

# PARALLELIMPORTE, VERTIKALABREDEN, INNOVATION

Alex Beck, Urs Meister

**DISKUSSIONSPAPIER**

Das geltende Patentrecht verbietet Parallelimporte von patentgeschützten Gütern in die Schweiz. Damit resultiert ein doppelter Schutz für die Hersteller. Einerseits schützt das Patentrecht vor Nachahmern, andererseits sind länderspezifische Preisdifferenzierungen möglich, weil günstigere Produkte aus dem Ausland nicht rückimportiert werden können. Das vorliegende Diskussionspapier untersucht die Wirkungen des doppelten Schutzes auf Wettbewerb, Preise und Innovationsanreize – sowohl bei nicht preisregulierten als auch preisregulierten Produkten wie Arzneimitteln. Die Analyse kommt zum Schluss, dass aus ordnungspolitischen, wettbewerbs- und wohlfahrtstheoretischen Überlegungen die Zulassung von Parallelimporten sinnvoll ist. Konsequenterweise müssen damit weitere Deregulierungen einhergehen. Dazu gehört auch eine zurückhaltende Anwendung des Wettbewerbsrechts. Existiert Interbrand-Wettbewerb, gibt es grundsätzlich keinen Grund, Vertikalabreden zu verbieten.

Die Autoren danken Beat Kappeler, Markus Saurer und Rudolf Walser für wertvolle Anregungen und kritische Kommentare. Die inhaltliche Verantwortung liegt jedoch ausschliesslich bei Avenir Suisse und den Autoren.

© 2008 Avenir Suisse  
[www.avenir-suisse.ch](http://www.avenir-suisse.ch)  
Alle Rechte vorbehalten

Gestaltung: [blackbox.ch](http://blackbox.ch)

# Vorwort

Das vorliegende Diskussionspapier ist keine Streitschrift. Es ist der Versuch, in der Frage der Zulassung von Parallelimporten patentgeschützter Güter mittels Sammlung von Fakten und Sichtung der Argumente einer Antwort näher zu kommen. Avenir Suisse hat dieses wettbewerbspolitische Problem bereits in verschiedenen Publikationen thematisiert und im Frühjahr 2007 einen Workshop mit wichtigen Exponenten der Wirtschaft zu dieser Frage durchgeführt. In der vorliegenden Analyse werden die möglichen Wohlfahrtsgewinne und -verluste einer Änderung der gegenwärtigen Regulierung anhand der ökonomischen Literatur abgewogen. Aufgrund der komplexen rechtlichen und wirtschaftlichen Zusammenhänge sowie der Schwierigkeit der Abschätzung von langfristigen Effekten finden sich in dieser Literatur unterschiedliche Beurteilungen. Dass sich auch einzelne Wirtschaftszweige gegen die Zulassung von Parallelimporten aussprechen, ist verständlich. Den Argumenten dieser Wirtschaftszweige kommt dabei ein umso höheres Gewicht zu, als es sich um wertschöpfungsstarke Branchen mit einer eigentlichen Schrittmacherfunktion für den schweizerischen Innovationsstandort handelt. Das vorliegende Diskussionspapier kommt dennoch zum Schluss, dass letztlich stärkere Argumente für die Zulassung von Parallelimporten patentgeschützter Güter sprechen. Dies gilt auch für den Bereich preisregulierter Märkte. Das Risiko von Wohlfahrtsverlusten und von langfristigen Nachteilen für Forschung und Innovation wird in der vorliegenden Analyse als vergleichsweise gering eingestuft. Zudem sind Regulierungen, welche einzelne Branchen besonders begünstigen, nämlich meist auch mit Kosten für andere Wirtschaftszweige oder die Gesellschaft als Ganzes verbunden.

Das geltende Patentrecht der Schweiz stammt aus dem Jahre 1954. Bis 1999 hat es gut funktioniert und kaum je zu grösseren Auseinandersetzungen Anlass gegeben. Erst als 1999 das Bundesgericht aufgerufen war, eine echte Gesetzeslücke bezüglich des in der Schweiz zur Anwendung gelangenden Erschöpfungsregimes zu

füllen, kam es zur bis heute andauernden Kontroverse. Weshalb? Eine mögliche Erklärung liegt wohl in der europäischen Integration. Unmittelbar nach der Ablehnung des EWR drohte die Schweiz ins Abseits zu geraten. Um den Anschluss nicht gänzlich zu verlieren, griff die Schweizer Politik zum unter der Metapher des «autonomen Nachvollzugs» bekannt gewordenen Mittel des regulatorischen Abgleichs. In zahlreichen Bereichen wurden die hiesigen Gesetze und Verordnungen mit denjenigen der EU kompatibel gemacht. Allerdings überlebten dabei viele «Sonderregimes». Man glaubte, diese erhalten zu können, sei es, weil man zuerst sehen wollte, wohin sich die EU entwickelt, sei es, weil man das Reformtempo in der EU unterschätzte, oder sei es, weil man möglichst lange an einem vermeintlichen Wettbewerbsvorteil festhalten wollte. Mit der fortschreitenden Marktintegration in der EU wurden aber unsere «Sonderregimes» immer augenfälliger, und sie entpuppten sich vielfach auch als selbstdiskriminierend. Schweizer Hersteller und Konsumenten sahen sich im In- und Ausland zusehends um ihren wettbewerblichen Vorteil gebracht.

Unter dem Eindruck einer stagnierenden Kaufkraftentwicklung während der 1990er Jahre wurde das Problem unter dem Titel der «Hochpreisinsel Schweiz» zunehmend virulent und versetzte die Politik unter Rechtfertigungs- und schliesslich Handlungsdruck. Schrittweise sollte nun abgetragen werden, was bislang liegen geblieben war, angefangen mit der Revision des Binnenmarkt- und Kartellgesetzes bis hin zur Einführung des «Cassis-de-Dijon-Prinzips». Wirtschaftlich sollte sich die Schweiz damit dem regulatorischen Zustand nähern, der eigentlich mit dem EWR hergestellt worden wäre. In diesem Kontext bildet das Importmonopol für patentgeschützte Güter eine Restanz. Die Schweiz, welche geographisch mitten in Europa liegt und mit der EU auch den weitaus grössten Teil ihres Aussenhandels abwickelt, wird sich langfristig nur um den Preis der Selbstdiskriminierung leisten können, preistreibende Sonderregulierungen aufrechtzuerhalten.

Das Problem des Festhaltens an Importmonopolen für patentgeschützte Güter hat aber eine weitere Dimension. Das liberale Lager hat nämlich zunehmend Mühe, seine Anliegen glaubwürdig durchzusetzen. In der Diskussion über die Ausrichtung einer liberalen Wirtschaftspolitik, die sich eher an Effizienzkriterien als an Verteilungskriterien ausrichtet, wirkt sich dies fatal aus. So erstaunt etwa nicht, dass im Bereich der Landwirtschaft eine Ausnahme zur nationalen Erschöpfung konzidiert werden musste. Denn eine ernsthafte Debatte über die Vorteile eines Freihandelsabkommens im Agrarbereich ist viel schwieriger zu führen, wenn man sich selbst unter staatlichen Schutz stellt. Zweifellos wird die Schweiz in Zukunft mit weiteren Öffnungsschritten konfrontiert bleiben. Stichworte dazu sind die WTO oder die Strommarktöffnung. Diese Öffnungsschritte werden markante Umverteilungseffekte zur Folge haben, die man glaubt in Kauf nehmen zu können, weil sie durch längerfristige Effizienzgewinne mehr als kompensiert werden. Das ist letztlich das zentrale Argument für mehr Wettbewerb und eine weitere Öffnung der Märkte. Da jedoch bei solchen Öffnungsvorhaben zuerst bei Einzelnen Opfer anfallen und erst später die Gewinne für alle kommen, spielt die Glaubwürdigkeit und eine konsistente Argumentation eine zentrale Rolle. Das vorliegende Diskussionspapier versteht sich daher auch als ein «Reminder», also ein In-Erinnerung-Rufen liberaler, für den Freihandel eintretender Positionen. In diesem Sinne ist ein Systemwechsel beim Erschöpfungsregime für patentgeschützte Güter zu befürworten.

*Boris Zürcher*  
*Avenir Suisse*

# 01 Einleitung

Seit bald 10 Jahren schwelt in der Schweiz ein Konflikt über die Zulassung von Parallelimporten von patentgeschützten Gütern. Das gültige Patentrecht bedeutet gemäss Auslegung des Bundesgerichts von 1999 («Kodak-Entscheid») faktisch ein Verbot des Parallelimports patentgeschützter Güter und konstituiert damit ein Importmonopol für patentgeschützte Produkte. In der Politik wird darüber gestritten, ob dieses faktische Verbot mittels Revision des Patentrechts aufzuheben sei oder nicht. Voraussichtlich noch in diesem Jahr dürfte das Parlament in dieser Frage endgültig entscheiden. Offen ist indessen noch der Ausgang. Denn in Anbetracht bestehender Zielkonflikte herrschen nach wie vor stark divergierende Ansichten vor. Brisant ist die Ausgangslage insbesondere dann, wenn im Ausland die betroffenen Güter regulierungsbedingt billiger in Verkehr gesetzt werden.

Während sich vor allem der Handel und die Konsumenten von Parallelimporten eine Belebung des Wettbewerbs und – damit verbunden – tiefere Preise erhoffen, schmälern sie aus Sicht von Patentinhabern und Produzenten die Eigentumsrechte der Innovatoren und mithin die Innovationsanreize. Die eine Sichtweise nimmt offenbar kurzfristig erzielbare Wohlfahrtsgewinne durch mehr Wettbewerb in ihren Fokus, während die andere die Bedeutung der Innovation als Quelle des langfristigen Wirtschaftswachstums in den Vordergrund rückt (BORNER und BODMER 2004).

Ebenso entgegengesetzt sind auch die Haltungen, die wenig entwickelte Volkswirtschaften einerseits und wissensbasierte Ökonomien andererseits einnehmen. So sehen Entwicklungsländer in einem extensiven Patentschutz ein (missbräuchliches) technisches Handelshemmnis, das im Rahmen der WTO abgebaut werden müsste. Der in Aussicht gestellte Technologietransfer werde dadurch in der Praxis verhindert und damit ihr wirtschaftliches Entwicklungspotenzial behindert. Auf der anderen Seite fürchten die in Patenten führenden Nationen bei der Lockerung des Patentschutzes

eine Expropriation geistigen Eigentums und entsprechend negative Konsequenzen für Investitionen und Wachstum.

Zielkonflikte und divergierende Perspektiven manifestieren sich nicht nur in der Gegenwart, sondern auch in der Wirtschaftsgeschichte der Schweiz. Die Industrialisierung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts erfolgte in der Schweiz ohne ein Patentrecht. Der Wirtschaftshistoriker Eric SCHIFF kommt in einer 1971 publizierten Studie zum Schluss, dass hier sogar ein positiver Zusammenhang besteht. Gerade die chemische Industrie hat in dieser Zeit den – auch auf ausländischen Innovationen beruhenden – Grundstein für ihren Erfolg gelegt. Aber auch in der Schweiz selber wurden in dieser «patentlosen Zeit» wichtige Innovationen generiert und umgesetzt, insbesondere in der Nahrungsmittelindustrie, wo die Geheimhaltung eine oft wirkungsvollere Alternative zum Patentschutz war. Vergleichbare Beobachtungen hat Eric SCHIFF für Holland gemacht. Er weist ferner nach, dass die Schweiz 1907 wie Holland 1912 nicht aus einem ökonomischen Sachzwang heraus, sondern vielmehr auf erheblichen politischen Druck ihrer Nachbarländer schliesslich ein umfassendes Patentgesetz einführen musste. Die Nachbarländer, die bereits Mitte des 19. Jahrhunderts Patentgesetze eingeführt hatten, pochten auf deren Einhaltung; Schweizer Unternehmen sollten nicht als «Trittbrettfahrer» ausländischer Innovatoren profitieren. Das erste Patentgesetz von 1888 hatte sich lediglich auf mechanische Erfindungen bezogen. Dies nicht zuletzt deshalb, weil sich die damals starke Textilindustrie und Chemieunternehmen noch gegen ein wirkungsvolles Patentgesetz gewehrt hatten (PENROSE 1951 und SCHIFF 1971, zitiert in: MOSER 2004).

Hundert Jahre später hat sich die Ausgangslage geändert. Der Patentschutz ist – zu Recht – keineswegs in Frage gestellt. Umstritten ist indessen, wie weit er gehen soll. Dabei dominiert die politische Debatte um die Parallelimporte patentgeschützter Güter. Sollen

sie, wie bis anhin, gestützt auf das Patentrecht verhindert werden können oder grundsätzlich zugelassen werden?

Dieser Beitrag setzt sich mit den Argumenten der Debatte aus einer ökonomischen Perspektive auseinander. Zunächst wird erläutert, worum es bei der Zulassung von Parallelimporten überhaupt geht (Abschnitt 2). Dass das Thema volkswirtschaftlich brisant ist, hängt vor allem damit zusammen, dass die Verleihung eines Patentes dem Inhaber temporär ein exklusives Schutzrecht verschafft (Abschnitt 3). Abschnitt 4 zeigt, dass je nach Ausgestaltung des Patentschutzes und der Umfeldbedingungen unerwünschte Nebenwirkungen resultieren können. In Abschnitt 5 wird der Frage nachgegangen, wie weit das geltende Kartellgesetz bei der Frage der Zulassung von Parallelimporten eine Rolle spielen kann. Der Spezialfall der Arzneimittel ist Gegenstand von Abschnitt 6. In Abschnitt 7 erfolgt schliesslich eine ökonomische Beurteilung von Parallelimporten in nicht preisregulierten und in Abschnitt 8 jene in preisregulierten Märkten. Abschnitt 9 macht anschliessend wirtschaftspolitische Vorschläge.

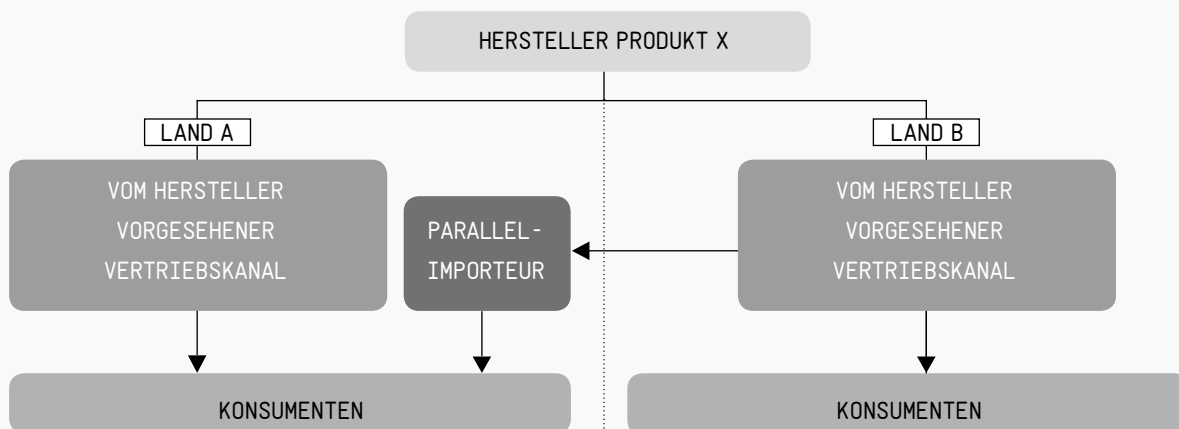
## 02 Parallelimporte: Worum geht es, und was gilt?

Von Parallelimporten ist die Rede, wenn der Vertrieb eines Produkts X in Land A nicht über den vom Hersteller offiziell vorgesehenen Vertriebskanal, sondern über ein Drittland B erfolgt, in dem sich der Parallelimporteur eindeckt (vgl. Abbildung 1). Erfolgt die Produktion des Gutes X in Land A, dann ist der Parallelimport aus Land B ein Rückimport (Reimport) nach Land A, doch wird auch in diesem Fall meistens nur von Parallelimport gesprochen. Anreize zum Parallelhandel sind insbesondere dann gegeben, wenn ein erhebliches Preisgefälle zwischen Ländern existiert. Geschmälert wird das Arbitragepotenzial durch Transaktionskosten (Informationskosten, Transportkosten, Grenzformalitäten) und andere Markteintrittsbarrieren (vor allem technische Handelshemmnisse) gegenüber Parallelimporteuren. Für Parallelimporte eines bestimmten Gutes sind also die internationalen Preisdifferenzen, die Transaktionskosten des Parallelhandels und die Existenz von Markteintrittsbarrieren bestimmende Faktoren. Bleiben Parallelimporte trotz grosser Preisdifferenzen zum Ausland aus, gibt es dafür in der Regel zwei Gründe: entweder unterschiedliche nationale

Produkt- oder Zulassungsvorschriften, welche sich in faktisch prohibitiven Transaktionskosten niederschlagen, oder aber eine marktbeherrschende Stellung des Vertriebs im Ursprungsland. In der Praxis lässt sich oft eine Kombination beider Sachverhalte beobachten.

