

Was passiert wirklich, wenn die Schweiz draussen bleibt?

Autor(en): **Heumann, Pierre**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Rote Revue : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur**

Band (Jahr): **70 (1991)**

Heft 1

PDF erstellt am: **24.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-340911>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Was passiert wirklich, wenn die Schweiz draussen bleibt?



Pierre Heumann,
geboren 1951, Dr. rer. pol.,
ist Wirtschaftsredaktor
bei der "Weltwoche".

Von Pierre Heumann

Der gemeinsame Markt fordert die ersten Opfer: Unternehmen suchen attraktivere Standorte und wandern ab. Der Preis, den die Schweiz für den europäischen "Alleingang" bezahlen muss? Nein, das ist der Alltag im neuen europäischen Binnenmarkt. EG 92 kündigt sich an.

Eine Offenburger Firma, zum Beispiel, hat ihre Druckerei nach Frankreich verlegt, weil dort Sonntagsschichten ohne Problem durchzusetzen sind. Deutsche Arbeitgeber aus der Speditionsbranche weichen in Billiglohnländer aus. Erste Schätzungen rechnen damit, dass 10'000 deutsche Lastwagenfahrer auf die Strasse gestellt werden, um spanischen und portugiesischen Chauffeuren, die für weniger Geld arbeiten, Platz zu machen.

Der harte Wettbewerb, der Unterschiede bei Löhnen und Sozialkosten innerhalb der Europäischen Gemeinschaft ausnützt, hat bereits begonnen. Nachdem sich die Hoffnung des Bundesrates vermutlich zerschlagen wird, via EWR-Vertrag Trittbrettfahrer bei der EG zu sein, ist die Zeit der Kompromisse für die Schweiz vorbei. Sie muss sich entscheiden, ob sie der Europäischen Gemeinschaft (EG) beitreten will oder nicht.

Befürworter und Gegner fechten mit wirtschaftlichen Argumenten. "Schweizerischer Alleingang in Europa – eine gefährliche Utopie", warnte Martin

Erb vom Verein Schweizerischer Maschinenindustrieller. Die Grünen sprechen sich gegen einen Beitritt zur EG aus, weil sie eine Zunahme der Umweltbelastung befürchten. Andere entwerfen das Bild einer Schweiz, die ausserhalb der EG zum Sanatorium und Altersheim verkommt.

Der einheitliche Binnenmarkt, so hat die EG-Kommission in einem Bericht nämlich nachweisen lassen, eröffne ungeheure Möglichkeiten für das künftige Wachstum: neue Arbeitsplätze, höhere Produktivität und Rentabilität, mehr Wettbewerb, stabile Preise. Kurz: Wenn die Grenzen fallen, stelle sich ein Boom ohne Inflation ein. Doch muss ein Land Mitglied der EG sein, um an dieser Bonanza teilzuhaben?

Der St. Galler Professor H.G. Graf hat den Wohlstandsverlust ausgerechnet, der sich für die Schweiz nach einem Nein zur EG ergäbe. Die Wirtschaft stagniert, falls wir der EG, dem wichtigsten Handelspartner der Schweiz, die kalte Schulter zeigen. Statt inflationsbereinigten 158 Milliarden Franken im Falle einer Vollmitgliedschaft betrüge das Sozialprodukt der Schweiz im Jahre 2000 lediglich 130 Milliarden Franken, wenig mehr als heute. Dieses Szenarium, in dem Produkte mit der Armbrust an der Grenze zur Gemeinschaft abgefangen und zurückgewiesen werden, ist ein extrem pessimistisches Gedankenexperiment, wie Graf selber einräumt.

Was aber passiert mit der Schweizer

Wirtschaft wirklich, wenn die Eidgenossenschaft abseits steht? Wie gewichtig sind die ökonomischen Nachteile, wie gross ist das Diskriminierungspotential?

These 1:

Am 1. Januar 1993 ändert sich gar nichts für die Schweizer Produzenten.

Das Freihandelsabkommen sichert der Schweizer Industrie seit Jahren einen ungehinderten Zugang zum 320-Milliarden-Markt Europas. Daran würde sich nur etwas ändern, wenn die EG diesen Vertrag aufkündete.

