

# Wichtige Branche sagt Ja zum EU-Paket

Die Medizintechnik-Firmen zahlten den Preis für das Scheitern des Rahmenvertrags im Jahr 2021. Es kostete sie Millionen.

**Stefan Bühler**

«Unsere Branche hat erlebt, was es heisst, wenn der Zugang zum EU-Markt erodiert», sagt Adrian Hunn. «Wir hatten Zusatzkosten für Anwälte, mussten Kontakte in der EU etablieren und zahlreiche Abläufe neu strukturieren.» Das Geld für all dies habe am Jahresende in der Kasse der Unternehmen gefehlt, sagt der Direktor des Branchenverbands der Medizintechnik-Unternehmen, Swiss Medtech. Je nach Betriebsgrösse ging es um Beträge im mehrstelligen Millionenbereich.

2021 war das schlimmste Jahr. Damals hat der Bundesrat die Verhandlungen mit der EU über ein Rahmenabkommen abgebrochen. Brüssel reagierte unter anderem damit, dass das bilaterale Abkommen zum Abbau von Handelshemmisseien, kurz MRA, nicht mehr aktualisiert wurde. Medtech-Produkte aus der Schweiz galten in der EU plötzlich nicht mehr automatisch als konform, die Firmen mussten Gewährleute in einem EU-Staat engagieren oder eine Niederlassung gründen.

Der Standort Schweiz habe spürbar gelitten, sagt Hunn. Das sind immerhin 1400 Unternehmen mit knapp 72'000 Mitarbeitenden. 95 Prozent sind KMU, zu den grössten zählen Konzerne wie Roche, die Straumann Group oder Ypsomed, die Firma von FDP-Nationalrat Simon Michel. Die Hälfte aller Medtech-Exporte geht in die EU. Das sind Waren im Wert von 6,2 Milliarden Franken. Der Nadelstich Brüssels hat eine wichtige Branche getroffen.

Zu einer Studie des Bundes, die für die Medtech-Unternehmen Mehrkosten von lediglich einigen Promille bis 1,3 Prozent des Umsatzes ausweist, sagt



Branche ist auf Fachkräfte angewiesen:  
Mitarbeiter des Ypsomed-Konzerns bei der  
Datenanalyse einer Spritzgussmaschine in  
Solothurn. Bild: Christian Beutler/Keystone

Hunn: «Wir haben unsere Mitgliedsfirmen mehrmals befragt und kommen auf deutlich höhere Kosten als die Behörden.» In dem sehr kompetitiven Umfeld seien aber ohnehin jegliche Zusatzkosten ein spürbarer Standortnachteil.

## Manche würden jetzt schon vorbehaltlos zustimmen

Doch in der Zwischenzeit hat der Bundesrat neue Verhandlungen mit der EU aufgenommen und das Vertragspaket der Bilateralen III ausgehandelt. Für die Medtech-Branche ist das von grosser Bedeutung, denn die Blockade dauert an: Erst wenn das Volk Ja sagt zum Paket, will die EU das

MRA-Abkommen zum Abbau von Handelshemmisseien wieder aufdatieren. Der Zugang zum grössten Binnenmarkt der Welt würde für die Medtech-Firmen, die in der Schweiz vom künstlichen Hüftgelenk über Spritzen und Stützverbände bis hin zu Regengläsern herstellen, endlich wieder erleichtert.

Mit entsprechend grossem Interesse verfolgt Swiss Medtech nun die Vernehmlassung des EU-Pakets, die bis im Oktober läuft. Dabei will der Medtech-Verband eine fundierte Stellungnahme abgeben können: Er hat bei seinen Mitgliedern eine umfassende Umfrage in Auftrag gegeben.

Durchgeführt hat sie das Forschungsinstitut GfS Bern mit Lukas Golder. Sein wichtigstes Fazit: «Eine klare Mehrheit der Swiss-Medtech-Unternehmen steht dem neuen Paket Schweiz-EU positiv gegenüber.» 44 Prozent der Unternehmen sind dafür, 19 Prozent würden «vorbehaltlos» zustimmen. Ablehnend äussern sich insgesamt 11 Prozent. Allerdings ist die Meinungsbildung noch nicht abgeschlossen: 26 Prozent der befragten Unternehmen haben laut eigenen Angaben «noch keine Haltung» oder die Frage offen gelassen.

Von den Mitgliederfirmen des Verbands haben sich 40 Pro-

zenten an der Umfrage beteiligt, die Umfrage sei «belastbar und gut begründet», sagt Golder. Er weist aber darauf hin, dass die Haltung gegenüber dem EU-Vertragspaket nicht euphorisch sei, sondern pragmatisch.

Mit 9 Prozent hält nur eine kleine Minderheit das Paket der Bilateralen für eher oder sehr unwichtig. Über 70 Prozent der Befragten sind hingegen der Meinung, dass sich der Verband zugunsten des Pakets engagieren soll. «Das eindeutige Votum unserer Mitglieder verstehe ich nicht nur als Legitimation, sondern als klaren Auftrag, die Bilateralen III im Interesse der Medtech-Branche engagiert zu unterstützen», sagt Direktor Hunn.

## Mit der Asylpolitik unzufrieden

«Die kritische Minderheit lehnt das neue Vertragspaket nicht aus wirtschaftlichen Gründen ab, sondern fast ausschliesslich aus politisch-ideologischen Motiven», sagt Golder. Die Verantwortlichen dieser Firmen seien beispielsweise unzufrieden mit der Asyl- und Migrationspolitik. Weiter seien sie gegen eine stärkere rechtliche Verflechtung mit der EU und wollten die politischen Handlungsspielräume der Schweiz bewahren.

Swiss-Medtech-Präsident und FDP-Ständerat Damian Müller hört diese kritischen Stimmen. «Die neuen Verträge mit der EU haben ihren Preis», sagt er. Entscheidend sei, dass die Schweiz ihre Wettbewerbsfähigkeit bewahre – «und nicht durch zusätzliche Sozialabgaben oder übermässige Regulierung weiter geschwächt wird», so der Luzerner Freisinnige. Zum EU-Paket sagt er: «Damit unsere Industrie investieren, wachsen und Arbeitsplätze sichern kann, braucht sie unbürokratischen Marktzugang und Rechtssicherheit.»