Die hohen Transaktionskosten stellen nichttarifäre Handelshemmnisse dar. Nach Berechnungen des Bundesrates unterliegen Einfuhren von rund 150 Milliarden Franken Bestimmungen des technischen Rechts (BUNDESRAT 2007). Zusammen mit allfälligen tarifären Handelshemmnissen (Zölle, Abgaben) verteuern sie nicht nur die Parallelimporte, sondern auch die Importe über die «offiziellen» Kanäle der Hersteller und beeinträchtigen damit den Handel generell. Diese Handelshemmnisse spielen bei der Erklärung der «Hochpreisinsel» eine wichtige Rolle. Im vorliegenden Beitrag geht es jedoch in erster Linie um den Handel bzw. den Parallelhandel mit immaterialgüterrechtlich geschützten Gütern. Dabei sind die Restriktionen des Marken-, Urheber- und Patentrechts für den Handel solcher Güter von Bedeutung.

Abb. 1: Schematische Darstellung von Parallelimporten



*Parallelimporte erschweren internationale Preisdifferenzierungen, zumal günstigere Produkte aus dem Ausland rückimportiert werden können.*

Quelle: eigene Darstellung

## Erschöpfungsregimes

Abgesehen von anderen immaterialgüterrechtlichen Schutzwirkungen (besonders gegen Nachahmung), kann der Inhaber des Schutzrechts exklusiv darüber bestimmen, wann, wo, wie und zu welchem Preis sein Produkt in Verkehr gebracht wird. Mit der erstmaligen Inverkehrsetzung des Produkts erlischt das exklusive Verbreitungsrecht des Schutzinhabers (es «erschöpft» sich). Der Käufer (Händler) erlangt die Verfügungsmacht über die von ihm gekauften Produkte und kann sie weiterverkaufen. Von zentraler Bedeutung für den Handel im Allgemeinen und den Parallelhandel im Besonderen ist die Frage der Reichweite der «Erschöpfung» von Immaterialgüterrechten. Es werden drei Erschöpfungsregimes unterschieden:

- *Nationale Erschöpfung*: Das Schutzrecht erschöpft sich jeweils nur im Land, in dem das Produkt durch den Inhaber selber oder mit seiner Zustimmung in Verkehr gebracht wurde. Innerhalb dieses Landes ist anschliessend der Handel mit dem betreffenden Produkt durch Wiederverkäufer möglich. Hingegen ist der Import aus einem anderen Land weiterhin nur mit Zustimmung des Schutzrechtsinhabers möglich. Durch die Regelung der nationalen Erschöpfung sind somit Parallelimporte aus anderen Ländern ohne Einwilligung des Schutzrechtsinhabers nicht möglich.
- *Regionale Erschöpfung*: Das Schutzrecht erschöpft sich nicht nur im Land, in dem das Produkt durch den Inhaber oder mit seiner Zustimmung erstmalig in Verkehr gebracht wurde, sondern auch regional, d.h. in allen Ländern eines Wirtschaftsraums wie beispielsweise der EU oder des EWR (vgl. Box I). Parallelhandel ist innerhalb der angeschlossenen Staaten möglich. Hingegen kann der Schutzrechtsinhaber Parallelimporte von Ländern ausserhalb des gemeinsamen Wirtschaftsraumes verhindern.

– *Internationale Erschöpfung*: Sobald das Produkt in einem Land durch den Schutzrechtsinhaber oder mit seiner Einwilligung erstmalig in Verkehr gebracht wurde, ist das Schutzrecht weltweit erschöpft, das heisst, das Produkt kann ohne Rücksicht auf Ländergrenzen frei gehandelt werden. Der Schutzrechtsinhaber hat keine gesetzliche Grundlage mehr, den Parallelhandel zu beschränken.

In der Schweiz gilt für den marken- und den urheberrechtlichen Schutz die internationale Erschöpfung. Die Schweiz kennt damit in Bezug auf den Handel eine im internationalen Vergleich liberale Regelung. Gleichwohl ist das Volumen parallel importierter marken- oder urheberrechtlich geschützter Güter relativ gering (EIDGENÖSSISCHES VOLKSWIRTSCHAFTSDEPARTEMENT 2007). Ein wichtiger Grund dafür sind zum einen zahlreiche spezifische Produkt- oder Zulassungsbedingungen, die aber im Rahmen der laufenden Revision des Bundesgesetzes über technische Handelsbarrieren (THG) abgebaut werden sollen (u.a. durch die gesetzliche Verankerung des «Cassis-de-Dijon-Prinzips»). Zum anderen enthalten marken- oder urheberrechtlich geschützte Produkte oft auch patentierte Bestandteile, so dass Parallelimporte dieser Produkte von dieser Seite bisher noch unterbunden werden können oder bei den Akteuren zumindest grosse Unwägbarkeiten betreffend deren Zulässigkeit bestehen (siehe unten: Schutz vor Missbrauch).

Bei patentgeschützten Gütern bestand lange Zeit eine Gesetzeslücke, welche das Bundesgericht mit Urteil vom 7. Dezember 1999 zu Gunsten der nationalen Erschöpfung ausgelegt hat («Kodak-Entscheid»). Demnach können im Ausland in Verkehr gebrachte patentgeschützte Produkte – im Gegensatz zu immaterialgüterrechtlich nicht geschützten Gütern sowie zu marken- oder urheberrechtlich geschützten Gütern – grundsätzlich nicht parallel in die Schweiz importiert werden. Das Eigentumsrecht des Erwerbers des entsprechenden Produkts ist zu Gunsten des Patentin-



habers eingeschränkt (ZÄCH 2008). Einzige Ausnahme davon sind patentgeschützte Produktionsmittel und Investitionsgüter in der Landwirtschaft, die seit 1. Januar 2008 spezialgesetzlich zugelassen sind.

### Aktuelle Entwicklungen

Gerade das Beispiel der Landwirtschaft zeigt, dass die nationale Erschöpfung nicht in Stein gemeisselt ist. Im Parlament sind in den letzten Jahren mehrere Vorstösse lanciert worden, um Parallelimporte patentgeschützter Güter zumindest aus der EU generell zu

ermöglichen (Wechsel zur regionalen Erschöpfung). Bislang hat sich der Bundesrat dagegen gewehrt und sich in nicht weniger als drei Berichten – letztmals in seiner Botschaft vom 21. Dezember 2007 – für die Beibehaltung des Status quo der nationalen Erschöpfung geäussert. Die Vorteile eines Systemwechsels zur regionalen oder internationalen Erschöpfung würden nach seiner Meinung die damit verbundenen Nachteile nicht aufwiegen. Obwohl kürzlich die nationalrätliche Kommission für Wirtschaft und Abgaben dem Parlament den Wechsel zur regionalen Erschöpfung beantragte (Medienmitteilung WAK-N vom 15. April

#### Box I: Unterschiedliche Regelungen der Erschöpfung möglich

Im Rahmen des TRIPS-Abkommens (Trade Related Aspects of Intellectual Property) der WTO sind Minimalstandards geregelt. Das TRIPS-Abkommen gewährt den Ländern dennoch erheblichen Spielraum, wie sie die Frage der Erschöpfung regeln wollen. Dieser Spielraum wird auch ausgenutzt.

In der EU beziehungsweise im europäischen Wirtschaftsraum (EWR) kommt die regionale Erschöpfung zur Anwendung, und zwar im Marken-, Urheber- und Patentrecht. Parallelhandel innerhalb dieser (grossen) Wirtschaftsräume ist somit von Gesetzes wegen uneingeschränkt möglich. Eine wichtige Ausnahme besteht hingegen bei pharmazeutischen Produkten, wo aufgrund staatlicher Eingriffe betreffend Zulassung und Preise kein freier Markt in der Distribution besteht (vgl. Box IV).

Wäre die Schweiz 1992 dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) beigetreten, hätte sie diese Regelung im damaligen Übereinkommen übernommen. Damit hätte auch für die Schweiz die EWR-weite regionale Erschöpfung gegolten, wie sie von der nationalrätlichen Kommission für Wirtschaft und Abgaben vorgeschlagen, doch vom Nationalrat nicht befolgt wurde. Bei einer regionalen Erschöpfung wird aus juristischer Sicht befürchtet, dass sie – bei einer einseitigen Einführung – gegen das Meistbegünstigungsprinzip des TRIPS-Abkommens verstosse. Eine regionale Erschöpfung liesse sich nur «aufgrund von Verhandlungen mit der EG bzw. den Vertragsstaaten des EWR realisieren» (BUNDESRAT 2007). Gleichwohl vertreten Juristen wie COTTIER die Ansicht, «dass das Risiko für die Schweiz bei der Einführung der regionalen Erschöpfung <tragbar> sei. Es sei wenig wahrscheinlich, dass der Systemwechsel von der EU angefochten würde, wo sie doch selber diese Lösung eingeführt habe» (NZZ 2008a). Aus der Sicht der Schweiz wichtig sei lediglich, dass das Schutzniveau, namentlich bei Pharmaerzeugnissen, vergleichbar ist, was mit der EU der Fall wäre.

In angelsächsischen Ländern und in Japan kommt das so genannte «Implied-license-Prinzip» zur Anwendung. Parallelimporte sind sowohl bei marken- als auch patentrechtlich geschützten Gütern möglich, solange sie vertraglich nicht explizit ausgeschlossen werden oder der Preis im Ausland nicht durch staatliche Preisregulierungen verzerrt ist (MASKUS 2000). In der Praxis entspricht dies weitgehend der nationalen Erschöpfung, welche in den meisten Industrieländern anzutreffen ist (vgl. KATZENBERGER und STRAUS 2002). Weil es sich in Ländern wie z.B. den USA um sehr grosse Märkte handelt, kommt ein Regime der nationalen Erschöpfung hinsichtlich des Marktvolumens faktisch nahe an eine internationale Erschöpfung bei kleinen Ländern. Die internationale Erschöpfung kennen Neuseeland und zahlreiche Länder in Ostasien (Taiwan, Indien, Indonesien, Malaysia, Singapur, Thailand) und Lateinamerika (Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru, Venezuela, Argentinien, Paraguay, Uruguay). Diese Regelung haben somit vorwiegend Länder, in denen die Pharmaindustrie eine untergeordnete Rolle spielt.

2008), hat sich der Nationalrat am 5. Juni 2008 mit 93 zu 88 Stimmen bei 14 Enthaltungen knapp dagegen entschieden und sich für die Verankerung der nationalen Erschöpfung im Patentrecht ausgesprochen. Dem Nationalrat zufolge seien mit Festschreibung der nationalen Erschöpfung Investitionen und Innovationen im Interesse des Wirtschaftsstandorts Schweiz besser geschützt. Am 1. Juli hat ihrerseits die vorberatende Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerates (WAK-S) dem Ständerat die Zulassung von Parallelimporten patentgeschützter Güter aus der EU empfohlen. Der Ständerat wird sich voraussichtlich in der Herbstsession 2008 mit der Problematik befassen, der Ausgang der Debatte bleibt somit noch offen.

### **Schutz vor Missbrauch**

Um wettbewerblichen Missbräuchen des Patentschutzes beziehungsweise einer «Abschottung» des Schweizer Markts als Folge der nationalen Erschöpfung gleichwohl nicht völlig schutzlos ausgeliefert zu sein, ist dem aktuellen Patentschutz im Rahmen der letzten Revision des Kartellgesetzes (KG) im Jahre 2003 eine wettbewerbsfreundliche Ausgestaltung und Auslegung zur Seite gestellt worden. Damit soll verhindert werden, dass hohe Preise in der Schweiz gestützt auf Immaterialgüterrechte zementiert werden können. So erfreulich dies einerseits ist, so bedauerlich ist andererseits, dass gewisse Neuerungen des revidierten KG ihrerseits Spielräume für Fehlinterventionen eröffnen (vgl. Abschnitt 5).

In unserem Zusammenhang wichtig ist ebenfalls eine Neuerung, die im Rahmen der laufenden Revision des Patentgesetzes erfolgte und auf den 1. Juli 2008 in Kraft getreten ist. Die hauptsächlichen Revisionspunkte des Patentrechts betreffen spezifische Bestimmungen im Bereich der Biotechnologie, die einen angemessenen Patentschutz für biotechnologische Erfindungen ermöglichen, die bessere Verfügbarkeit pharmazeutischer Produkte in Entwicklungsländern sowie Massnahmen

zur Bekämpfung der Piraterie. Die ursprüngliche Absicht war, die Frage des Erschöpfungsregimes ebenfalls im Rahmen dieser Revision zu regeln. Da sich jedoch kein Konsens in dieser Frage abzeichnete, wurde sie im Laufe der Beratungen zurückgestellt.

Die Neuerung betrifft die so genannte Mehrfachschutzproblematik. Beim Marken- und Urheberrecht gilt die internationale Erschöpfung, Parallelimporte marken- oder urheberrechtlich geschützter Produkte sind also grundsätzlich erlaubt. Weil aber zahlreiche Produkte sowohl marken- oder urheberrechtlich als auch patentrechtlich geschützt sind, besteht die Gefahr, dass Parallelimporte durch «Pseudo-Innovationen» verhindert werden können. Die Mehrfachschutzmöglichkeiten werden nun als Ausnahme zum Grundsatz der nationalen Erschöpfung im Artikel 9a des Patentgesetzes erwähnt. Danach kann ein Gut importiert werden, bei dem neben einem Patent ein weiteres geistiges Eigentumsrecht besteht (z.B. eine Marke), wenn das Patent für die funktionelle Beschaffenheit der Ware nur eine untergeordnete Bedeutung hat.

### 03 Parallelimporte: Weshalb so brisant?

In der Diskussion über Parallelimporte bei patentgeschützten Gütern spielt neben der Kleinheit des Schweizer Marktes, der besonderen Stellung der Schweiz in Europa und der grossen wirtschaftlichen Bedeutung der Pharmaindustrie auch die sogenannte «Hochpreisinsel Schweiz» eine zentrale Rolle. Für ein hohes Preisniveau können zahlreiche Faktoren ursächlich sein. Positiv gesehen, erklärt der hohe Wohlstand, warum der inländische Vertriebskanal hohe Löhne und Immobilienkosten aufweist. Negativ zu sehen sind hohe Preise dann, wenn sie auf fehlenden oder ungenügenden Wettbewerb zurückzuführen sind. Deshalb hat die Politik bereits früher Massnahmen mit preisenkender Wirkung beschlossen bzw. eingeleitet wie beispielsweise die Revision des Binnenmarkt- und des Kartellgesetzes oder die Revision des Bundesgesetzes über die technischen Handelshemmnisse (Einführung «Cassis-de-Dijon-Prinzip», Lockerung von Etikettierungsvorschriften usw.). Auch die Absicht, mit der EU ein Freihandelsabkommen im Agrar- und Lebensmittelbereich abzuschliessen, fällt

in die Kategorie wettbewerbsfördernder und preisenkender Massnahmen.

Wenig hat sich dagegen bis anhin bei der Zulassung von Parallelimporten bei patentgeschützten Gütern geändert. Würden Parallelimporte den Wettbewerb intensivieren und so zu einer spürbaren Reduktion der Preisdifferenzen zum Ausland führen – gerade in einer Welt mit fallenden Transaktionskosten für Informationen, Transport und Logistik? Denn bei grossen Preisunterschieden und niedrigen Transaktionskosten müsste sich Arbitrage eigentlich lohnen, also Güter zu tieferen Preisen im Ausland zu beziehen und diese in der Schweiz zu konsumieren oder zu verkaufen.

#### Die wirtschaftliche Verflechtung der Schweiz

Die Schweiz ist aussenwirtschaftlich seit langem sehr stark verflochten. Im Jahr 2007 wurden insgesamt Waren im Wert von 183 Milliarden Franken importiert, was rund 36 Prozent des BIP entspricht. Umgekehrt

.....  
**Tab. 1: Wirtschaftliche Verflechtung ausgewählter Schweizer Branchen**  
 .....

