

# «Switzerland first» gilt heute schon

Schweizer Firmen werden bei öffentlichen Vergaben in der Heimat bevorzugt – und sie profitieren auch von der Offenheit Europas

MATTHIAS BENZ

Viele finden das Motto «Switzerland first» plötzlich gut. Der Fall Stadler hat bis weit in bürgerliche Kreise hinein nationalistische Reflexe ausgelöst. «Wie dumm kann man sein?», kommentierte der ehemalige Präsident der Mitte-Partei auf der Plattform X. Die SBB hatten entschieden, 116 neue Doppelstockzüge für rund 2 Milliarden Franken bei der deutschen Siemens zu bestellen statt beim einheimischen Platzhirschen Stadler Rail.

Der Fall wirft Fragen auf: Wie viele öffentliche Aufträge gewinnen ausländische Firmen eigentlich in der Schweiz? Und wie viele Aufträge erhalten Schweizer Firmen umgekehrt in der EU? Dazu gab es bis jetzt keine Zahlen. Eine NZZ-Datenauswertung zeigt erstmals die Grössenordnungen.

## Verschleierte Nationalität

Analysen stehen vor einer hohen Hürde: Bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen lässt sich oft gar nicht so leicht erkennen, was eine ausländische Firma ist. Das illustriert der jüngste SBB-Grossauftrag. Siemens hat sich für die Vergabe über die Schweizer Tochter Siemens Mobility AG in Wallisellen beworben – der Bieter ist also formell ein Schweizer Unternehmen. Genau gleich macht es auch Stadler Rail, wenn sich das Unternehmen um einen Grossauftrag beispielsweise in Deutschland bemüht: Das Angebot stellt dann meist die deutsche Stadler-Tochtergesellschaft mit Sitz in Pankow bei Berlin.

Bei Siemens und Stadler weiss die Öffentlichkeit, dass im Hintergrund ein deutscher und ein Schweizer Mutterkonzern stehen. Doch in vielen anderen Fällen lässt sich das nur mit viel Aufwand ermitteln. In der Schweiz werden Tausende und in der EU sogar Hunderttausende öffentlicher Aufträge pro Jahr vergeben.

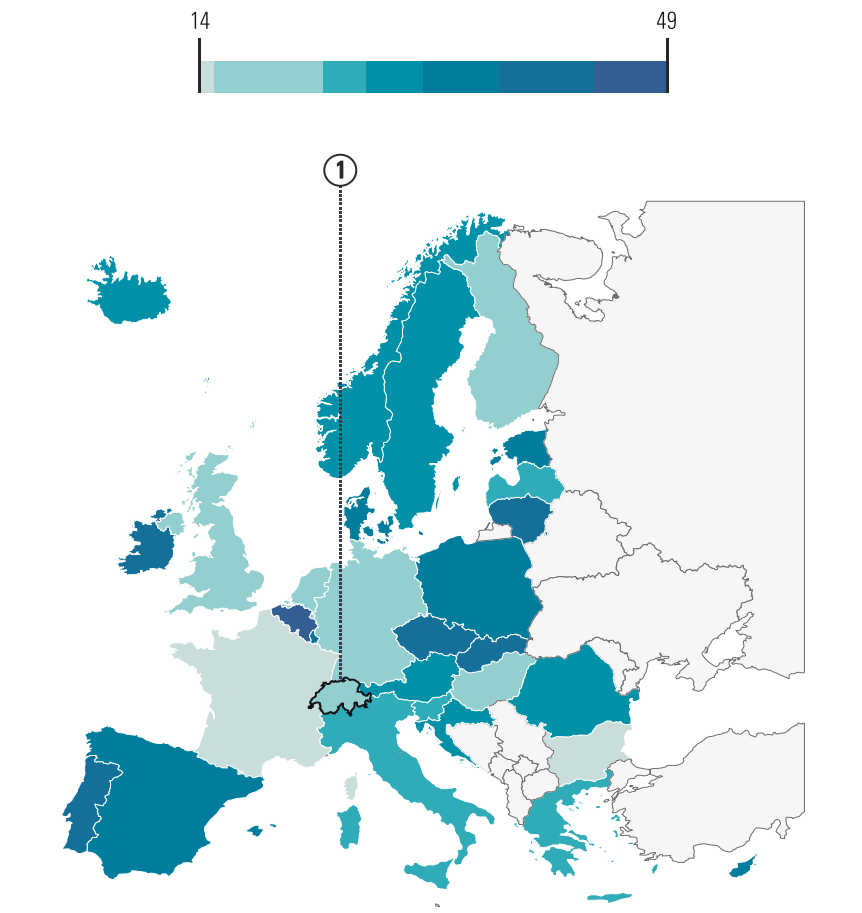
## Von Zügen bis Kindergärten

Eine Studie im Auftrag der EU-Kommission hat sich die Mühe gemacht, für öffentliche Aufträge in Europa zu bestimmen, ob sie an eine einheimische oder an eine ausländische Firma gingen. Aus dieser Studie lassen sich Zahlen dazu ableiten, wie viele Aufträge Schweizer Firmen in der EU gewinnen – und umgekehrt.

