

Mehr Selbstbewusstsein

Auf dem Weltmarkt ist unser Land auf möglichst optimale wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen angewiesen. Dabei spielen die bilateralen Verträgen mit der EU keineswegs die Hauptrolle. Diese werden massiv überschätzt. *Von Thomas Matter*



Schweizer Standard: Chinas Handelsminister Gao Hucheng (l.), Bundesrat Schneider-Ammann.

Wenn von den bilateralen Verträgen mit der Europäischen Union die Rede ist, sind primär jene Abkommen gemeint, die mit der Exportwirtschaft und unserem Werkplatz zu tun haben. Dies zu Recht, denn die Entwicklung des schweizerischen Aussenhandels ist eine erstaunliche Erfolgsgeschichte: Trotz den hiesigen Lohnkosten, die so ziemlich die höchsten der Welt sind, erzielt unser Land regelmässig einen stattlichen Handelsbilanzüberschuss. Unsere Produkte sind auf dem globalen Markt gefragt, weil sie in der Regel qualitativ hochstehend, zuverlässig und innovativ sind; das Gütesiegel «made in Switzerland» hat in den letzten Jahren nichts von ihrer Strahlkraft eingebüsst.

Angesichts ihrer Lohnkosten kann die Schweiz keine billigen, standardisierten Massenprodukte exportieren. Eindrücklichstes Beispiel ist die einst blühende Textilindustrie,

die schon vor Jahrzehnten an die Billiglohnländer verlorenging, während die Textilmaschinen nach wie vor mit gutem Erfolg ins Ausland verkauft werden.

Für seine Beteiligung am Weltmarkt ist unser Land auf möglichst optimale wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen angewiesen. Und diese beruhen – entgegen der hierzulande verbreiteten Wahrnehmung – bei weitem nicht in erster Linie auf den überschätzten bilateralen Verträgen mit der EU. Am wichtigsten sind die multilateralen Vereinbarungen im Rahmen der WTO, die bis zu vier Fünftel unseres Aussenhandels abdecken. Die Welthandelsorganisation für die globale Handels- und Wirtschaftspolitik mit Sitz in Genf verfolgt das für die Schweiz existenziell wichtige Ziel, Handelshemmnisse abzubauen und den länderübergreifenden Wirtschaftsverkehr zu liberalisieren. Dass die

WTO zudem selber eine breit akzeptierte Instanz zur Schlichtung von Wirtschaftskonflikten zur Verfügung stellt, ist ein grosser Vorteil. Zu den 160 Mitgliedstaaten, die über 90 Prozent des Welthandelsvolumens erwirtschaften, gehört auch die Europäische Union. Auch sie hat sich verpflichtet, mit den übrigen WTO-Mitgliedern – also auch mit der Schweiz – möglichst ohne Handelsbarrieren und Schutzzölle grenzüberschreitend zu handeln, auch ohne bilaterale Verträge. Es ist undenkbar, dass die EU im Zusammenhang mit der Schweiz die gemeinsamen WTO-Regeln in Frage stellt.

Eine institutionelle Bindung der Schweiz als «Kolonie» der EU hätte mehr Nachteile als Vorteile.

Die zweitwichtigste Säule unseres Handels mit der EU bildet das Freihandelsabkommen, das 1973 in Kraft gesetzt wurde. Zusammen mit der WTO dürfte dieses etwa neun Zehntel unserer Anforderungen an geordnete Wirtschaftsbeziehungen mit der EU ausmachen. Es gewährt grundsätzlich den gegenseitigen Marktzutritt, ohne dass die Schweiz Mitglied des EU-Binnenmarktes ist. Das Freihandelsabkommen von 1973 wurde automatisch auf jedes neue EU-Mitglied übertragen, so dass nicht jedes Mal mühsame Neuverhandlungen anstanden. Die Schweiz hat 27 weitere wichtige Freihandelsabkommen mit 38 Partnern abgeschlossen, unter anderem etwa mit China, Japan, Kanada, Mexiko, Singapur.

Die bilateralen Verträge als dritte Säule unserer Wirtschaftsbeziehungen tangieren den Export in die EU im einstelligen Prozentbereich. Die darin enthaltenen Abkommen sind für die Schweiz nicht von existenzieller ökonomischer Bedeutung.

