

Der Pfizer-Vertrag lag offen

nur hinschauen wollte niemand

Eine Vertragsanalyse zwischen Risikoübernahme, Informationslücken und kollektiver Blindstelle

Der Beschaffungsvertrag der EU mit Pfizer/BioNTech war seit 2022 in ungeschwärzter Form [öffentlich zugänglich](#). Nicht irgendwo im digitalen Hinterzimmer, sondern ganz offiziell. Und dennoch blieb es in der Schweiz erstaunlich ruhig. Weder entwickelte sich eine breite öffentliche Debatte noch entstand politischer Druck, sich ernsthaft mit den Inhalten auseinanderzusetzen. Man könnte fast den Eindruck gewinnen, als hätte sich die Aufmerksamkeit von Anfang an auf eine einzige Zahl verengt: den Preis pro Dosis, den die Schweizer Unterzeichner akzeptiert haben. Alles andere schien kaum jemanden zu interessieren.

Der blinde Fleck: Was man längst hätte wissen können

Gerade dieser «Rest» ist jedoch entscheidend, denn er zeigt, unter welchen Voraussetzungen Staaten Verträge abgeschlossen haben, die weitreichende medizinische, rechtliche und finanzielle Konsequenzen nach sich ziehen.

Wer sich den ungeschwärzten EU-Vertrag tatsächlich angesehen hat, konnte bereits seit Jahren erkennen, dass zentrale Unsicherheiten offen eingeräumt wurden: **Die Langzeitwirkungen waren unbekannt, die Wirksamkeit nicht abschliessend geklärt, potenzielle Nebenwirkungen konnten nicht vollständig eingeschätzt werden, und gleichzeitig wurden die Hersteller in bemerkenswerter Weise vor Haftungsrisiken geschützt, während ein grosser Teil der verbleibenden Risiken auf die Käuferseite verlagert wurde.**

Das alles war keine Interpretation, keine Spekulation und auch kein nachträgliches Framing, sondern schlicht das, was im Vertrag selbst festgehalten war.

Schweiz im Gleichschritt: Bestätigung statt Überraschung

Vor diesem Hintergrund ist der nun zumindest teilweise vorliegende [Schweizer Vertrag mit Pfizer](#) besonders interessant, weil er das bereits bekannte Muster nicht

grundsätzlich verändert, sondern bestätigt und an einzelnen Stellen sogar noch klarer konturiert. Die grosse Sensation bleibt aus, zumal der Preis weiterhin geschwärzt bleibt, doch gerade darin liegt die eigentliche Brisanz:

Der Schweizer Vertrag zeigt schwarz auf weiss, dass auch die Schweiz im Kern dieselben Grundannahmen und Risiken akzeptiert hat wie die Europäische Union, allerdings in einem konkreten Vertragsrahmen, der zeigt, wie das Ganze in der Praxis tatsächlich umgesetzt werden sollte.

Ein Kauf im Ungewissen: Phase 2/3 als Ausgangslage

Besonders aufschlussreich ist zunächst der Zeitpunkt und der Entwicklungsstand des Produkts, das Gegenstand des Vertrags ist. Im Schweizer Dokument wird ausdrücklich festgehalten, dass sich der Impfstoff zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses in Phase 2/3 der klinischen Studien befand. Damit wird unmissverständlich klargestellt, dass es sich nicht um ein ausgereiftes, vollständig getestetes Produkt handelte, sondern um eines, das sich noch mitten im Entwicklungs- und Zulassungsprozess befand und folglich in verschiedener Hinsicht scheitern konnte, sei es aus technischen, klinischen, regulatorischen, produktionstechnischen oder logistischen Gründen. Diese nüchterne Beschreibung des Risikostatus verleiht dem gesamten Vertragswerk eine andere Perspektive, weil sie den Charakter des Geschäfts als Wette unter Unsicherheit offenlegt.