Die EU-Studie umfasst öffentliche Aufträge in den EU-27-Ländern, im Vereinigten Königreich und in den Efta-Staaten (inklusive Schweiz) in den Jahren 2016 bis 2019. Schweizer Firmen können seit dem Inkrafttreten der Bilateralen I im Jahr 2002 im EU-Raum

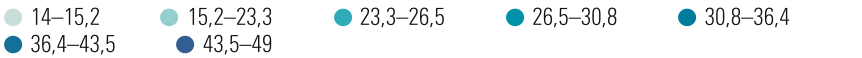
## So viele Aufträge gehen ins Ausland

Wert von öffentlichen Aufträgen, die ein Land an ausländische Unternehmen vergibt, in Prozent des Werts aller öffentlichen Aufträge



① Die Schweiz vergibt wertmässig 23,3 Prozent aller öffentlichen Aufträge an ausländische Unternehmen. Sie liegt damit unter dem Schnitt der EU- und Efta-Länder (26,4 Prozent).

### Daten und Methodik



Die unterschiedlich grossen Gruppen kommen durch ein statistisches Verfahren zustande, welches die Werte so in Gruppen einteilt, dass die Unterschiede zwischen den Regionen möglichst gut sichtbar werden (Jenks Natural Breaks).

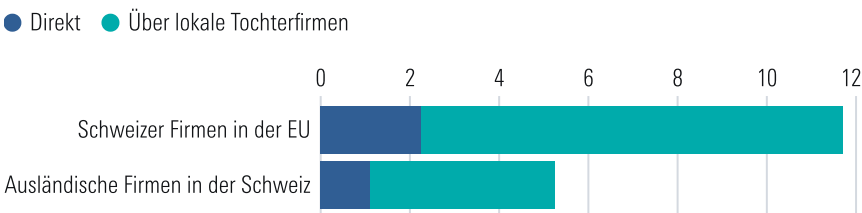
Nur öffentliche Aufträge mit einem Wert bis 200 Millionen Euro. Durchschnitt der Jahre 2016 bis 2019. Die Zahlen beinhalten sowohl Aufträge, die direkt an im Ausland ansässige Unternehmen gehen, als auch Aufträge an lokale Tochterunternehmen ausländischer Unternehmen.

QUELLEN: EUROPÄISCHE KOMMISSION, NATURAL EARTH

NZZ / fsl.

## Wer wie viele öffentliche Aufträge erhält

Gesamtvolumen in Milliarden Euro, 2016–2019



QUELLEN: EU-KOMMISSION, EIGENE BERECHNUNGEN

NZZ / mbe.

gleichberechtigt bei öffentlichen Aufträgen mitbieten – und umgekehrt.

Bei den öffentlichen Aufträgen geht es selten um Zugbestellungen wie im Fall der SBB. Am häufigsten schreibt die öffentliche Hand Bauvorhaben aus – von Nationalstrassen bis zu Kindergärten. Staatliche Stellen bestellen oft auch neue Abwasserreinigungsanlagen, beauftragen IT-Projekte, kaufen Rüstungsgüter, Medizinprodukte oder Feuerwehrautos.

## Verschlussenes Frankreich

Aus den Daten der EU-Studie lässt sich errechnen, wie viele öffentliche Aufträge in der Schweiz an ausländische Firmen vergeben werden (direkt und indirekt über lokale Tochterfirmen). Im Zeitraum 2016 bis 2019 waren es Aufträge im Gesamtwert von über 5,3 Milliarden Euro (oder durchschnittlich rund 1,3 Milliarden Euro pro Jahr).

Mithin wurden 24,5 Prozent aller öffentlichen Aufträge einem ausländischen Unternehmen zugeschlagen. Betrachtet man nur Aufträge im Wert von weniger als 200 Millionen Euro (rund 92 Prozent des Totals), gingen 23,3 Prozent an ausländische Firmen.

