

Interview über europapolitischen Kurs

Schaffhauser Unternehmer Giorgio Behr: «Die Schweiz ist nicht am Ende, wenn sie die Verträge mit der EU nicht abschliesst»

Reto Zanettin | Dienstag, 13. Februar, 2024 - 04:28

Der Schaffhauser Unternehmer grenzt sich europapolitisch vom Wirtschaftsdachverband Economiesuisse ab. Er sagt auch, dass die Schweiz bereits jetzt einen gesicherten Zugang zum EU-Binnenmarkt hat – durch das Freihandelsabkommen von 1972. Zudem solle sich die Schweiz stärker auf Märkte ausserhalb von Europa ausrichten.



1992 war Giorgio Behr für den EWR-Beitritt der Schweiz. Heute würde er nicht mehr zustimmen. Bild: Melanie Duchene

Der Bundesrat steuert auf Verhandlungen mit der Europäischen Union zu. Nach zahlreichen Sondierungsrunden zwischen Bern und Brüssel geht es nun also um ein ganzes Vertragspaket. Das Unternehmerkomitee Autonomiesuisse hat die Arbeiten der Landesregierung analysiert. Es erkennt kaum Fortschritte gegenüber dem Rahmenvertrag, der 2021 unter starkem innenpolitischen Druck stand und schliesslich scheiterte. Das Komitee, dem der Schaffhauser Unternehmer Giorgio Behr angehört, verlangt von der Landesregierung eine Kurskorrektur.

Herr Behr, gegenwärtig kursieren allerlei Begriffe für das Vertragspaket zwischen der Schweiz und der EU: Paketansatz, Bilaterale III, Stabilisierungspaket, Unterwerfungsvertrag. Wovon sprechen Sie?

Giorgio Behr: Die eigentliche Frage ist nicht, wovon man spricht, sondern worum es tatsächlich geht. Nüchtern betrachtet entspricht das Vertragswerk, das jetzt auf dem Tisch liegt, dem Rahmenabkommen, das im Mai 2021 scheiterte. Brauchen wir das, damit unsere Unternehmen am europäischen Binnenmarkt teilnehmen können? Aufgrund unserer Erfahrung in den EU-Märkten: Nein.

Zur Person



Giorgio Behr ist Verwaltungsratspräsident der Behr Bircher Cellpack BBC Gruppe, die er bis 2015 als CEO geführt hatte. Der Schaffhauser Unternehmer ist auch Co-Präsident von Autonomiesuisse, dem Komitee, das sich als weltoffen positioniert und sich für bilaterale Beziehungen «auf Augenhöhe» einsetzt. Zwischen 1990 und 2005 war Behr Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen. Er ist verheiratet, seine Söhne sind teilweise ebenfalls unternehmerisch tätig.

Sie respektive das Unternehmerkomitee Autonomiesuisse sind also kritisch, und Sie verlangen vom Bundesrat eine Kurskorrektur. Der Wirtschaftsdachverband Economiesuisse sieht im Vertragspaket hingegen einen richtigen Weg. Weshalb gehen die Positionen innerhalb der Wirtschaft derart auseinander?

Ein wichtiges Stichwort ist der Begriff Unternehmer. Economiesuisse vertritt grosse Konzerne sowie Konzernchefs, die oft in der Schweiz nicht einmal stimmberechtigt sind und alle paar Jahre die Firma wechseln. Wir Unternehmer denken in Generationen und darum nachhaltig. Bemerkenswert ist übrigens: Economiesuisse hat bei der OECD-Steuerreform zunächst enorm Druck gemacht. Nun gehört der Verband zu den Ersten, die auf die Bremse getreten sind. Das zeigt, dass dieser Verband nicht wirklich glaubwürdig agiert.

Es geht Ihnen somit um die langfristige Perspektive, nicht um die kurzfristige Sicht. Was beobachten Sie konkret, wenn Sie den Bogen über Jahrzehnte hinweg spannen?

1992 haben sehr viele Unternehmer, und auch ich, den EWR-Beitritt der Schweiz befürwortet. Heute würde niemand von uns mehr zustimmen. Denn wir haben festgestellt, dass sich die EU in den letzten drei Jahrzehnten total verändert hat. Wäre die Schweiz EWR-Mitglied, müsste sie gigantische Zahlungen leisten und sie hätte nur noch einen sehr kleinen politischen Handlungsspielraum. Sie hätte aus der Hand gegeben, was sie erfolgreich macht.

«1992 haben sehr viele Unternehmer, und auch ich, den EWR-Beitritt der Schweiz befürwortet. Heute würde niemand von uns mehr zustimmen.»

