



16.3902

**Motion Bischof Pirmin.  
Verbot von Knebelverträgen  
der Online-Buchungsplattformen  
gegen die Hotellerie**

**Motion Bischof Pirmin.  
Interdire les contrats léonins  
des plates-formes de réservation  
en ligne dont l'hôtellerie  
fait les frais**

---

CHRONOLOGIE

STÄNDERAT/CONSEIL DES ETATS 29.11.16 (ORDNUNGSANTRAG - MOTION D'ORDRE)

STÄNDERAT/CONSEIL DES ETATS 06.03.17

NATIONALRAT/CONSEIL NATIONAL 18.09.17

---

*Antrag der Mehrheit*  
Annahme der Motion

*Antrag der Minderheit*  
(Bertschy, Aeschi Thomas, Egloff, Gössi, Landolt, Lüscher, Matter, Schneeberger, Walti Beat)  
Ablehnung der Motion

*Proposition de la majorité*  
Adopter la motion

*Proposition de la minorité*  
(Bertschy, Aeschi Thomas, Egloff, Gössi, Landolt, Lüscher, Matter, Schneeberger, Walti Beat)  
Rejeter la motion

**Präsident** (Stahl Jürg, Präsident): Sie haben einen schriftlichen Bericht der Kommission erhalten.

**Flückiger-Bäni** Sylvia (V, AG), für die Kommission: Ihre Kommission für Wirtschaft und Abgaben hat an der Sitzung vom 14. August 2017 die Motion Bischof 16.3902 beraten. Damit wird der Bundesrat aufgefordert, eine Gesetzesänderung zu erarbeiten, um sogenannte Paritätsklauseln im Vertragsverhältnis zwischen Online-Buchungsplattformen und Hotels zu verbieten. Sie haben dazu auch einen Bericht erhalten.

Worum geht es? Mit der Motion Bischof wird verlangt, dass sogenannte Preisparitätsklauseln im Vertragsverhältnis zwischen Online-Buchungsplattformen und Hotels verboten werden. Es geht dabei im Besonderen um die sogenannten engen Paritätsklauseln. Diese Vertragsklauseln halten fest, dass ein Hotel auf der eigenen Website nicht tiefere Preise anbieten darf als auf den Buchungsplattformen. Die Hotels werden in der Praxis nicht davon abgehalten, über den Direktkontakt per Mail oder Telefon dennoch einen tieferen Preis zu offerieren; sie dürfen dies einfach nicht über die Website tun.

Die Online-Buchungsplattformen beherrschen die Preise der Schweizer Hotellerie. Praktisch kein Hotel kann es sich leisten, auf diesen Vertriebskanal zu verzichten, weil bereits heute ein Grossteil der Hotelübernachtungen über internationale Online-Plattformen gebucht wird. Damit werden die Hotels verpflichtet, auf der hoteleigenen Buchungsmaschine wie auf den Online-Buchungsplattformen gleiche Preise zu haben, und damit wird die Wettbewerbsfähigkeit unverhältnismässig eingeschränkt.

Um die Wettbewerbsfähigkeit beizubehalten, erachtet es die Hotellerie als existenziell, den Direktvertrieb über die hoteleigene Website beibehalten zu können und zu fördern. Online-Plattformen versuchen dies nun mit





Preisparitätsklauseln zu verhindern und die Hotels damit noch mehr an sich zu binden oder wie man auch sagen kann, zu knebeln.

Am 19. Oktober 2015 hat die Weko den Online-Buchungsplattformen sogenannte weite Paritätsklauseln verboten. Sie beurteilte diese als unzulässige Wettbewerbsabreden. So waren Hoteliers nicht mehr gezwungen, allen Plattformen den gleich hohen Preis zu garantieren.

Die sogenannten engen Paritätsklauseln hingegen blieben weiterhin erlaubt. Trotz starker Indizien auf eine marktbeherrschende Stellung der Online-Buchungsplattformen wurde auf ein Verbot dieser Knebelklauseln verzichtet, weil eine abschliessende Einschätzung zu den praktischen Auswirkungen noch nicht möglich sei. Das heisst nun, dass Hoteliers seit 2015 auf ihren Websites keine günstigeren Angebote mehr machen dürfen als auf einer der Buchungsplattformen.

Die Motion hat in der WAK-NR umfangreiche Diskussionen und Fragen – dafür und dagegen – ausgelöst. Die Mehrheit der Kommission ist zu folgender Auffassung gelangt:

Die Buchungsplattformen sind für die Schweizer Hotellerie wichtig und bieten einen entsprechenden Service. Viele Hotels sind darauf angewiesen, dass sie die Plattformen nutzen können. Deshalb sind die Plattformen bedeutend und haben einen hohen marktwirtschaftlichen Nutzen, für die Konsumenten selber, aber auch für die Preisfindung am Markt.

Nach eingehender Beratung und Diskussion ist die Mehrheit der Kommission aber zum Schluss gekommen, dass Online-Buchungsplattformen die Schweizer Hotellerie mit der Marktmacht, die sie bereits erzielt haben, massiv einengen. Es darf nicht sein, dass die Hotels auf ihrer Website immer den teuersten Preis aller Buchungsplattformen anbieten müssen. Sie sind so nicht mehr in der Lage, kurzfristige Aktionen durchzuführen, wenn es die Not erfordert, und mit tieferen Preisen auf der eigenen Website zu werben. Das ist ein

#### AB 2017 N 1425 / BO 2017 N 1425

schmerzlicher Einschnitt in die unternehmerische Freiheit, der so nicht einfach hingenommen werden kann. Ebenso wurde die internationale Betrachtung angestellt: Weil die Branche gegenüber dem Ausland durch die andauernde Euroschwäche ohnehin benachteiligt ist, soll man das Fuder nicht noch mit der Zulassung von engen Paritätsklauseln überladen; und das erst recht nicht, nachdem die Nachbarländer und Hauptmitbewerber Deutschland, Frankreich, Italien und Österreich bereits reagiert und die enge Paritätsklausel gänzlich verboten haben. Sie sind notabene die Hauptkonkurrenten des Schweizer Tourismus, sie generieren rund 50 Prozent der europäischen Logiernächte. Es ist klar, dass in der Schweiz gleich lange Spiesse benötigt werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Und es darf nicht vergessen werden, dass die Schweizer Hotellerie, als Betroffene, in Arbeits- und Ausbildungsplätze investiert und hier in der Schweiz auch Steuern und Abgaben bezahlt. Dann ist auch klar, dass man selber bestimmen und sich nicht fremdbestimmen lassen will.