Die Schweiz gehört damit in Europa eher zu den Ländern, die einheimische Firmen bevorzugen. Am verschlossenen ist Frankreich: Nur rund 15 Prozent der öffentlichen Aufträge gehen an ausländische Firmen. Damit bestätigt sich das Vorurteil, dass Frankreich eine nationalistische Vergabepolitik betreibt. Deutschland agiert mit 21 Prozent ähnlich wie die Schweiz – und liegt ebenfalls unter dem EU-Durchschnitt von 26,4 Prozent. Am offensten ist Belgien mit 49 Prozent.

Kleine Länder sind tendenziell zugänglicher als grosse. Das dürfte daran liegen, dass grosse Länder einen bedeutenden Heimmarkt mit vielen einheimischen Firmen haben, während kleine Länder eher auf ausländische Anbieter zurückgreifen müssen. Doch es gibt Ausnahmen: Spanien (36 Prozent) und Polen (33 Prozent) sind grosse Länder und haben dennoch einen hohen Offenheitsgrad.

Die Schweiz hingegen ist für ein kleines Land eher verschlossen. So vergibt etwa das ähnlich kleine Österreich deutlich mehr öffentliche Aufträge an ausländische Firmen (31 Prozent). Das zeigt: Man lebt bereits ein Stück weit nach dem Motto «Switzerland first».

## EU-Aufträge von 3 Milliarden

Umgekehrt profitieren Schweizer Firmen von den Möglichkeiten, die der grosse EU-Markt bietet. Aus der EU-Studie lässt sich errechnen, wie viele

öffentliche Aufträge Schweizer Unternehmen (direkt und indirekt) in den EU-Ländern gewinnen: Im Zeitraum 2016 bis 2019 waren es Aufträge im Gesamtwert von über 11,7 Milliarden Euro. Das sind durchschnittlich 2,9 Milliarden Euro pro Jahr.

Somit gewannen Schweizer Firmen mehr als doppelt so viele Aufträge in der EU wie umgekehrt ausländische Unternehmen in der Eidgenossenschaft. Das zeigt, wie wichtig für eine kleine Volkswirtschaft wie die Schweiz der Zugang zu Auslandsmärkten ist. Wenn jedes Land öffentliche Aufträge nur noch an einheimische Firmen vergäbe, gehörten Schweizer Unternehmen auf jeden Fall zu den Verlierern.

## Wichtige lokale Tochterfirmen

Die EU-Studie hat einige Einschränkungen. Sie umfasst nur Daten von 2016 bis 2019; neuere Zahlen liegen nicht vor. Allerdings dürfte sich das grosse Bild seither kaum verändert haben. In der Studie sind zudem nur öffentliche Aufträge enthalten, die auf der europäischen Meldeplattform TED gemeldet werden. Für die EU-Länder betraf dies über die untersuchten vier Jahre ein Volumen von 870 Milliarden Euro und für die Schweiz ein solches von 21,5 Milliarden Euro.

Der tatsächliche Markt für öffentliche Aufträge ist aber um einiges grösser, denn staatliche Stellen müssen vor allem kleine Aufträge nicht melden, und bisweilen werden Meldungen vergessen. Tendenziell dürfte dies die Offenheitsgrade der Länder senken, denn bei Kleinaufträgen kommen wohl vor allem inländische Firmen zum Zug.

Die EU-Studie macht einen weiteren Punkt deutlich: Die meisten grenzüberschreitenden Vergaben erfolgen indirekt. Das heisst, dass Firmen über lokale Tochtergesellschaften offerieren – so wie dies Siemens in der Schweiz oder Stadler Rail im EU-Ausland tun. Man kann sich fragen, ob man in diesen Fällen überhaupt von «ausländischen» Firmen sprechen sollte. Siemens wird die SBB-Züge zwar in Deutschland fertigen. Doch Siemens Mobility ist in der Schweiz ein grosses Industrieunternehmen mit rund 5300 Beschäftigten. Stadler wiederum unterhält weltweit sechzehn Produktions- und Komponentenwerke und beschäftigt allein in Berlin-Pankow rund 2000 Mitarbeiter.

Das zeigt: Siemens und Stadler sind nicht einfach «deutsche» oder «Schweizer» Firmen. Beide Unternehmen sind internationale Industriekonzerne, die darauf angewiesen sind, dass sie ihre Produkte weltweit anbieten können.

Mitarbeit: Florian Seliger