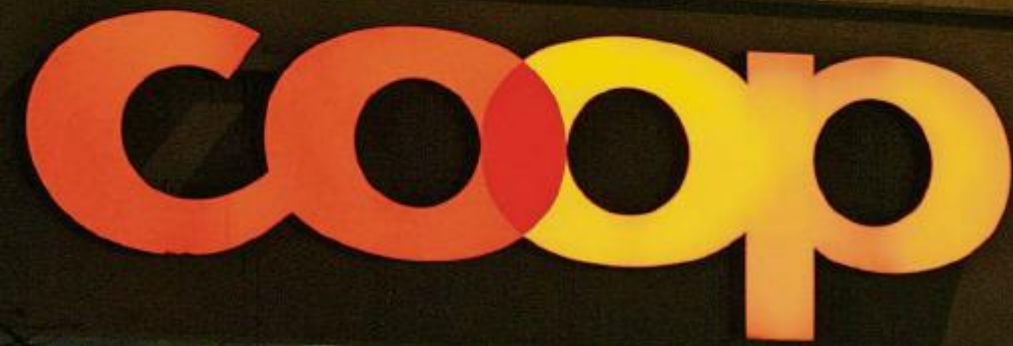


# Doppelte Dominanz

Eine neue Studie über Marktmacht kommt zu einem brisanten Schluss, der für Migros und Coop Folgen haben könnte



Migros und Coop erzielten 2013 zusammen 42,7 Milliarden Franken Umsatz. KEYSTONE

VON BENJAMIN WEINMANN

**B**ist du ein Migros- oder ein Coop-Kind? Diese Frage sagt viel, wenn nicht alles über die Gegebenheiten im Schweizer Detailhandel. Die beiden Genossenschaftsriesen dominieren die Supermarktlanschaft. Trotz Einkaufstourismus. Trotz deutscher Hard-discounter. Wie sich die Dominanz im Alltag der Lieferanten widerspiegelt, zeigt eine neue Studie der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften im Auftrag des Markenartikelverbandes Promarca. Kommende Woche werden die Resultate in Bern der Öffentlichkeit vorgestellt.

**DIE STUDIE ANALYSIERT** die Marktmacht von Coop und Migros aus Sicht der Lieferanten. Dafür wurden alle hundert Promarca-Mitglieder befragt – Firmen wie Nestlé, Unilever, Kambly oder Rivella. Die Hälfte antwortete. «Die Auswertung zeigt, dass Coop und Migros in vielen Fällen gegenüber Herstellern über eine sogenannte relative Marktmacht verfügen», sagt Patrick Krauskopf, Professor für Wettbewerbsrecht an der ZHAW und ehemaliger Vizedirektor der Eidgenössischen Wettbewerbskommission (Weko).

Das Kartellgesetz unterscheidet drei Typen der Marktbeherrschung. Bei der traditionellen Marktbeherrschung dominiert ein einzelnes Unternehmen den Markt, wie im Fall des Software-Giganten Microsoft. Bei der kollektiven Marktmacht dominieren zwei bis drei Unternehmen gleichzeitig. Bei der relativen Marktmacht, welche die ZHAW-Studie bei Coop und Migros feststellt, geht es um einzelne Distributionskanäle.

«Die Kriterien für eine relative

Marktmacht, also für eine wirtschaftliche Abhängigkeit von den beiden Detailhändlern, ist bei einem beachtlichen Teil der Hersteller erfüllt», sagt Krauskopf. Praktisch alle Umfrageteilnehmer geben an, mehr als 30 Prozent ihres Umsatzes mit dem Hauptabnehmer zu erzielen. Fast jeder zweite Hersteller behauptet, dass die Vertragsbedingungen jeweils auf Initiative des wichtigsten Abnehmers angepasst werden.

Dies gilt als Kriterium für eine sogenannte «absatzbedingte Abhängigkeit», genauso wie die Frage der Absatzalternative. So geht jeder fünfte Markenlieferant davon aus, dass er den Wegfall des Umsatzes bei Coop oder Migros nicht kompensieren könnte.