Ich habe übrigens noch eine Zahl übermittelt bekommen, nämlich dass im Jahr 2016 die Online-Buchungsplattformen 150 Millionen Franken an Kommissionszahlungen steuerfrei eingenommen haben. Es handelt sich also um ein lukratives Geschäft, wie man sich vorstellen kann.

Zu erwähnen ist auch noch, dass ein Antrag, eine Vermittlungsgebühr von 8,5 Prozent als Grenzwert festzulegen, abgelehnt wurde, weil man nicht wollte, dass der Staat regelt, wie viel Marge die Plattformen bekommen sollen. Es ist aber auch klar, dass die Vermittlung etwas kosten soll. Die Mehrheit der Kommission war auch der Auffassung, dass eine marktbeherrschende Stellung zum Ausdruck komme, die eingeschränkt werden müsse, und dass nicht gewartet werden solle, bis die Weko reagiert.

Der Bundesrat und eine Minderheit orten keine Knebelsituation und beantragen die Ablehnung der Motion mit folgender Begründung: Es sei nicht nötig, staatlich zu intervenieren. Die Hotels hätten ja einen Mehrwert durch diese Plattformen. Die Überlegungen der Minderheit gingen dahin, ob die Situation wirklich derart problematisch sei wie dargelegt und ob wirklich gesetzgeberischer Handlungsbedarf bestehe. Die Plattformen betreiben einen erheblichen Aufwand, um eine entsprechende Leistung bieten zu können. Weiter wurde ins Feld geführt, dass es kein grosser Aufwand sei, Meldungen über Missstände bei der Weko zu deponieren und abklären zu lassen. Interessierte Kreise sollten sich bemühen, damit die Weko tätig wird. Der Wettbewerb spiele, und wenn die Marktmacht dies verhindere, müsse die Weko einschreiten. So sei es auch nicht die Aufgabe der Gesetzgebung, Gewinnmaximierung der Wettbewerbsteilnehmer sicherzustellen, weder auf der einen noch auf der anderen Seite. Man dürfe auch nicht vergessen, dass der Vertrieb über die Website nur einer von verschiedenen Verkaufskanälen sei.

Die Minderheit war auch der Auffassung, dass man sich mit der Digitalisierung und den neuen Geschäftsmodellen befassen müsse und sie nicht mit Gesetzen eindämmen solle. Es werde immer Verlierer und Gewinner geben. Man solle nicht steuern, bevor bekannt ist, wie nachhaltig diese Entwicklungen sind. Zudem würden



die Hotels nicht gezwungen, die Buchungsplattformen zu verwenden. Es wurde kritisiert, dass neben dem Mehrwertsteuer-Sondersatz ein weiteres Spezialanliegen des Tourismus auf dem Tisch liege. Es wurde festgehalten, dass sich die Märkte, bis die Motion Bischof in Kraft und umgesetzt wäre, wieder stark verändert hätten. Das Anliegen der Motion könnte somit ins Leere zielen. Weiter wurde festgehalten, dass im Bereich Innovation und Wettbewerb in der Hotellerie ein Potenzial vorliege. Anbieter mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis profitierten von diesen Plattformen.

Die WAK-SR hat die Motion vorgeprüft und mit 9 zu 1 Stimmen bei 2 Enthaltungen beantragt, sie anzunehmen. Der Ständerat hat sie am 6. März 2017 mit 34 zu 5 Stimmen bei 4 Enthaltungen angenommen. Die WAK-NR beantragt mit 14 zu 9 Stimmen bei 2 Enthaltungen, die Motion anzunehmen. Der Bundesrat und eine Minderheit beantragen, die Motion abzulehnen.

Somit bitte ich Sie namens der Mehrheit der Kommission, die Motion Bischof anzunehmen.

**Rickli** Natalie (V, ZH): Frau Flückiger, sonst sind wir uns ja meistens einig in wirtschaftlichen Fragen. Aber Sie haben jetzt als Kommissionssprecherin die unternehmerischen Freiheiten der Hoteliers angesprochen. Sind Sie sich bewusst, dass die Kommission mit einem Ja zu dieser Motion die unternehmerischen Freiheiten solcher Plattformen einschränkt? Darunter befinden sich auch schweizerische Anbieter.

**Flückiger-Bäni** Sylvia (V, AG), für die Kommission: Vielen Dank für diese Frage, da kann man natürlich verschiedener Auffassung sein. Das habe ich eigentlich auch dargelegt. Für mich ist aber einfach wichtig, dass die Hoteliers gleich lange Spiesse gegenüber der starken ausländischen Konkurrenz haben. In Bezug auf die Situation, auf die Sie mit Ihrer Frage hingewiesen haben, bin ich bereit, ein Auge etwas zuzudrücken.

**Barazzone** Guillaume (C, GE), pour la commission: Que prévoit la motion Bischof? Elle enjoint au Conseil fédéral de proposer des modifications législatives afin de mettre fin à une distorsion de concurrence entre des acteurs de force inégale sur le marché de l'hôtellerie et le marché numérique: d'un côté, les plates-formes de réservation en ligne, et de l'autre, les hôteliers suisses. Le Conseil fédéral propose de rejeter la motion. La Commission de l'économie et des redevances, en revanche, vous invite à l'accepter, par 14 voix contre 9 et 2 abstentions. Le Conseil des Etats l'a acceptée, pour sa part, à une très forte majorité de 34 voix contre 5 et 4 abstentions.

A l'instar du Conseil des Etats, la majorité de la commission est d'avis que les clauses de parité tarifaire restrictives dans les contrats conclus entre les plates-formes de réservation en ligne et les hôteliers restreignent trop les hôteliers dans leur liberté entrepreneuriale et contractuelle.

La commission a par ailleurs rejeté, par 20 voix contre 4 et 1 abstention, une proposition de Monsieur Wer-muth visant à modifier le texte de la motion de telle sorte que les clauses de parité tarifaire soient interdites uniquement si la commission de courtage est supérieure à 8,5 pour cent. La commission a considéré qu'il n'appartenait pas au législateur de fixer les marges acceptables dans la loi, c'est la raison pour laquelle elle a refusé cette proposition de modification.