Offene Karten, nur niemand schaut hin

Noch deutlicher wird diese Perspektive durch die explizite Anerkennung von Ungewissheiten im Hinblick auf Sicherheit und Wirksamkeit. **Der Schweizer Vertrag hält fest, dass die Entwicklung des Produkts unter Notfallbedingungen erfolgt, dass es auch nach der Auslieferung weiter untersucht werden muss und dass weder die langfristige Wirksamkeit noch mögliche Langzeitfolgen zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bekannt sind. Ebenso wird eingeräumt, dass unerwünschte Wirkungen auftreten können, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht identifiziert sind.**

Auffällig ist zudem ein technischer Zusatz, der in der öffentlichen Diskussion praktisch keine Rolle gespielt hat: das Produkt soll, soweit anwendbar, nicht sterilisiert werden. Was zunächst irritierend klingt, hat einen konkreten technischen

Hintergrund. Klassische Sterilisationsverfahren, wie sie etwa bei medizinischen Instrumenten eingesetzt werden, würden die empfindliche Struktur eines mRNA-basierten Produkts zerstören, insbesondere die mRNA selbst sowie die sie umhüllenden Lipid-Nanopartikel. Stattdessen erfolgt die Herstellung unter sogenannten aseptischen Bedingungen, also in hochkontrollierten Reinräumen, in denen die Sterilität bereits während des Produktionsprozesses sichergestellt wird. Der Satz bedeutet daher nicht, dass das Produkt «unsteril» wäre, sondern dass eine nachträgliche Sterilisation weder vorgesehen noch technisch sinnvoll ist.

Gleichzeitig bedeutet diese Klausel ganz einfach: Es gibt keinen «Sicherheits-Check am Schluss», der mögliche Probleme noch einmal beseitigen könnte. Alles hängt davon ab, dass bei der Herstellung von Anfang an alles korrekt läuft. Genau solche Punkte wurden in der öffentlichen Debatte nie erklärt und zeigen, wie wenig über die tatsächlichen Vertragsdetails gesprochen wurde.

Vertrag ohne Zähne oder Freifahrtschein? Wenn «Bemühen» genügt

Ein oft übersehener, aber zentraler Begriff in solchen Verträgen ist die Formulierung «commercially reasonable efforts». Sie klingt harmlos, ist aber juristisch entscheidend. Anders als eine klare Liefer- oder Erfolgsgarantie verpflichtet sie den Hersteller lediglich dazu, wirtschaftlich angemessene Anstrengungen zu unternehmen, nicht aber, ein bestimmtes Ergebnis tatsächlich zu liefern. In der Praxis bedeutet das, dass sich die Leistungspflicht stark relativiert: Was «angemessen» ist, bestimmt sich nach unternehmerischen Kriterien und kann im Zweifel weit ausgelegt werden. Für den Käufer heisst das, dass er sich vertraglich auf ein Bemühen verlässt, nicht auf ein Resultat.

Ein weiterer zentraler Aspekt betrifft die rechtliche Ausgestaltung der Leistungspflichten und die Frage, welche Ansprüche der Käufer im Falle von Problemen tatsächlich geltend machen kann. Der Vertrag macht deutlich, dass der Hersteller keine festen Ergebnisse schuldet, sondern lediglich verpflichtet ist, «commercially reasonable efforts» zu unternehmen, also wirtschaftlich angemessene Anstrengungen.

Diese Formulierung hat weitreichende Konsequenzen, denn sie bedeutet faktisch, dass weder eine rechtzeitige Lieferung noch eine erfolgreiche Entwicklung oder Zulassung garantiert werden. Besonders ins Gewicht fällt dabei, dass

Verzugsstrafen ausgeschlossen sind und die Schweiz weitgehend auf klassische Rechtsbehelfe verzichtet, wenn das Produkt nicht wie geplant entwickelt, zugelassen oder geliefert wird. Damit verschiebt sich das Risiko deutlich auf die Käuferseite, während die Durchgriffsmöglichkeiten gegenüber dem Hersteller stark eingeschränkt bleiben.