	IMPORTPENETRATION		EXPORTNEIGUNG	
	1998	2002	1998	2002
Fahrzeuge	100.2	104.7	101.1	133.9
Textilien, Leder, Schuhe	83.6	90.9	68.1	80.5
Chemische Produkte	67.6	81.6	78.5	87.6
Informations- und Kommunikationstechnologie	57.5	58.8	62.9	66.8
Radio- und Fernsehgeräte	53.5	48.6	36.6	30.3
Maschinen	48.4	52.7	60.1	64.5
Elektrische und optische Geräte	48.1	50.1	54.6	58.7
Präzisionsinstrumente	34.8	43.5	62.7	72.2
Landwirtschaft	19.2	20.1	2.7	2.8
Nahrungsmittel, Getränke, Tabak	17.4	17.7	11.2	11.5

*Die internationale wirtschaftliche Verflechtung ist insbesondere bei Fahrzeugen, Textilien sowie chemischen Produkten sehr hoch. Die Importpenetration setzt Importe ins Verhältnis zum Konsum, die Exportneigung stellt den Anteil des Exportumsatzes am Gesamtumsatz dar.*

Quelle: OECD 2006, STAN-Indikatoren

beliefen sich die Exporte auf 197 Milliarden Franken bzw. 39 Prozent des BIP. Ausgeprägt ist der Handel mit Industrieländern, allen voran mit Ländern der EU-27: Auf sie entfallen rund 63 Prozent der Ausfuhren und 82 Prozent der Einfuhren unseres Landes. Noch gering ist hingegen die Bedeutung der Transformations-, Schwellen- und Entwicklungsländer auf der Einfuhrseite. Allerdings dürfte deren Bedeutung unterschätzt werden, da die Zollstatistik häufig nicht exakt zwischen Ursprungs- und Herkunftsland unterscheiden kann. Ein ursprünglich aus einem Entwicklungsland stammendes Produkt wird unter Umständen einem Industrieland zugewiesen, aus dem letztlich die Einfuhr in die Schweiz erfolgt.

Bedeutsam ist der Aussenhandel bei Fahrzeugen, chemischen Produkten und Textilien. Die Importpenetration von mehr als 100 bei den Fahrzeugen bedeutet, dass über die Schweiz Handel getrieben wird, was sich ebenfalls in der Exportneigung von über 100 manifestiert. Sehr hoch ist die Exportneigung zudem bei Maschinen, Präzisionsinstrumenten sowie der Informations- und Kommunikationstechnologie. Geringe Werte sind hingegen bei Nahrungsmitteln und der Landwirtschaft zu verzeichnen (Tabelle 1). Betreffend die Importe ist dies vor allem auf den hohen tarifären und nichttarifären Grenzschutz zurückzuführen. Für die geringen Exporte dürfte die – mit Ausnahme von spezialisierten Unternehmen bei verarbeiteten Landwirtschaftsprodukten – geringe Wettbewerbsfähigkeit ursächlich sein (BUNDESRAT 2008).

In Anbetracht dieser sehr grossen Auslandsverflechtung wäre es in Bezug auf Parallelimporte patentgeschützter Güter interessant zu wissen, ob aufgrund hoher Preisunterschiede zum Ausland zwar ein erhebliches Arbitragepotenzial bei patentierten Gütern bestünde, dieses aber nicht ausgeschöpft wird bzw. nicht ausgeschöpft werden kann. Dazu müssten für die betreffenden Güter folgende drei Bedingungen erfüllt sein: Erstens muss ein Patentschutz vorliegen, zweitens muss das Gut handelbar sein, und drittens müssen die Preise in der Schweiz deutlich höher sein.

Eine im Auftrag des Bundesrates erstellte Studie von FRONTIER ECONOMICS / PLAUT ECONOMICS (2003) zeigt, dass das Potenzial für Parallelimporte patentierter Güter insgesamt relativ klein ist. Gleichwohl bestünden aber in ausgewählten Konsumgüterbereichen (z.B. Büromaschinen, Unterhaltungselektronik, Haushaltsgeräte) und im – stark regulierten – Pharmabereich noch unausgeschöpfte Möglichkeiten (vgl. Abschnitt 6). Die Studie schätzt aber den Wohlfahrtsgewinn, der sich durch parallelhandelsinduzierte Preisreduktionen einstellen dürfte, auf lediglich zwischen 0 und 0,1 Prozent des Bruttoinlandprodukts. Allerdings sind solche Schätzungen mit grossen Unsicherheiten behaftet.

Dessen ungeachtet ist aber selbst ein mutmasslich geringer Zusatznutzen für sich allein noch kein Grund, Parallelimporte (weiterhin) zu verhindern. Denn für jede Beschränkung des Handels und der Wirtschaftsfreiheit, welche die marktwirtschaftliche Ordnung konterkariert, sind triftige Gründe vorzulegen. Als solche werden insbesondere der Schutz von Innovationen und damit einhergehende Anreize für Forschung und Entwicklung angeführt, die im Hinblick auf die dynamische Effizienz von zentraler Bedeutung sind (vgl. Abschnitt 4). Ob dieses Argument allerdings genügt, wird von Befürwortern und Gegnern von Parallelimporten patentgeschützter Güter unterschiedlich beurteilt.

Die Brisanz des faktischen Parallelimportverbots im Patentrecht ergibt sich ferner dadurch, dass die Schweiz aufgrund der Kleinheit ihres Wirtschaftsraums stark vom Ausland abhängig ist. Von zentraler Bedeutung ist die nationale Erschöpfung im Patentrecht vor allem für die Importtätigkeit, die nur mit Zustimmung des Herstellers möglich ist. Faktisch werden dadurch Importmonopole konstituiert. In dieser Konstellation und erst recht angesichts der vergleichsweise hohen Preise in der Schweiz stellt sich die Frage, ob unser aktuelles Erschöpfungsregime nicht in erster Linie ausländischen Produzenten dient: Können sie dadurch in der Schweiz höhere Preise durchsetzen?

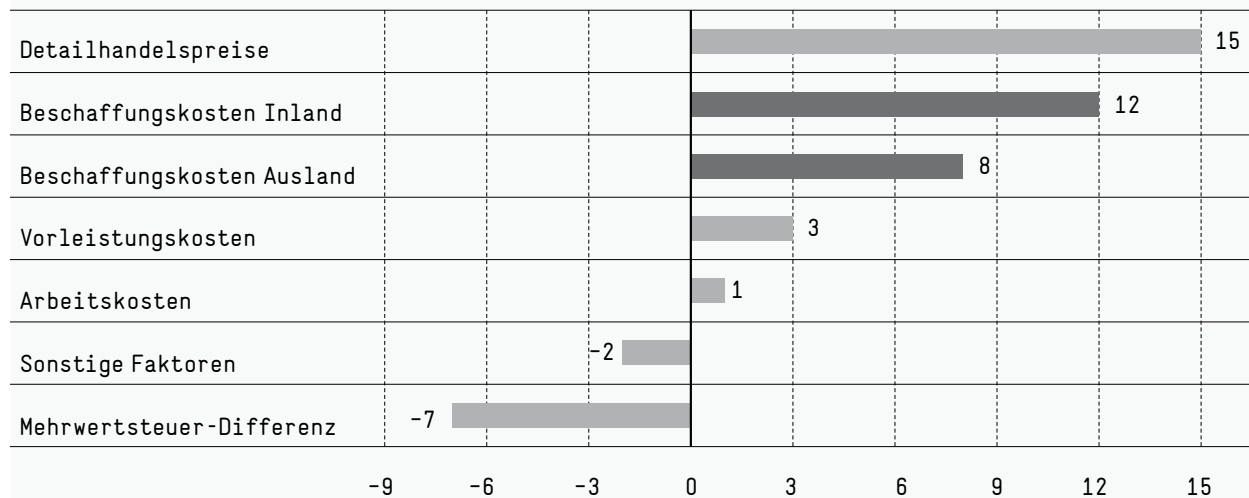
Zwar sind Preisdifferenzierungen nicht a priori negativ (vgl. Box III), doch ist schwer nachvollziehbar, aus welchen Effizienzgründen sie exakt entlang der Schweizer Grenze erfolgen sollten. Leidtragende von höheren Preisen in der Schweiz sind neben Konsumenten auch die Exportbranchen, weil sie höhere Kosten für Vorleistungen tragen müssen als ihre ausländischen Konkurrenten. Die starke Exporttätigkeit der Schweizer Unternehmen spricht hingegen eher dafür, dass das nationale Patentrecht bisher kein Hemmschuh gewesen war. Für diese ist die Ausgestaltung des Patentrechts im Ausland ausschlaggebend. Auf Konsumentenstufe und im Detailhandel präsentiert sich die Lage dagegen anders.

### Zerlegung der «Hochpreisinsel»

In einer 2006 publizierten Studie untersucht BAK Basel Economics die Beschaffungskosten und die Verkaufspreise des Detailhandels in der Schweiz und im Ausland. Dabei zeigt sich, dass die Verkaufspreise an die Konsumenten in der Schweiz um durchschnittlich

15 Prozent höher sind als in den vier Nachbarstaaten Deutschland, Frankreich, Österreich und Italien (EU 4). Mit 23 Prozent ist der Unterschied vor allem im «Food-Sektor» ausgeprägt, während er im «Non-Food-Sektor» mit 10 Prozent etwas moderater ausfällt. Abbildung 2 zeigt, dass der durchschnittliche Preisunterschied von 15 Prozent hauptsächlich auf tiefere Beschaffungskosten der vier umliegenden Länder zurückzuführen ist. Davon entfallen 8 Prozent auf niedrigere Warenbeschaffungskosten im Import und 12 Prozent auf niedrigere Warenbeschaffungskosten im Inland. Gemäss der BAK-Studie soll insbesondere im Non-Food-Bereich das Parallelimportverbot patentgeschützter Güter eine Rolle für die Kostennachteile spielen, allerdings wird das Ausmass nicht quantifiziert. Da aber von der Studie vorwiegend markenrechtliche Güter erfasst sein dürften, die allenfalls patentierte Bestandteile von untergeordneter Bedeutung aufweisen, sollte die Problematik mit der am 1. Juli 2008 in Kraft tretenden Revision des Patentgesetzes an Relevanz verlieren (siehe oben).

Abb. 2: Zerlegung der Hochpreisinsel Schweiz (2005)



Bei den Detailhandelspreisen weist die Schweiz ein um 15% höheres Preisniveau auf als die Länder Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich.

Quelle: BAK Basel Economics 2006

## 04 Patente: Innovationsschutz mit Nebenwirkungen

### Schutz vor Nachahmern

Wettbewerb spornt Unternehmen an, ihre Produkte und Verfahren laufend zu verbessern. Aber Innovationen erfordern erhebliche vorausgehende Investitionen und sind mit Risiken verbunden. Ein wichtiger Indikator dafür sind die Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Im Jahr 2004 wurden in der Schweiz 13,1 Mrd. Franken hierfür aufgewendet, was 2,94 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) entspricht. Rund 70 Prozent davon werden von der Privatwirtschaft getragen. Beide Werte sind im internationalen Vergleich hoch: In der EU 15 betragen die F&E-Ausgaben 1,91 Prozent des BIP, wobei 55 Prozent von der Privatwirtschaft getragen wurden.

Der Innovationsprozess fördert neues Wissen zutage, das vielfach den Charakter eines öffentlichen Guts hat (positive Externalität). Deshalb müssen die Rahmenbedingungen so gesetzt werden, dass Unternehmen selber in ausreichendem Mass die Früchte ihrer Anstrengungen ernten können. Andernfalls werden sie nicht bereit sein, Innovationskosten und -risiken auf sich zu nehmen. Damit ist ein staatlicher Eingriff zum Schutz des Innovators vor allfälligen «Trittbrettfahrern» gerechtfertigt. In der Praxis erfüllt die Verleihung eines Patents diesen Zweck (vgl. Box II). Das Patent verschafft dem Inhaber ein zeitlich befristetes exklusives Recht, seine Erfindung gewerbmässig zu nützen. Er ist im Gegenzug dazu verpflichtet, seine Erfindung beziehungsweise das Wissen in der Patentschrift öffentlich zugänglich zu machen (dies ist denn auch ein Grund dafür, dass sich Unternehmungen oft entscheiden, ein Produkt nicht patentieren zu lassen; ein berühmtes Beispiel dafür ist das Rezept von Coca-Cola, das als Firmengeheimnis gehütet wird).

In der Schweiz gilt der Patentschutz während maximal 20 Jahren. Da bei Arzneimitteln vom Zeitpunkt der Patentanmeldung bis zur Zulassung und Vermarktung in der Regel viele Jahre verstreichen, kann diese Ge-

samtdauer verlängert werden, damit die effektiv kommerziell nutzbare Schutzfrist insgesamt mindestens 15 Jahre beträgt. Im Unterschied zu Patentrechten können Markenrechte immer wieder verlängert werden, und im Urheberrecht erlischt der Schutz erst 70 Jahre nach dem Tod des Urhebers.<sup>1</sup>

#### Box II: Inhalt des Patentes

Das Schweizer Patentrecht (Bundesgesetz über Erfindungspatente PatG vom 25. Juni 1954 bzw. 22. Juni 2007) definiert nicht den eigentlichen Inhalt eines Patentes, sondern nur dessen Wirkung:

##### Art. 8

- 1 Das Patent verschafft seinem Inhaber das Recht, anderen zu verbieten, die Erfindung gewerbmässig zu benützen.
- 2 Als Benützung gelten insbesondere das Herstellen, das Lagern, das Anbieten, das Inverkehrbringen, die Ein-, Aus- und Durchfuhr sowie der Besitz zu diesen Zwecken.
- 3 Die Durchfuhr kann nicht verboten werden, soweit der Patentinhaber die Einfuhr in das Bestimmungsland nicht verbieten kann.

Der Inhalt eines Patentes ist demnach nur indirekt definiert, was mitunter auch ein Grund dafür ist, dass gewisse Fragen hinsichtlich der Reichweite von Patenten unklar bleiben. So wird die Verleihung eines Patentes von den Einen nur als Nachahmerschutz interpretiert, während Andere darunter auch das Recht auf die kommerzielle Verwertung verstehen, wobei dies auch den Schutz des Vertriebs beinhaltet (so auch BUNDESRAT 2007). Diese ambivalente Formulierung der Wirkung von Patenten war letztlich auch der Grund, weshalb das Bundesgericht im «Kodak-Urteil» eine echte Gesetzeslücke beim Erschöpfungsregime zu schliessen hatte.

<sup>1</sup> Bei Computerprogrammen gilt eine Frist von 50 Jahren nach dem Tod des Urhebers; Art. 29 Abs. 2 URG. Überhaupt ist bei Software das Urheberrecht von wesentlich grösserer Bedeutung als das Patent, um Innovationen vor Nachahmung zu schützen. Inwieweit Software überhaupt patentiert werden kann, ist zudem sehr umstritten. Die Möglichkeiten sind international sehr unterschiedlich.

## Patentschutz und Parallelimporte

In der Debatte um Parallelimporte patentgeschützter Güter ist der Patentschutz grundsätzlich nicht in Frage gestellt. Umstritten ist nur, wie weit dieser Schutz gehen soll. Mit einem Patent sind exklusive Nutzungsrechte verbunden, die in der Praxis oft zu Unrecht mit einem «Monopol» gleichgesetzt werden. In Tat und Wahrheit verfügt der Patentinhaber selten über ein Monopol gemäss industrieökonomischer Theorie. Er ist während der Geltungsdauer des Patents zwar vor Nachahmerkonkurrenz (Kopien) geschützt und hat exklusive Vertriebsrechte an seinem Produkt. Ein Schutz vor Substitutionskonkurrenz (Interbrand-Wettbewerb) ist damit jedoch nicht verbunden. Auch patentrechtlich geschützte Produkte stehen in der Regel im Wettbewerb um die Gunst der Konsumenten.