La commission estime que ces clauses nuisent à la concurrence et souhaite qu'elles soient interdites dans un proche avenir, en raison du changement structurel rapide que connaît actuellement le secteur du tourisme suisse. Pour la majorité de la commission, il est aberrant que l'hôtelier, qui fournit au client une prestation plus importante que la plate-forme, doive s'acquitter d'une commission de courtage élevée, ce qui est souvent le cas en pratique en Suisse, et en plus voir sa marge de manoeuvre limitée en matière de fixation des prix.

Il convient tout d'abord de souligner que personne, dans la commission, n'a remis en cause l'utilité des plates-formes de réservation en ligne. C'est souvent le procès qui est fait à la majorité de la commission et à Monsieur Bischof. La commission a jugé que toutes ces plates-formes représentaient une chance pour les consommateurs, d'une part, mais aussi pour les hôteliers, d'autre part, qui pouvaient augmenter, grâce à elles, leur part de marché, ce qu'ils ne pourraient pas faire, à l'ère du numérique, sans ces plates-formes.

Le modèle des plates-formes en ligne, peut-être l'ignorez-vous, existe en Suisse depuis plus de vingt ans – Booking.com est arrivé sur le marché suisse en 1996 –, et il était éprouvé, selon la commission, qu'il n'y avait pas de raison de le remettre en question. La commission a relevé que tous les pays voisins avaient déjà interdit ces clauses de parité restreinte au moyen soit d'une loi, soit d'une décision de leur autorité de concurrence. La commission a souhaité corriger, comme l'ont fait de nombreux pays, tels que l'Allemagne, l'Autriche, la France et l'Italie, par exemple, certains comportements qui menacent la saine concurrence, et ceci pour le bien de l'ensemble des acteurs, que ce soient les hôteliers,



Si certains ont bien entendu défendu une industrie hôtelière qui en a besoin, la plupart des intervenants avaient à coeur de défendre une vision macroéconomique de cet enjeu, et cela sous l'angle de la concurrence. La commission est arrivée à la conclusion que les clauses de parité restrictives imposées par les plates-formes de réservation en ligne nuisaient à la concurrence et à la liberté entrepreneuriale pour une branche vitale de notre économie.

Alors, la question fondamentale qui se pose est la suivante: pourquoi ces clauses nuisent-elles à la concurrence? Parce que les plates-formes peuvent être tentées d'abuser de leur position dominante pour empêcher les hôteliers de fixer librement le prix de leurs propres prestations sur leur site Internet, qui peut être un canal de distribution meilleur marché que les plates-formes de réservation en ligne. Effectivement, étant donné le peu d'acteurs sur le marché des plates-formes de réservation en ligne en Suisse, les établissements hôteliers n'ont pas beaucoup de choix pour changer de plate-forme. Trois acteurs se partagent plus de 95 pour cent du marché, et l'américain Booking.com l'occupe à peu près à 73 pour cent, ne laissant, de l'avis de la commission, que les miettes aux autres plates-formes en ligne. Dans ces conditions, plusieurs membres de la commission ont relevé qu'un établissement suisse hôtelier qui n'est pas présent sur Booking.com n'avait effectivement aucune chance de subsister dans le monde du numérique.

Jusqu'en 2015, les plates-formes de réservation en ligne interdisaient aux hôtels de proposer des prix plus attractifs sur un autre site que le leur. Ces clauses dites de parité large ont été interdites par la Commission de la concurrence (Comco). La Comco a pensé que cette mesure suffirait à vivifier la concurrence, que les commissions baisseraient, que de nouvelles prestations seraient offertes, voire que de nouveaux acteurs s'établiraient sur le marché. Or, rien de tel ne s'est produit parce que les plates-formes se sont empressées de changer les règles du jeu en introduisant contractuellement des clauses dites restreintes.

Avant la décision de la Comco, on avait des contrats qui interdisaient aux hôtels de donner une préférence à une plate-forme plutôt qu'à une autre. Une fois lié par une plate-forme, l'hôtelier ne pouvait pas signer de contrat avec une autre plate-forme et offrir sur celle-ci des prix plus bas. Résultat: les prix étaient nivelés. Aujourd'hui, les clauses de parité tarifaire restreintes imposées par les plates-formes de réservation en ligne empêchent les hôteliers de pratiquer des prix plus avantageux sur leur propre site Internet. Résultat: les prix sont toujours nivelés. En revanche, il reste possible pour l'hôtelier de proposer des prix plus bas par téléphone, par e-mail, ou directement sur place, au comptoir. En d'autres termes, les plates-formes digitales font une distinction entre réservations en ligne et réservations hors ligne; étrange, à l'heure du numérique.

Par ailleurs, la commission – cela est central – a relevé qu'un hôtelier qui signait un contrat avec plusieurs plates-formes en ligne devait impérativement afficher un prix sur son site Internet au moins équivalent au prix affiché sur la plate-forme en ligne indiquant le prix le plus cher. Par exemple, la plate-forme A affiche pour le même jour et la même chambre un prix de 250 francs. La plate-forme B indique un prix de 230 francs. Avec le maintien des clauses de parité tarifaire restreintes, l'hôtelier ne peut pas indiquer un prix moins élevé pour cette même chambre que sur la plate-forme A. Ainsi, il doit afficher un prix de 250 francs au moins sur son site Internet et est limité dans sa liberté contractuelle avec la plate-forme B, puisque, s'il n'avait signé de contrat qu'avec la plate-forme B, il aurait pu afficher un prix de 230 francs sur son propre site Internet.

Le nombre de nuitées a retrouvé le chemin de la croissance au premier semestre 2017; on peut s'en réjouir. Mais, depuis 2008, l'érosion du tourisme suisse face à ses concurrents européens est bien réelle. Pour répondre au problème posé par la force du franc, le secteur du tourisme a tenté de baisser ses prix afin d'essayer d'endiguer la perte de clientèle européenne. Ses marges ont fondu d'autant et les investissements en ont souffert. Selon Eurostat, les prix de l'hôtellerie suisse sont les plus hauts d'Europe – 55 pour cent au-dessus de la moyenne européenne.

