mit Israel und der Gaza-Hilfsflotte «Mavi Marmara» (Ship-to-Gaza-Zwischenfall) regelrecht eine Liebeserklärung. Es verwundert daher etwas, dass so wenige Anhänger von R. Erdogan hier in Europa unterwegs sind. Sogar in der Türkei sind es weni-

ge tausend. Vielleicht liegt es daran, dass dem einen oder anderen allmählich dämmert, dass die Türkei sich zunehmend isoliert. B. Kerzenmacher

Unglaublich, wie schwach sich der Bundesrat in der türkischen Angelegenheit verhält. Allen voran der links stehende Burkhalter, der nur bloss reden, aber nicht handeln kann. Peter P. Odermatt



HZ Nr. 10 9.3.2017

«Der Protektionismus greift um sich»
Wir sind nicht viel besser als die, welche physische Mauern um ihr Land bauen wollen @Handelszeitung. Jean-Marc Hensch @sosicles

Interessanter Artikel in der @Handelszeitung – ein Augenöffner! – via @Handelszeitung: Der Protektionismus greift um sich. Markus Hostettler @hostettlerma

HZ Nr. 10 9.3.2017

«Die Missverständnisse der Journalisten»
My article in today's «Handelszeitung» about mistakes journalists (and market commentators) make when discussing the monetary policy outlook. Stefan Gerlach @HmsGerlach

HZ Nr. 10 9.3.2017

«So versteht man die digitale Währung»
Bitcoin – die digitale Währung kompakt erklärt. Ein toller Beitrag der «Handelszeitung»! Semir Jebali @semirjebali



HZ Nr. 10 9.3.2017

«Emil Frey wird zum grössten Autohändler Europas»
Mir fällt immer wieder auf, dass Unternehmen, die von SVP-Politikern geführt werden, sehr erfolgreich sind, wie Stadler Rail, Ems-Chemie, Emil Frey, Green, Wandfluh usw. Schade, gibt das Volk diesen brillanten Persönlichkeiten nicht die Möglichkeit, als Bundesrat oder im Ständerat eine aktive Rolle zu spielen. Die Bundesversammlung wählt absicht-

lich SVP-Berufspolitiker anstatt Unternehmer als Bundesrat. Francois Wiget

Ich denke nicht, dass Herr Spuhler als Anhänger der PFZ und Gegner der MEI von der Parteileitung heute noch vorgeschlagen würde; ganz abgesehen davon, dass er ja selber ausdrücklich davon Abstand genommen hat. Die Unternehmer haben ja anderes zu tun und der eine, bisher das einzige Beispiel, hat auch nicht besonders brilliert! Ray Winter

Schreiben Sie uns

Ihre Meinung ist uns wichtig. Wir freuen uns über Kritik, Lob und Anregungen über folgende Kanäle:

E-Mail: redaktion@handelszeitung.ch
Twitter: twitter.com/handelszeitung
Facebook: facebook.com/handelszeitung
Online: Posten Sie Ihre Meinung auf www.handelszeitung.ch unter einen Artikel