62 Prozent geben an, Lieferverträge mit einer Laufzeit von maximal einem Jahr zu erhalten. Die kurze Vertragsdauer erlaubt es Migros oder Coop, ein neues Produkt, das bei einem Hersteller in Auftrag gegeben wurde, rasch wieder auszulisten. Dadurch wird es für den Hersteller fast unmöglich, die getätigten Investitionen, zum Beispiel in eine neue Maschine, zu amortisieren.

**DIE FESTSTELLUNG**, dass Migros und Coop eine relative Marktmacht genießen, ist brisant. Denn dadurch unterstehen sie der Missbrauchskontrolle gemäss Artikel 7 im Kartellgesetz. Dieser verbietet die Ausbeutung der marktbeherrschenden Stellung zum Nachteil der Vertragspartner. Somit können Migros und Coop nicht einfach Vertragsbedingungen einseitig ändern, Listungspreise erhöhen oder Produkte aus den Regalen werfen, ohne saftige Bussen zu riskieren.

Theoretisch. Denn Hersteller könnten nach den Feststellungen der ZHAW-Studie schon heute gegen allfällige Miss-

## GROSSE ÜBERNAHMEN IM SCHWEIZER DETAILHANDEL

Jahr	Coop	Migros
2001	EPA	
2002		Scana
2003	Waro	
2005	Christ	
2006		CC Angehrn, LeShop.ch
2007		Denner
2008	Fust, Carrefour	
2009	Darty	
2010	The Body Shop	iba
2011	Transgourmet	
2012		Digitec (30%), Tegut (D)
2013		Schild
2014	Marché	Molino

QUELLE: GFK

bräuche vorgehen. «Doch das ist ein Teufelskreis», sagt ein Branchenvertreter. «Man scheut sich, die beiden zu verärgern, da man es sich mit ihnen nicht verschmerzen will.» Wenn ein internationaler Markenhersteller bei Coop oder Migros rausfliege, könne der Länderchef gleich die Koffer packen.

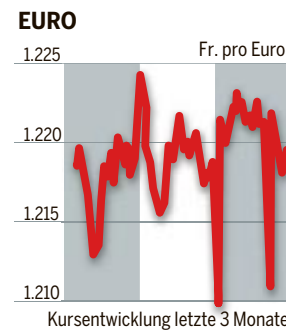
Heinz Düring von der gleichnamigen Firma, die in Dällikon ZH Durgol-Entkalkungsprodukte herstellt, sieht vor allem die Migros in der Verantwortung: «Für Markenhersteller bleibt praktisch nur Coop übrig als Verkaufskanal, da die Migros 90 Prozent ihres Umsatzes mit Eigenmarken erzielt. Wenn wir bei Coop nicht mehr im Regal wären, müssten wir das Geschäft aufgeben.» Komme hinzu, dass auch Coop einen hohen Eigenmarkenanteil von rund 50 Prozent habe. Früher habe man noch Geschäfte wie

Waro als Alternative gehabt, um neue Produkte zu testen. Heute könne Coop die Bedingungen wie Listungsgebühren und Werbekostenbeiträge festlegen.

Gleichzeitig kopiere die Migros regelmässig Innovationen wie zuletzt einen Espressomaschinen-Entkalker von Düring und spare somit Forschungs- und Werbekosten. «Der Konsument sollte im Migros-Regal zumindest die Wahl zwischen Original und Kopie haben, aber die Migros sperrt die Markenhersteller aus», sagt Düring. Dass Migros und Coop im Detailhandel eine sehr starke Stellung haben, sei unbestritten, sagt Weko-Vizedirektor Patrik Ducrey. Ein rechtskräftiges Urteil zur Marktbeherrschung fehle aber bis heute. «Die relative Marktmacht müsste von Fall zu Fall beurteilt werden.»