Alors, de l'avis de la commission, il y a urgence. Si nous n'agissons pas aujourd'hui, nous ajouterons un désavantage comparatif inutile à la place économique suisse face à ses principaux concurrents européens. Je vous l'ai dit tout à l'heure: l'Allemagne, la France, l'Autriche et l'Italie ont déjà interdit les pratiques léonines s'agissant notamment des clauses restreintes, et la Belgique le fera bientôt. Ensemble, ces pays représentent plus de 50 pour cent des nuitées européennes. Dès lors, la Suisse doit-elle inutilement faire cavalier seul? Non, selon l'avis de la commission. Il n'y a aucune raison à cela, d'autant moins que la Commission européenne planche déjà sur un train de mesures.

La majorité de la commission n'a pas souhaité attendre une éventuelle ouverture d'enquête ou une mesure spécifique de la Comco.

J'aimerais enfin dire deux mots du Surveillant des prix, qui a annoncé vouloir ouvrir une enquête contre Booking.com pour indices de commissions abusives. Peut-être faut-il préciser que cette procédure ne remplace ou n'annule en rien la motion Bischof. La procédure du Surveillant des prix est une affaire de politique des prix. La motion Bischof, qui vous est soumise aujourd'hui, règle, elle, un problème de droit de concurrence.



Au vu de ce qui précède, je vous prie de confirmer la position de la commission et d'adopter, comme l'a fait à une écrasante majorité le Conseil des Etats, cette motion.

**Bertschy** Kathrin (GL, BE): Buchungsplattformen in der Hotellerie haben einen grösseren Marktanteil als auch schon; wir haben es gehört. Aber 60 Prozent der Kunden buchen nach wie vor direkt beim Hotel. Viele Kunden sind über eine Buchungsplattform auf ein Angebot aufmerksam geworden. 20 Prozent der Buchungen erfolgen über diese Plattformen. Hiervon hat Booking.com den grössten Anteil, 70 Prozent. Aber es sind eben 70 Prozent der 20 Prozent dieser Plattformbuchungen. Also laufen 15 Prozent der Buchungen über Booking.com – das vorneweg, damit wir hier auch den korrekten Grössenanteil sehen.

Buchungsplattformen füllen eine Marktlücke. Sie bringen Anbieter und Konsumenten zusammen, zum Nutzen von beiden: Konsumenten profitieren von Transparenz, Vergleichbarkeit und vom Zugang zu einem breiten Angebot. Hoteliers profitieren vom Marketing, von der Sichtbarkeit, vom Zugang zu einer globalen Kundschaft. Der Marktanteil der Plattformen ist nicht unbedingt die Ursache eines Problems, sondern wahrscheinlich das Resultat einer guten Dienstleistung.

Die Motion will jetzt in die Vertragsbedingungen eingreifen, ohne die Weko zu konsultieren. Wir als Gesetzgeber sollen Bestpreisgarantien verbieten. Ich vertrete hier die Minderheit, welche Ihnen beliebt macht, die Motion abzulehnen.

Hierfür möchte ich Ihnen gerne die Gründe darlegen:

1. Bestpreisgarantien sind häufig im Wirtschaftsleben, und sie lassen sich auch kreativ umgehen, wenn man das will. Ich vertreibe und bewerbe dein Produkt, wenn du das möchtest; es ist aber die Bedingung, dass du dasselbe nicht selber billiger auf deiner Website ausschreibst. Das ist die Bedingung. Diese gibt es im Beschaffungswesen genauso wie in Kulturbetrieben. Kein Galerist veranstaltet eine Ausstellung und macht Werbung dafür, wenn der Künstler die ausgestellten Bilder draussen vor dem Eingang billiger verkauft. Es ist ein bekanntes Geschäftsmodell, und es ist von beiden Seiten freiwillig eingegangen worden.
2. Bestpreisgarantien lassen sich kreativ umgehen. Die Regel lautet nämlich: Sie dürfen dasselbe Zimmer nicht billiger auf der eigenen Website ausschreiben. Im Telefon-, Offerte- und E-Mail-Verkauf dürfen Sie aber billigere Preise anbieten – das ist jetzt schon erlaubt –, einfach auf der Website nicht. Sie dürfen aber sehr wohl ein anderes Zimmer billiger ausschreiben. Mit etwas Kreativität können Sie differenzieren: ein Südzimmer, ein Westzimmer, ein Zimmer mit blauen oder mit roten Vorhängen. Die einen stellen Sie auf die Plattform, die anderen stellen Sie billiger auf die Hotelwebsite. Mit ein

AB 2017 N 1427 / BO 2017 N 1427

bisschen Kreativität lässt sich diese Bestpreisgarantie umgehen. Das ist auch in anderen Branchen der Fall.

3. Der angestrebte Weg, eine Gesetzesänderung und dann noch für eine einzelne Branche, liegt ziemlich quer in der Landschaft. Preisparitätsklauseln können wettbewerbsrechtlich problematisch sein, sie müssen es aber nicht sein. Die Weko hat die Frage darum im Jahr 2015 untersucht, und sie hat, wie andere Länder auch, weite Preisparitätsklauseln verboten. Bei der weiten Parität haben die Hoteliers keine Möglichkeit, in anderen Kanälen andere Preise anzubieten als die mit der Buchungsplattform vereinbarten. Sie werden verpflichtet, am Telefon und an der Rezeption denselben Preis anzubieten. Damit würden sämtliche Distributionskanäle über Preisvorgaben verschlossen. Das hat die Weko verboten.

Hier zur Diskussion gestellt wird aber ein Verbot der engen Paritätsklauseln. Und das ist ein grosser Unterschied. Bei diesen Paritätsklauseln vereinbart die Plattform mit den Hotels nur, dass der Preis, der bei der Plattform angegeben wird, auf der Website des Hotels nicht unterboten werden darf. In der Preisgestaltung am Telefon, an der Rezeption usw. sind die Hotels frei. Das ist ein gängiges Geschäftsmodell, das kennen wir auch aus anderen Branchen.