These 2:

Schweizer Anbieter werden in der EG nicht benachteiligt.

EG-Produzenten können zwar innerhalb der Gemeinschaft ohne Grenzformalitäten verkaufen – ein Vorteil gegenüber Schweizer Anbietern, welche ausserhalb des Binnenmarktes produzieren. Die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Konkurrenten wird dadurch im Durchschnitt aber nicht wesentlich beeinträchtigt. Die Kosten eines allfälligen Fortbestandes von Grenzkontrollen zwischen der Schweiz und der EG schätzt der Vorort auf durchschnittlich 1 bis 3 Prozent des Warenwertes.

Nur für Güter, bei denen sich lange Wartezeiten für Grenzkontrollen und Zollformalitäten als Kostenelemente empfindlich niederschlagen, sind EG-Konkurrenten gegenüber der Schweiz im Vorteil. Doch mit dem neuen Abkommen über Warentransporte zwischen der Schweiz und der EG, das am 1. Juli 1991 in Kraft tritt, ist auch dieser Nachteil ausgeräumt. Im Handel Schweiz-EG gelten dann die gleichen Bedingungen wie innerhalb der Gemeinschaft.

These 3:

EG-Normen sind für Schweizer Produzenten im Binnenmarkt kein Hindernis.

Von den rund 300 EG-Richtlinien haben, gemäss einer Analyse aus der BRD, lediglich 20 eine unmittelbare Auswirkung auf Produzenten, Konsumenten und Staat.

Längst ist Brüssel davon abgerückt, alle technischen Normen, Vorschriften und Prüfungsverfahren zu vereinheitlichen. Harmonisiert wird künftig nur noch bei der Sicherheit. In anderen Bereichen ist die EG flexibel. Ein Teil wird den Normenverbänden der Industrie überlassen. (Die Schweizer Industrie ist in diesen Gremien seit Jahren durch ihre Spitzenverbände vertreten.) Können sich diese nicht auf eine einheitliche Lösung einigen, behelfen sich die Binnenmarktmitglieder mit der gegenseitigen Anerkennung von Normen.

Bei Produkten mit einheitlichen Vorschriften ist es den Schweizer Firmen freigestellt, diese zu übernehmen. Statt wie bisher mit einer Vielzahl von Normen konfrontiert zu sein, profitiert auch das Nicht-EG-Mitglied Schweiz von der Vereinheitlichung im Binnenmarkt.

These 4:

Schweizer Firmen müssen ihre Vertriebsstruktur überdenken.

Wo jedes EG-Land seine eigenen Zulassungsbedingungen hat, führt das zu absurd anmutenden Handelshemmnissen. Eine Leselampe, zum Beispiel, die in Griechenland verkauft werden darf, gilt in Deutschland als lebensgefährlich.

Auf den ersten Blick erwächst den Schweizer Anbietern dadurch ein Nachteil, weil sie in jedem einzelnen EG-Land eine Zulassung für ihr Produkt benötigen, während EG-Produzenten die Bewilligung für den ganzen Binnenmarkt nur einmal einholen müssen. Doch auch für Nicht-EG-Produzenten ist diese Vereinfachung ein Gewinn.

Eine Zulassung in jedem einzelnen Land erübrigt sich nämlich, falls der Schweizer Exporteur den ganzen

Binnenmarkt von einem EG-Stützpunkt aus beliefert. Wenn die Kontrollen innerhalb der Gemeinschaft tatsächlich wegfallen, kann der Ursprung beim Übertritt von Land zu Land nicht mehr überprüft werden.

These 5:

Vom EG-Boom profitiert auch die Schweiz.

Fallen die Grenzen im Innern, erhalten die Grenzen der Gemeinschaft um so grösseres Gewicht. Die Beschaffung wird zwar zunehmend internationalisiert, aber Zulieferer aus EGLändern gewinnen Marktanteile zu Lasten von nationalen Lieferanten. Britische Forscher haben festgestellt, dass auf vollintegrierten Märkten die Importe aus Drittländern sinken, weil sich die Produzenten wegen des härteren Konkurrenzkampfes den Erwartungen des Heimmarktes besser angepasst haben. Die Handelsströme werden umgelenkt.

