

Im Gespräch mit: Monika Rühl und Hans-Peter Zehnder

Die Schweizer Wirtschaft ist bezüglich der Beziehungen zur EU gespalten. Monika Rühl, Präsidentin von Economiesuisse, und Hans-Peter Zehnder von Autonomiesuisse kreuzen im Streitgespräch die Klinge.

Freihandel: «Unsere wirtschaftliche DNA» oder nur «nice to have»?

Katrin Schregenberg und Robin Blanck

Die Schweiz und die EU haben im März neue Verhandlungen über ein umfassendes Massnahmenpaket aufgenommen. Darin enthalten sind Abkommen in den Bereichen Personenfreizügigkeit, Strom, Transport, technische Handelshemmnisse (MRA) und Landwirtschaft. Die EU will zudem die Einführung eines paritätisch zusammengesetzten Schiedsgerichts, damit Streitfälle künftig rechtlich verbindlich geklärt werden können. Vor allem die Rolle, die der Europäische Gerichtshof (EuGH) in diesem Verfahren spielen soll, erhitzt die Gemüter. Auch die dynamische Rechtsübernahme gibt zu reden. Einzig die SVP lehnt das vom Bundesrat vorgelegte Verhandlungsmandat bereits ab. Auch die Gewerkschaften zeigten sich allerdings kritisch – und auch aus der Wirtschaft kamen kritische Stimmen

Frau Rühl, Herr Zehnder, früher wurden Economiesuisse und die Unternehmen in der Schweiz nur von den Gewerkschaften oder der Linken angegangen. Jetzt kämpft sogar die Wirtschaft auf verschiedenen Seiten, Autonomiesuisse stellt sich gegen die EU-Pläne des Bundesrats, welche Economiesuisse unterstützt. Was ist passiert?

Monika Rühl: Es ist legitim, dass man sich zusammensetzt, wenn man die gleichen Interessen hat. Autonomiesuisse besteht aus rund 800 Mitgliedern, viele davon Einzelpersonen. Economiesuisse vertritt 100 000 Unternehmen, keine Einzelpersonen. Wir müssen uns bewusst sein: Die Welt ist heute stark vernetzt. Vollständige Autonomie ist in der heutigen Zeit ein Wunschdenken. Zu suggerieren, man stehe für eine völlig autonome Schweiz ein, das finde ich mutig, um es mal so zu sagen.

Herr Zehnder, Sie und Ihr Verband sind nicht so wichtig, wenn wir es richtig verstanden haben...

Hans-Peter Zehnder: Das sehen wir dann nach dem Abstimmungskampf. Ich war acht Jahre im Vorstand bei Economiesuisse, ich kenne das Gremium. Wir sind bei Autonomiesuisse alles Unternehmer, Einzelmitglieder, das stimmt, aber es hat auch namhafte Firmen darunter, die grösser sind. Wir reden mit einer gewissen EU-Erfahrung am eigenen Leib.

Ist Autonomie ein Wunschtraum, wie Frau Rühl sagt?

Zehnder: Wir Schweizer waren noch nie 100 Prozent autonom. Auch eine Firma ist nicht autonom, wir sind von Kunden abhängig, von Rahmenbedingungen. In dem Sinn ist Autonomie nie absolut.

Aber was ist dann gemeint mit der Autonomie, die Ihr Verband im Namen trägt?

Zehnder: Wir haben das Gefühl, dass man mit den vorliegenden Abkommen, die in Verhandlung sind, Regulierungen der EU übernimmt, die uns nicht mehr erlauben, uns abzuheben. Wir müssen als Wirtschaftsstandort anders sein als die anderen.

Was ist das Erfolgsrezept der Schweiz?

Zehnder: Wir haben viel weniger Regulierungen. Wir haben eine Nähe von Politik und Wirtschaft. Wir haben eine tiefere

Inflation, kleinere Arbeitslosigkeit, bessere Staatsfinanzen.

Frau Rühl, was macht den Erfolg der Schweiz aus und weshalb sind die Verhandlungen jetzt angezeigt?