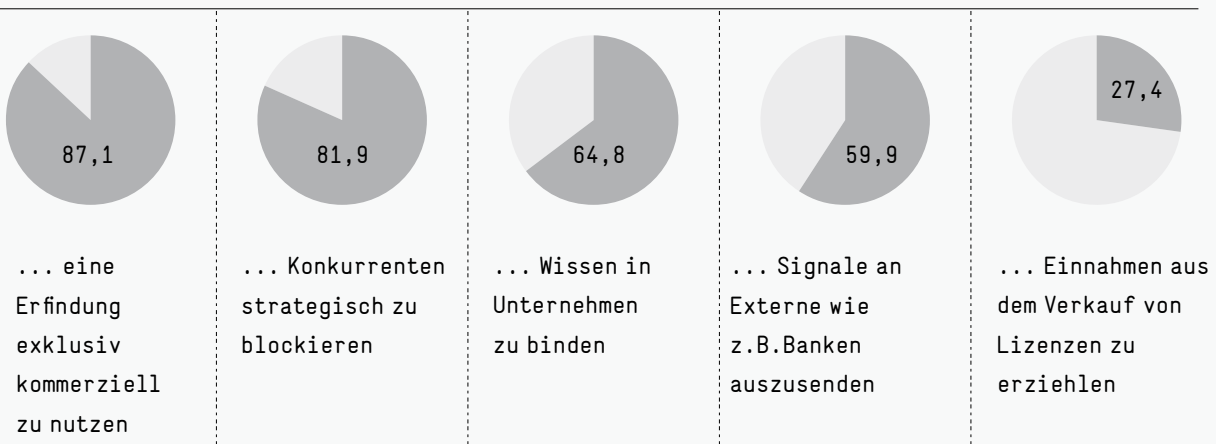
Je nach Intensität des Interbrand-Wettbewerbs (Substitutionskonkurrenz) bergen die mit einem Patent

verbundenen Schutzrechte die Gefahr von Ineffizienzen oder gar Marktmachtmissbräuchen. Diese Gefahren sind dann am grössten, wenn gar kein Interbrand-Wettbewerb gegeben ist oder wenn dieser mit dem Patent beeinträchtigt oder beseitigt wird. Beispielsweise können Patente auch angemeldet werden, nicht um sie kommerziell zu nutzen, sondern lediglich um Dritten den Eintritt in den Markt zu verwehren (Sperrpatente). Auch können durch Patente Innovationen auf vor- und nachgelagerten Märkten behindert oder gar verunmöglicht werden. Gemäss einer Befragung von 2600 Unternehmen in Deutschland durch das Zukunftspanel des Instituts der deutschen Wirtschaft haben 81,9 Prozent der Unternehmen eine Innovation zum Patent angemeldet, «um Konkurrenten strategisch zu blockieren». Von 87,1 Prozent wurde als Grund genannt, dass sie die Erfindung exklusiv kommerziell nutzen können (vgl. Abbildung 3). Ob diese Ergebnisse auch für die Schweiz zutreffend sind, muss hier indessen offen bleiben.

Abb. 3: Gründe für Patentanmeldung

PATENTE: WICHTIG FÜR DIE VERMARKTUNG

SO VIEL PROZENT DER BEFRAGTEN UNTERNEHMEN MELDEN EINE INNOVATION ZUM PATENT AN, UM...



Patente werden häufig nur deshalb angemeldet, um Konkurrenten strategisch zu blockieren.

Quelle: IW Köln /IW Zukunftspanel 2006

Im Zusammenhang mit der Parallelimport-Problematik steht – wie bereits erwähnt – die Regelung der räumlichen Reichweite des Schutzrechts im Mittelpunkt. Die in der Schweiz angewandte nationale Erschöpfung gibt dem Patentinhaber die Möglichkeit, Parallelimporte in die Schweiz zu untersagen, beispielsweise um die hohe Kaufkraft der Schweiz mittels hoher Preise abzuschöpfen.

Ein grundsätzliches Spannungsfeld ergibt sich damit zur Forderung nach möglichst offenen Märkten. Der exklusive oder selektive Vertrieb wird übermässig ausgeweitet, wenn mit dem Patentgesetz sozusagen ein staatlicher Preis- und Absatzschutz verbunden ist. Die Restriktionen bei Parallelimporten können zu einer höheren Handelskonzentration führen und die Durchsetzung branchenweit hoher Preise erleichtern. Die Gefahr überhöhter «Monopolrenten» ist in der Tat grösser, wenn bestehende Arbitragemöglichkeiten zwischen Hoch- und Tiefpreisländern nicht ausgeschöpft werden können. Ein Korrektiv gegen die möglicherweise überschüssige Schutzwirkung des Patentrechts wird daher in einem schärferen Kartellrecht sowie in dessen konsequenter Umsetzung durch die Wettbewerbskommission gesehen (u.a. ECONOMIESUISSE 2007). Doch damit sind neue Probleme verbunden, wie nachfolgend dargelegt wird.



## 05 Das Kartellgesetz als Korrektiv?

Es ist nicht einfach, das volkswirtschaftlich optimale Mass an Patentschutz zu finden, da Zielkonflikte zwischen langfristigen Anreizen für Forschung und Entwicklung einerseits und der kurzfristigen Ausschöpfung des Potenzials einer Innovation andererseits bestehen. Neben der zeitlichen ist insbesondere die räumliche Reichweite des Schutzes eine zentrale Variable der Ausgestaltung. In dieser Hinsicht ist die nationale Erschöpfung eine Regelung, die den Interessen des Patentinhabers weit entgegen kommt. Sie erleichtert es ihm, nach Absatzländern unterschiedene Vertriebssysteme und differenzierte Preise durchzusetzen (vgl. Box IV). Diese Erleichterung wurde aber zumindest im Grundsatz durch die Revision des Kartellgesetzes (KG) von 2003 etwas aufgeweicht. Dabei sind folgende neue Bestimmungen relevant, durch die Verhinderungen von Parallelimporten ins Visier der Wettbewerbsbehörden kommen können:

Artikel 3 Abs. 2 KG regelt das Verhältnis zwischen dem Kartellgesetz und anderen Rechtsvorschriften. Er wur-

de um folgenden Satz ergänzt: «Hingegen unterliegen Einfuhrbeschränkungen, die sich auf Rechte des geistigen Eigentums stützen, der Beurteilung nach diesem Gesetz.» Die Bestimmung soll klarstellen, «dass auch Importbeschränkungen von immaterialgüterrechtlich geschützten Produkten dem Kartellgesetz unterstehen, um zu vermeiden, dass die geistigen Eigentumsrechte – besonders das Patentrecht – zur Behinderung von Parallelimporten benutzt werden» (BUNDESRAT 2004). Parallelimporte sollen lediglich unterbunden werden können, solange damit keine unzulässige Beschränkung des Wettbewerbs verbunden ist. Unklar ist allerdings, wo hier die Grenze gezogen werden könnte oder gezogen werden wird, denn Präjudizien liegen bis dato noch keine vor.

Sowohl mit dem «Für» (KG) als auch dem «Wider» (Patentrecht) von Parallelimporten wurde für den Patentinhaber eine erhebliche Rechtsunsicherheit geschaffen. Verstärkt wird sie durch eine restriktivere Behandlung von so genannten Vertikalabreden, also

### Box III: Was haben Passivverkaufsverbote mit Parallelimporten zu tun?

Passivverkaufsverbote sind ein Element exklusiver Vertriebssysteme. Von Exklusiv- oder Alleinvertrieb spricht man, wenn ein Hersteller jedem Händler ein bestimmtes geographisches Gebiet zuweist, in welchem dieser allein tätig ist (z.B. Generalimporteure). Auch unter dem revidierten Kartellgesetz ist es möglich, jedem Händler ein Verkaufsbereich zuzuweisen, das nur er aktiv bearbeiten darf. Vermutungsweise unzulässig wäre es dagegen, einem Händler zu verbieten, an gebietsfremde Kunden zu verkaufen, die von sich aus auf ihn zukommen (Passivverkauf).

Selektive Vertriebssysteme, in denen ein Hersteller nur mit ausgewählten («offiziellen») Händlern zusammenarbeitet, sind aber weiterhin möglich und fallen auch nicht unter den erwähnten Vermutungstatbestand. Dies bedeutet insbesondere, dass ein Hersteller seinen offiziellen Händlern verbieten darf, unabhängige Wiederverkäufer zu beliefern. Eine Busse droht jedoch, wenn dem offiziellen Händler in Gebiet A verboten wird, passiv an den offiziellen Händler in Gebiet B zu liefern.

Bei patentgeschützten Gütern ist die Lage allerdings speziell. Das Kartellgesetz von 1995 war nicht anwendbar, als Parallelimporte gestützt auf das Immaterialgüterrecht unterbunden wurden. Dies wurde erst mit der KG-Revision von 2003 geändert. Neu kann die Weko auch patentrechtlich gestützte Einfuhrbeschränkungen untersuchen und bei Bedarf beseitigen. Unter welchen Umständen dem Wettbewerbsrecht in diesem Sinne der Vorrang eingeräumt wird, ist allerdings nicht konkretisiert. Das KG ist zudem nicht eindeutig, ob auch auf das Patentrecht gestützte Passivverkaufsverbote automatisch unter den Vermutungstatbestand und die direkten Sanktionen fallen. Davon ist allerdings auszugehen, weil das sogenannte «Kodak-Urteil» des Bundesgerichts als Auslöser der neuen Bestimmung gilt (BECK, RISCH 2004).

Abmachungen zwischen Unternehmen auf verschiedenen Marktstufen (Art. 5 Abs. 4 KG): «Die Beseitigung wirksamen Wettbewerbs wird auch vermutet bei Abreden zwischen Unternehmen verschiedener Marktstufen über Mindest- oder Festpreise sowie bei Abreden in Vertriebsverträgen über die Zuweisung von Gebieten, soweit Verkäufe in diese durch gebietsfremde Vertriebspartner ausgeschlossen werden.» Letztere betreffen die so genannten Passivverkaufsverbote (PVV). Sie sind ein vertragliches Vehikel, um Parallelimporte zu verhindern und so die Preise länderspezifisch festzulegen.

Mit der vermutungsweisen Unzulässigkeit von PVV wird der Spielraum für geographische Preisdifferenzierungen eingeeengt, obschon selektive und exklusive Vertriebssysteme nicht grundsätzlich in Frage gestellt werden (BECK, RISCH 2004, vgl. Box III).

Mit einer restriktiven kartellgesetzlichen Behandlung von Vertikalabreden wird die Kontrolle eines Herstellers über den Vertrieb seiner Produkte (oder umgekehrt eventuell die Kontrolle eines Händlers über seine Zulieferanten) eingeschränkt. Die Vermutungstatbestände

#### Box IV: Preisdifferenzierung

Unter Preisdifferenzierung versteht man, dass ein identisches Produkt unterschiedlichen Kunden zu unterschiedlichen Preisen verkauft wird. Durchgesetzt werden können auf diese Weise differenzierte Preise beispielsweise über (vertikale) Abmachungen zwischen Herstellern und Händlern. Die Wirkungen können sowohl wohlfahrtsfördernd als auch -mindernd sein. Letzteres könnte eintreten, wenn einerseits ein marktbeherrschendes Unternehmen daran beteiligt ist oder wenn andererseits mehrere Vertikalabreden mit an sich konkurrierenden Wertschöpfungsketten koordiniert werden. In diesen Fällen sind in der Tat wie bei den meisten horizontalen «harten» Kartellen negative Auswirkungen auf Wettbewerb, Effizienz und damit auf die Wohlfahrt zu befürchten. Ein Beispiel dafür ist die horizontale Koordination der Preisbindung der zweiten Hand im Buchhandel, die untersagt worden ist (vgl. BECK und RISCH 2002).

In der Regel stellen aber differenzierte Preise kein wettbewerbliches Problem dar. Preisdifferenzierung ist vielmehr der Normalfall im Wettbewerb, wenn sich die Nachfrage- und Angebotsbedingungen zwischen Ländern unterscheiden. Konkret erweisen sich etwa differenzierte Länderpreise dann als effizient, wenn in den betroffenen Ländern unterschiedliche Preiselastizitäten der Nachfrage bestehen (TIROLE 1988). Müsste in diesem Fall für zwei Länder derselbe Preis festgesetzt werden, könnte es dazu kommen, dass im einen Land beim gegebenen Preis die Nachfrage null ist.

Selbst innerhalb von Ländern differieren Preise oftmals regional (oder auch – wenn separierbar – nach Kundengruppen). Zentral ist, dass Konsumenten zwischen Produkten verschiedener Hersteller auswählen können, also Interbrand-Wettbewerb besteht. Gerade wenn Markteintritte einfach sind, ist Preisdifferenzierung sogar eine notwendige Strategie, um unternehmerischen Erfolg zu gewährleisten (BAUMOL 2006). Bei grundsätzlich offenen beziehungsweise bestreitbaren Märkten setzt ein effizientes Vertriebssystem voraus, dass dieses durch ein Unternehmen koordiniert und kontrolliert werden kann. Zwar wird dadurch der Wettbewerb innerhalb einer Wertschöpfungskette beim entsprechenden Produkt eingeschränkt (Intrabrand-Wettbewerb); es ermöglicht aber erst, das Produkt als Marke zu etablieren, dessen Markterfolg zu überwachen und die Servicequalität zu garantieren. Dies sind notwendige Voraussetzungen, um gegen andere (austauschbare) Produkte zu konkurrieren.

Vor allem bei innovativen Produkten, die vorgängig hohe Kosten für Forschung und Entwicklung verursacht haben, steigert Preisdifferenzierung die Innovationseffizienz beziehungsweise die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt. Wenn die Preise entsprechend der marginalen Zahlungsbereitschaft beziehungsweise Zahlungsmöglichkeit ausgestaltet werden, können nicht nur die angefallenen F&E-Aufwendungen besser amortisiert werden. Dank Preisdifferenzierung kann auch in einem weniger wohlhabenden Land eine Nachfrage zu einem günstigeren Preis bedient werden. Die damit verbundene Umsatzausdehnung hat zur Folge, dass ebenfalls im «Hochpreisland» die Preise auf einem tieferen Niveau angesetzt werden können. Beide Länder vermögen also zu profitieren.

sind nach der KG-Revision nicht nur weiter gefasst als vorher, auch die Messlatte für die Widerlegung der Vermutung wurde sehr hoch gelegt. So soll nach Auffassung der Wettbewerbskommission der Nachweis von Interbrand-Wettbewerb – also Wettbewerb zwischen substituierbaren Produkten – zur Widerlegung der Beseitigung des Wettbewerbs nicht genügen, was aus ökonomischer Sicht fragwürdig ist. Als grobe ökonomische Faustregel gilt, dass Vertikalabreden – gleich welcher Art – aus wettbewerblicher Sicht unproblematisch sind, wenn auf dem relevanten Markt Interbrand-Wettbewerb herrscht (u.a. NEVEN et al. 1998). Denn dieser zwingt die beteiligten Unternehmen, sowohl den Herstellungsprozess als auch das Distributionssystem effizient zu gestalten. Alles andere würde das Preis-Leistungs-Verhältnis gegenüber den Konkurrenten verschlechtern und mit Marktanteilsverlusten quittiert.

Die aktuelle Wettbewerbspolitik riskiert, der grundsätzlich ambivalenten, d.h. je nach konkreten Umständen pro- oder antikompetitiven Wirkung von Vertikalabreden, nicht Rechnung zu tragen. Setzt die Wettbewerbskommission ihre mehrfach geäußerten Absichten durch, könnten volkswirtschaftlich kontraproduktive Interventionen resultieren. Auch ist denkbar, dass Unternehmen selbst effiziente Vertikalabreden aufgeben, um einer allfälligen Busse zu entgehen. Damit kann sich gemäss EMCH und SAURER (2008) die präventive Wirkung wie eine kontraproduktive regulatorische Zwangsjacke über die Märkte legen.

Neben der Wettbewerbspolitik betreffend die Vertikalabreden eröffnet die ebenfalls bei der Revision 2003 geänderte Definition von Marktbeherrschung gewisse Spielräume für unnötige oder gar kontraproduktive Interventionen. Je nach Interpretation dieser Definition im KG-Vollzug droht der Schutz einzelner Wettbewerber in den Vordergrund zu rücken, damit werden Kräfte zwischen schwächeren und stärkeren Unternehmen innerhalb von Wertschöpfungsketten ausgeglichen – und nicht der Wettbewerb geschützt.

## 06 Spezialfall Arzneimittel

Bei der Beurteilung von Parallelimporten im Bereich der Arzneimittel gilt es neben der Existenz des Patentschutzes zusätzliche Aspekte zu berücksichtigen. Zum einen handelt es sich gerade in der Schweiz um einen volkswirtschaftlich relevanten Sektor. Dabei machen Arzneimittel einen wesentlichen Teil der Gesundheitskosten aus. Ausserdem forschen und entwickeln zahlreiche Pharmaunternehmen am Standort Schweiz. Des Weiteren handelt es sich beim Markt für Arzneimittel keineswegs um einen freien Markt. Vielmehr unterliegt er in praktisch allen Ländern einer erheblichen staatlichen Einflussnahme betreffend Zulassung der Medikamente sowie deren Preisbildung.