**MIT DER STETIG WACHSENDEN** Marktkonzentration (siehe Tabelle) ist es für Migros und Coop einfacher, in neue Märkte vorzudringen: Reisen, Mode, Fitness, Elektronik, Onlineshops, Autos, Banken, Benzin, Heizöl, Restaurants – es gibt fast keinen Bereich, in dem die Genossenschaften nicht tätig sind. «Die starke Stellung von Coop und Migros in so vielen Märkten ist aussergewöhnlich», sagt Michel Rudin, Chef des Konsumentenforums KF. «Es fragt sich, was die Folgen für die Volkswirtschaft dadurch sind.»

Denn die Oligopol-Stellung von Migros und Coop sei einer der Hauptgründe für die Hochpreisinsel Schweiz. «Mehr Konkurrenz würde zu tieferen Preisen führen.» Der Markteintritt von Aldi und Lidl habe etwas Bewegung gebracht, aber Migros und Coop würden noch immer 90 Prozent des Marktes abdecken, sagt Rudin. «Dadurch ist auch die Auswahl für die Konsumenten beschränkt.»



## LESERFRAGEN AN DEN GELDBERATER

**> Wie kann ich einen gedeckten Call auf Seadrill schreiben? Kann ich das per Auftrag über meine Bank, übers E-Banking abwickeln? Da ich schon einen Posten Seadrill-Aktien besitze, würde ich gerne diese Strategie mit gedeckten Calls ausprobieren.**

Jetzt, wo die Aktie richtig in Schwung kommt, verstehe ich Ihre Beweggründe. Am besten geht dies mit den in Norwegen kotierten Papieren. Ihre Bank wird Ihnen ein Formular zur Unterschrift geben, das Sie auf die Risiken dieses Geschäfts aufmerksam macht. Aber wichtigster Grund in meinen Augen: Die Bank nimmt sich das Recht, Ihre Seadrill-Aktien als Garantie für den gedeckten Call zu nehmen. Dies hängt damit zusammen, dass – falls die Aktie über dem Ausübungspreis ihrer Option liegt – die Bank ihre Aktien an den Optionskäufer ausändigen muss, da sie sonst in der Obligation stehen würden. Solange es sich um gedeckte Calls handelt, besteht kein Risiko – weder für die Bank noch für Sie.

**Die AmVac AG ist ein biopharmazeutisches Unternehmen mit Sitz in Zug und konzentriert sich auf den wachsenden Impfstoffmarkt. Ich habe gehört, dass das Unternehmen demnächst an die Börse gehen wird. Kennen Sie das Unternehmen? Würden Sie einen Aktienkauf empfehlen? Geht das Unternehmen tatsächlich in den nächsten sechs Monaten an die Börse?**

Offen gesagt sehe ich das Potenzial nicht, um dieses Unternehmen an die Schweizer Börse zu bringen. Aufgrund der sehr interessanten Zukunftsperspektiven sehe ich vielmehr eine Kotierung an einer Börse, wo die Zulassungen weniger stringent sind, wie die Londoner AIM. Das Tätigkeitsfeld der AmVac AG finde ich aber äusserst spannend. Falls Ihnen Zwischenhändler eine mögliche Beteiligung schmackhaft machen möchte, heisst es ganz klar: Hände weg! Aber wie gesagt, zuerst muss ich die Zeichnungskonditionen kennen, um Ihnen eine transparente Bewertung abgeben zu können.



Sämtliche Leserfragen werden beantwortet. Schreiben Sie Geldberater François Bloch ein E-Mail an: geld@schweizsamsonntag.ch.

## Vier neue Wohntürme in Oerlikon geplant

**DER ZÜRCHER STADTEIL** Oerlikon wächst weiter in die Höhe. Auf einem Areal entlang der Leutschenbachstrasse wird die Leutschenbach Kopf AG vier Hochhäuser erstellen. Das höchste Gebäude soll Büros Platz bieten und 80 Meter hoch werden. In den drei weiteren, 58 bis 70 Meter hohen Türmen werden Wohnungen entstehen. Das bestätigt Henrik Stump vom Generalplaner Stump + Partner. Vor zwei Wochen sei das Projekt letztmals im Baukollegium gewesen und für sehr gut befunden worden. Es werde einen halböffentlichen Park und öffentliche Nutzungen geben. Mit der Baueingabe sei im Herbst zu rechnen. Trotz der Tatsache, dass in Hochhäusern aufgrund der höheren Erstellungskosten pro Fläche in der Regel teure Wohnungen gebaut werden, wolle man versuchen, preiswerte Wohnungen zu erstellen, sagt Stump. STEFAN EHRBAR