Die globale Ausrichtung

Wenn wir die Entwicklung der Schweizer Exporte in die EU mit jenen in den amerikanischen oder asiatischen Wirtschaftsraum vergleichen, entwickelte sich der europäische Handel trotz den Bilateralen viel weniger dynamisch. Zwischen 2002, dem Jahr des Inkrafttretens der Bilateralen I, und 2013 sind die Ausfuhren der Schweiz in den EU-Raum um dreissig Prozent oder 27 Milliarden Franken angestiegen. Im gleichen Zeitraum betrug der Exportanstieg im amerikanischen Wirt-

schaftsraum aber 56 Prozent und jener im asiatischen Raum sogar 97 Prozent.

Mit 24 Milliarden Franken erreichte allein der Handel mit Asien der letzten zehn Jahre beinahe denselben Zuwachs in Franken wie derjenige in den EU-Raum. Diese positive Entwicklung in Amerika und Asien erreichte die Schweizer Wirtschaft, obwohl mit vielen der Partnerländer noch nicht einmal ein Freihandelsabkommen besteht. Die weltweiten Ausfuhren der Schweiz stiegen seit 2002 um 49 Prozent. Mit anderen Worten, der Export in die EU entwickelte sich trotz den Bilateralen stark unterdurchschnittlich.

Tatsächlich werden die bilateralen Verträge mit der EU in Politik, Verwaltung, Wirtschaftsverbänden und Medien massiv überschätzt. Betrug der Schweizer Exportanteil in den EU-Raum 2002 – also zu Beginn der Bilateralen – noch 63 Prozent, sind es heute nur noch 54 Prozent. Ich bin überzeugt, dass der EU-Anteil der Schweizer Ausfuhren noch in diesem Jahrzehnt auf unter 50 Prozent sinken wird.

Es spricht für die globale Ausrichtung unserer Industrie und Dienstleistungen, dass die Exporte zunehmend von der EU wegdiversifiziert werden. Wenn wir zusätzlich berücksichtigen, dass die EU gegenüber der Schweiz regelmässig einen namhaften Handelsbilanzüberschuss ausweist, belegt dies, dass vor al-



Gütesiegel «made in Switzerland».

lem die EU vom gegenseitigen Marktzutritt profitiert. Angesichts dieser Tatsache dürften unsere Verhandler, die jetzt die schweren Nachteile der Personenfreizügigkeit in Brüssel auf den Tisch legen müssen, ruhig etwas selbstbewusster auftreten.

Wert der Unabhängigkeit

Die Entwicklung des weltweiten Aussenhandels zeigt mehr als deutlich, dass eine institutionelle Bindung der Schweiz als «Kolonie» der EU mehr Nachteile als Vorteile nach sich ziehen würde. Die heutigen Zahlen belegen

den Wert der Unabhängigkeit auch auf wirtschaftlichem Gebiet. Angesichts der positiven Entwicklung unseres Aussenhandels wäre es ein grosser Fehlentscheid, jetzt mittels eines sogenannten «institutionellen Rahmenvertrags» fremdes Recht und fremde Richter zu akzeptieren und so faktisch zum EU-Mitglied ohne Stimmrecht zu werden.

Es wäre nicht nur aus staatspolitischer, sondern auch aus wirtschaftlicher Sicht unverantwortlich. Um das erfolgreiche «made in Switzerland» aufrechtzuerhalten, braucht es den Schweizer Standard, nicht den in Bundesbern vergötterten «internationalen Standard». Wenn die Schweiz sämtliche internationale Standards übernimmt, verliert sie ihren Spitzenplatz und gleicht sich an den «internationalen Standard» an – auch im Bereich Wohlstand, Freiheit und Lebensqualität. Die bestehenden bilateralen Verträge mit Ausnahme des heute noch gültigen Abkommens zur Personenfreizügigkeit sind für beide Vertragspartner durchaus *nice to have*. Die Unabhängigkeit der Schweiz darf aber niemals durch ein institutionelles Rahmenabkommen mit der EU preisgegeben werden.

Thomas Matter ist Unternehmer und SVP-Nationalrat.

Wohn-Design machen wir nicht.
Aber rund um Ihre Anlagen treffen Sie
auch bei uns dank Expertenberatung
die besseren Entscheide.



Beratungstermin vereinbaren unter www.zkb.ch/anlagen

Klar, kompetent, individuell. Wir beraten Sie mit ausgewiesener Expertise für die beste Anlagelösung. Unser Ziel ist Ihr nachhaltiger finanzieller Erfolg.

Die nahe Bank



Zürcher
Kantonalbank