

Mehr «made in Europe» – weniger Schweiz

Die EU will ihre Märkte stärker abschotten.
Die Schweiz droht dabei
aufzulaufen, trotz ihren bilateralen Verträgen.
Von Daniel Friedli

Endlich wieder Aufbruchstimmung! Ignazio Cassis sass mit blauer Krawatte vor der roten Schweizer Fahne, Maros Sefcovic mit roter Krawatte vor der blauen EU-Flagge – und beide sparten sie nicht an salbungsvollen Worten.

Der Schweizer Aussenminister und der EU-Handelskommissar hatten an diesem Juni-Tag des letzten Jahres soeben eine gemeinsame Erklärung unterzeichnet. Diese soll einerseits die Zeit bis zur geplanten Ratifikation der neuen bilateralen Verträge abdecken. Andererseits wollten die zwei Minister damit generell zur «Weiterentwicklung der umfassenden Partnerschaft zwischen der EU und der Schweiz beitragen und ihr Potenzial voll ausschöpfen».

Schon sieben Monate später gibt indes wieder eher das Konfliktpotenzial zu reden, allen bilateralen Abkommen zum Trotz. Gleich auf mehreren Baustellen ringt die Schweiz mit der EU und ihren Mitgliedern um Marktzugang, noch mit wenig Erfolg, wie diese Woche gezeigt hat: Es ist dem Bund nicht gelungen, die Schweiz von neuen Schutzzöllen auszunehmen, welche die EU auf Stahl erheben will. Und er konnte bis dato auch nicht verhindern, dass Italien Schweizer Unternehmen steuerlich schlechter stellt als jene aus der EU, wenn es um den Import von Maschinen geht.

Die neue Bedrohung heisst «buy European»

Besonders unerfreulich dabei: Die EU hat Italiens Aktion nicht nur tatenlos hingenommen – sie plant vielmehr eigene Massnahmen, die ähnlich wirken sollen.

Diese neue Bedrohung für die Schweiz hat einen simplen Namen: «buy European». Was dahintersteckt, hat Stéphane Séjourné, Vizepräsident der EU-Kommission, kürzlich so zusam-

mengefasst: Die globale Rückkehr einer macht-basierten Wirtschaftspolitik mit Zöllen, Subventionen und Exportbeschränkungen stelle Europa vor die Wahl. «Entweder wir geben uns eine ambitionierte, pragmatische Industriepolitik. Oder wir akzeptieren eine graduelle Erosion unserer industriellen Basis, des Know-hows und der wirtschaftlichen Souveränität.»

Die EU-Kommission wählt die erste Option. Und sie tut dies, indem sie sagt: Europäer kaufen «made in Europe».

Geplant ist dies etwa bei öffentlichen Beschaffungen unter dem EU-Recht, einem Markt im Umfang von 550 Milliarden Franken. Hier möchte die EU mit neuen Herkunftsvorgaben erreichen, dass die Staaten einen grösseren Teil der Güter, die sie einkaufen, aus Europa beziehen. Passend dazu will die EU-Kommission im Februar neue Vorschriften für strategische Produkte im Bereich der sauberen Technologien vorstellen. Angedacht ist, dass es für Batterien, Wärmepumpen oder Technologie für Strom- und Solaranlagen präzise Vorgaben dazu gibt, wie viel davon aus Europa stammen muss. Und mit Europa ist gemeint: Die EU sowie die EWR-Staaten Norwegen, Island und Liechtenstein – nicht aber die Schweiz.

Ähnliche Pläne hat die EU bereits auch für kritische Medikamente auf den Tisch gelegt, während sie beim weltweit gesuchten Aluminiumschrott ihre Exporte beschränken will.

Mit all diesen Massnahmen zielt die EU zwar nicht direkt auf die Schweiz, trifft sie aber trotzdem – zum Schrecken der Wirtschaft. «Wir sehen die klare Tendenz, die Märkte stärker zu schützen und den Zaun enger zu ziehen», sagt François Baur, der in Brüssel das Büro des Wirtschaftsdachverbandes Economiesuisse leitet. Und die Schweiz drohe – da weder in der EU noch im EWR – zwischen den Fronten Kollateralschaden zu erleiden. «Für Schweizer Unternehmen wird es je länger, desto schwieriger, ihre Zugänge zu behalten», sagt

Baur. Der Bund müsse bei all diesen Initiativen einzeln dafür kämpfen, auch als «europäisch» zu gelten – mit unsicheren Erfolgsaussichten.