# Novartis-Umbau betrifft 1400 Schweizer

In Basel sind ab dem Juli mehrere hundert Entlassungen zu erwarten – parallel zu einem bereits laufenden Abbau

VON PETER BURKHARDT

Am 24. April gab Novartis bekannt, dass sie verschiedene administrative Funktionen in einer neuen Organisation zusammenfassen will, namentlich den Einkauf, die Informatik, die Personalabteilungen, die Buchhaltung und den Immobilienunterhalt. Die neue Einheit soll rund 7000 Mitarbeiter umfassen.

Wie viele Stellen in der Schweiz betroffen sind, wollte Novartis nicht verraten. Jetzt zeigen die Recherchen: In der Schweiz werden rund 1400 Mitarbeiter in die neue Einheit Novartis Business Services (NBS) verschoben. Diese Zahl nannte der Konzern intern. «In der Schweiz dürften schätzungsweise rund 1400 Mitarbeitende in die neue Einheit Novartis Business Services übertreten», bestätigt Davide Lauditi, Vorsitzender der Personalvertretung der Angestellten

mit Einzelarbeitsvertrag. «Die meisten davon arbeiten am Hauptsitz in Basel.»

Wie viele Stellen durch die Umstrukturierung wegfallen, will Novartis nicht verraten. «Bisher gibt es keinen Entscheid über potenzielle Synergien infolge der Gründung von NBS», sagt Sprecher Satoshi Sugimoto. Der Konzern liess aber im April verlauten, er wolle durch den Umbau eine Produktivitätssteigerung von 3 bis 4 Prozent erreichen. Analysten erwarten, dass die Mitarbeiterzahl entsprechend gesenkt wird.

**AUF DEM NOVARTIS-CAMPUS** in Basel beginnt damit das grosse Zittern. In der Schweiz beschäftigt Novartis 15000 Personen. Bei einem Abbau von 3 bis 4 Prozent würden 450 bis 600 Stellen wegfallen. Novartis-Sprecher Sugimoto kommentiert diese Zahl nicht, bestätigt aber, dass die 1400 betroffenen Mitarbeiter ab

Anfang Juli bei Novartis Business Services eingeteilt sind. Danach werde Novartis «den Aufbau und die Optionen der künftigen Organisation analysieren».

Gleichzeitig läuft in der Pharma-Division in der Schweiz ein Abbau von

## 7000

So viele Stellen umfasst die neue Einheit Novartis Business Services. 1400 davon sind in der Schweiz.

bis zu 500 Stellen, vor allem im Support. Das gab Novartis im Januar bekannt. Alle betroffenen Mitarbeiter, darunter rund 170 Kaderangestellte, wurden im März und April informiert. Im Juni und Juli

werden die meisten von ihnen die Kündigung erhalten. Novartis gewährt allen Betroffenen eine viermonatige Vorankündigung und eine sechsmonatige Kündigungsfrist. Während dieser sind sie freigestellt und werden bei der Stellensuche unterstützt.

**NOVARTIS ZEIGT SICH** zuversichtlich, dass viele der 500 Betroffenen intern eine neue Stelle finden werden. In diesem Jahr würden in der Schweiz etwa gleich viele Stellen auf- und abgebaut. Personalvertreter Davide Lauditi ist aber skeptisch, ob das auch umgesetzt wird. Von den 300 angekündigten neuen Stellen in der Division Pharma sei zurzeit wenig zu sehen. Und die rund 200 versprochenen Jobs in den Sparten Tiergesundheit und frei verkäufliche Medikamente werde es gar nicht geben, weil Novartis diese Bereiche abstossen will.