### Hohe volkswirtschaftliche Bedeutung

Die Schweiz beheimatet im Pharmabereich «global players» wie Roche, Novartis und Serono (Letzteres wurde Anfang 2007 vom deutschen Pharmakonzern Merck übernommen), die für das Innovationspotenzial des Landes von Bedeutung sind. Allein diese drei Unternehmen haben 2006 einen weltweiten Umsatz von rund 58 Milliarden Franken erzielt, was einem Welt-

marktanteil von rund 9,4 Prozent entspricht (INTERPHARMA 2007). Entsprechend gross ist daher auch die Relevanz der Branche im Bereich der Forschung und Entwicklung (F&E) in der Schweiz. F&E-Auslagen privater Pharmaunternehmen belaufen sich auf rund 0,8 Prozent des Schweizerischen Bruttosozialprodukts – das ist im OECD-Vergleich ein Spitzenwert. Darüber hinaus stammen 40 Prozent aller privater F&E-Auslagen in der Schweiz aus dem Pharmasektor (vgl. PARIS und DOCTEUR, 2007, S. 37). Schweizer Pharmaunternehmen investieren rund 17 Prozent ihres Umsatzes in F&E-Aktivitäten (vgl. CUENI 2005, S. 77).

Beinahe 80 Prozent der in der Schweiz konsumierten Medikamente sind kassenpflichtig, das heisst, sie werden von den Krankenkassen rückvergütet (vgl. Tab. 2). Rund 15 Prozent der Medikamente sind frei, das heisst rezeptfrei erhältlich. Gemäss Statistik der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) betragen die Kosten (brutto) für von Ärzten und Apotheken abgegebene Medikamente rund 4,3 Milliarden Franken; zusätzlich entfallen 346 Millionen Franken auf Medikamente, die in Spitälern (ambulant) abgege-

.....  
**Tab. 2: Pharmamarkt Schweiz**  
 .....

	2006		2007	
	IN MILLIONEN FRANKEN HERSTELLER-ABGABEPREIS	IN PROZENT DES GESAMT-MARKTS	IN MILLIONEN FRANKEN HERSTELLER-ABGABEPREIS	IN PROZENT DES GESAMT-MARKTS
Gesamtmarkt	4211		4479	
Kassenpflichtige Mittel	3304	78,5%	3540	79%
- davon Generika	381	9,0%	401	9%
Verschreibungspflichtig <sup>1</sup>	2759	65,5%	2940	65,6%
Rezeptfrei / frei verkäuflich <sup>1</sup>	647	15,4%	668	14,9%

<sup>1</sup> Ohne Absatz in Spitälern

*Insgesamt beläuft sich das Marktvolumen für Arzneimittel in der Schweiz 2007 auf rund 4,5 Milliarden Franken (Umsatz zu Fabrikabgabepreisen).*

Quelle: IMS Health GmbH 2008

ben werden (BAG 2007). Jeder Versicherte hat damit im Durchschnitt Medikamente für rund 620 Franken bezogen; zu Publikumspreisen schätzt die Preisüberwachung den Verbrauch pro Einwohner im Jahr 2006 auf rund 840 Franken und den Gesamtumsatz auf rund 6,4 Mrd. Franken (HUNKELER 2007). Insgesamt entspricht dies einem Anteil von 22.5 Prozent der gesamten Kosten der obligatorischen Krankenversicherung. Bemerkenswert ist ferner, dass rund 70 Prozent des gesamten Arzneimittelkonsums in der Schweiz von ausländischen Unternehmen abgedeckt werden, insbesondere von Herstellern aus den USA, Grossbritannien und Deutschland (INTERPHARMA 2007).

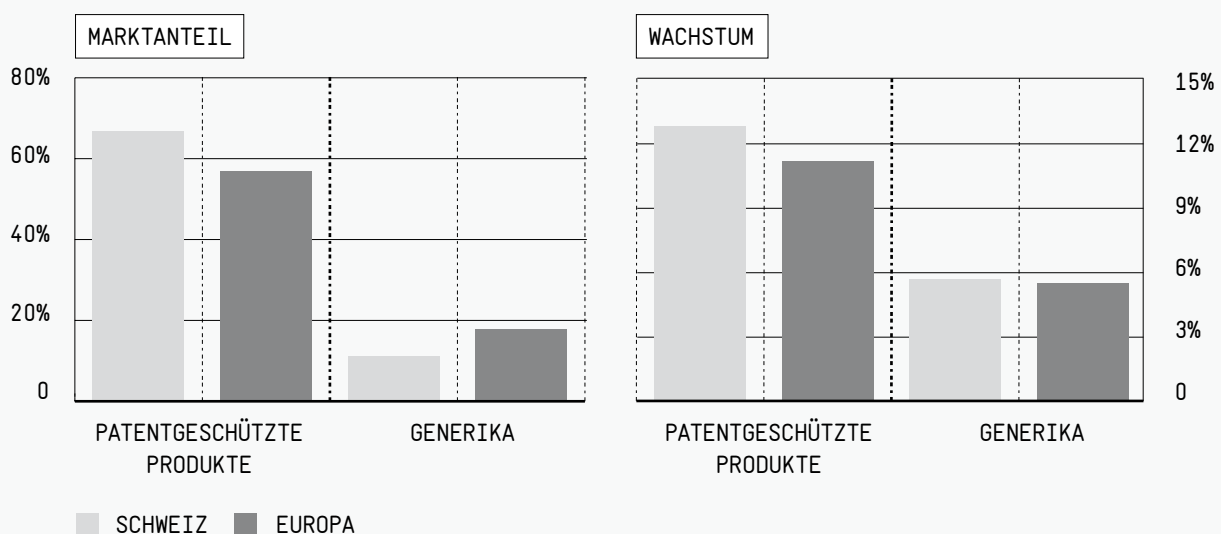
Interessant ist ausserdem die Tatsache, dass in der Schweiz patentgeschützte Medikamente eine deutlich stärkere Stellung einnehmen als in Europa (vgl. Abbildung 4). In der Schweiz beträgt der entsprechende Marktanteil 2007 66,7 Prozent, während er sich in der EU auf 57 Prozent beläuft. Umgekehrt haben in Europa

Generika (d.h. Nachahmerprodukte nach Ablauf des Patentschutzes) eine hohe Bedeutung. Hier beträgt der Marktanteil 18 Prozent (Schweiz: 11,3 Prozent). Auch das Marktwachstum in der Schweiz ist stärker von patentgeschützten Medikamenten geprägt.

### Regulierter Markt

Die Herstellung von pharmazeutischen Produkten zeichnet sich typischerweise durch tiefe variable Kosten aus. Hoch sind dagegen die fixen Kosten von Forschung und Entwicklung (F&E). Diese Verteilung der Kosten macht es für potenzielle Konkurrenten interessant, mit günstigen Nachahmerprodukten in den Markt einzutreten. Um die F&E-Anreize aufrechtzuerhalten, schützt der Patentschutz mindestens befristet vor solcher Konkurrenz. Damit einher geht ein befristetes Monopol für den Produzenten. Dieser aus wettbewerblicher Sicht unerwünschte Nebeneffekt des Patentschutzes kann durch die Preisregulierung kor-

Abb. 4: Marktanteile Patentgeschützte Güter und Generika – Schweiz und Europa 2007



Der Anteil patentgeschützter Arzneimittel am Gesamtmarkt ist in der Schweiz deutlich höher als in Europa. Umgekehrt ist der Anteil Generika deutlich unter jenem in Europa. Die verglichenen Werte basieren auf Ex-factory-Preisen.

Quelle: IMS Health GmbH, 2008

rigiert werden (vgl. auch WEDER und BARSUGLIA 2006). Weil diese Preisregulierung als komplementäres Element zum Patentschutz existiert, beeinflusst sie sehr direkt die F&E-Anreize. Je höher die Gewinnmöglichkeiten, desto grösser sind die Innovationsanreize. Die Komplementarität der Preisregulierung zum Patentschutz kann einfach illustriert werden. Würde der Regulator den Preis auf den Grenzkosten der Produktion festlegen, entspräche dies faktisch einer Marktsituation, bei der es gar keinen Patentschutz gäbe. Dann nämlich würden Konkurrenten das Arzneimittel kopieren; bei vollständiger Konkurrenz und gleichen Produktionstechnologien würde am Markt der Grenzkostenpreis

resultieren. Die Innovationsanreize würden vollständig zerstört. Zudem sind die hohen Fixkosten besser amortisierbar, wenn die Preise nach Ländern differenziert werden können (vgl. auch Box IV).

In der Schweiz gilt, dass Arzneimittel (sowohl Originalpräparate als auch Generika) durch Swissmedic zugelassen werden müssen, bevor sie in Verkehr gebracht werden. Die Kosten für ein Medikament werden durch Krankenkassen vergütet, wenn es vorgängig vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) auf die so genannte Spezialitätenliste (SL) gesetzt wurde. Sie umfasste 2005 2558 (beziehungsweise 57 Prozent) der er-

#### Box V: Parallelhandel von Arzneimitteln in der EU

Grundsätzlich gilt in der EU bei patentgeschützten Gütern die regionale Erschöpfung, Parallelimporte sind innerhalb der EU also uneingeschränkt möglich - auch bei Arzneimitteln. Der europäische Pharmaindustrie-Verband (EFPIA) beziffert das Arbitragegeschäft mit Arzneimitteln in der EU auf 4,2 Mrd. Euro (2004; zitiert aus: NZZ, 28.3.2008). Gleichwohl haben Pharmaunternehmen Vertriebssysteme entwickelt, um Parallelhandel möglichst zu unterbinden. Sie können insbesondere deshalb aufrechterhalten werden, weil aufgrund staatlicher Eingriffe kein direkter und zudem ein stark verzerrter Markt in der Distribution besteht.

So verstösst es gemäss einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) von 2004 nicht gegen die EU-Verträge, wenn ein Produzent seine Lieferungen in ein (günstigeres) Land begrenzt, um Parallelhandel zu vermeiden (Bayer, Adalat-Fall). Sofern den Händlern kein Exportverbot auferlegt werde, könnten entsprechende Angebotsverknappungen ein probates Mittel sein, um die in einem Land behördlich festgelegten tiefen Preise vor einer Ausweitung in den ganzen EU-Binnenmarkt zu verhindern. Der EuGH hat damit ein von der EU-Kommission im Jahr 1996 verhängtes Urteil – nachdem das EU-Gericht bereits im Jahr 2000 einen Rekurs gutgeheissen hat – endgültig gekippt, wonach Bayer mit dem Vorgehen gegen das Kartellverbot verstossen habe.

Im Jahr 2001 hat die EU-Kommission ein Preissystem von GlaxoSmithKline (GSK) untersagt, wonach Arzneimittelpreise danach differenziert werden, wer die Kosten übernimmt: spanischen Grosshändlern wurden tiefere Preise verrechnet, falls sie im Inland abgesetzt werden; für den Export bestimmte Waren hingegen wurden teurer verkauft (vgl. NZZ vom 28.03.08). GSK wollte damit Parallelhandel aus Spanien, wo Höchstpreise festgelegt werden, in andere EU-Länder begrenzen. Diesen Entscheid hat das Europäische Gericht in erster Instanz im September 2006 teilweise wieder aufgehoben. Die EU-Kommission habe nicht ausreichend geprüft, ob mit der Preisdifferenzierung nicht ein positiver Beitrag zur Innovation geleistet werde; die Eigenart des Pharmasektors sei nicht ordnungsgemäss berücksichtigt worden. Am 1. April 2008 hat allerdings der Generalanwalt des EuGH in einer Stellungnahme eine restriktivere Haltung eingenommen (Rechtssachen C-468/06 bis C-478/06): Ein Pharmaunternehmen mit einer marktbeherrschenden Stellung würde gegen das EU-Wettbewerbsrecht verstossen, wenn es die vollständige Ausführung von Bestellungen von Grosshändlern verweigere. So sei beispielsweise eine staatliche Preisintervention kein hinreichender Grund dafür; auch Auswirkungen auf die Innovationsanreize würden im vorliegenden Fall nicht als Rechtfertigungsgrund in Betracht kommen. Einzig wirtschaftliche Vorteile der gerügten Verhaltensweise werden als Grund offen gelassen. Sollte der EuGH den Anträgen des Generalanwalts folgen, würde dies die Möglichkeiten zur Behinderung von Parallelhandel einschränken. Allerdings ist zu betonen, dass sich die Argumentation auf Unternehmen mit einer marktbeherrschenden Stellung bezieht.

hältlichen Medikamente (vgl. PARIS und DOCTEUR 2007, S. 15).

Das BAG ist ebenso für die Regulierung der entsprechenden Preise verantwortlich. Es handelt sich damit um administrierte, beziehungsweise mit dem Hersteller ausgehandelte Preise. Für die Preisfestlegung in der Schweiz werden üblicherweise auch die Preise in Ländern mit vergleichbaren Strukturen herangezogen.<sup>2</sup> Es sind dies Deutschland, Dänemark, die Niederlande und England. Bei Bedarf werden weitere Länder subsidiär betrachtet.

Ungeachtet dieser institutionalisierten Preisvergleiche weist die Schweiz ein im europäischen Vergleich hohes Preisniveau bei den preisregulierten Arzneimitteln auf. Eine Studie im Auftrag des Bundesrates beziffert den Grosshandelspreisunterschied für patentgeschützte Medikamente zwischen der Schweiz und den günstigsten EU-Staaten mit rund 25 Prozent – der Unterschied zu den weltweit günstigsten Preisen liegt bei etwa 40 Prozent (vgl. FRONTIER ECONOMICS / PLAUT ECONOMICS 2003, S. xvi und 119). Gemäss OECD (2004) ist die Regulierung in der Schweiz massgeblich für die im internationalen Vergleich hohen Preise verantwortlich. Gerade weil die Preise administriert sind, ist es naheliegend, dass hier angesetzt wird. Aus diesem Grund will der Bundesrat sämtliche Medikamente einer ausserordentlichen Preisüberprüfung unterziehen und gegebenenfalls – bei grösseren Abweichungen zum Ausland eine Preissenkung verfügen. Betroffen sind rund 1000 Medikamente, die zwischen 1993 und 2002 in die Spezialitätenliste aufgenommen wurden (BUNDESAMT FÜR GESUNDHEIT 2007). Die Zulassung von Parallelimporten stellt eine mögliche Alternative zur Senkung der Preise dar. Die Studie im Auftrag des Bundesrates beziffert das Preissenkungs-

potenzial durch die Zulassung von Parallelimporten bei Pharmaprodukten auf 14 bis 32 Prozent (vgl. FRONTIER ECONOMICS / PLAUT ECONOMICS 2003, S. xvi).

Nicht zuletzt aufgrund dieser Analyse ist der BUNDESRAT (2004) in seinem Bericht über Parallelimporte und Patentrecht davon ausgegangen, dass eine Einführung der regionalen Erschöpfung mit der Europäischen Union bei Medikamenten «einen positiven Effekt auf das Preisniveau hätte». Trotzdem möchte der Bundesrat von einem Systemwechsel absehen, insbesondere weil ein solcher Schritt von der forschungsintensiven Industrie als «negatives Signal» aufgefasst werden könnte. Dieses Argument nennt der Bundesrat ebenfalls in seiner Antwort vom 29. September 2006 auf die Interpellation «Förderung der wachstumsträchtigen Wirtschaftsbranchen in Forschung und Entwicklung» der FDP vom 9. Juni 2006. Weiter hält er allerdings fest: «Generell ist zu beachten, dass die Schweiz als Absatzmarkt im globalen Kontext nur begrenzte Bedeutung hat. Folglich wird der Gesamtumsatz von forschungsintensiven Unternehmen bei einem schweizerischen Wechsel zur internationalen oder regionalen Erschöpfung im Patentrecht nur begrenzt betreffen. [...] Der ökonomischen Literatur folgend, sind für die Lokalisierung von Forschungszentren das Vorhandensein einer grossen Zahl gut ausgebildeter Forscherinnen und Forscher, tiefe Steuern und hohe Lebensqualität von primärer Bedeutung.» Das Verbot von Parallelimporten hat darauf kaum einen Einfluss, es ist bestenfalls ein Mosaikstein für die Attraktivität des Forschungsstandorts Schweiz. Überdies haben mehrere EU-Länder den Wechsel zur regionalen Erschöpfung im Patentrecht durchgeführt, «ohne dass in diesen Staaten negative Auswirkungen auf die Forschungsbudgets der Unternehmen festgestellt wurden» (BUNDESRAT 2004).

2. Preisvergleiche setzen natürlich voraus, dass es sich um homogene und handelbare Güter handelt, was im Fall von Medikamenten zutrifft.