Die unsichtbare Last: Verantwortung beim Staat

Diese Verschiebung setzt sich auch auf der operativen Ebene fort. Der Vertrag zeigt sehr klar, dass ab dem Zeitpunkt der Lieferung ein grosser Teil der praktischen Verantwortung beim Staat liegt. Dies betrifft nicht nur die Lagerung unter anspruchsvollen Kühlkettenbedingungen, sondern auch die Verteilung, die Qualitätskontrolle, die Rücknahme und Entsorgung sowie Massnahmen zur Verhinderung von Umleitungen oder missbräuchlicher Verwendung. Der Staat trägt somit nicht nur das finanzielle Risiko des Einkaufs, sondern auch die organisatorische und logistische Hauptlast der Umsetzung. Ein Umstand, der in der politischen Kommunikation nur selten in dieser Deutlichkeit thematisiert wurde.

Kleine Klausel, grosse Aussage: Liechtenstein

Neben diesen strukturellen Parallelen und Präzisierungen enthält der Schweizer Vertrag auch einige spezifische Elemente, die seine nationale Einbettung widerspiegeln. Dazu gehört etwa die Möglichkeit, einen Teil der beschafften Dosen an Liechtenstein weiterzugeben, sei es in Form eines Verkaufs oder einer Spende. Dieses Detail mag auf den ersten Blick nebensächlich erscheinen, zeigt aber, wie solche Verträge auch in ein grösseres regionales Gefüge eingebettet sind und über rein nationale Interessen hinauswirken.

Die geschwärzten Zonen: Was wir nicht sehen sollen

Vielleicht am aufschlussreichsten ist jedoch nicht das, was sichtbar ist, sondern das, was weiterhin verborgen bleibt. Ein erheblicher Teil des Schweizer Vertrags ist geschwärzt, darunter zentrale Informationen zu Preisen, Lieferkonditionen sowie wesentliche Passagen zu Haftung und Entschädigung. Gleichzeitig tauchen in den offenen Teilen Begriffe wie «Indemnité» und «Losses» auf, die typischerweise auf weitreichende Haftungsfreistellungen hindeuten.

Daraus ergibt sich ein klares Bild: Es sind genügend Informationen vorhanden, um die grundlegende Struktur und Risikoverteilung zu erkennen, aber noch nicht

genug, um das vollständige Ausmass der vertraglichen Absicherungen abschliessend zu beurteilen.

Die falsche Frage

Vor diesem Hintergrund stellt sich weniger die Frage, ob der Schweizer Vertrag etwas völlig Neues enthüllt, sondern vielmehr, warum die bereits bekannten Inhalte über so lange Zeit kaum öffentliche Aufmerksamkeit erhalten haben. Denn wer den EU-Vertrag gelesen hat, konnte die zentralen Elemente bereits erkennen. Der Schweizer Vertrag bestätigt diese nun lediglich in einem nationalen Kontext und macht sie an einigen Stellen noch deutlicher.

Der eigentliche Befund: kollektives Wegschauen

Damit verschiebt sich der Fokus zwangsläufig von der reinen Vertragsanalyse hin zur gesellschaftlichen und politischen Dimension. Die eigentliche Frage lautet nicht: «Was stand im Vertrag?», sondern vielmehr: «Warum hat es kaum jemanden interessiert?»

War es tatsächlich nur der Preis pro Dosis, der im Zentrum stand, während die Bedingungen ausgeblendet wurden? Oder war es bequemer, sich gar nicht erst mit den bereits verfügbaren Informationen aus den ungeschwärzten EU-Verträgen auseinanderzusetzen? Von Politik und grossen Medienhäusern war eine solche Aufarbeitung kaum zu erwarten.

Umso bemerkenswerter ist jedoch, dass selbst in weiten Teilen der sogenannten unabhängigen Medien keine vertiefte Auseinandersetzung stattfand. Denn eine ernsthafte Analyse hätte eine unbequeme Möglichkeit eröffnet: dass die Schweiz es am Ende gar nicht besser gemacht hat als andere, sondern nach denselben Mustern handelte, nur teurer.

Der Preis des Schweigens: Was wir wissen und was nicht

Ein letzter Punkt, der in der aktuellen Debatte kaum Beachtung findet, ist fast schon bezeichnend: Während für Moderna inzwischen konkrete Zahlen vorliegen, bleibt der Preis für Pfizer/BioNTech weiterhin im Dunkeln. Die entsprechenden Verträge sind bis heute geschwärzt. Transparenz ja, aber selektiv.

