

Autohändler auf dem Abstellplatz

Ab Mitte Jahr wird der Import von Autos mit hohem Treibstoffverbrauch finanziell bestraft. Doch die Emissionsvorschriften für Neuwagen drohen zu einem bürokratischen Monster zu werden. Leidtragende sind die vielen Importeure, die pro Jahr nur ein paar Dutzend Wagen einführen. *Von Alex Reichmuth*



Leerlauf: Für Fahrzeuge mit viel CO₂-Ausstoss gelten bald komplizierte Sonderregelungen.

Ein sonniger Apriltag im zürcherischen Regensdorf. Etwa hundert Autohändler verziehen sich in einen Konferenzsaal ohne Tageslicht. Es sind sogenannte freie Importeure, die sich auf Paralleleinfuhr spezialisiert haben. Angesagt an diesem Nachmittag ist Büffeln wie in der Schule. In einem Seminar, organisiert durch den Verband freier Autohandel Schweiz, lernen die Händler, wie sie die neuen Emissionsvorschriften handhaben müssen.

Beschlossen hat diese Vorschriften das nationale Parlament, anlässlich der Revision des CO₂-Gesetzes. Ziel ist es, den Ausstoss an Kohlendioxid bei Neuwagen bis 2015 auf durchschnittlich 130 Gramm pro Kilometer zu senken. Der Import von Autos, die viel Treibstoff verbrauchen, wird finanziell sanktioniert. Die Belastung pro Auto kann schnell mehrere tausend Franken ausmachen, bei besonders viel Sprit schluckenden Modellen sogar Zehntausende Franken. Die CO₂-Sanktionen waren

explizit als Gegenvorschlag zur schärferen Offroad-Initiative der Jungen Grünen konzipiert, die dann zugunsten des Bussensystems zurückgezogen wurde.

Am CO₂-Seminar in Regensdorf erklären zwei Vertreter des Bundes die Regeln, die ab Mitte Jahr gelten – stundenlang. Die Stimmung unter den Teilnehmern ist angespannt. Viele sind verärgert über die neuen Vorschriften. Diese benachteiligen Klein- und Parallelimporteure gegenüber den grossen Generalimporteuren erheblich. Viele Händler fürchten um ihr Geschäft. Zudem schreckt sie der Papierkrieg ab, der auf sie zukommt.

Die neuen Bestimmungen sind so kompliziert, dass kaum jemand den Durchblick hat. Für jedes Fahrzeug gilt ein individueller Zielwert für den CO₂-Ausstoss, der vom Leergewicht abhängt. Die Strafsteuern steigen nicht gleichmässig pro Gramm CO₂ über dem Zielwert, sondern in seltsam anmutenden

Sprüngen. Dazu gibt es jede Menge Sonderregelungen, zum Beispiel für sogenannte Nischenfahrzeuge mit kleiner Produktionszahl und für Erdgasfahrzeuge. Selbst bei Fahrzeugen gleichen Typs gelten unterschiedliche CO₂-Zielwerte, je nachdem ob sie mit Benzin oder Diesel fahren und über ein manuelles oder automatisches Getriebe verfügen.

Kleinimporteure, die pro Jahr weniger als fünfzig Autos einführen, werden zudem völlig anders behandelt als Grossimporteure. Letztere können einen einheitlichen Zielwert für ihre Fahrzeugflotte heranziehen und bezahlen nur dann, wenn der durchschnittliche CO₂-Ausstoss darüber liegt. Mit schadstoffarmen Fahrzeugen können sie also die Bussen für schadstoffreiche Fahrzeuge wegbedingen. Kleinimporteure hingegen dürfen nicht so rechnen. Sie müssen für jedes Fahrzeug einzeln abrechnen, was einen erheblichen finanziellen Nachteil bedeutet. Gleich benachteiligt sind auch Private, die ein einziges Fahrzeug importieren. Kleinimporteuren steht es zwar offen, mit anderen Importeuren einen Fahrzeugpool zu bilden, um auch von Mittelwerten zu profitieren. Das ist aber mit grossen Risiken verbunden (s. Interview S. 37).