Sagen Sie, was steht heute und in Zukunft auf dem Spiel?

Die Wirtschaftsverbände behaupten, das Vertragspaket sei notwendig, damit der Zugang zum EU-Binnenmarkt gesichert sei. Die Erfahrung zeigt, dass das so nicht zutrifft. Vor zwei Jahren hat die EU eine Regulierung für die Medizinaltechnik eingeführt. Es wurden grosse Probleme an die Wand gemalt, man sprach von 1,5 Milliarden Franken Zusatzkosten. Nichts von dem erwies sich als richtig, die Kosten waren eher gering. Mittlerweile haben sich die Unternehmen zurechtgefunden. Sie haben keinen Wettbewerbsnachteil, denn alle Firmen – schweizerische und europäische – müssen künftig die gleichen Regeln befolgen.

Sie teilen also die Ansicht nicht, dass sich die Schweiz mit den Verträgen den Zugang zum europäischen Binnenmarkt sichern muss?

Da muss ich die rhetorische Gegenfrage stellen, weshalb sind Länder wie die USA, China und Indien so erfolgreich im EU-Binnenmarkt – obwohl sie keinen freien Zugang haben? Traut der Bundesrat den Schweizer Unternehmen nicht zu, dass sie gleich gut sind wie die amerikanischen, chinesischen oder indischen Firmen? Es gibt das Freihandelsabkommen von 1972. Zollschränken sind damit beseitigt worden, sie werden beseitigt bleiben. Allein damit ist das Argument entkräftet, die Schweiz fliege aus dem EU-Binnenmarkt, wenn sie keine neuen Verträge abschliesst. Zudem sind die EU-Regulierungen für einen grossen Teil der Exporte gar nicht so sehr relevant.

Warum nicht?

Viele Exporte aus der Schweiz nach Deutschland sind Zulieferungen, die von Deutschland aus weiter in die USA exportiert werden. Die Marktzulassung in Amerika ist somit wichtiger als die Marktzulassung in der EU.

Sie sagten, Unternehmen aus den USA, China und Indien seien im EU-Binnenmarkt erfolgreich, obschon sie keinen freien Zugang hätten. Warum ist das so?

Sie tun, was wir auch tun. Sie haben gute und überzeugende Produkte zu angemessenen Preisen. Im Unterschied zu ihnen haben Schweizer Unternehmen keinerlei Zölle und damit einen Vorteil. An technische Handelshemmnissen können sich alle Firmen anpassen. Das machen sie ohnehin schon, wenn sie ihre Produkte in die USA oder nach China verkaufen. Dazu braucht es keinen privilegierten Marktzugang. Die Schweiz ist nicht am Ende, wenn sie die Verträge mit der EU nicht abschliesst. Unsere Unternehmen müssen nur besser sein als ihre Konkurrenten.

Das sagt sich leicht. Sie sind selbst Unternehmer und wissen, wie anspruchsvoll es ist, besser als die Mitbewerber zu sein. Sind Sie zu optimistisch?

Ganz und gar nicht. Das ist eine Frage des Wollens. Nach dem Nein zum EWR sah es zunächst schlecht aus für die Wirtschaft und die Unternehmen. Doch wir haben vorwärtsgemacht und das Tal schon relativ rasch verlassen.

Ein Punkt, der gegenwärtig wieder oft zu reden gibt, ist die dynamische Rechtsübernahme. Autonomiesuisse zählt sie zu den «nicht akzeptablen institutionellen Regeln». Was ist nicht akzeptabel?

Andere Länder neigen noch stärker als die Schweiz zu gesetzgeberischer Detailklauberei und Perfektionismus. Allein das deutsche Gesellschaftsrecht ist etwa zehnmal ausführlicher und komplizierter als das schweizerische. Doch es regelt letztlich auch nur, was eine Aktiengesellschaft und was eine GmbH ist. Wir sollten uns jener gesetzgeberischen Haltung nicht aussetzen. Sie wird uns Bürokratie und hohe Kosten bringen.

«Dann haben wir nicht mehr 8,1, sondern 15 oder mehr Prozent Mehrwertsteuer.»

Ähnliches gilt für die Mehrwertsteuer. Bisher gilt sie in der EU nicht als binnenmarktrelevant. Doch das kann sich rasch ändern und über die dynamische Rechtsübernahme die Schweiz betreffen. Dann haben wir nicht mehr 8,1, sondern 15 oder mehr Prozent Mehrwertsteuer. Das ginge zulasten der Bevölkerung, besonders der Einkommensschwachen. Wie die Schweiz dies dann sozial abfedert, steht in den Sternen.