## 07 Ökonomische Beurteilung von Parallelimporten in nicht preisregulierten Märkten

Aus Effizienzüberlegungen sprechen bei nicht (preis-)regulierten Märkten keine überzeugenden Gründe für eine Beibehaltung der nationalen Erschöpfung. Sie birgt die Gefahr, dass die mit dem Patent verliehenen Schutzrechte nicht nur vor Nachahmerkonkurrenz, d.h. vor Innovations-Trittbrettfahrern schützen, sondern darüber hinaus zur Abschöpfung der höheren Kaufkraft der Konsumenten in der Schweiz instrumentalisiert werden können. Davon profitieren in erster Linie ausländische Hersteller, da Importe von patentgeschützten Gütern nur mit Zustimmung des Herstellers möglich sind. Für Schweizer Produzenten kann sich ein Verbot von Parallelimporten in höheren Kosten für im Ausland bezogene Vorleistungen niederschlagen. Ansonsten sind für die Exportwirtschaft die – zumeist für einen grösseren Wirtschaftsraum bezogenen – Regelungen im Ausland ausschlaggebend. Darüber hinaus zeigt sich, dass gerade in wettbewerbsintensiven exportorientierten Branchen wie z.B. der Maschinenindustrie die Preise in der Schweiz auf ähnlichem Niveau sind wie im Ausland. Dort hat die Zulassung von Parallelimporten zwar keine Preissenkung für Schweizer Kunden zur Folge, allerdings auch keine geringeren Erlöse für die Schweizer Hersteller. In einem solchen Fall sind mit den Parallelimporten weder Wohlfahrtsverluste noch -gewinne verbunden.

Grundsätzlich ist es nicht problematisch, wenn sich differenzierte Preise als Ergebnis wirksamen Wettbewerbs ergeben. Aber es ist problematisch, wenn unterschiedliche Preise gestützt auf das Patentrecht erzwungen werden können. Im Grundsatz sollten im Vertrieb eines Produkts privatrechtliche Abmachungen daher genügen. Ein zusätzlicher patentrechtlicher Schutz verzerrt den Wettbewerb in eine Richtung, die den volkswirtschaftlich nötigen Erfinderschutz überdehnt. Aus wettbewerbspolitischer Sicht wäre daher ein Systemwechsel hin zu einer internationalen Erschöpfung konsequent. Mit einem solchen Schritt könnte die Schweiz nicht nur für das gesamte Immaterialgüterrecht eine einheitliche Regelung schaffen, er wäre auch

rechtlich ohne weiteres autonom realisierbar (KATZENBERGER und STRAUS 2002).

Gegenüber dem Status quo wäre ebenfalls ein – aus juristischer Sicht komplexerer – Wechsel zu einer regionalen Erschöpfung vorzuziehen: Waren, die in der Schweiz oder im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) in Verkehr gebracht wurden, dürften im Inland gewerbsmässig eingeführt und weiter veräussert werden. Diese Stossrichtung hat die nationalrätliche Kommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK-N) eingeschlagen. Damit würde die Schweiz die Regelung einführen, wie sie auch mit einem Beitritt zum EWR gegolten hätte. Die Schweiz hätte damit dieselbe Regelung wie ihr grösster Wirtschaftspartner: rund 82 Prozent der Einfuhren in die Schweiz stammen aus der EU 27, also aus Ländern mit vergleichbaren wirtschaftlichen und rechtlichen Verhältnissen und damit vergleichbarem Schutzniveau.



## 08 Ökonomische Beurteilung von Parallelimporten in preisregulierten Märkten

Komplexer ist die Analyse der Wirkungen einer Zulassung von Parallelimporten bei preisregulierten Märkten. Dies betrifft in erster Linie den Arzneimittelmarkt. Dabei werden die Preise weder durch Angebot und Nachfrage noch durch die Existenz von Marktmacht festgelegt, sondern vielmehr durch einen staatlichen Regulator. Parallelimporte bringen unter diesen Umständen ein zusätzliches wettbewerbliches Element in einen regulierten Markt hinein. Weil auch im Ausland Arzneimittelpreise staatlich administriert sind, entstehen Rückwirkungen zwischen den internationalen Regulierungsregimes. Die Aufhebung einer Regulierung in einem ansonsten weiterhin preisregulierten Markt muss in der Praxis nicht unbedingt mit einer Erhöhung der Wohlfahrt einhergehen. Man spricht dann von der Theorie des «second best» (vgl. Box VI). Um die Auswirkungen einer Aufhebung des Parallelimportverbots zu prüfen, ist es daher sinnvoll, in einem ersten Schritt die Mechanismen der Preisregulierung darzustellen. Darauf basierend wird analysiert, ob und wie sich Parallelimporte auf die Investitionen in F&E, Marktpreise, inländische Wohlfahrt und die Attraktivität des Schweizer Wirtschafts- und Forschungsstandorts auswirken.

### Mechanismen der Preisregulierung

Die Regulierung der Arzneimittelpreise in der Schweiz beschränkt sich auf jene Produkte, welche durch die Grundversicherung der Krankenversicherung finanziert werden. Reguliert werden sowohl die Preise von Arzneimitteln mit als auch ohne bzw. mit abgelaufenem Patentschutz (off-patent). Dabei wird pro Arzneimittel ein Höchstpreis festgelegt. Für die Preisregulierung verantwortlich ist das Bundesamt für Gesundheit. Auch in den Mitgliedstaaten der EU werden Arzneimittelpreise reguliert. Die dezentrale und unterschiedliche Regulierung der Arzneimittelpreise in Europa führt letztlich dazu, dass die staatlich festgelegten Höchstpreise variieren. Unterschiedliche Studien zeigen, dass Länder mit einer strikteren Regulierung

wie z.B. Frankreich, Italien und Spanien tendenziell tiefere Preise aufweisen als Länder wie z.B. Deutschland, Schweden und Grossbritannien (vgl. MRAZEK und MOSSIALOS 2004, S. 117).

In der Praxis ist diese Diskrepanz nicht nur ein Resultat unterschiedlicher Systeme der Regulierung, sondern auch ein Resultat unterschiedlicher Verhandlungsmacht der beteiligten Parteien. Der Prozess der Preisregulierung stellt häufig eher eine Art Verhandlungsprozess dar als einen hoheitlich-administrativen Akt. Nimmt der Regulator in diesem Prozess ausschliesslich die Rolle eines Preis-Minimierers ein, wird er versuchen, den Höchstpreis möglichst eng bei den Grenzkosten der Produktion festzulegen. Der Grenzkostenpreis ist der theoretisch tiefste Preis, den ein Hersteller in einer solchen Verhandlungssituation bereit wäre zu akzeptieren, weil die zusätzliche Produktion eines Arzneimittels keinen Verlust generiert. Der Hersteller seinerseits wird argumentieren, dass ein Grenzkostenpreis die fixen F&E-Kosten nicht decken kann. Als Gewinn-Maximierer wird er daher versuchen, den Preis möglichst nahe am Monopolpreis festzulegen. Aufgrund dessen wird der regulierte Preis zwischen den beiden Extremwerten zu stehen kommen, je nach Verhandlungsmacht näher am Monopol- oder am Grenzkostenpreis (vgl. auch KÖNIGBAUER 2004, S. 592–604). Die Verhandlungsmacht kann durch unterschiedliche Aspekte beeinflusst werden. Dazu gehören z.B. die Kompetenzen oder Ressourcen der verhandelnden Parteien, das wirtschaftliche und politische Gewicht des Herstellers oder auch die Verfügbarkeit von Informationen. Kann beispielsweise der Hersteller glaubhaft geltend machen, dass F&E-Auslagen für ein bestimmtes Arzneimittel ausserordentlich hoch waren und/oder dass ein Medikament nur bei wenigen potenziellen Patienten Anwendung findet, wird der Regulator eher bereit sein, einen höheren Preis festzulegen, muss doch der Ertrag aus dem Verkauf einer relativ geringen Menge einen hohen F&E-Aufwand decken. Natürlich besteht die Gefahr, dass der Hersteller

seinen Informationsvorsprung nutzt, z.B. durch eine Unterschätzung der möglichen Anwendungsbereiche bzw. Anzahl Patienten.

Interessant ist die Tatsache, dass auch im Falle von vergleichbarer Verhandlungsmacht länderspezifische Höchstpreise resultieren können. Unterschiedliche Zahlungsbereitschaften (bzw. Nachfrageelastizitäten) der Patienten beeinflussen den optimalen Monopolpreis und damit auch die Verhandlungszielsetzungen des Herstellers (vgl. auch Box IV). So wird die Zahlungsbereitschaft der Patienten direkt durch das allgemeine Einkommensniveau bestimmt. Viel wichtiger aber dürfte in der Praxis die Ausgestaltung der Kran-

kenversicherung sein, zumal diese einen Grossteil der Medikamentenkosten übernimmt. So ist davon auszugehen, dass Patienten sensitiver auf Preisveränderungen reagieren, wenn sie einen relativ höheren Anteil der Kosten für Medikamente selber finanzieren. Zwar zahlen Schweizer im internationalen Vergleich einen relativ hohen Anteil ihrer medizinischen Kosten direkt aus der eigenen Tasche (sog. out-of-pocket payment), doch gilt dies nicht für den Bereich der Medikamente. Weniger als 10 Prozent der aus eigener Tasche finanzierten Gesundheitsleistungen entfallen auf den Kauf von Medikamenten. In 12 OECD-Ländern, bei denen Daten vorliegen, beläuft sich dieser Anteil auf 19 bis 65 Prozent (vgl. PARIS und DOCTEUR 2007, S. 14).

#### Box VI: «Second Best Theorem» und Arzneimittelmarkt

Grundsätzlich geht die Aussenwirtschaftstheorie davon aus, dass Handelsliberalisierungen die Gesamtwohlfahrt steigern. So können beispielsweise Produzenten in Land A von zusätzlichen Exporten nach Land B profitieren, wo günstigere Importe wiederum zu einer Kaufkraftsteigerung der Verbraucher führen und Spezialisierungen unter Produzenten anregen (die in aller Regel einen allfälligen Verlust der Produzenten in Land B übersteigen). Allerdings gilt die traditionelle Handelstheorie nur unter relativ restriktiven und wenig realistischen Bedingungen wie vollkommener Konkurrenz, konstanten Skalenerträgen und vollständiger Information.

Selbst wenn ein Markt durch mehrere Verzerrungen beeinträchtigt ist, so bewirkt eine Handelsliberalisierung nicht unbedingt eine Erhöhung der Wohlfahrt, sofern nicht gleichzeitig die anderen Marktverzerrungen beseitigt werden (Theorie des «second best», zurückgehend auf LIPSEY und LANCESTER 1956). Sei beispielsweise die Herstellung eines bestimmten Produkts in Land A erstens mit negativen externen Effekten verbunden (Umweltverschmutzung) und bestehe zweitens eine Exportbeschränkung nach Land B, so gilt: Falls lediglich die zweite Verzerrung – also die Exportbeschränkung – aufgehoben wird, so würden zwar die Hersteller des Produkts in Form von erweiterten Absatzmöglichkeiten profitieren, doch die Gesamtwohlfahrt in Land A würde fallen, falls die mit der zusätzlichen Produktion einhergehenden negativen externen Effekte überwiegen. Steigen würde die Wohlfahrt hingegen, wenn auch die erste Verzerrung – die negativen externen Effekte – korrigiert würde, beispielsweise durch eine Lenkungsabgabe.

WEDER (2007) weist indessen darauf hin, dass im stark regulierten beziehungsweise von mehreren Verzerrungen geprägten Arzneimittelmarkt eine differenzierte Betrachtung angebracht sei. So besteht beispielsweise eine Zulassungspflicht für Medikamente, die Preise sind administriert, und Parallelimporte sind nicht möglich. Würden lediglich Parallelimporte zugelassen, ohne dass die anderen Verzerrungen beseitigt werden, könnten negative Wohlfahrtseffekte resultieren. Argumentiert wird beispielsweise mit einem möglichen Rückgang von Forschung und Entwicklung (und damit verbundenen negativen externen Effekten) in den betroffenen Wirtschaftszweigen. Da Schweizer Pharmaunternehmen aber lediglich zwischen einem und zwei Prozent des Umsatzes in der Schweiz generieren, scheint diese Befürchtung eher übertrieben. Insgesamt ergeben sich aus aussenhandelstheoretischer Sicht aber keine eindeutigen Befunde für eine Zulassung für Parallelimporte patentierter Güter. Letztlich ist hier auch zu erwähnen, dass das Theorem des «second best» bei allen möglichen Liberalisierungsmassnahmen geltend gemacht werden müsste, da kaum je eine reale Konstellation gegeben ist, in welcher nicht simultan mehrere Verzerrungen vorliegen.

Bereits im Jahr 2002 stellte ein Bericht des Bundesrates fest: «Im Bereich der kassenpflichtigen Arzneimittel ist die Endnachfrage sehr preisunelastisch, da die Arzneimittelkosten über die Krankenversicherung gedeckt sind und der Selbstbehalt relativ gering ist» (vgl. BUNDES-RAT 2002, S. 14).

### **Innovationsanreize und Versorgung ärmerer Länder**

In der Praxis stammen die Erträge eines Arzneimittels aus einer Vielzahl von Ländern mit unterschiedlichen Preisregulierungen. Dabei kann es ökonomisch sinnvoll sein, dass die Absatzpreise landesspezifisch differenziert sind (siehe Box IV). Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht sollten die Preise dort am höchsten sein, wo auch die Zahlungsbereitschaft am höchsten ist. Mit anderen Worten: die reicheren Länder tragen einen höheren Anteil an den fixen F&E-Aufwendungen, die ärmeren dagegen finanzieren lediglich die Grenzkosten. Die Zulassung von Parallelimporten unterminiert die landesspezifische Preisdifferenzierung. Die Folge wäre ein weltweit uniformer Preis, welcher mindestens die Durchschnittskosten deckt. Damit einher geht die Gefahr, dass ärmere Länder sich Medikamente nicht mehr leisten können (vgl. auch DANZON 2007, S. 301–21). Die fehlende Preisdifferenzierung reduziert den Preissetzungsspielraum und damit auch die wohlfahrtstheoretisch optimale Finanzierung der fixen F&E-Aufwendungen (vgl. REY 2003, S. 2). Längerfristig entfallen entweder Innovationsanreize oder Pharmahersteller beliefern ärmere Länder nicht mehr mit günstigen Medikamenten. Aus einer dynamischen Sicht impliziert die internationale Erschöpfung daher globale Wohlfahrtsverluste (vgl. auch SZYMANSKI und VALLETTI 2005, S. 737). Dem Argument ist allerdings entgegenzuhalten, dass – unabhängig von der Erschöpfungsregel – das WTO-Recht schon heute die Rückimporte von günstig an Entwicklungsländer abgegebene Medikamente verbietet (COTTIER 2006, S. 12).

In der Schweiz gilt bislang die nationale Erschöpfung. Das grundlegende Argument des Zugangs von Drittstaaten zu medizinischen Produkten kann hierfür nicht ausschlaggebend sein, schliesslich gilt das Verbot von Parallelimporten auch gegenüber den (reichen) EU-Staaten. Würde die Schweiz zum System einer regionalen Erschöpfung wechseln, hätte dies keinen Einfluss auf die medizinische Versorgung von Drittstaaten – nach wie vor würden in erster Linie die reicheren Industrienationen F&E finanzieren.

### **Allgemeine Innovationsanreize**

Unabhängig von der Versorgung armer Länder mit Medikamenten könnte argumentiert werden, dass wegfallende Renten durch die Zulassung von Parallelimporten die Investitions- bzw. Innovationsanreize direkt hemmen. Weil jedoch der Anteil des weltweiten Medikamentenumsatzes aus dem Schweizer Markt nur gering ist (ca. 3 Milliarden Franken im Vergleich zu einem Weltmarkt von rund 500 Milliarden Franken), hätte eine Zulassung von Parallelimporten in der Schweiz kaum Wirkung auf die Innovationsanreize (vgl. auch FRONTIER ECONOMICS / PLAUT ECONOMICS 2003, S. 155). Von höherer Bedeutung ist hingegen die Tatsache, dass auch im Ausland forschende Unternehmen vom Parallelimportverbot in der Schweiz profitieren. Oder umgekehrt formuliert: ein Schweizer Pharmaunternehmen könnte den Forschungsstandort Schweiz aufgeben und ins Ausland verlagern, vom Regime der nationalen Erschöpfung in der Schweiz würde es weiterhin profitieren. Offenbar ist daher ein Parallelimportverbot nicht entscheidend bei der Festlegung eines F&E-Standorts. Aus diesem Grunde gilt, dass die Wahl eines Unternehmens- bzw. Forschungsstandorts in der Praxis vielmehr durch Aspekte wie steuerliche Anreize, Verfügbarkeit von ausgebildeten Fachkräften, Flexibilität des Arbeitsmarktes, moderne Verkehrs-, Logistik- und Telekommunikationsinfrastruktur, einfacher Zugang zu staatlichen Institutionen, Rechtssicherheit oder die Existenz von Branchenclustern bestimmt wird. Von

zentraler Bedeutung sind daneben «Soft-Faktoren» wie eine multikulturelle Umgebung sowie Lebensqualität am Wohnort. Gemäss Umfragen bei Führungskräften ist die Schweiz im europäischen Umfeld aufgrund dieser Faktoren der am stärksten präferierte Standort für F&E (vgl. ERNST & YOUNG 2006).