Erstaunlicherweise gehen die Länder ausserhalb der EG aber nicht leer aus, wie Unternehmensberater von Roland Berger & Partner in Meinungsumfragen herausgefunden haben; sie können ihren Handel mit dem Binnenmarkt sogar ausdehnen. Die EFTA-Länder werden, so orakeln die deutschen Berater, ihre Position in der EG verstärken, da zu erwarten ist, dass sie ihre Gesetze und Normen denjenigen der Gemeinschaft anpassen.

These 6:

Die EG wird keine handelspolitische Festung.

Wenn nationale Quoten durch EG-weite abgelöst werden, könnte die EG versucht sein, den Zugang zum Binnenmarkt zu erschweren. Darunter hätten am ehesten fernöstliche Automobilhersteller zu leiden. Gegenüber anderen Produkten, also auch Schweizer Waren, ist das Risiko einer Abschottung geringer.

Eine Mauer gegen Nicht-EG-Produkte könnte die Gemeinschaft ferner

errichten, falls sie den Handelspartnern unfaire Praktiken nachweist. Dazu gehört etwa Dumping, also der Verkauf zu Preisen, die unter den Selbstkosten liegen. Weil Schweizer Unternehmen eher zu hohe als zu niedrige Preise verlangen, haben die Manager keine Dumping- oder Antidumpingklagen zu befürchten.

Die Gefahr, dass in der EG alle Produkte aus Drittländern benachteiligt werden, wäre real, sollte Brüssel im gesamten Binnenmarkt Löhne, Ferien und Sozialabgaben vereinheitlichen, ohne dabei die Produktivitätsunterschiede in den einzelnen Regionen zu berücksichtigen. Wenn die Sozialgesetzgebung von Portugal und Spanien an diejenige von Deutschland oder Dänemark angeglichen wird, wittert die Genfer Welthandelsexpertin Victoria Curzon Price Gefahr: "Sozialismus führt zu Protektionismus." Doch ein einheitlicher Sozialraum steht in Brüssel nicht zur Diskussion.

These 7:

Neue Kooperationsformen entziehen sich dem Brüsseler Zugriff.

Internationaler Handel und grenzenübergreifende Beteiligungen haben längst Formen angenommen, die sich bürokratisch nicht überwachen lassen. Die Swissair, zum Beispiel, will mit Hilfe von Allianzen Marktanteile erhöhen. Lizenzen, Joint Ventures, Kooperationen: Die Phantasie der Konzerne kennt keine Grenzen, wenn sie nach neuen Formen der Zusammenarbeit suchen, denen protektionistische Attacken nichts anhaben können.

These 8:

Die Schweiz gehört zu den wichtigsten EG-Investoren.

Die Option Alleingang ist allenfalls politisch eine Variante – wenn Behörden und Politiker von den EG-Gremien ausgeschlossen bleiben –,

wirtschaftlich kann davon keine Rede sein kann. Kaum eine grössere Firma, die nicht in einem EG-Land eine Niederlassung oder eine Tochter hat.

Im Take-over-Wettrennen auf dem Alten Kontinent ist die Schweiz bei den Europameistern: 1988/89 stand sie mit rund 10 Milliarden Franken an dritter Stelle. Nestlé kaufte 1989 Buitoni und Rowntree, zuvor Perugina und die beiden deutschen Firmen Benedikt und die Schweinfurth-Gruppe. Suchard schnappte sich, bevor es selber übernommen wurde, zwei griechische Schokoladehersteller. Schweizer Versicherungen engagieren sich in Spanien oder in Italien, Banken in Deutschland oder in Grossbritannien. Aber nicht nur Multis haben in Europa einen oder gleich mehrere Ausläufer. Auch mittlere und kleinere Firmen sind in der EG vertreten: Forbo, Endress+Hauser, CMC Schaffhausen oder Lindt&Sprüngli sind typische Beispiele für solche Europaengagements. Fast die Hälfte aller Schweizer Direktinvestitionen fliesst in Länder der Europäischen Gemeinschaft, Tendenz steigend. Annähernd 60 Prozent der neugegründeten Schweizer Auslandtöchter sind in der EG plaziert.