Rühl: Herr Zehnder hat viele der Erfolgsfaktoren bereits genannt. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist der Zugang zu den internationalen Märkten. Wir sind eine exportorientierte Wirtschaft und Freihandel gehört zu unserer wirtschaftlichen DNA. Deshalb braucht es einen guten Marktzugang, einerseits zu den Märkten weltweit und andererseits zu unserer wichtigsten Handelspartnerin, der EU. Der bilaterale Weg mit der EU hat bewiesen, dass er funktioniert. Für uns ist es enorm wichtig, dass wir jetzt über die Bilateralen III diesen Weg und damit den Zugang zum EU-Binnenmarkt sichern. Dabei gilt es zu betonen: Wir übernehmen mit den Bilateralen III nicht einfach EU-Regulierung. Die dynamische Rechtsübernahme bezieht sich nur auf die Bereiche der bestehenden fünf Binnenmarktverträge sowie auf die drei Abkommen, die neu ausgehandelt werden sollen.

Herr Zehnder, wieso sind Sie gegen neue Verhandlungen, so, wie sie jetzt aufgesetzt sind?

Zehnder: Wir sind nicht gegen Verhandlungen, aber wir sehen Gefahren. Die EU hat ein Ziel: Einen homogenen Wirtschaftsraum zu schaffen. Wir wollen aber nicht in jeder Beziehung angeglichen werden. Der Freihandel ist wichtig, aber noch wichtiger ist, dass wir als Firmen besser sind als die anderen.

Rühl: Nochmals: Es ist in den Verhandlungen nicht vorgesehen, dass wir generell europäisches Recht übernehmen. Das hier ist das Verhandlungsmandat des Bundesrats (sie weist auf das ausgedruckte Verhandlungsmandat hin, das vor ihr auf dem Tisch liegt). Das ist das relevante Dokument. Es belegt: Es ist ein massgeschneiderter Ansatz.

Inwiefern?

Rühl: Wenn wir uns den EU-Binnenmarkt als grosses Feld vorstellen (sie legt das Papier in die Mitte des Tisches), dann nutzt die Schweiz nicht das gesamte Feld, sondern sie sagt: Wir nehmen in diesem, diesem und diesem Bereich teil (sie grenzt mit dem Kugelschreiber die Ecken ein). In diesen Bereichen gelten die Spielregeln der EU. Es ist logisch, dass dann die gleichen Regeln für die Schweiz gelten. Wichtig ist: Wir verpflichten uns nur in diesen Bereichen, in denen wir Zugang erhalten, und nicht zu mehr. Ich finde das eine sehr pragmatische Lösung.

Herr Zehnder, Sie sagen, Sie sind nicht gegen Verhandlungen. Wird über das Falsche verhandelt?

Zehnder: Wenn man das Menü auswählen kann, habe ich kein Problem, aber das können wir nicht. Von der EU-Seite wird das Abkommen, das wir hier verhandeln, auch verbunden mit dem Gedanken, dass alle zukünftigen Abkommen diesen Regeln unterstellt werden. Und dort, wo wir Massnahmen nicht mittragen, müssen wir Ausgleichszahlungen tätigen. Wenn wir also et-

was im Bereich Arbeitsmarkt nicht übernehmen wollen, können wir abgestraft werden in anderen Bereichen, das ist so deklariert von der EU. Das ist unsere Angst. Dass wir in das EU-Kleid einsteigen müssen mit allen Teilen.

Welches Teil macht Ihnen am meisten Angst?

Zehnder: Zum Beispiel die Rolle vom Europäischen Gerichtshof (EuGH). Ich bin kein Jurist. Deshalb muss ich mich auf Expertenmeinungen abstützen. Und ich bin in dem Dossier auch nicht sattelfest, es gibt Pro und Contra von namhaften Professorinnen und Professoren. Aber nur schon die Tatsache, dass es keine einheitliche Beurteilung gibt, macht mir als Unternehmer Sorgen. Ich mache doch keinen Vertrag, wo ich nicht weiss, was das genau bedeutet.

Ist es nicht zu früh schon zu sagen, das ist der falsche Weg?

Zehnder: Was die Exponenten der EU gesagt haben, weist für uns darauf hin, dass es in die falsche Richtung läuft. Die dynamische Rechtsübernahme wird nicht nur für heute, sondern auch für die Verhandlungen von morgen gelten.