### Veränderung des Preisniveaus

Aus ökonomischer Sicht kann die Zulassung von Parallelimporten nur dann einen positiven Wohlfahrtseffekt haben, wenn damit ein Sinken der Arzneimittelpreise verbunden ist. Untersuchungen zum tatsächlichen Preiseffekt durch die Zulassung von Parallelimporten zeigen jedoch ein gemischtes Bild. Eine Studie für Schweden zeigt Evidenz dafür, dass Parallelimporte die Herstellerpreise von pharmazeutischen Produkten im Zeitraum 1994 bis 1999 um 12 bis 19 Prozent reduzierten (vgl. GANSLANDT und MASKUS 2004, S. 1035–1057). Dagegen gibt es auch Evidenz für sehr geringe oder keine Preiseffekte durch die Zulassung von Parallelimporten (vgl. KANAVOS und COSTA-FONT 2005, S. 751–798). Begründet wird der fehlende Preiseffekt insbesondere mit dem Argument, dass vom Parallelhandel weniger die Endkonsumenten als vielmehr die Zwischenhändler profitieren.

Gelingt es beispielsweise dem Hersteller, Parallelimporte durch vertikale Kontrolle des Vertriebs in den Tiefpreisländern zu unterbinden, ist das Potenzial für Preissenkungen in Hochpreisländern gering. In der Praxis werden hierzu die in den Tiefpreisländern abgesetzten Mengen so stark reduziert, dass sie lediglich etwa den landesspezifischen Verbrauch decken. Für einen Händler im Tiefpreisland reduziert sich damit das Potenzial für lukrative Exporte in ein Hochpreisland. Aufgrund von Informationsdefiziten des Herstellers über die tatsächliche Nachfrage im Tiefpreisland kann der dortige Händler möglicherweise dennoch überschüssige Mengen ordern, die er für lukrative Exportzwecke nutzen kann. Weil diese Mengen nur gering

sind und nur einen kleinen Teil der Nachfrage decken, dürften sie in den Hochpreisländern kaum einen preissenkenden Effekt zeitigen. Der Parallelimporteur wird seine Medikamente nur marginal günstiger verkaufen als der Hersteller selber. Und dieser hat kaum Anreize, sich auf einen preissenkenden Wettbewerb einzulassen, schliesslich drohen ihm im Falle der Beibehaltung der hohen Preise nur geringe Marktanteilverluste. Im Marktgleichgewicht bleiben die Preise hoch (vgl. auch KANAVOS und COSTA-FONT 2005, S. 794). Veränderungen gibt es einzig bei der Verteilung des Gewinns. Einen Teil davon geht neu an den Parallelimporteur bzw. Zwischenhändler.

Geht man nun davon aus, dass die Schweiz ein Hochpreisland mit überdurchschnittlich vielen Pharmaunternehmen ist, droht ein Wohlfahrtsverlust. Handelt es sich beim Parallelhändler um ein ausländisches Unternehmen, fällt nun ein Teil der bislang inländischen Produzentenrente im Ausland an. Ausserdem entsteht für die Konsumenten keine zusätzliche Rente, da die Preise im Gleichgewicht kaum verändert sind. Dieser drohende Wohlfahrtsverlust reduziert sich insbesondere in zwei Fällen: 1) Die Mengenrestriktion des Herstellers gegenüber einem Händler in einem Tiefpreisland ist so konsequent, dass Parallelhandel praktisch nicht stattfindet; oder 2) es besteht keine Mengenrestriktion, so dass der Parallelhandel in die Schweiz so gross ist, dass das Preisniveau sinkt; je nach Preisveränderung könnte nun der Wohlfahrtsverlust durch die tiefere Produzentenrente durch eine höhere Konsumentenrente überkompensiert werden.

Ob und in welchem Umfang der Hersteller eine Mengen-Restriktionsstrategie umsetzt, ist nicht zuletzt durch die vertikale Wettbewerbsregulierung (vgl. Box V) bestimmt. Dabei spielt für die Schweiz auch das EU-Recht eine Rolle, würden doch «überschüssige» Medikamente aus dem EU-Raum rasch den Weg in die Schweiz finden, weil dort die Preise deutlich höher sind. Doch ungeachtet dessen muss vermutet werden,

dass aufgrund der relativen Kleinheit des Schweizer Marktes in Europa ein signifikanter Preiseffekt möglich ist. Gelangen anteilmässig nur geringe Mengen aus europäischen Tiefpreisländern in den Parallelhandel, kann dies bereits einen signifikanten Anteil am Schweizer Marktvolumen ausmachen.

### Externe Effekte der Preisregulierung

Wohlfahrtsverluste durch ein Sinken der inländischen Produzentenrente drohen ausserdem durch Rückkopplungseffekte bei der Preisregulierung. Bei der Festlegung von Höchstpreisen berücksichtigen nationale Regulatoren auch die Preise in anderen Ländern. Mit anderen Worten: Werden die Preise in der Schweiz sehr hoch angesetzt, tendieren die Preise im Ausland ebenfalls auf ein hohes Niveau. Regulierung hat damit einen externen Effekt zur Folge. Zwar sind die inländischen Preise hoch und damit die inländische Konsumentenrente tiefer, jedoch ist die Produzentenrente aufgrund der zusätzlichen ausländischen Gewinne umso höher (vgl. WEDER 2007). Der Effekt ist relevant, weil die Märkte im Ausland viel bedeutender sind als im Inland. Ausserdem werden in der Schweiz überdurchschnittlich viele Medikamente zuerst zugelassen. Zwischen 1982 und 2002 wurden in der Schweiz 4 Prozent aller Medikamente zum ersten Mal zugelassen (vgl. PARIS und DOCTEUR 2007, S. 37).

Geht man davon aus, dass ein solcher externer Effekt tatsächlich existiert, müsste konsequenterweise auch der Effekt der Verteilung dieses inländischen Wohlfahrtsgewinns berücksichtigt werden. Die höhere Produzentenrente geht nun ausschliesslich auf Kosten der inländischen Konsumenten, die mit den höheren Preisen nun den externen Effekt möglich machen. Damit die inländischen Konsumenten nicht benachteiligt werden und der positive Wohlfahrtseffekt dennoch entsteht, müssten die Konsumenten fairerweise entschädigt werden. Diese Entschädigung müsste mindestens die durch höhere Preise entgangene Konsumenten-

rente umfassen. In der Praxis dürfte eine solche Kompensation allerdings schwierig sein, zumal der Effekt nur schwer in Geldeinheiten zu berechnen ist.

Die tatsächliche Existenz dieses externen Effekts muss in einer dynamischen Betrachtung allerdings relativiert werden. Schliesslich setzt er voraus, dass ausländische Regulatoren die Schweizer «Trittbrettfahrer»-Strategie nicht bemerken oder dass sie nicht darauf reagieren – beides ist unrealistisch. Eine dynamische Betrachtung muss daher die potenzielle Reaktion ausländischer Regulatoren berücksichtigen. Durchschauen diese den Zweck der hohen Schweizer Referenzpreise, werden sie diese bei ihrem Preissetzungsverfahren geringer gewichten. Um das sinkende Gewicht zu kompensieren, kann der Schweizer Regulator die Höchstpreise im Inland weiter ansteigen lassen. Selbstverständlich würden ausländische Regulatoren mit einer weiteren Reduktion der Gewichtung Schweizer Referenzpreise reagieren, worauf der Schweizer Regulator erneut die Preise höher setzen würde. Im Gleichgewicht berücksichtigen ausländische Regulatoren die (hohen) Preise in Schweiz überhaupt nicht mehr.

Geht man davon aus, dass die Höchstpreise weniger durch einen administrativ-hoheitlichen Akt, sondern eher durch eine Art Verhandlung zwischen Hersteller und Regulator (vgl. oben) zustande kommen, kann sich das Parallelimportverbot sogar negativ auf die Erträge von Schweizer Arzneimittelherstellern auswirken (vgl. GROSSMANN und LAI 2008). Im Zentrum dieses Arguments steht die Vermutung, dass das Parallelimportverbot die Position eines Schweizer Herstellers bei den Preisverhandlungen im Ausland eher schwächt. Nun kann ein Regulator in einem ausländischen Land A argumentieren, dass der Hersteller bereits einen Grossteil der fixen F&E-Aufwendungen durch seine Erträge in der Schweiz erwirtschaften kann. Entsprechend wird der ausländische Regulator den Höchstpreis nur leicht über den Grenzkosten der Produktion festlegen. Dabei läuft er kaum Gefahr, dass der Schweizer Hersteller

dieses Angebot ablehnt und das Land A nicht beliefert. Schliesslich erzeugt jeder Preis über den Grenzkosten einen positiven Deckungsbeitrag. Dabei gelingt dem ausländischen Regulator eine Trittbrettfahrerstrategie, indem Schweizer Konsumenten einen Grossteil der F&E-Aufwendungen bezahlen.

Grundlegend anders ist die Situation ohne das Parallelimportverbot. Die tiefen Preise im Land A würden einen Rückimport in die Schweiz implizieren, so dass auch dort die Preise auf das tiefe ausländische Niveau sinken würden. Der Schweizer Hersteller könnte nun seine F&E-Kosten nicht mehr decken und würde sowohl im Ausland als auch im Inland Verluste erwirtschaften. Aus diesem Grund muss der Regulator davon ausgehen, dass der Hersteller ein solches Angebot bei den Grenzkosten mit Sicherheit ablehnt und das Land A womöglich gar nicht beliefert, um so eine Preiserosion in der Schweiz zu verhindern. Mit anderen Worten: die Existenz möglicher Parallelimporte macht die Drohung eines Lieferstopps im Land A erst glaubwürdig. Damit aber hat der ausländische Regulator weder Anreize noch Verhandlungsmacht, um einen Grenzkostenpreis durchzusetzen. In einem Gleichgewicht sind die Preise in der Schweiz und dem Land A identisch und deutlich über den Grenzkosten. Ist das Land A viel grösser als die Schweiz, dürfte der Gewinn durch die höhere Verhandlungsmacht bzw. die höheren Preise im Ausland den geringeren Gewinn durch tiefere Preise im Inland überkompensieren. Damit müsste man folgern, dass die Zulassung von Parallelimporten in einer längerfristigen Betrachtung den Schweizer Pharmaunternehmen sogar Vorteile beschern könnte. Weil zudem auch Schweizer Konsumenten durch tiefere Preise profitieren, wäre der Wohlfahrtseffekt in jedem Fall positiv.

### «Signal» für den Wirtschafts- und Forschungsstandort

Die bisherigen Ausführungen lassen tendenziell den Schluss zu, dass die Zulassung von Parallelimporten

weder Wohlfahrtsverluste noch tiefere F&E-Anreize am Standort Schweiz zur Folge hat. Dennoch möchte der Bundesrat von einer Zulassung der Parallelimporte absehen und verweist darauf, dass die Industrie dies als «negatives Signal» auffassen könnte. Daraus lässt sich schliessen, dass ein Verbot von Parallelimporten umgekehrt ein «positives Signal» für die Industrie darstellt. Mit dem Signal verbunden ist die Möglichkeit der Abschöpfung einer zusätzlichen Rente. Das Verbot von Parallelimporten gibt den Pharmaunternehmen einen Schutz vor billigeren Importen, so dass eine internationale Preisdifferenzierung möglich ist. Dieser Schutz stellt eine Art staatliche Förderung dar, mit der F&E-Tätigkeiten gestützt werden sollen. Eine Förderung kann aus ökonomischer Sicht insbesondere dann gerechtfertigt werden, wenn sie einen positiven externen Effekt abgelenkt. Dabei könnte es sich um Spillover-Effekte handeln. Die F&E-Tätigkeiten der Pharmaunternehmen geben dem gesamten Forschungs- und Wirtschaftsstandort Impulse. Die Unternehmen bringen nicht nur hochqualifiziertes Personal in die Schweiz, zudem spielen sie auch eine zentrale Rolle bei der Aus- und Weiterbildung von Forschern, die ihrerseits dem Schweizer Bildungs- und Hochschulwesen Impulse geben können. Eine Abgeltung solcher Spillover-Effekte ist dann sinnvoll, wenn ohne die zusätzliche Förderung ein gesamtwirtschaftlich suboptimales F&E-Volumen resultiert. Im Folgenden wird daher geprüft, ob ein Parallelimportverbot ein zweckmässiges Instrument ist, um F&E-Anreize zu stärken.

Dabei stellt sich die Frage, ob ohne staatliche Förderung ein tieferes Leistungs- bzw. F&E-Niveau resultieren würde. Im Falle der F&E-Tätigkeiten im Pharmasektor ist dieser Zusammenhang nicht unbedingt gegeben, ist doch damit eine direkte Gewinnerwirtschaftung verbunden. Bei einer staatlichen Förderung droht die Gefahr von reinen Mitnahmeeffekten.

Ungeachtet der Frage der Notwendigkeit einer staatlichen Förderung müsste geprüft werden, ob das

Parallelimportverbot ein effektives Instrument der Förderung darstellt. Das Instrument sollte nicht nur die richtigen Anreize geben, ausserdem sollten die Streuverluste möglichst gering sein. Wie bereits in den obigen Ausführungen dargestellt, profitieren vom Parallelimportverbot auch Unternehmen, die nicht am Standort Schweiz forschen – die Streuverluste der Förderung sind daher hoch. Umgekehrt könnten Schweizer Unternehmen, die den F&E-Standort ins Ausland dislozieren, auch weiterhin davon profitieren. Damit aber fehlen die marginalen Anreize für eine Erhöhung von F&E-Aktivitäten in der Schweiz. Schliesslich muss ganz allgemein angezweifelt werden, dass ein Parallelimportverbot ein adäquates Förderinstrument darstellt. Grundsätzlich entspricht dieses einer Art «indirekten Subvention», zumal höhere Preise im Inland resultieren. Einerseits sind indirekte Subventionen intransparent, ihre genaue Höhe ist schwer zu ermitteln. Andererseits stellt sich die Frage der adäquaten Finanzierung, schliesslich erfolgt diese über die Krankenversicherungen bzw. über die Selbstbehalte von Patienten. Sie sind allerdings nicht unbedingt die direkten Nutzniesser der möglichen externen Effekte.

Will man der Branche im Sinne der bundesrätlichen Argumentation ein positives Signal mit einer (finanziellen) Förderung – beispielsweise zum Zwecke der Standortförderung – geben, dann müssten konsequenterweise alternative Instrumente eingesetzt werden. Anbieten würden sich z.B. direkte Zahlungen, deren Höhe von den F&E-Tätigkeiten im Inland abhängig ist, oder besondere Steuerrechnungen von F&E-Ausgaben. Das heisst, dass das bislang «implizite positive Signal» in ein explizites umgewandelt würde, dessen finanzieller Wert nun transparent würde. Aus einer ordnungspolitischen Perspektive sind solche Direktzahlungen allerdings problematisch.

Die Ausführungen relativieren die Notwendigkeit und die Effektivität der Parallelimporte als Instrument zur Förderung von inländischen F&E-Tätigkeiten sehr.

Vielmehr wäre ein positives Signal mittels Standortförderung über die Gestaltung der Rahmenbedingungen (Rechtssicherheit, Infrastruktur, Bildung usw.) nicht nur konsistenter, sondern auch effektiver.