Kein Anreiz für die Käufer

Der CO₂-Ausstoss von Neuwagen in der Schweiz ist in den letzten Jahren schon stark gesunken – von 2003 bis 2010 um über 17 Prozent. Sorgen die neuen Sanktionen dafür, dass die Emissionen noch schneller abnehmen? Viele Händler und Beobachter bezweifeln es. General- und Grossimporteure können sich wie erwähnt auf Mittelwerte abstützen, was dazu führt, dass die meisten von ihnen höchstens geringe Bussen bezahlen müssen. Wegen der komplizierten Berechnungen, die meist erst im Nachhinein angestellt werden können, ist es beim Verkauf nicht möglich, dem Kunden eine CO₂-Busse korrekt in Rechnung zu stellen. Verkäufer sind darum auch nicht verpflichtet, eine solche dem Kunden gegenüber zu deklarieren. Der erhoffte Anreiz für den Käufer, emissionsarme Fahrzeuge zu bevorzugen, fällt dahin, da dieser von den Sanktionen meist gar nichts mitbekommt. Die neuen Emissionsvorschriften werden sich wohl bald als aufwendiger Leerlauf entpuppen.

Am CO₂-Seminar ist auch Urs Schweizer aus dem aargauischen Rudolfstetten. Er hat sich auf Parallelimporte spezialisiert und verkauft als Zwischenhändler etwa sechshundert Neu-

wagen jährlich. Schweizer findet es gut, schadstoffarme Fahrzeuge zu fördern. Doch die neuen Vorschriften sind ihm ein Graus. «Ich bin gezwungen, fortan ständig ein zeitaufwendiges Monitoring zu betreiben, um böse Überraschungen zu verhindern», sagt Schweizer. Solche Überraschungen drohen etwa, wenn nach Ablauf eines Kalenderjahres auskommt, dass der CO₂-Ausstoss der gehandelten Autos höher lag als erwartet – und hohe Nachzahlungen fällig werden. Die CO₂-Bussen könnten rasch mehr als fünf Prozent des Umsatzes ausmachen. «Das neue Regime liegt jenseits dessen, was mit gesundem Menschenverstand zu rechtfertigen ist», sagt auch Knut Bydal, Autohändler aus dem zürcherischen Ebmatingen.

Doppelt so lange Wartezeiten?

Am Seminar tauchen immer neue Facetten der Emissionsvorschriften auf. Wie werden Personwagen von Nutzfahrzeugen abgegrenzt, für die keine CO₂-Bussen anfallen? Welche Fristen zählen, damit ein Fahrzeug als Neuwagen gilt? Muss auf die CO₂-Sanktionen Mehrwertsteuer bezahlt werden? Die Nachfragen aus dem Publikum werden drängender, die Bundesvertreter geraten in die Defensive.

Die neuen Bestimmungen ab Mitte Jahr werden auch den involvierten Bundesämtern erheblichen Mehraufwand bereiten. Viele Autohändler befürchten, dass sie auf die Behandlung der Importformulare lange warten müssen. Man gehe davon aus, dass die neu geschaffenen Stellen (insgesamt acht Vollzeitstellen) für die Einhaltung «vernünftiger Fristen» genügen, schreibt das Bundesamt für Energie auf Anfrage. Aber es könne «selbstverständlich» zu Engpässen kommen. Autohändler Urs Schweizer erwartet Schlimmes. «Schon heute muss man bei einer Typengenehmigung durchschnittlich drei Wochen warten, bis die Formulare vom Bund zurückkommen», sagt er. Er befürchtet, dass es bald doppelt so lange dauere. «Inzwischen stehen die entsprechenden Fahrzeuge nutzlos herum. Das ungenutzte Kapital erreicht rasch Millionenhöhe.»

Das CO₂-Seminar in Regensdorf ist fast zu Ende. Mit welchen Einnahmen der Bund aufgrund der neuen Emissionsvorschriften rechnen, fragt Autohändler Knut Bydal. «70 bis 100 Millionen Franken», antworten die Bundesvertreter. «Und um wie viel müsste man den Preis von Benzin und Diesel heraufsetzen, um gleich viele Einnahmen zu erzielen?» Die Nachfrage zielt auf eine allgemeine Treibstoff-Lenkungsabgabe ab, die viel einfacher zu implementieren wäre als das Bussensystem, im Parlament aber chancenlos war. Die Beamten bleiben die Antwort schuldig. Hier ist sie: 2010 verbrauchte der motorisierte Individualverkehr in der Schweiz insgesamt 4,2 Milliarden Liter Treibstoff. Will man 100 Millionen Franken Einnahmen generieren, müsste man den Literpreis um 2,4 Rappen heraufsetzen.