Rühl: Die Verpflichtung der dynamischen Rechtsübernahme bezieht sich ausschliesslich auf die bestehenden fünf Binnenmarktverträge sowie auf die drei Abkommen, die neu ausgehandelt werden sollen. Zum Schiedsgericht: Wenn die Schweiz und die EU sich heute nicht einig sind, gibt es nur das Gefäss des gemischten Ausschusses. Bei allem Stolz auf die Schweiz – dort sind wir die Kleinen, gegenüber der grossen EU. Von dem her haben wir ein Interesse, dass künftig ein paritätisches Schiedsgericht angerufen werden kann. Das gibt für uns einen ordentlichen Rechtsweg, und auf dem Rechtsweg ist der Kleine gleich gross wie der Grosse. Herr Zehnder, Sie als Unternehmer: Schiedsgerichtsverfahren sind Bestandteil von eigentlich jedem Handelsvertrag. Das ist ein bekanntes Instrument.

Zehnder: Völlig einverstanden.

Rühl: Deshalb finde ich das wirklich einen Gewinn, es wird uns einen besseren Stand geben gegenüber der EU.

Der EuGH wird aber bei den heiklen Fällen entscheiden. Kann dieser neutral sein?

Rühl: Der EuGH redet nicht bei jedem Fall mit. Wenn es um Schweizer Recht geht, zum Beispiel um die flankierenden Massnahmen, ist das Schweizer Bundesgericht zuständig. Wenn es um Fälle des bilateralen Vertragsrechts geht, also zum Beispiel um den Lohnschutz, der in diesem Abkommen vertraglich festgehalten wird, dann ist das paritätische Schiedsgericht direkt und ohne Einbezug des EuGH zuständig. Und dann gibt es Auslegungsfragen zum EU-Binnenmarkt-Recht. Da handelt es sich um EU-Recht und nur dort käme der EuGH ins Spiel. Der Entscheid liegt aber auch hier am Ende beim Schiedsgericht. Wenn die Schweiz relevantes EU-Recht nicht übernehmen will, dann können Ausgleichsmassnahmen zum Zug kommen. Der Bundesrat hat im Mandat festgelegt, dass diese verhältnismässig sein müssen.



Momentan macht das die EU einfach als Hüftschuss.

Herr Zehnder, wo sehen Sie Probleme?

Zehnder: Das Schiedsgericht ist bei uns in der Wirtschaft gang und gäbe bei bilateralen privaten Verträgen. Was aber neu ist, ist, dass der EuGH beim Schiedsgericht eine wesentliche Rolle spielt. Für die Auslegung von Binnenmarkt-Fragen ist der EuGH zuständig und das Schiedsgericht ist gehalten, seine Auslegung zu übernehmen. Was ist binnenmarktrelevant? Wenn man es extensiv auslegt, ist jedes Thema binnenmarktrelevant. Das ist unsere Angst. Das Konstrukt mit einem Schiedsgericht und einem Gerichtshof habe ich bisher noch nirgends auf der Welt gesehen. Schiedsgerichte sind sonst völlig neutral.

Wird die Schweiz in eine Falle gelockt?

Zehnder: Wir kommen in eine Umklammerung, die umfassender ist als das, was wir im Menü ausgewählt haben. Aus meiner persönlichen Erfahrung ist die EU als Vertragspartner auch nicht gerade mit reinem Wasser gewaschen, es wurde viel versprochen, was nicht eingehalten wurde. Der Ausbau von Bahnstrecken zum Beispiel. Aber die EU selbst als Konstrukt macht mir Sorgen. Sie hat mit einigen wenigen Ländern angefangen, die das Ziel der Integration verfolgten. Heute sind es 27 Mitgliedsländer und einige verfolgen zunehmend eigene Interessen. Es ist wie ein umgekehrter Sternmarsch.