## 09 Wirtschaftspolitische Lösungsansätze

Der Bundesrat hat bislang in drei Berichten zur Erschöpfung im Patentrecht Stellung genommen. Er verwarf – gestützt auf umfangreiche externe Studien – einen Wechsel zum System der internationalen oder regionalen Erschöpfung im Patentrecht. Der erwartete wirtschaftliche Nutzen wiege seiner Ansicht nach die Nachteile eines solchen Wechsels nicht auf. Der Bundesrat hält daher am geltenden System der nationalen Erschöpfung fest. Diese Haltung hat er seither mehrfach bekräftigt. Der Bundesrat befürwortet jedoch Massnahmen zur Verhinderung eines Missbrauchs des Patentrechts. Hierzu gehört die Klärung der Anwendung des Kartellgesetzes auf Einfuhrbeschränkungen. Dieses Ziel wurde durch eine Neufassung von Artikel 3 Absatz 2 des Kartellgesetzes realisiert. Weiter erklärte sich der Bundesrat bereit, eine Regelung von Konflikten zwischen divergierenden Erschöpfungsregelungen bei mehrfach geschützten Waren ins Patentgesetz aufzunehmen: Der nach geltendem Recht mögliche Parallelimport von marken- oder urheberrechtlich geschützten Waren solle nicht unterbunden werden können, indem den Waren ein patentierter Bestandteil von nebensächlicher Bedeutung beigefügt werde. Auch dieser Vorschlag wurde realisiert. Die eidgenössischen Räte haben der Konfliktregelung zusammen mit der Revision des Patentgesetzes zugestimmt (Art. 9a PatG in der Fassung vom 22. Juni 2007). Um die Wirkung dieser Konfliktregelung weiter zu verbessern, schlägt der Bundesrat in der laufenden Revision des Patentgesetzes eine Beweislastumkehr mit vermindertem Beweismass vor: Der Patentinhaber muss künftig glaubhaft machen, dass der patentierte Bestandteil für die funktionelle Beschaffenheit der Ware nicht von untergeordneter Bedeutung ist. Diese Neuerung in Richtung internationaler Erschöpfung ist sehr zu begrüßen.

Bei der Beurteilung eines Systemwechsels muss letztlich eine Güterabwägung vorgenommen werden zwischen verteilungs-, handels- und wettbewerbs- sowie innovationspolitischen Zielen. Dabei gilt es, die in der politischen Auseinandersetzung oft überstra-

pazierten industrie- und verteilungspolitischen Argumente soweit wie möglich von den genannten ordnungspolitischen Überlegungen zu trennen, welche sich auf die volkswirtschaftliche Effizienz beziehen. In der Beurteilung drängt sich eine Unterscheidung in regulierte und nicht (preis)regulierte Märkte auf. Die genannten Effizienzgründe treffen hier in unterschiedlichem Masse zu. Bei den nicht preisregulierten Gütern sprechen aus ökonomischer Sicht keine Argumente gegen die Zulassung von Parallelimporten. Der freie Handel impliziert Wohlfahrtsgewinne. Eine Änderung des Erschöpfungsregimes in Richtung internationale oder mindestens regionale Erschöpfung muss hier als sinnvoll erachtet werden. Damit resultiert auch ein weitgehend einheitliches Erschöpfungsregime, welches kongruent ist zu marken- und urheberrechtlich geschützten Produkten.

Etwas differenzierter muss die Analyse im Falle von preisregulierten Gütern wie pharmazeutischen Produkten erfolgen. Die Effekte der Aufhebung eines Parallelimportverbots sind in diesem Fall nicht a priori klar. Dennoch zeigt die Analyse in Abschnitt 8, dass damit auch in einer dynamischen Betrachtung weder sinkende Investitions- noch Innovationsanreize am Standort Schweiz verbunden sind. Der F&E-Standort Schweiz kann durch effektivere Instrumente als das Parallelimportverbot gefördert werden. Einzig das von WEDER (2007) geschilderte Referenzpreissystem könnte einen Grund für die Beibehaltung des Parallelimportverbots darstellen – obschon es anzumerken gilt, dass fundamentale Zweifel an der Nachhaltigkeit eines solchen Referenzpreis-Effektes bestehen.

Bei einer Beibehaltung der nationalen Erschöpfung wäre es im Rahmen dieser Argumentation naheliegend, die Konsumenten im Inland für den Effekt höherer Preise infolge des Referenzpreissystems zu kompensieren. Dies könnte beispielsweise über eine Besteuerung von Medikamenten erfolgen, wobei die Einnahmen an die Konsumenten rückerstattet werden. Dabei ist eine



pauschale Prämienverbilligung via Krankenkasse denkbar. Auch wenn ein solcher Kompensationsmechanismus abwegig erscheinen mag, so kommen doch die vom Bundesrat periodisch ausgehandelten pauschalen Verbilligungen von Medikamenten diesem Mechanismus sehr nahe.

Wird allerdings an der nationalen Erschöpfung bei Arzneimitteln ohne Kompensation der Konsumenten festgehalten, dürfte der Ruf nach Preissenkungen lauter werden. Wird ihm nachgegeben, würden gleichzeitig die Argumente für das Referenzpreissystem relativiert: Aufgrund des Referenzpreissystems hätten tiefere Preise in der Schweiz auch im Ausland tiefere Preise zur Folge. Das skizzierte Argument, wonach die nationale Erschöpfung aus gesamtwirtschaftlicher Sicht positiv zu beurteilen sei, verlöre damit an Gewicht. Letztlich könnte also die Zulassung von Parallelimporten für Pharmaunternehmen weniger einschneidend sein. Wie die Ausführungen in Kapitel 8 zeigen, könnten damit längerfristig sogar positive Gewinn-Effekte für die Branche verbunden sein.

Aus ordnungspolitischen Überlegungen wäre es grundsätzlich angezeigt, dass auch im Arzneimittelbereich ein Wechsel hin zur internationalen Erschöpfung erfolgt. Angesichts der weltweiten Unterschiedlichkeit von Märkten bietet sich insbesondere ein Übergang zur regionalen Erschöpfung an. Dann würden Schweizer Arzneimittelpreise wenigstens gegen das tiefere europäische Niveau konvergieren.

Mit der Zulassung von Parallelimporten erfolgt letztlich ein Abbau staatlicher Regulierung in einem bereits sehr stark regulierten Markt. Damit Parallelimporte die erhofften positiven Auswirkungen zeitigen, wären demnach weitere Deregulierungen angezeigt. Dazu zählen beispielsweise unterschiedliche Verpackungsvorschriften, welche Parallelimporte hemmen bzw. verteuern. Daneben müsste auch das Heilmittelgesetz (HMG) revidiert werden: Gemäss Art. 14

Abs. 3 HMG dürfen, unabhängig von der Erschöpfungsfrage, keine Zulassungen für parallel importierte Arzneimittel erteilt werden, solange der Patentschutz besteht. Ausserdem dürfte eine Beschleunigung des Prozesses der Marktzulassung von Generika preissenkende Wirkung haben. Zu prüfen wäre beispielsweise eine Art «Cassis-de-Dijon-Prinzip», wobei die Schweiz in der EU bereits zugelassene Generika automatisch zulässt. Damit solche Massnahmen in der Praxis allerdings Wirkung zeitigen, müssen auch die Anreize im Gesundheitssystem richtig gesetzt werden. Sowohl Leistungserbringer als auch Patienten müssen Anreize haben, die tatsächlich günstigsten Arzneimittel einzusetzen. Fehlt es an solchen Anreizen, besteht einerseits die Gefahr, dass teurere Originalpräparate trotz der Verfügbarkeit wirksamer Generika weiterhin präferiert werden. Andererseits könnte der kostensenkende Effekt im Zuge tieferer Preise durch Mengeneffekte kompensiert werden.

Mit einer allgemeinen Deregulierung sowohl bei den preisregulierten als auch bei den nicht preisregulierten Gütern müsste jedoch auch eine pragmatischere Handhabung des Wettbewerbsrechts einhergehen. Durch die Zulassung von Parallelimporten entfällt ein staatlicher Schutz zur Durchsetzung internationaler Preisdifferenzierungen. Hingegen besteht heute die Tendenz, dass die Wettbewerbsbehörde übertrieben hart gegen vertikale Vertriebssysteme vorgeht, so dass die Unternehmen bei der Gestaltung ihrer Absatzkanäle eingeschränkt werden. Dies ist aus ökonomischer Sicht insofern ineffizient, als dass die Unternehmen beispielsweise Anreize erhalten, sich vertikal zu integrieren, um damit der Wettbewerbsgesetzgebung aus dem Weg zu gehen. Existiert ein Interbrand-Wettbewerb, gibt es keinen Grund, Vertikalabreden zu verbieten.

# Literaturverzeichnis

- BAK Basel Economics (2006): Internationaler Vergleich der Kosten und Preis bestimmenden Faktoren im Detailhandel.
- Beck, Alex und Leonie RISCH (2002): Wettbewerbskommission: Zu hart mit weichen Kartellen?, Credit Suisse Spotlight.
- Beck, Alex und Leonie RISCH (2004): Neues Kartellgesetz: Scharfe Waffen – präzises Visier?, Credit Suisse Spotlight.
- Baumol, William J. (2006): Regulation Mised by Misread Theory. Perfect Competition and Competition-Imposed Price Discrimination, American Enterprise Institute, Washington D.C.
- Borner, Silvio und Frank, BODMER (2004): Wohlstand ohne Wachstum. Eine Schweizer Illusion. Avenir Suisse.
- Bundesamt für Gesundheit (2007): Krankenversicherung: Die Preise von 1000 Medikamenten werden überprüft. Medienmitteilung vom 25.9.2007.
- Bundesrat (2002): Parallelimporte und Patentrecht. Bericht des Bundesrats in Beantwortung des Postulats (00.3612) WAK-N und zu den verschiedenen Regulierungen im Markt für Humanarzneimittel.
- Bundesrat (2004): Parallelimporte und Patentrecht, Bericht des Bundesrates vom 3. Dezember 2004 in Beantwortung des Postulats des WAK-N (03.3423) sowie der Postulate 04.3164 und 04.3197.
- Bundesrat (2007): Botschaft zur Änderung des Patentgesetzes (Systementscheid bei der Erschöpfung im Patentgesetz) vom 21. Dezember 2007.
- Bundesrat (2007b): Erläuternder Bericht zum Systemwechsel bei der Erschöpfung im Patentrecht vom 19. April 2007.
- Bundesrat (2008): Bericht zur Aussenwirtschaftspolitik 2007 und Botschaften zu Wirtschaftsvereinbarungen sowie Bericht über zolltarifarisches Massnahmen 2007 vom 16. Januar 2008.
- Cottier, Thomas (2006): Patentgesetzrevision im europäischen und globalen Kontext. In: Die Volkswirtschaft Nr. 7/8.
- Cueni, Thomas (2005): Die Position der forschenden Pharmaindustrie Schweiz. In: Weder, Rolf (Hrsg.): Parallelimporte und der Schweizer Pharmamarkt, Schriften zur europäischen Integration, Nr. 72, Basel.
- Danzon, Patricia (2007): Price discrimination for pharmaceuticals: Welfare effects in the US and the EU. In: International Journal of the Economics of Business, 4 (3).
- Economiesuisse (2007): Hochpreisinsel und Patentrecht, Dossierpolitik Nr. 15 vom 9. Juli 2007.
- Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement (2007): Überprüfung der Abweichungen im schweizerischen Produkterecht vom in der EG geltenden Recht. Bericht vom 31.10.2007 zur Erfüllung der Postulate 05.3122 Sozialdemokratische Fraktion und 06.3151 Baumann.
- Emch, Daniel und Markus SAURER (2008): Wettbewerber in der Zwangsjacke von Art. 5 Abs. 4 KG. In: Zeitschrift für Immaterialgüter-, Informations- und Wettbewerbsrecht, sic!, Nr. 5, 335–350.

- Ernst & Young (2006): Swiss Attractiveness Survey, Zürich.
- Frontier Economics/Plaut Economics (2003): Erschöpfung von Eigentumsrechten. Auswirkungen eines Systemwechsels auf die schweizerische Volkswirtschaft. Studie im Auftrag des Bundesrates, Bern.
- Ganslandt, Mattias und E. Keith MASKUS (2004): Parallel imports and the pricing of pharmaceutical products: evidence from the European Union. In: Journal of Health Economics; Vol. 23, Issue 5.
- Grossmann Gene M. und LAI, Edwin L.-C. (2008): Parallel Imports and Price Controls. In: RAND Journal of Economics, Vol. 39, No. 2, Summer, pp. 378–402.
- Hertig, Heinz (2008): Die Umsetzung des Cassis-de-Dijon-Prinzips in der Schweiz. In: Europa Forum Luzern (Hrsg.): Die Konsumentenpreise auf dem Prüfstand. Was tut die EU, wo steht die Schweiz?. Textsammlung zur 13. Internationalen Informationsstagung vom 29. Oktober 2007.
- Hunkeler, Josef (2007): Medikamentenpreise und Medikamentenmarkt in der Schweiz. Eine Marktanalyse und Reformvorschläge zu administrierten Preisen, Bern: Preisüberwachung.
- INFRAS / BASYS (2002): Auswirkungen staatlicher Eingriffe auf das Preisniveau im Bereich Humanarzneimittel, Bern.
- Interpharma (2007): Pharmamarkt Schweiz. Ausgabe 2007.
- Kanavos, Panos und COSTA-FONT, Joan (2005): Pharmaceutical parallel trade in Europe: stakeholder and competition effects. In: Economic Policy, October pp. 751-798.
- Katzenberger, Paul und Joseph STRAUS (2002): Rechtsgrundlagen zur Erschöpfung im Patentrecht; im Auftrag des Bundesrates.
- Königbauer, Ingrid (2004): Die Auswirkung von Parallelimporten auf die optimale Regulierung von Arzneimittelpreisen. In: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 73/4.
- Lipsey, Richard und Kelvin Lancaster (1956): The General Theory of Second Best. In: The Review of Economic Studies, Vol. 24, Nr. 1 (1956–1957).
- Maskus, Keith E. (2000): Parallel Imports. In: World Economy Nr. 23 (9).
- Mrazek, Monique und Elias Mossialos (2004): Regulating pharmaceutical prices in the European Union. In: Regulating pharmaceuticals in Europe: striving for efficiency, equity and quality; edited by Mossialos et al.; Open University Press.
- Moser, Petra (2004): How Do Patent Laws Influence Innovation? Evidence from 19th-Century World Fairs, MIT and NBER.
- Neven, Damien, Pénélope PAPANDROPOULOS und Paul SEABRIGHT (1998): Trawling for Minnows: European Competition Policy and Agreements Between Firms. University of Cambridge and CEPR.
- NZZ (2000a): «Regionale Erschöpfung» von Alleinvertriebskanälen als Juristenfutter. Nr. 100 vom 30. April 2008.
- NZZ (2008b): Wirksamer Kampf der Pharmafirmen gegen Parallelimporte, Nr. 72 vom 28. März 2008.
- OECD (2004): OECD Economic Surveys Switzerland. Paris.

- Paris, Valérie und Docteur Elizabeth (2007): Pharmaceutical Pricing and Reimbursement Policies in Switzerland. OECD Health Working Papers, Paris.
- Penrose, Edith Tilton (1951): The Economics of the International Patent System, Baltimore: Johns Hopkins University.
- Rey, Patrick (2003): The Impact of Parallel Imports on Prescription Medicines. University of Toulouse.
- Saurer, Markus (2008): Zur schweizerischen Wettbewerbspolitik: Schutz des Wettbewerbs oder der Wettbewerber. Diskussionspapier Avenir Suisse.
- Schiff, Eric, (1971): Industrialisation without National Patents. Princeton. Princeton University Press.
- Szymanski, Stefan und Valletti Tommaso (2005): Parallel trade, price discrimination, investment and price caps. Economic Policy. Vol. 20, No. 44.
- Tirole, Jean (1988): The Theory of Industrial Organization, Cambridge, MA: MIT Press.
- Vaterlaus, Stephan (2005): Parallelimporte in die Schweiz – Empirische Resultate. In: Weder, Rolf (Hrsg.), Parallelimporte und der Schweizer Pharmamarkt, Schriften zur europäischen Integration, Nr. 72, Basel.
- Weder, Rolf (2007): Das Parallelimportverbot der Schweiz aus Sicht der Aussenhandelstheorie. In: Aussenwirtschaft: Heft III.
- Weder, Rolf und Barsuglia, Guido (2006): Pharmapreise im Dreieck von Patentschutz, Parallelimporten und Preisregulierung. In: Die Volkswirtschaft 7/8, S. 30-32.
- Zäch, Roger (2008): Die Umsetzung des Cassis-de-Dijon-Prinzips in der Schweiz. In: Europa Forum Luzern (Hrsg.): Die Konsumentenpreise auf dem Prüfstand. Was tut die EU, wo steht die Schweiz?. Textsammlung zur 13. Internationalen Informationstagung vom 29. Oktober 2007.





**Avenir Suisse (Mission Statement)**

Als unabhängiger Think Tank engagiert sich Avenir Suisse für die gesellschafts- und wirtschaftspolitische Entwicklung der Schweiz. Avenir Suisse vertritt eine marktwirtschaftliche Position und orientiert sich an einem liberalen Welt- und Gesellschaftsbild. Avenir Suisse bezieht weder für noch gegen eine politische Partei Stellung. Avenir Suisse ist offen gegenüber allen Kräften, die Zukunftsfragen konstruktiv mitgestalten.