Die enge Preisparität kann zu einem Problem führen, und zwar dann, wenn ein Unternehmen marktbeherrschend ist und missbräuchlich vorgeht. Das wäre unzulässig und ein Fall für die Weko. Die Weko hat 2015 auch untersucht, ob Booking.com marktbeherrschend ist, und sie ist zum Schluss gekommen: Nein, zurzeit nicht, wir bleiben aber dran. Und sie hat enge Paritätsklauseln erlaubt. Die Wettbewerbsbehörden in Frankreich, Italien und Schweden sind zum selben Schluss gekommen. Einzig Deutschland ist, basierend auf geltendem deutschem Wettbewerbsrecht, zu einem anderen Schluss gekommen und hat diese Paritätsklauseln verboten. Wenn Sie enge Paritätsklauseln als missbräuchlich erachten, wenn Sie Hinweise darauf haben, dann ist der richtige Weg, eine Anzeige einzureichen und die Weko untersuchen zu lassen. Wenn wir diese Motion annehmen, machen wir aber das Gegenteil: Wir warten diese Untersuchung gar nicht erst ab; wir wissen es besser als die dafür eingesetzte Behörde, die Weko. Wir sind uns sicher: Booking.com ist marktbeherrschend, und Bestpreise sind missbräuchlich und darum zu verbieten. Das ist ein Misstrauensvotum gegenüber unseren



Institutionen, dem Preisüberwacher und der Weko. Das ist nicht der richtige Weg, in der Schweiz Politik zu machen. Der richtige Weg ist, mit einer Anzeige an die Weko zu gelangen und die zuständige Behörde ihr Urteil fällen zu lassen, basierend auf ihren Abklärungen, nicht auf unserem Bauchgefühl.

Bitte lehnen Sie diese Motion ab. Bestpreisgarantien gibt es in vielen Verträgen. Sie lassen sich innovativ umgehen. Wenn Sie sie verbieten wollen, kommt der Vertrag unter Umständen nicht zustande, und damit ist den Hoteliers auch nicht gedient.

Und wenn die Weko zum Schluss kommt, ein Unternehmen sei marktbeherrschend und die Bestpreise seien missbräuchlich, wird sie sie verbieten. Wir sollten als Gesetzgeber dieses Urteil aber nicht voreilig und voreingenommen selber fällen.

**Badran** Jacqueline (S, ZH): Jetzt haben Sie uns erklärt, wie Hotels die Klausel austricksen können, wenn sie nur klug genug sind. Erklären Sie uns bitte auch, wie genau die Plattformen, namentlich Booking.com, die Trefferlisten und das Ranking beeinflussen und was eigentlich auf diesen Plattformen sichtbar gemacht wird und was nicht sichtbar gemacht wird und wie das gehandhabt wird. Wenn Sie da auch Bescheid wüssten, wären wir froh.

**Bertschy** Kathrin (GL, BE): Schauen Sie, geschätzte Frau Kollegin Badran, niemand muss einen solchen Vertrag abschliessen. In der Regel schliessen Hoteliers diese Verträge ab, weil sie sich davon einen Nutzen versprechen; diese Verträge kommen zustande, weil sich beide Seiten davon einen Nutzen versprechen. Es geht um ein Geschäftsmodell, das darauf basiert, dass auf dieser Plattform der beste Preis angeboten wird. Ich denke, wenn Booking.com das nicht mehr durchsetzen kann, wird diese Plattform wenig enthusiastisch sein, für Hotels gratis Werbung zu machen, die Hotelbranche gratis zu bewerben. Das wird ihr dann vielleicht auch zu bunt. Dann kündigt sie ihrerseits den Vertrag, und die Hoteliers können ihre Zimmer dann nicht mehr ausschreiben. Damit erweisen Sie ihnen letztendlich einen Bärenienst. Wenn Sie sagen wollen, dann solle es halt so funktionieren, dass wir dieser Plattform die Preise diktieren, müssen Sie sie letztlich verstaatlichen. Etwas anderes bliebe uns meiner Meinung nach nicht übrig.

**Egloff** Hans (V, ZH): Frau Kollegin Bertschy, wir haben es zum Teil schon von den beiden Kommissionssprechern gehört, und Sie haben jetzt noch deutlicher dargelegt, was die Gründe für die Ablehnung durch die Minderheit sind. Sie haben Vertrauen in den Preisüberwacher und Vertrauen in die Wettbewerbskommission eingefordert. Ich finde diese Darlegungen ausgesprochen richtig, wenn Sie mir dieses Urteil erlauben. Ich würde aber noch weiter gehen und sagen, dass wir mit der Annahme der Motion ein falsches Zeichen setzen und damit aussagen, dass es ein Geschäft des Parlamentes und nicht mehr der Wettbewerbskommission ist. Können Sie bitte erklären, was passiert, wenn wir jetzt die Motion annehmen?

**Bertschy** Kathrin (GL, BE): Ich habe das in meinem Votum erklärt, Kollege Egloff. Es ist für mich die Aussage, dass wir die Untersuchung der Wettbewerbsbehörde gar nicht erst abwarten, weil wir nämlich sagen: Wir wissen selber besser, dass diese Firma marktbeherrschend ist und auch noch missbräuchlich vorgeht.

Das ist aber, wie ich finde, nicht die Art und Weise, wie wir in der Schweiz Gesetze machen. Wir vertrauen auf die Institutionen, wir warten eine Untersuchung der Wettbewerbsbehörde ab. Die Wettbewerbsbehörde wird ja auch aktiv, wenn sie Hinweise kriegt, dass missbräuchliches Verhalten vorliegt.

**Martullo-Blocher** Magdalena (V, GR): Liebe Kollegin Bertschy, stimmen Sie mir zu, bzw. finden Sie es richtig, dass die Weko den Fall untersucht und gesagt hat, die Erhebungs- oder Studiendauer sei noch zu wenig lang, um diesen Fall zu beurteilen? Finden Sie es in Bezug auf Online-Geschäfte angemessen, dass man bei der Weko auf einer herkömmlich langen Untersuchungszeitdauer beharrt?

**Bertschy** Kathrin (GL, BE): Schauen Sie, geschätzte Kollegin, es sind Geschäftsmodelle, die gar nicht so neu sind. Sie kommen einfach dank neuer Technologien in einer neuen Form zustande. Sie entwickeln sich rascher dank der Digitalisierung. Es ist klar, dass das Verunsicherung weckt. Aber trotzdem haben wir geltende Gesetze, und die taugen auch bei diesen neuen Geschäftsmodellen. Die Weko hat das untersucht. Sie ist zum Schluss gekommen: Ja, wir verbieten diese weiten Paritätsklauseln. Genauso haben es andere Länder auch gemacht. Sie haben diese Paritätsklauseln verboten. Die Weko hat aber auch gesagt, sie bleibe dran und schaue, ob es missbräuchliches Verhalten gebe bezüglich der engen Paritätsklauseln, und da hat sie gesagt, nein, das sei zurzeit nicht der Fall. Ich vertraue auf diese Institutionen und darauf, dass die Wettbewerbsbehörde tätig werden will, wenn sie etwas anders sieht. Aber diese Motion braucht es dafür nicht.