Schweizer Firmen exportieren Arbeitsplätze: Im Ausland stehen 614'000 Arbeitnehmer auf der Lohnliste der 15 grössten Schweizer Multis; bei den multinationalen Konzernen arbeiten also 8 von 10 Angestellten im Ausland. Das entspricht 17 Prozent der aktiven Schweizer Bevölkerung.

These 9:

Die Schweiz ist zweitwichtigster Kunde der EG.

Nicht nur als Investor, auch als Handelspartner gehört die Schweiz zu den bedeutendsten Partnern der EG. Nach den USA ist sie der wichtigste Käufer von EG-Produkten. Vom Gesamtexport der Gemeinschaft gingen 1988 17 Prozent in die Schweiz. Die Schweiz

wickelt ihrerseits mehr als 50 Prozent ihres Aussenhandels mit EG-Staaten ab. Weil "unsichtbare" Leistungen wie Wartung der Maschinen oder Beratung der Kunden darin nicht enthalten sind, dürfte die tatsächliche Bedeutung noch grösser sein.

These 10:

Der Werkplatz Schweiz muss mit oder ohne EG-Beitritt überprüft werden.

Ein Nein zum EG-Beitritt an der Abstimmurne hätte psychologische Konsequenzen, die sich nicht quantifizieren lassen. Ob indessen die Schweiz für Investoren attraktiv bleibt, hängt nicht bloss von ihrer EG-Mitgliedschaft ab. Lohnintensive Arbeitsplätze werden auch verlagert, wenn die Schweiz dem Binnenmarkt beiträgt. Was unter dem Label "EG-Diskussion" daher kommt, entpuppt sich meistens als Disput über den optimalen Standort, über die Möglichkeit, soziale Gefälle in Europa auszunützen.

These 11:

Fortschrittliche Wirtschaftsgesetze sind auch ohne EG möglich.

Die Schweizer Wirtschaftspolitik hat einen erheblichen Liberalisierungsbedarf; er reicht vom Aktienrecht bis zum Kampf gegen Kartelle, von der Ausländerpolitik bis zu einem modernen Steuersystem. Ein EG-Beitritt würde Bern zwingen, die anstehenden Reformen zügig voranzutreiben. Alte Zöpfe können indessen auch ohne EG-Beitritt abgeschnitten werden. Offen bleibt lediglich, ob die Schweiz ohne Druck aus Brüssel die Kraft hat, fortschrittliche Gesetze zu erlassen und althergebrachte Privilegien aufzuheben. Bisher zeigte sich Bern sehr resistent gegenüber neuen Anforderungen. Allerdings: In einer eventuellen Abstimmung zur EG würden wohl gerade diese Punkte herausgegriffen und hochgespielt; sie könnten den Abstimmungskampf entscheiden.

These 12:

Schweizer Diplome bleiben im Ausland anerkannt.

Akademiker fürchten um die Anerkennung ihrer Diplome, falls die Schweiz bei der EG nicht Mitglied ist. In den meisten Branchen entscheidet allerdings die Wirtschaft – und nicht der Staat –, ob ein Abschluss anerkannt wird oder nicht. Ökonomen, Geographen, Physiker, Chemiker, Psychologen – sie können weiterhin im Ausland arbeiten, falls sie die Niederlassungsfreiheit erhalten. Ausnahmen in den medizinischen und juristischen Berufen bestätigen höchstens die Regel.

These 13:

Auch ohne EG können Konsumenten von billigeren Preisen profitieren.

Die Landwirtschaftspolitik der Schweiz ist unter Druck. Wenn das GATT es fertigbringt, die Landwirtschaft zu öffnen, können die Grossverteiler die Preisreduktionen an Konsumenten weitergeben.