Bis heute ist das nicht geschehen. Warum, denken Sie, hat die EU die Mehrwertsteuer bisher nicht als binnenmarktrelevant eingestuft?

Sehr wahrscheinlich ist die Mehrwertsteuer binnenmarktrelevant. Doch die EU ist wohl schlau genug, dass sie dieses rote Tuch nicht aufspannt.

Ein verwandtes Thema zur Rechtsübernahme ist die Streitbeilegung. Autonomiesuisse schreibt, der Entscheid des Schiedsgerichts werde «in den meisten Fällen» durch die verbindliche Auslegung des Europäischen

Gerichtshofs (EuGH) vorbestimmt. Was ist falsch daran, dass ein europäisches Gericht europäisches Recht auslegt?

Man muss unterscheiden: Es ist völlig in Ordnung, wenn EU-Recht bei einem Verfahren in einem EU-Land angewendet und vom EuGH ausgelegt wird. Doch zwischen der Schweiz und der EU geht es um einen bilateralen Vertrag, um Streitfälle auf zwischenstaatlicher Ebene. Fakt ist, dass bisher alle Streitfälle zwischen Bern und Brüssel in den gemischten Ausschüssen erledigt worden sind. Es gibt keinen Bedarf für einen mehrstufigen Streitbeilegungsmechanismus.

Und schliesslich: In den geplanten Schiedsgerichten wird ein Schweizer und ein EU-Vertreter sitzen. Letzterer wird naheliegenderweise bei jeder strittigen Frage behaupten, es gehe um eine binnenmarkt-relevante Frage, daher sei EU-Recht betroffen. Damit zwingt er das Schiedsgericht, den EuGH anzurufen. Und so wirkt der Streitbeilegungsmechanismus eher für die EU als für die Schweiz.

Sie skizzieren, die Streitbeilegung enthalte eine Art automatische Eskalation. Was macht Sie da so sicher?

Die Erfahrung, die Gerichtspraxis. Sie zeigt immer wieder das Gleiche: Wenn eine neue Instanz geschaffen wird, dauern die Verfahren zusehends länger. Juristen werden jeden Fall hinaufeskalieren lassen – und sei es nur, damit ein Grundsatzurteil gefällt wird.

Zur Personenfreizügigkeit schlagen Sie vor, die Schweiz solle die Zuwanderung mit marktwirtschaftlichen Massnahmen steuern. Was genau stellen Sie sich vor?

Wir von Autonomiesuisse würden eine weltweite, aber gesteuerte Personenfreizügigkeit begrüssen. Denn in manchen Berufen findet man qualifizierte Leute nur ausserhalb von Europa, in Indien zum Beispiel. Zudem sind die Hürden für die Rekrutierung im EU-Raum sehr tief, die Ausbildung dort oft mit der Etikette «universitär» versehen, aber in Tat und Wahrheit eher bescheiden.

«Grosse Unternehmen sind oft zu bequem, um selbst junge Leute auszubilden.»

Personen aus dem EU-Raum mit bescheidenem Lebenslauf kommen so zu einer guten Stelle in der Schweiz und verdrängen ETH-Abgänger, weil sie etwas Praxis nachweisen können. Grosse Unternehmen sind oft zu bequem, um selbst junge Leute auszubilden. Das ist keine schöne Seite der Personenfreizügigkeit. Deswegen sollte die Schweiz wieder mehr eigene Fachkräfte ausbilden.

Man kann die Personenfreizügigkeit auch aus Sicht der EU betrachten: Ein Arzt wird in Deutschland teuer ausgebildet und zieht dann in die Schweiz, lebt hier, zahlt hier Steuern. Ein schlechtes Geschäft für Deutschland, ein gutes für die Schweiz. Was kann somit das Interesse der EU an der Personenfreizügigkeit sein?

Die Frage ist berechtigt. Nur: Die EU denkt anders – für sie ist die Personenfreizügigkeit unter den 27 EU-Mitgliedsstaaten wichtig. Das ist nicht frei von Risiken. Denn es gibt auch zwischen den EU-Ländern Sogwirkungen, sodass zum Beispiel in Deutschland hohe Sozialkosten entstehen, wenn Menschen aus anderen EU-Staaten einwandern. Damit Brüssel die Personenfreizügigkeit im EU-Raum dennoch durchsetzen kann, muss sie auch im Verhältnis zur Schweiz darauf pochen. Sonst wird sie gegenüber ihren Mitgliedern unglaubwürdig.