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Es ist sicherlich unbestritten, dass die Hotels, das Gastgewerbe



und der Tourismus gefordert sind. Die ausländische Konkurrenz schläft definitiv nicht. Ich erinnere an die Frankenstärke, die Kostenniveaus, die Regulierungskosten und an die Herausforderung der Digitalisierung. Es kommt alles miteinander. Unbestritten ist auch, dass derjenige, der die Chance haben will, die Digitalisierung zu nutzen, zuerst investieren muss. Die Digitalisierung ermöglicht vieles, auch eine erhöhte Transparenz und verbesserte Vergleichsmöglichkeiten.

Die digitale Innovation trägt zu einer positiven Entwicklung bei und schafft einen beträchtlichen Mehrwert für die Marktteilnehmer. Das gilt auch für die

**AB 2017 N 1428 / BO 2017 N 1428**

Online-Buchungsplattformen, die seit ein paar Jahren im Geschäft sind und bemerkenswerte Innovationen bieten. Der Kunde kann unter vielen Hotels wählen, die Preise vergleichen, sofort buchen. Das macht das Leben grundsätzlich einfacher. Es gibt aber auch für die Hotels Vorteile. Sie erreichen plötzlich ein x-faches an potenziellen Kunden. Die Plattformen erhöhen die internationale Präsenz der Schweizer Hotellerie. Kunden kommen in die Schweiz beziehungsweise in weniger bekannte Regionen unseres Landes. Das ist alles erwünscht. Wir schaffen auf diesem Weg zusätzliche Wertschöpfung, und wir sichern auf diesem Weg zusätzliche Arbeitsplätze.

Ich will die volkswirtschaftlichen Vorteile noch etwas weiter aufzählen. Es geht um mehr Wettbewerb, mehr Transparenz, um grössere Märkte. Das ist alles relativ im Vergleich zu unseren Konkurrenten. Konkurrenz gibt es sicherlich auch innerhalb der Schweiz, von Station zu Station, von Stadt zu Stadt; es gibt sie aber auch von Land zu Land. Das Umfeld ist, das noch einmal, für die Branche schwierig. Der Druck ist hoch. Der Strukturwandel und die Frankenstärke stellen alle Hotels vor grosse Herausforderungen. Ein Verbot von Preisparitätsklauseln zwischen Online-Buchungsplattformen und Hotels löst alle diese Probleme nicht.

Hotelgäste wollen vergleichen können, bevor sie buchen, und zwar nicht nur Preise, sondern auch Qualitätsmerkmale, also Zimmer, Service, Freundlichkeit, Restaurant – eine ganze Palette von Kriterien. Die Buchungsplattformen bieten solche Vergleichsmöglichkeiten an. Die Buchungsplattformen wollen sich allerdings gegen Trittbrettfahrer schützen. Denn hinter ihrer Geschäftsidee stehen Anfangsinvestitionen, und diese müssen entschädigt sein. Das heisst, Buchungsplattformen schützen sich gegen Hotels, die zwar den Vorteil des Vergleichs und des Marketings auf der Plattform nutzen, dann aber für das absolut gleiche Zimmer billigere Preise direkt auf ihrer Website anbieten, ohne gleichzeitig auch auf der Buchungsplattform diesen Preis anzubieten. Die Kunden buchen dann nicht mehr auf der Plattform. Es ist verständlich, dass die Plattformbetreiber dies unterbinden möchten.

Um solche Vertragsbestimmungen, sogenannte Paritätsklauseln, geht es, und daher ist es für den Bundesrat eine wichtige Frage: Beschränken diese Klauseln den Wettbewerb oder nicht? Es ist also eine typische Frage, welche die Weko beantworten muss. Die Weko hat dies auch getan, wie Sie wissen. Die Weko hat gesagt, sogenannte weite Paritätsklauseln sollen untersagt werden. Solche Klauseln bieten einer Plattform eine Bestpreisgarantie, aber sie behindern den Wettbewerb zwischen den Buchungsplattformen. Nicht untersagt hat die Weko damals sogenannte enge Paritätsklauseln, das sind Vertragsvereinbarungen, welche es den Hotels untersagen, auf ihrer Website günstigere Preise zu verlangen. Aber diese Vertragsvereinbarungen untersagen nicht günstigere Preise auf anderen Plattformen oder zum Beispiel am Telefon oder direkt an der Loge des Hotels. Die Weko hat auch gesagt, sie werde einschreiten, wenn der Wettbewerb auch mit engen Paritätsklauseln behindert werde, und das ist auch richtig so. Es braucht eine gewisse Zeit, um die tatsächlichen Auswirkungen der engen Paritätsklauseln beobachten, einschätzen und dann ein Urteil fällen zu können.

Ganz kurz ein Blick in die Umgebung: Alle Wettbewerbsbehörden haben enge Klauseln akzeptiert. Es gibt nur eine Ausnahme, und das ist das deutsche Bundeskartellamt. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat im Februar 2017 allerdings Zweifel an der Entscheidung der Behörde angemeldet, deshalb ist das Verfahren noch nicht abgeschlossen.

In Frankreich und in Österreich ist ein gesetzliches Verbot in Kraft, in Italien wurde ein Verbot kürzlich durch das Parlament verabschiedet. Die Wettbewerbsbehörden hatten in diesen drei Ländern anders entschieden. Nur diese drei Ausnahmen in ganz Europa – das heisst noch nicht, dass man, wenn man nicht in die gleiche Richtung geht, etwas falsch macht. In allen anderen Ländern sind enge Paritätsklauseln erlaubt. Falsch wäre es, wenn der Gesetzgeber in der Schweiz trotzdem tätig würde und ohne ausreichende Analyse Verbote aussprechen würde.

Ich bitte Sie, auch an das Signal zu denken, welches ausgesendet würde: Innovative, neue Ideen werden in der Schweiz vom Gesetzgeber voreilig verboten. Das wollen wir nicht.