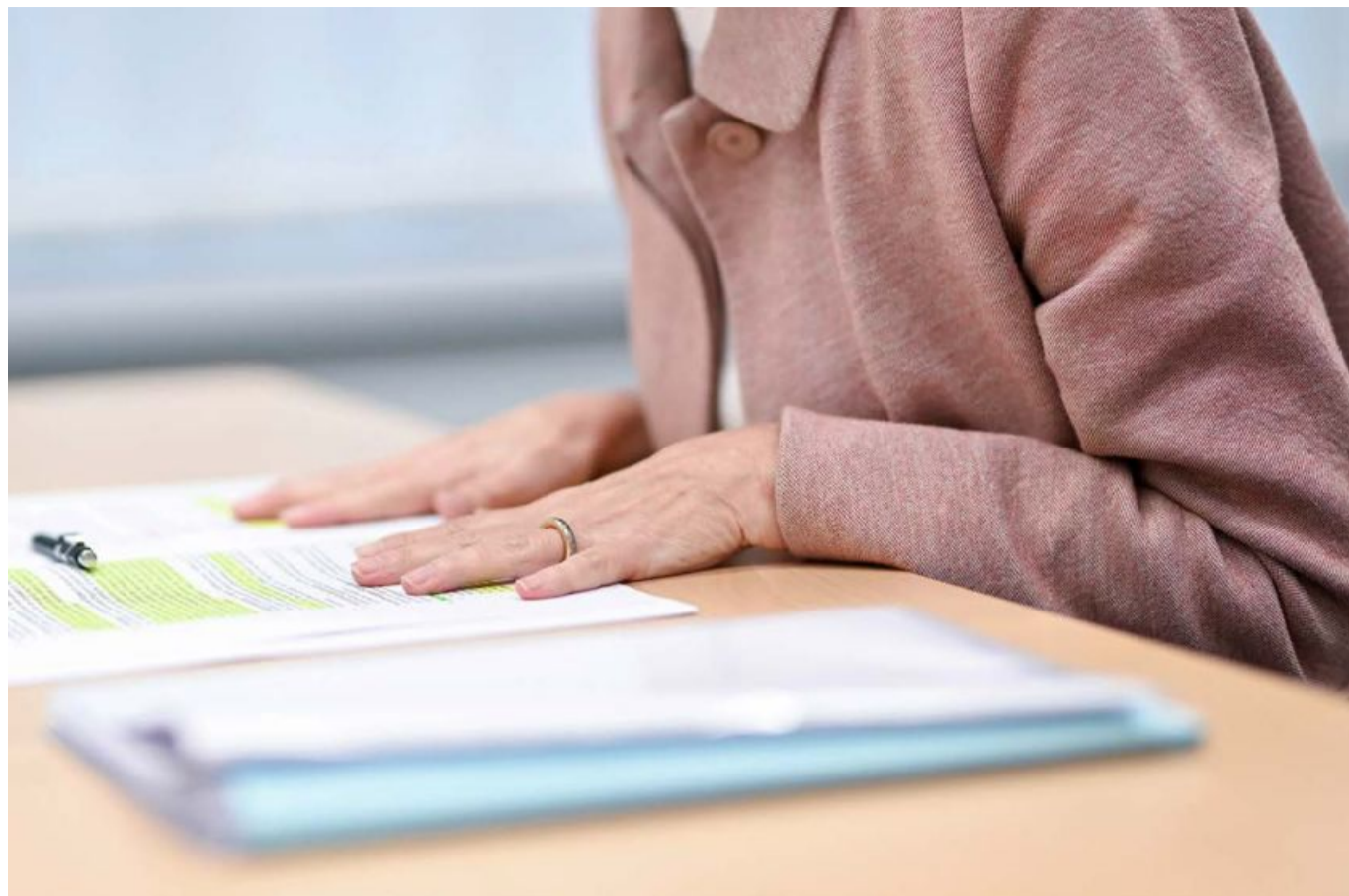
Wann wäre denn ein solches Abkommen für Sie akzeptabel?

Zehnder: Wir sind nicht gegen Verhandlungen, wir sind für Verbesserungen. Es braucht Verbesserungen vor allem bei der Personenfreizügigkeit und dem Schiedsgericht – und die Kündigungsklausel fehlt.

«Das Schweizer Stimmvolk steht hinter den bilateralen Verträgen.»