Wie unsicher, zeigen die Beispiele, wo die EU bereits Beschlüsse gefasst hat. Nicht nur hat sie die erwähnten Zölle auf Stahl angekündigt. Sie verbietet ab Mitte 2029 den Export von gemischten Siedlungsabfällen – eine Ohrfeige für viele Schweizer Kehrichtverbrennungsanlagen, die diesen Abfall tonnenweise verbrennen und daraus etwa Fernwärme produzieren. Und bei der Rüstung fördert die EU mit Milliardenkrediten Beschaffungen der Mitgliedstaaten – sofern die Waffen zu 65 Prozent aus der EU stammen. Die Schweiz würde bei diesen Ein- und vor allem Verkäufen gerne mitmachen, doch ihr Wunsch nach Gesprächen darüber hat es noch nicht auf die Agenda der EU geschafft.

Die Schweiz muss schnell eine Lösung finden

Für Andreas Steffes, Direktor beim Branchenverband Metal Suisse, zeigt all dies, dass sich die Schweiz dringend klar werden muss, wie sie auf diesen Trend reagieren will. «Es begann mit Stahl, jetzt kommt das Alu, und zunehmend wird die ganze Industrie mit «Buy European»-Klauseln konfrontiert sein», fürchtet er. Bisher habe der Bundesrat meist abgewartet und beobachtet. «Doch das könnte sich als fatal erweisen», warnt Steffes. Denn wenn die Schweiz den Zugang zu Europas Märkten verliere, brächen nicht nur Aufträge in Milliardenhöhe weg, sondern das Fundament ihrer exportorientierten Wirtschaft.

Das Schweizer Wirtschaftsdepartement schreibt dazu, man verfolge die Diskussionen um neue Herkunftsvorschriften eng und stehe in Kontakt mit der EU. Und es erinnert daran, dass sich diese bei allfälligen Massnahmen an ihre ver-

traglichen Verpflichtungen halten müsse. Tatsächlich ist die Schweiz etwa im Bereich der öffentlichen Beschaffungen durch ein WTO-Abkommen und einen bilateralen Vertrag vor Diskriminierung geschützt. Allerdings umfassen diese Verträge nicht alle Sektoren oder sehen im Fall der WTO Ausnahmeklauseln für nationale Sicherheitsinteressen vor – und genau damit argumentiert ja die EU. So muss auch der Bund einräumen: «Abschliessende Einschätzungen zu potenziellen Auswirkungen auf den Handel können erst nach Verabschiedung der Entwürfe vorgenommen werden.»

Daneben könnte der europäische Protektionismus aber auch politische Auswirkungen haben. Die Maschinenindustrie mahnt bereits, man müsse unbedingt verhindern, dass das italienische Beispiel in der EU Schule mache. «Sonst drohen solche Regelungen die Unterstützung für die Bilateralen III in der Schweizer Bevölkerung zu schwächen.» Ohne diese Verträge aber dürfte es noch schwieriger werden, mit der EU im Geschäft zu bleiben. «Wenn die Schweiz dazu Nein sagt, ist es für sie wohl beim «made in Europe» erst recht vorbei», sagt der Economiesuisse-Vertreter Baur.

Die künftige Zusammenarbeit mit der EU steht also an mehreren Fronten auf dem Prüfstand. Und die entscheidende Frage dabei lautet wie so oft: Welche Rolle spielt die Schweiz in Europa? Ist sie eine Art Fast-EU-Mitglied, eine assoziierte Partnerin oder nur ein normaler Drittstaat?

Manchmal lässt sich diese Frage einfach lösen. So etwa bei den Konsumenten-Apps, die es europäischen Kunden ermöglichen, im Laden die Produkte darauf zu scannen, ob sie «europäisch» sind. Im Falle der Schweizer Ricola-Bonbons (Werbeslogan: «Wer hat's erfunden?») zeigt sich eine solche App kompromissbereit. Sie gibt an: «50 Prozent europäisch.»

Die politische Antwort auf die Frage dürfte noch für weit mehr Kopfzerbrechen sorgen.