Handel

«Der Wettbewerb wird abgewürgt»

Die CO₂-Vorschriften verhinderten Privatimporte von Autos, sagt Wettbewerb-Experte Patrick Krauskopf.



Nachteil für die Wirtschaft: Patrick Krauskopf.

Patrick Krauskopf, ab Mitte Jahr muss für Neuwagen mit hohem CO₂-Ausstoss eine Strafsteuer bezahlt werden. Eine gute Sache für mehr Klimaschutz oder?

Der Umweltschutz ist ein äusserst wichtiges Anliegen. Die neuen Bestimmungen im CO₂-Regelwerk führen aber zu Wettbewerbsverzerrungen, was für die Schweizer Volkswirtschaft insgesamt nachteilig ist.

Warum?

Kleinimporteure, die jährlich weniger als fünfzig Fahrzeuge einführen, müssen jeden Wagen einzeln beurteilen lassen und eine Strafsteuer bezahlen, falls dessen Emissionen über dem Zielwert liegen. Das gilt auch für Privatpersonen, die ein einziges Fahrzeug importieren. Grossimporteure dagegen können die Emissionen von Autos mit viel CO₂ mit denjenigen von Autos mit wenig CO₂ kompensieren. Bei ihnen zählt der Durchschnittswert des Ausstosses, was ein erheblicher finanzieller Vorteil ist.

Hauptsache, es nützt dem Klima.

Ob es das tut, ist fraglich. Die neuen Regeln behindern in erster Linie die Direkt- und Parallelimporte und stärken damit einzig die Stellung der Generalimporteure. Der Private wird in Zukunft dar-

auf verzichten, seinen Neuwagen selber einzuführen, weil der Preisvorteil wegen der Strafsteuer weg ist und er keine Lust hat, sich durch all den Papierkram zu kämpfen. Der Wettbewerb im Autohandel wird abgewürgt und die Stellung der Schweiz als Hochpreisinsel zementiert.

Kleinimporteure haben aber die Möglichkeit, sich zusammenzutun und sogenannte Emissionsgemeinschaften zu bilden. Dann zählen ihre eingeführten Fahrzeuge wie bei Grossimporteuren in einem Pool, bei dem der durchschnittliche CO₂-Ausstoss entscheidend ist.

Diese Möglichkeit besteht zwar. Die Bedingungen für eine Emissionsgemeinschaft sind aber so ausgestaltet, dass diese unattraktiv ist. Denn die Teilnehmer einer Emissionsgemeinschaft haften solidarisch. Jeder muss also für die geschuldeten CO₂-Sanktionen der anderen geradestehen, was bei Konkursen anderer Teilnehmer teuer zu stehen kommen kann. Wer sich an einer Emissionsgemeinschaft beteiligt, müsste also die wirtschaftliche Situation seiner Partner prüfen können. Doch der Gesetzgeber verbietet das und lässt nur einen minimalen Informationsaustausch zu – um Preisabsprachen unter den Teilnehmern zu verhindern. Die Teilnahme an einer Emissionsgemeinschaft bedeutet also ein Risiko, das ein verantwortungsvoller Unternehmer nicht eingehen wird.

Es werden heute nur wenige Prozent der Neuwagen parallel importiert. Ist dieser Anteil entscheidend für die Preise?

Auf jeden Fall. In den neunziger Jahren zahlte man hier durchschnittlich dreissig Prozent mehr für einen Neuwagen als in der EU. Auf Druck der Wettbewerbskommission wurden 2002 Parallelimporte zugelassen. Allein die Möglichkeit von Parallelimporten hat erfahrungsgemäss eine disziplinierende Wirkung. Die Generalimporteure senken ihre Preise nur schon deshalb, weil es den Käufern offensteht, im Ausland günstiger einzukaufen. Dies hat dazu geführt, dass sich die Schweizer Preise dem EU-Schnitt angenähert haben.

Alex Reichmuth

Patrick Krauskopf ist Rechtsanwalt und ehemaliger Vizedirektor der Schweizerischen Wettbewerbskommission Weko.