Monika Rühl

Monika Rühl ist seit 2014 Direktorin von Economiesuisse, dem grössten Dachverband der Schweizer Wirtschaft. Sie ist ausgebildete Diplomatin. Nach Stationen im Eidgenössischen Departement für auswärtige Angelegenheiten (EDA) war sie persönliche Mitarbeiterin von Bundesrat Joseph Deiss und anschliessend Chefin des Leistungsbezugs bilaterale Wirtschaftsbeziehungen im Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco).



Monika Rühl, Direktorin von Economiesuisse, und Hans-Peter Zehnder von Autonomiesuisse werden sich bezüglich EU nicht einig. BILDER MELANIE DUCHENE

Es geht bei diesen Verhandlungen auch um Personenfreizügigkeit, also um Zugang zu Arbeitskräften. Normalerweise freut das Wirtschaftsexponenten, dass sie aus einem 260-Millionen-Markt Leute rekrutieren können.

Zehnder: Unsere wirtschaftliche Entwicklung ist dank der Zuwanderung passiert. Die Frage ist, wer zuwandert. Wir haben auch eine Zuwanderung von Personen, die keine Arbeitsstelle haben. Und dann zu Sozialkosten führen. Wir haben einfach ein begrenztes Gebiet, wir spüren die Grenzen des Wachstums schon heute. Vonseiten EU müssen wir Verständnis einfordern, dass wir in einer speziellen Lage sind. Wir haben ein höheres Wohlstandsniveau und deshalb einen stärkeren Trend zur Einwanderung.

Was sagt Economiesuisse? Geht es nur um Arbeitskräfte?

Rühl: Wir nehmen die hohe Zuwanderung sehr ernst. Uns ist bewusst, dass es tatsächlich irgendwann zu viel sein kann. Deshalb unterstützen wir auch die Absicht des Bundesrats, im Rahmen der Verhandlungen zu den Bilateralen III die bestehende Schutzklausel im Personenfreizügigkeitsabkommen zu konkretisieren. Wir werden sehen, was dabei herauskommt. Wir müssen aber auch anerkennen, dass unsere Wirtschaft so stark ist, dass sie mehr Arbeitsplätze schafft, als wir besetzen können.

Herr Zehnder, Sie haben genickt, sind Sie mit Frau Rühl einig?

Zehnder: Hoffentlich gelingt es uns, all diese Punkte, die im Mandat stehen, durchzubringen.

Das tönt sehr freundlich. Die Mitteilungen von Autonomiesuisse kommen viel schärfer daher.

Zehnder: In unserem Positionspapier, da haben Sie recht, ist die Tonlage etwas schärfer, da definieren wir rote Linien. Wir haben eine Grundskepsis.

Man hat das Gefühl, das Ding sei innenpolitisch gelaufen, Gewerkschaften und SVP sind dagegen.

Rühl: Alle Parteien ausser der SVP haben gesagt, man solle jetzt die Verhandlungen führen – auch die Gewerkschaften haben das gesagt. Aber es ist schon so: Die einzigen Parteien, die im Moment klar Position beziehen, sind die SVP, die dagegen ist, und die Grünliberalen, die dafür sind. Wenn das Resultat vorliegt, werden auch die anderen Parteien klar Stellung beziehen müssen.

Es ist auch ungewiss, ob das Volk die Vorlage annehmen wird.

Rühl: Ich habe Mühe damit, wenn zum Vornherein gesagt wird, die Vorlage habe keine Chance vor dem Volk. Es gibt zahlreiche repräsentative Umfragen, die bestätigen, dass das Schweizer Stimmvolk hinter den bilateralen Verträgen steht.

Was würde es für die Beziehungen zur EU bedeuten, wenn die Vorlage abgelehnt würde, allenfalls vom Volk?

Zehnder: Wir haben keine Mühe mit dem Status quo. Wir exportieren erfolgreich in die EU und diese exportiert vom Volumen her noch erfolgreicher in die Schweiz. Unsere Exportindustrie ist genügend leistungsstark.

Frau Rühl, braucht es das Abkommen überhaupt? Herr Zehnder sagt, eigentlich sind wir auch so zufrieden.