Dabei lohnt sich ein Blick auf das, was bereits bekannt ist. Die Schweiz bezahlte für

Moderna rund 32 Dollar pro Dosis, etwa doppelt so viel wie die USA. Die offizielle Begründung lautet, die Vereinigten Staaten hätten die Entwicklung der Technologie mitfinanziert und daher bessere Konditionen erhalten. Das klingt zunächst plausibel, verliert jedoch an Überzeugungskraft, wenn man gleichzeitig berücksichtigt, dass Moderna in derselben Zeit Milliardengewinne erzielte und die Produktionskosten vergleichsweise gering waren.

Die naheliegende Frage lautet daher: Wenn ein Produkt derart profitabel ist, was genau rechtfertigt dann einen Preis, der signifikant über dem anderer Staaten liegt?

Hier kommt ein ökonomisches Prinzip ins Spiel, das jeder Student im ersten Semester kennenlernt: «cream skimming». Das gezielte Abschöpfen von Märkten mit hoher Zahlungsbereitschaft. Die Schweiz gehört zweifellos zu diesen Märkten. Hohe Kaufkraft, stabile Währung, finanzstarker Staat, sogenannte «deep pockets». Wer verkaufen will, weiss das. Und wer verhandelt, sollte es ebenfalls wissen.

Vor diesem Hintergrund verliert die Preisfrage ihren Ausnahmecharakter und wird zu einem Muster: Der Schweizer zahlt oft mehr. Nicht nur bei Impfstoffen, sondern auch bei alltäglichen Produkten. Ein Blick in die Apotheke genügt: Eine einfache Packung ASS 100 kostet hierzulande über 10 Franken, während sie in EU-Ländern für unter 2 Euro erhältlich ist. Der Unterschied liegt nicht in der Chemie, sondern im Markt.

Man könnte es auch weniger diplomatisch formulieren: Ein finanzstarker Staat mit hoher Zahlungsbereitschaft lädt geradezu dazu ein, höhere Preise durchzusetzen. Wer weiss, dass sein Gegenüber zahlen kann, und im Zweifel auch zahlen wird, verhandelt anders. Die Grenze zwischen pragmatischem Einkauf unter Zeitdruck und strukturell schwacher Verhandlungsposition wird dabei fließend.

Die zugespitzte These liegt auf der Hand, auch wenn sie unbequem ist: Hat sich der Staat über den Tisch ziehen lassen, weil er es konnte, und weil die institutionelle Nähe zwischen Politik, Regulierung und Pharmaindustrie zumindest keine harte Gegenposition erzwang? Diese Frage ist keine abwegige Spekulation, sondern eine legitime Betrachtung von Machtverhältnissen und (Schweizer) Anreizstrukturen in einem aussergewöhnlichen Marktumfeld.

Schluss: Ein offenes Dokument, eine geschlossene Debatte

Fest steht: Die Schweiz hat, wie viele andere Staaten, ein Produkt unter

Der Pfizer-Vertrag lag offen, nur hinschauen wollte niemand

Bedingungen erheblicher Unsicherheit beschafft, mit offenen Fragen zur Wirksamkeit, mit nicht abschliessend bekannten Risiken und mit begrenzten Möglichkeiten, den Hersteller im Problemfall zur Verantwortung zu ziehen. Diese Konstellation ist dokumentiert, und sie war es im Kern schon seit Jahren.

Vielleicht liegt das eigentlich Bemerkenswerte daher nicht im Inhalt der Verträge selbst, sondern in der kollektiven Zurückhaltung, sich mit diesem Inhalt auseinanderzusetzen. Oder, zugespitzt formuliert: Der EU-Vertrag lag offen, nur hinschauen wollte niemand.

Und dass nun ausgerechnet die Herausklage des Schweizer Vertrags als grosser Durchbruch gefeiert wird, wirkt bei näherem Hinsehen eher wie ein sehr spätes Aufholen dessen, was längst hätte diskutiert werden können.