Fazit: Wir wollen Fortschritt, wir wollen Nutzengewinn dank Digitalisierung, wir wollen den Standort Schweiz durch gute Rahmenbedingungen für die Digitalisierung stärken, und deshalb ist es falsch, wenn der Gesetz-



geber im Bereich der digitalen Wirtschaft vorschnell eingreift. Es ist nicht der Zeitpunkt, und es ist nicht nötig. Wer sich der Digitalisierung verschliesst – ich habe es vorhin schon gesagt –, der gefährdet letztlich den Anschluss an die Wettbewerbsfähigkeit und damit den Anschluss an den Wohlstand und damit den Anschluss an die für uns so entscheidend wichtigen Arbeitsplätze. Ich habe es gesagt: Ich will auch nach der Digitalisierungswelle in diesem Land möglichst Vollbeschäftigung haben.

**Nantermod** Philippe (RL, VS): Monsieur le conseiller fédéral, les sociétés propriétaires de ces plates-formes en ligne sont très souvent étrangères et les hôtels sont en Suisse. Le contrat qui régit le lien entre l'hôtel et la plate-forme est un contrat soumis au droit étranger. Selon vous, le Parlement suisse a-t-il la compétence de décider de ce genre de règles dans ce cas-là? Ne sommes-nous pas en train de faire une motion pour rien du tout?

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Herr Nationalrat Nantermod, es ist tatsächlich so, wie Sie es sagen. Aber es gibt in der Wirtschaft fast nur Verhältnisse, die grenzüberschreitend sind – etwas übertrieben gesagt, selbstverständlich. Lassen Sie die Weko jetzt auch diesen Aspekt kennenlernen, beurteilen und daraus die Schlüsse ziehen. Dann kommt der Zeitpunkt, wo man eingreifen kann, wenn man eingreifen muss. Ich habe einfach darum gebeten, dass man nicht voreilig ins System eingreift. Es wäre falsch, es ist nicht der Zeitpunkt. Der Bundesrat empfiehlt Ihnen, davon abzusehen.

**Reimann** Maximilian (V, AG): Herr Bundesrat, Sie haben eigentlich nichts zur spezifischen Struktur der Hotelleriebranche in der Schweiz gesagt. Bei uns besteht die Hotellerie aus sehr vielen Familienunternehmen, also aus KMU. Diese rufen förmlich nach einer Zustimmung zu dieser Motion.

Meine Frage: Wie erklären Sie der direkt betroffenen KMU-Branche das doch schroffe Nein des Bundesrates, obwohl der Trend, worauf Sie selber hingewiesen haben, in unseren Nachbarländern – dort ist die Hauptkonkurrenz dieser Familienbetriebe – in Richtung der Motion von Ständerat Bischof geht?

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Danke, Herr Nationalrat Reimann, für diese Frage. Ich oute mich: Ich war selber Besitzer eines kleinen Hotels in der Peripherie, im Berner Oberland. Das war ich, bis ich in die Regierung gewählt wurde. Das Hotel gibt es immer noch. Selbstverständlich interessiert es mich, was der Effekt auf solche eher kleinere, typisch schweizerische Hotels ist. Im Zentrum ist es anders als in der Peripherie. Tatsache ist, dass ich von dieser Destination höre, dass sich das Interesse des Publikums, des potenziellen Kunden, vergrössert habe. Damit hat sich auch die Grösse der Belegschaft stabilisiert, sie hat sogar zugenommen. So gesehen ist es ein Plus und nicht ein Minus.

Mit Ihrer Aussage und mit meiner Aussage, zwei unterschiedlichen Aussagen, ist einmal mehr aufgezeigt, dass wir zu wenig statistisches Material haben, um jetzt schon irgendwelche gesetzlichen Schlüsse zu ziehen. Also, lassen wir die Weko arbeiten. Sie soll dafür sorgen, dass der Wettbewerb funktioniert. Dann wird zu gegebener Zeit die Frage wieder gestellt werden können, ob man legiferieren muss oder nicht.

**Hurter** Thomas (V, SH): Herr Bundesrat, Sie haben hier richtig erwähnt, dass das eigentlich ein Thema für die Weko ist. Da wäre ich noch mit Ihnen einig. Sie haben hier aber auch erwähnt, dass die Weko noch eine gewisse Zeit brauche. Wäre es im Internetzeitalter nicht an der Zeit, dass die Weko das Tempo ein bisschen anhebt? Schauen Sie dafür, dass das Tempo angehoben wird?

AB 2017 N 1429 / BO 2017 N 1429

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Herr Nationalrat Hurter, ich nehme Ihren Hinweis selbstverständlich entgegen. Die Weko ist intensivst mit verschiedensten Dossiers beschäftigt. Der Bundesrat hat nicht die Legitimation, der Weko die Dossiers auf den Tisch zu legen und ihr erst noch zu sagen, wie viel Zeit sie sich für das Vorlegen von Ergebnissen geben darf. Ich muss der Weko in Bezug auf ihre Leistungsfähigkeit, Effizienz und Effektivität ein Stück weit vertrauen.

Verstehen Sie das jetzt nicht als Ausrede, sondern nehmen Sie das als Beispiel für die ordnungspolitisch korrekte Rollenverteilung!

**Martullo-Blocher** Magdalena (V, GR): Geschätzter Herr Bundesrat, Sie haben gesagt, drei Länder in Europa hätten die enge Paritätsklausel, diese Preisbindung, verboten. Wissen Sie, dass neben Deutschland, Frankreich, Österreich seit August auch Italien diese Klausel verboten hat und somit die vier grössten umliegenden Länder der Schweiz und damit die Hauptkonkurrenten der Schweizer Tourismusbranche ein Verbot kennen?





**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Drei Nachbarländer haben das Verbot. Deutschland befindet sich in einer noch nicht vollständig abgeschlossenen Prozedur, weil ein Landesgericht, wie ich vorhin gesagt habe, das Thema wieder aufgenommen hat. Wir müssen für uns die richtige Lösung finden.

**Badran** Jacqueline (S, ZH): Geschätzter Herr Bundesrat Schneider-Ammann, Sie haben es ja immer so ein bisschen mit der Digitalisierung. Deshalb stelle ich Ihnen folgende Frage: Was würden Sie sagen, wenn Kreditkartenunternehmen den KMU untersagen würden, ihren Kunden bei Bar- oder Debitkartenzahlung einen Rabatt zu gewähren? Würden Sie dann nicht sagen, das sei ein massiver Eingriff in die unternehmerische Freiheit der KMU? Und hier sagen Sie das Gegenteil!