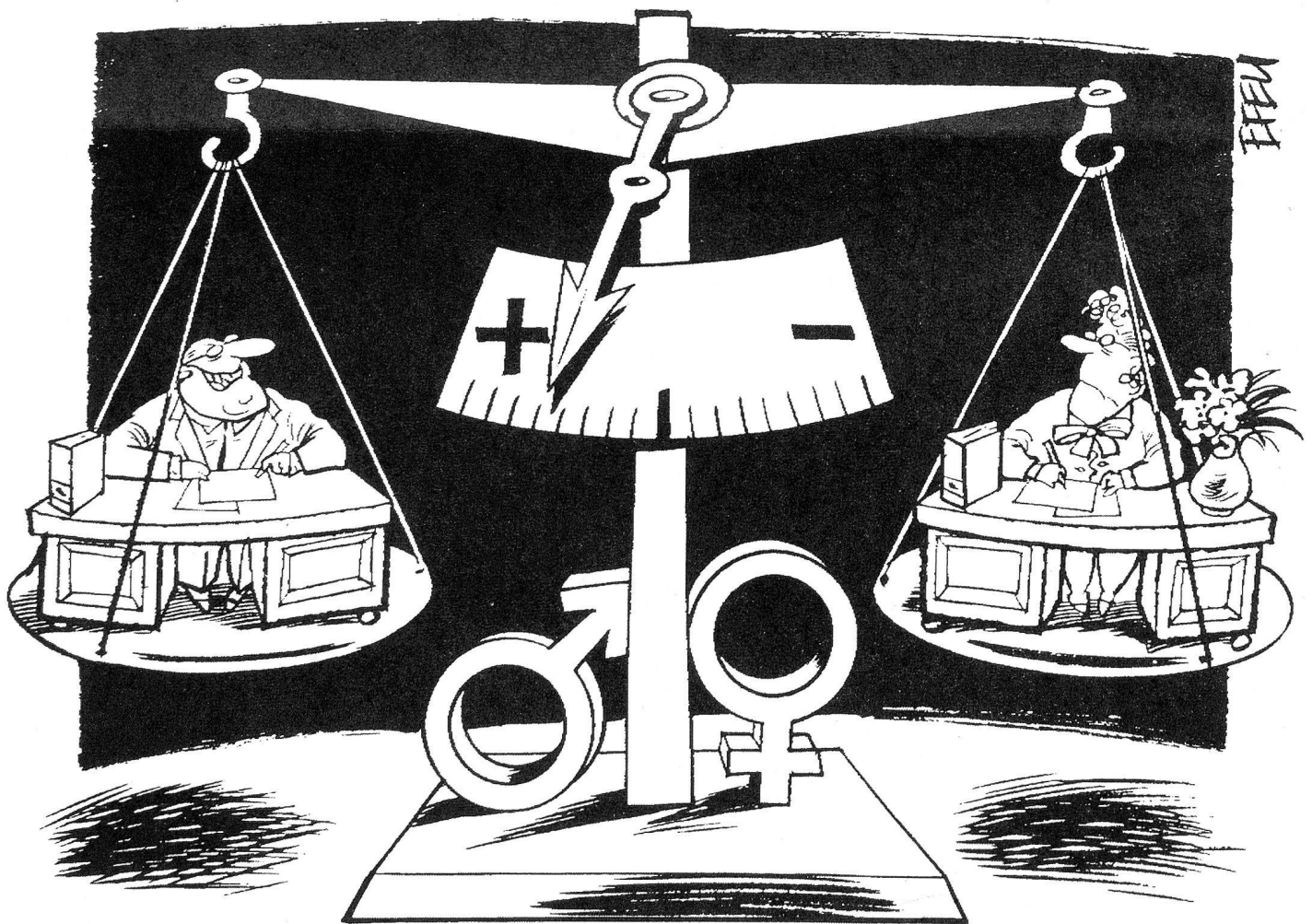
Zusätzlich haben die grössten Detailhandelsketten wie Coop bereits vorgesorgt und sich an einer europaweiten Einkaufskooperation beteiligt. Vielleicht dringen eines Tages Billigst-EG-Verteilerketten wie Aldi in die

Schweiz vor. Kundenfreundlichere Angebote dank Konkurrenz wären auch ohne EG-Beitritt möglich.

These 14:

Der Beitritt zur EG ist für die Schweizer Wirtschaft keine Schicksalsfrage.

Für eine Mitgliedschaft in der EG sprechen weniger ökonomische, sondern eher politische und kulturelle Argumente. Wie sagt doch Friedrich Dürrenmatt: "Wer wirtschaftlich so tüchtig mithurt wie die Schweiz, kann politisch nicht als Jungfrau auftreten."



10 Jahre Gleichstellung von Mann und Frau