

# Schiss vor der Weko

Die Wettbewerbskommission (Weko) hat acht Finanzierungsunternehmen gebüsst, welche Informationen über die Höhe von Leasingzinsen ausgetauscht haben. Mit Ausnahme einer beschuldigten Bank trafen alle Untersuchten mit der Weko eine einvernehmliche Regelung und verpflichteten sich, künftig keine derartigen illegalen Abreden zu treffen. Unternehmen, die sich selbst angezeigt hatten, können von ermässigten Sanktionen profitieren. Der Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG wurde die Busse erlassen, da sie als Erste Selbstanzeige erstattete.» So liess sich die Weko zum Fall vernehmen, bei dem sie kürzlich acht Banken wegen überhöhter Auto-Leasingraten mit Bussen belegt hatte. Schon 2016 sagte mir ein hochrangiger Vertreter von Daimler Schweiz im Gespräch: «Alle haben Schiss vor der Weko. Und Datenabgleich bringt nichts.»

## 300 000 betrogene Leasingnehmer?

Die Medien spielten das Weko-Verdikt zum Skandal hoch. Die SRF-«Tagesschau» riet Betroffenen indirekt, zu klagen. Vorwurf: Herr und Frau Schweizer bezahlten für ihr geleastes Automobil zu viel, rund 300 000 private Leasingkunden würden Monat für Monat betrogen.

Während die den Importeuren angeschlossenen Leasingbanken derzeit dank Mario Draghis Euro-Politik gutes Geld verdienen, wirft der Fahrzeugimport selbst kaum mehr Gewinn ab. Deshalb schluckte die Branche den Weko-Schuldspruch beinahe einvernehmlich. Mit einer Ausnahme: Ford Credit Switzerland.

Die Ford Motor Company gilt schon länger als ethisch am besten aufgestellter Autohersteller und ist auf ihren guten Ruf bedacht. Seit 1977, als der Lockheed-Skandal in den USA zum Bundesgesetz zur Bestechung ausländischer Amtsträger (Foreign Corrupt Practices Act) führte, duldet Ford weltweit keine Verfehlungen gegen dieses Regelwerk. Wer dagegen verstösst, muss sein Büro sofort räumen. Wenn Ford nun trotzdem zu den durch die Weko sanktionierten Unternehmungen gehört, kann man davon ausgehen, dass die Vorwürfe haltlos sind. «Ford Credit bestreitet die von der Schweizer Wettbewerbskommission erhobenen Vorwürfe entschieden», schrieb die Bank in einer Mitteilung. Es ging in dieser Causa eben nicht um illegale Absprachen, sondern um Informationsaustausch.

Regelmässig gehen sich Vertreter der Autofinanzbranche an Treffen des Schweizerischen Leasingverbands. Sinn von Verbänden ist der Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern, die Durchsetzung ihrer Interessen, aber auch die Einschätzung der Konjunktur sowie der Zukunftsaussichten des Gewerbes. Dass sich die Konkurrenten an Verbandsmeetings gegenseitig belügen oder zumindest nicht die volle Wahrheit sagen, ist eine Binsenweisheit. Keiner will im

harten Verdrängungswettbewerb seine Karten aufdecken.

Industrieverbände gibt es in allen westlichen Ländern. In der EU wird bereits beim Verdacht auf Gründung eines Kartells ein Verfahren in Gang gesetzt, in der Schweiz löst erst «die entfaltete Wirkung eines derartigen Konstrukts eine Untersuchung aus». In diesem Fall war der Auslöser, dass die sanktionierten Leasingbanken, im Wissen um den unzuverlässigen Informationsaustausch, übereingekommen waren, eine Stelle einzurichten, die Daten wie Zinssätze und Restwertetabellen sammelt und den Teilnehmern gebündelt zustellt.

## Begrenzte Rabattaktionen

An diese Informationen kommt jeder heran, aber das Zusammentragen der Konkurrenzverträge ist spätestens seit der Preisbekanntgabeverordnung (PBV) des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) aus dem Jahr 2014 mühsam und aufwändig. Die PBV diktiert der Motorfahrzeugbranche, also Importeuren, Händlern, Tankstellenshops, Treibstoffanbietern und Pneuhändlern, die Dauer preisrelevanter Aktionen auf maximal vier Monate zu beschränken. Dauern sie länger, müssen die Preise definitiv auf das publizierte Niveau der Aktion gesenkt werden. Das im Detailhandel beliebte Rabattspiel wird im Autohandel nicht geduldet.