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Für mich ist entscheidend, dass der Markt funktionieren darf. Wenn es um den Rabatt bei der Barbezahlung gegenüber dem Bezahlen mit der Karte geht und die "fee", die hinterher abgezogen wird, habe ich mich längstens daran gewöhnt, dass ich dasjenige Zahlungsmittel gebrauche, das mir im Moment zur Verfügung steht und das ich als günstiger betrachte. Ich muss Sie einfach bitten: Das Produkt, über das wir sprechen, hat einen Neuheitswert. Es wird nach Lösungen gesucht. Es werden in drei Ländern Verbote ausgesprochen, in vielen anderen Ländern allerdings nicht – nehmen Sie auch das zur Kenntnis. Geben Sie der Weko im vorliegenden Fall etwas mehr Zeit. Dann werden wir und Sie in der Politik von der Weko die entsprechenden Empfehlungen bekommen, und dann ist es immer noch früh genug, um gesetzgeberisch einzuschreiten.

**Schwaab** Jean Christophe (S, VD): Monsieur le conseiller fédéral, vous avez parlé du fonctionnement du marché libre, mais l'essence même d'un tel marché, n'est-elle pas de laisser chaque acteur fixer librement ses prix?

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Ich bestätige noch einmal, dass es mir um den funktionierenden, freien Markt geht. Es braucht aber in der Bitcoin-Welt, in der Digitalisierungswelt, in der wir nun ankommen, Einstiegsbegleitung und Beobachtung, um das Richtige tun zu können, wenn es um die Rahmenbedingungen geht. Das hat es früher bei anderen Entwicklungen auch schon gebraucht. Noch einmal: Es braucht etwas mehr Zeit, wir sind etwas früh dran, und deshalb empfiehlt Ihnen der Bundesrat, nicht voreilig zu legislieren.

**Grossen** Jürg (GL, BE): Ich möchte Sie fragen, ob Sie für die Leute, die hier sind, nochmals bestätigen können, dass wir hier tatsächlich einfach für eine einzige Firma eine sogenannte Lex Booking.com machen und dass diese Lex Booking.com schlussendlich auch das Trittbrettfahrertum fördert?

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Danke für die Frage, da will ich mich ganz klar äussern: Wir machen keine Gesetzgebung für Booking.com; das steht überhaupt nicht zur Diskussion. Die Zahlen wurden genannt, der Marktanteil ist zwar relativ beträchtlich, er ist aber nicht dominant. Es muss darum gehen, dass Konkurrenten von Booking.com auch ihren Platz finden. Wettbewerb ist das Rezept, und wir befördern den Wettbewerb schon. Wir würden ihn vielleicht vorzeitig in die Schranken weisen, wenn wir vorzeitig legislieren. Deshalb ist eine gewisse Zurückhaltung geboten, und damit hat man eine etwas längere Beobachtungszeit, bevor man aktiv wird.

**Vogt** Hans-Ueli (V, ZH): Zunächst freut es mich zu sehen, dass ein bürgerlich beherrschter Bundesrat sich gegen Eingriffe in die Vertragsfreiheit äussert – das ist erfreulich.

In dem Zusammenhang habe ich folgende Frage: Sind Sie auch der Meinung, dass diese Motion für die Hotels ein Schuss ins eigene Knie ist? Denn wenn solche Verträge verboten werden, können die Plattformen ja diejenigen Hotels aus der Plattform rauskippen, die nicht bereit sind, diese Klauseln zu unterzeichnen.

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Ja, Sie weisen da auf einen wichtigen Punkt hin, Herr Nationalrat Vogt. Das ist das, was ich meine, wenn ich davon rede, dass man beobachten müsse, wie der Markt in diesem Bereich entsteht, dass man die Marktmechanismen kennenlernen und dann die entscheidenden Weichen im Sinne des freien Marktes stellen müsse.

**Sommaruga** Carlo (S, GE): Monsieur le conseiller fédéral, que ce soit Airbnb, Booking.com, Uber ou d'autres plates-formes de ce genre, toutes ces sociétés imposent des règles sur le plan international, qui influent sur le marché, aussi en Suisse. Aujourd'hui, ne doit-on pas faire un choix en faveur de la souveraineté suisse en optant pour des règles qui sont décidées par notre Parlement et qui s'imposent en Suisse, plutôt que pour une



régulation du marché imposée par des multinationales et sur laquelle notre Parlement n'a aucune prise?

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Herr Nationalrat Sommaruga, ich lege Wert auf die Feststellung, dass wir nach wie vor unsere eigene Gesetzgebung wollen und diese sorgfältig pflegen müssen. Wir lernen aus der Internationalität, aber wir sind nicht diejenigen, die einfach "copy/paste" machen, wenn wir nicht davon überzeugt sind, dass etwas richtig ist.

**Béglé** Claude (C, VD): Monsieur le conseiller fédéral, ma question porte aussi sur la "lex Booking", mais elle va dans le sens inverse. N'est-il pas dangereux de vouloir légiférer sur le numérique dans le domaine des hôtels un jour et dans celui des taxis un autre jour? Ne faudrait-il pas avoir une approche globale du numérique, plutôt que de traiter le problème au cas par cas, en le "saucissonnant"?

**Schneider-Ammann** Johann N., Bundesrat: Danke, Herr Nationalrat Béglé. Grundsätzlich legiferieren wir für das System als Ganzes. Missbräuche in Einzeldomänen werden, wenn sie erkannt und statistisch nachgewiesen sind, bekämpft; das sind dann die Eingriffe in die integrale Gesetzgebung. Damit wir das tun können, brauchen wir – ich sage es noch einmal – etwas mehr Zeit. Aber wir werden natürlich nicht lange zuschauen, wenn es zu offensichtlichen Missbräuchen käme.

**Le président** (de Buman Dominique, premier vice-président): La majorité de la commission propose d'adopter la motion. La minorité de la commission et le Conseil fédéral proposent de rejeter la motion.

AB 2017 N 1430 / BO 2017 N 1430

*Abstimmung – Vote*

(namentlich – nominatif; 16.3902/15599)

Für Annahme der Motion ... 120 Stimmen

Dagegen ... 52 Stimmen

(10 Enthaltungen)