Rühl: Auch wir sind mit dem bilateralen Weg zufrieden, wie er ist. Aber diese Option gibt es nicht. Der Marktzugang erodiert zu-

«Aus meiner persönlichen Erfahrung ist die EU als Vertragspartner auch nicht gerade mit reinem Wasser gewaschen.»

Hans-Peter Zehnder

Hans-Peter Zehnder ist Mitgründer von Autonomiesuisse und im Co-Präsidium des Verbands. Ausserdem ist er Präsident des Verwaltungsrats der Zehnder Group, eines international tätigen Heizungs- und Lüftungsherstellers.

nehmend, weil gewisse Abkommen nicht mehr aktualisiert werden. Der Status quo wird somit von Tag zu Tag schlechter. Die EU hat klar gesagt, dass die bestehenden Abkommen nur weitergeführt werden können, wenn wir bereit sind, die sogenannten institutionellen Fragen zu regeln und uns zu einer dynamischen Rechtsübernahme in den betroffenen Abkommen verpflichten. Wenn die Bilateralen III nicht kommen, dann werden die bestehenden Verträge allmählich auslaufen und ihren Wert verlieren. Unternehmen könnten sich dann überlegen, ihren Sitz in die EU zu verschieben. Den Status quo gibt es somit nicht, weil unser Verhandlungspartner den nicht mehr will. Das ist unschön, aber damit müssen wir umgehen.

Die EU erpresst uns also, zu verhandeln?

Rühl: Die EU hat ihre Interessen, die Schweiz hat die ihrigen. Verhandlungen kann man nur zu zweit führen. Wir müssen uns einfach bewusst sein: Wenn es ein Nein zu den Bilateralen III geben würde, dann ist das das Ende des bilateralen Wegs. Dann haben wir noch vier Optionen (*sie zählt die Optionen an den Fingern ab*): Wir treten der EU bei – das will niemand. Zweitens: Wir treten dem EWR bei, das hat aber das Volk schon 1992 abgelehnt. Wir könnten drittens auf ein modernisiertes Freihandelsabkommen hoffen, aber das würde bedeuten, dass auch der Freihandel mit Agrarprodukten käme. Das wäre unausweichlich. Oder wir sagen, wir brauchen gar keine Verträge, wir betreiben mit der EU über das WTO-Recht Handel. Das wäre allerdings eine sehr schmale Basis.

Zehnder: Ich glaube nicht, dass dann grad alles ins Ausland verlagert würde, wenn das Status-quo-Gebilde mit der EU hinfällig würde. Als Exportindustrie haben wir

noch einige Trümpfe. Eine höhere Arbeitszeitflexibilität, die Steuerbelastung ist viel geringer. Wir haben das duale Berufsbildungssystem und die Mehrsprachigkeit unserer Leute. Da müssen Sie lange suchen, bis Sie ein Land finden, das so gute Voraussetzungen hat. Wir sind ja gewohnt, auch in andere Länder zu exportieren, nicht nur in die EU.

Wenn es hart aufhart kommt, brauchen wir die EU nicht?

Zehnder: Wir brauchen europäische Kunden. Das haben wir schon heute. Die USA, China, Südafrika liefern alle in die EU ohne Verträge – ohne Freihandelsabkommen.

Rühl: Diese Länder sind aber ein paar tausend Kilometer weiter weg. Wir hingegen sind geografisch mitten in Europa.

Zehnder: Wir liefern ja auch in andere Länder mit Importzöllen ohne Freihandelsabkommen, dieses Hindernis können wir durch bessere Leistungen ausgleichen.

Rühl: Wir haben eine exportorientierte Wirtschaft, da ist ein privilegierter und guter Marktzugang für die Unternehmen sehr wichtig. Das heisst nicht, dass die Unternehmen in die Länder, wo der Marktzugang nicht privilegiert ist, nicht exportieren können. Aber es ist viel teurer und aufwändiger. Dann haben sie keine Zollerleichterungen und stossen auf Handelshemmnisse.

Zehnder: Die Rahmenbedingungen müssen wir akzeptieren, wie sie sind. Aber ich habe keine Angst, dass wir das nicht auch schaffen ohne die Abkommen. Der sogenannte privilegierte Marktzugang ist nice to have, aber wir gehen auch ohne diesen nicht unter.