Werblich sind Aktionen auf maximal zwei Monate begrenzt. Wer ein Angebot länger als zwei Monate ausschreibt, dem droht eine Busse von bis zu 20 000 Franken. Als Konsequenz legen die meisten offiziellen Importeure alle zwei Monate neue Marketingprogramme auf, aus denen sich die Händler situativ bedienen können. Eine nachhaltige Preispolitik ist im aktuellen Verdrängungswettbewerb in der Schweiz so nicht mehr möglich, die Konsumenten sind verunsichert, und der starke Franken verschlimmert die Situation zusätzlich.

## Zu tiefe Bussen

Gäbe es signifikante Beweise für Absprachen in einem Kartell, hätten die verhängten Bussen erheblich höher ausfallen müssen. Dazu bestehen klare Regeln, welche sich auf den Umsatz der überführten Unternehmungen über die letzten drei Jahre abstützen.

Die Gebüssten haben sich nicht abgesprochen, sondern sich darüber ausgetauscht, mit welchen Werten sie operieren. Die Konkurrenten sind damit schneller über Aktionen der Mitbewerber informiert, als

wenn sie täglich in den Medien danach fahnden müssten. Das stärkt eher den Wettbewerb, als dass Konsumenten geschädigt werden.

Am Ende bleibt von der Affäre um die Auto-Leasingbanken nicht viel übrig. Es hat kein Kartell mit Preisabsprachen gegeben und schon gar keine zu hohen Leasingraten. Im Gegenteil: Noch nie profitierten Neuwagenkunden von günstigeren Konditionen, Mario Draghi sei Dank. Und auch das CO<sub>2</sub>-Gesetz wird den Konkurrenzkampf weiter verschärfen: Die Margen der Händler schrumpfen zugunsten der Autokäufer, während sich die vor einigen Jahren errechneten Restwerte von Leasingrückläufern wegen der Euroschwäche als zu hoch angesetzt erweisen. Die hiesige Autobranche hat deswegen Millionen im dreistelligen Bereich verloren.

Von Verdrängungswettbewerb scheinen weder Seco noch Weko je etwas gehört zu haben. Die Wettbewerbskommission hat ein Haar in der Suppe gefunden, ist Ankläger, Beweisführer sowie Vollzugsinstanz in einem und kassiert die Bussen. Dazu schreibt die Weko: «Die kartellrechtlichen Sanktionen (Bussen) kommen ohne eine bestimmte Zweckbindung in die allgemeine Bundeskasse, nicht zur Weko. Dies sah der Gesetzgeber vor, so dass die Weko keinen finanziellen Anreiz an Sanktionen haben kann.» Ansonsten wendet sich die Pressestelle mit Timing-Floskeln aus der Anfrage heraus.

## Statistisches Schwellenland

Die Schweiz ist, was Zahlen über die Motorfahrzeugbranche angeht, statistisch ein Schwellenland, weil alle Marktteilnehmer Schiss vor der Weko haben. So sind zum Flottenmarkt keinerlei Informationen mehr verfügbar, obwohl laut Schätzungen bis zu 50 Prozent aller Neuwagen Flotten-, Geschäfts-, Mietautos oder solche mit Sondernachlässen sind. Eine deutsche Firma beliefert die Branche zwar regelmässig mit Daten, die mit Prozentwerten und x Stellen hinter dem Komma Genauigkeit suggerieren. Während in Deutschland, Belgien oder in den USA monatlich exakte Zahlen zum Flottenmarkt publiziert werden, gibt es hierzulande keine Möglichkeiten, sich in irgendeiner Weise relevante Daten zu diesem Markt zu beschaffen. Findige ausländische Lieferanten versuchen diese Lücke deshalb mithilfe der monatlichen Zulassungszahlen des Bundesamts für Strassen (Astra) und eigenen Schätzungen zu füllen und so der Branche Daten zu verkaufen.

Die Konklusion dieser Geschichte lautet: Die staatlichen Institutionen Seco und Weko arbeiten gegen Branchen und deren Verbände. Sie machen sich so zum Totengräber unserer als liberal geltenden Wirtschaft.