Anstelle des Stromabkommens mit der EU würden Sie bilaterale Verträge mit den Nachbarstaaten abschliessen wollen. Wie erklären Sie, dass die Schweizer Netzbetreiberin Swissgrid den Vertrag mit der EU als essenziell bezeichnet?

Das Stromabkommen deckt den Handel, den Netzzugang sowie die Energieerzeugung und -lieferung ab. Swissgrid ist für die Netzbewirtschaftung zuständig. Diesen Teil negieren wir nicht. Aber das, was im geplanten Stromabkommen darüber hinausgeht, sehen wir kritisch.

Weshalb genau?

Die EU sollte mit der Schweiz eine vernünftige Lösung anstreben. Denn sie schneidet sich ins eigene Fleisch, wenn sie es nicht tut. Da wichtige Leitungen durch die Schweiz laufen, hätte zum Beispiel Norditalien ein größeres Problem, sollte kein Strom aus dem Norden in die Schweiz fließen. Das Wichtigste ist, dass wir auch im Winter genügend Strom haben. Und da muss man schon reichlich naiv sein zu glauben, dass ein solches Stromabkommen Versorgungssicherheit garantiert.

Welche Alternativen gibt es?

Wir müssen mit Deutschland und Frankreich Strom handeln und dafür sorgen, dass wir nicht nur Strom beziehen, sondern auch im Winter welchen liefern können. Darum ist es zentral, dass wir unsere inländische Produktion stärken. Der Wille dazu wird schwinden, sobald ein Abkommen unterschrieben und – vermeintlich – Versorgungssicherheit gewährleistet ist. Dagegen könnten die kürzlich bekannt gewordenen Ansätze für Technologiefreiheit und Auktionen für neue Kraftwerke, welcher Art auch immer, die Schweiz weiterbringen.

Giorgio Behr bleibt einziger Schaffhauser unter den 300 reichsten Schweizern

Artikel vom 24. November 2023



Es geht auf die Verhandlungen zu. Welche Trümpfe sollte der Bundesrat ausspielen?

Der Bundesrat müsste die Ausgangslage nüchtern betrachten: Die Schweiz hat bereits einen hinreichenden Zugang zum EU-Binnenmarkt. Dann müsste die Landesregierung endlich Rückgrat beweisen. Stichwort Landverkehr: Die Schweiz hat alle vertraglichen Verpflichtungen erfüllt, Deutschland hinkt um Jahre hinterher und Italien piesackt uns bei den Zügen nach Domodossola. Das

darf sich die Schweiz nicht gefallen lassen. Zudem finden wir, die Schweiz hätte die Kohäsionsmilliarde nie freigeben dürfen. Das ist ausgegebenes Geld ohne Gegenwert. Dieser Schritt war naiv.

Wie würden Sie in solche Verhandlungen steigen?

Der Bundesrat muss ein Ziel, er muss stichhaltige Argumente haben, und er muss bereit sein, vom Verhandlungstisch wegzulaufen, wenn das Verhandlungsergebnis den Schweizer Interessen widerspricht.

Das hat die Landesregierung beim Rahmenabkommen getan. Sie denken, dass das heute wieder machbar und zudem gut für die Schweiz wäre?

Der Bundesrat hat Szenarien entwerfen lassen. Der Status quo – vom Verhandlungstisch aufstehen – bringt 0,6 Prozent weniger Wirtschaftswachstum als ein Rahmenabkommen. Das entspricht einer reichhaltigen Pizza pro Monat und Einwohner. Dafür seine Rechte aufzugeben, ist zumindest fragwürdig. Und ohnehin weiss man, wie ungenau solche Berechnungen sind – der Unterschied könnte auch nahezu null sein.

«Das entspricht einer reichhaltigen Pizza pro Monat und Einwohner. Dafür seine Rechte aufzugeben, ist zumindest fragwürdig.»

Strategisch gedacht: Wo auf der Welt sehen Sie Chancen für die Schweiz, und ist sie zu sehr auf die EU fixiert?

Bestimmt. Die Bewegung findet ausserhalb von Europa statt. Seit 1992 haben sich Exporte der Schweiz in die EU knapp verdreifacht, in die USA haben sie sich verachtfacht, nach China verfünzfacht. Die USA haben Deutschland schon längst als wichtigsten Handelspartner der Schweiz abgelöst. Wir sollten uns stärker auf Märkte ausserhalb von Europa ausrichten. Dazu zählen auch Indien oder Lateinamerika. Für den Moment ist wichtig einzusehen, dass der hohe

Wohlstand in der Schweiz nicht von neuen Verträgen mit der EU, sondern davon abhängt, ob die Schweiz innovativer und wirtschaftlich stärker ist als die EU-Staaten.