

**Swissmem Jahresmedienkonferenz vom 18. Februar 2015 in Zürich****«Gemeinsam für den Werkplatz Schweiz»****Referat von Hans Hess, Präsident Swissmem**

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Aufhebung des Mindestkurses durch die Schweizer Nationalbank (SNB) am 15. Januar 2015 war ein Schock. Bezeichnungen wie «Erdbeben» oder «Tsunami» machten die Runde. Seit dem Entscheid ist nun ein Monat vergangen. Nachdem sich der Wechselkurs des Schweizer Frankens einige Zeit rund um die Parität bewegt hatte, scheint er sich vorläufig auf einem Niveau von plus / minus 1.05 einzupendeln. Es ist deshalb ein guter Zeitpunkt, um eine erste Bilanz zu ziehen. Dabei gehe ich auf folgende Themenkreise ein:

1. Ich will Ihnen heute ein möglichst klares Bild zu geben, in welchem Umfang die Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM-Industrie) betroffen ist.
2. Ich erkläre die Massnahmen, welche bei den betroffenen Unternehmen zurzeit im Vordergrund stehen, um die Wettbewerbsfähigkeit zurückzugewinnen und aus der Verlustzone heraus zu kommen.
3. Ich erläutere unsere Forderungen an die Politik und die Sozialpartner.

Einleitend mache ich einen kurzen Rückblick, um Ihnen das Ausmass der Wechselkursveränderung vor Augen zu führen. Zwischen 2008 und August 2011 schwächte sich der Euro von CHF 1.59 auf CHF 1.12 ab. Den Tiefpunkt erreichte er im August 2011 als er kurz bei der Parität lag, worauf die SNB im September 2011 den Mindestkurs von CHF 1.20 pro Euro festlegte. Am 15. Januar 2015 folgte mit der Aufhebung des Mindestkurses eine erneute, schockartige Schwächung des Euros um weitere 20 Prozent. Im Endresultat hat der Euro gegenüber dem Franken innerhalb weniger Jahre einen Drittel an Wert verloren. Das bedeutet, dass die Produkte der MEM-Industrie rein währungsbedingt im Euroraum um einen Drittel teurer geworden sind. Das ist ein massiver Konkurrenznachteil. Die dadurch oft notwendig werdenden Preisnachlässe wirken sich direkt und massiv auf die Margen aus.

Bildlich gesprochen sind die Betriebe der MEM-Industrie zwischen 2008 und Sommer 2011 langsam unter Wasser gedrückt worden. Der Mindestkurs der SNB erlaubte es ihnen, sich an einem Ast festzuhalten und sich dank einer Vielzahl an Massnahmen wieder an die Wasseroberfläche zu ziehen. Der Mehrheit gelang es im vergangenen Jahr sogar, ein wenig Luft zu schnappen. Die erneute Erstarbung des Frankens drückt nun aber viele Unternehmen – insbesondere unsere KMU – wieder abrupt unter Wasser. Die Anstrengungen der Firmen waren zwar nicht umsonst. Aber deren Wirkung hat sich von einer Minute auf die andere zerschlagen und der Kampf um Konkurrenzfähigkeit beginnt von neuem.

Ein einfaches Zahlenbeispiel verdeutlicht, was die Aufhebung des Mindestkurses für eine Firma in unserer Branche bedeutet: Ein industrielles KMU erreichte zuletzt im Schnitt eine Gewinn-Marge von 5 Prozent. Bei einem Umsatz von beispielsweise 10 Mio. Franken bedeutet eine Gewinnmarge von 5 Prozent oder 0.5 Mio. Franken Gesamtkosten von 9.5 Mio. Franken. Durch die schockartige Abwertung des Euros und des US-Dollars um rund 15 Prozent erzielt dasselbe Unternehmen bei gleichbleibendem Geschäftsgang im Jahr 2015 und der Annahme einer 100%igen Exportquote nur noch einen Umsatz

von 8.5 Mio. Franken. Aus einer halben Million Franken Gewinn wird also rein währungsbedingt bei gleichbleibenden Kosten ein Verlust 1.0 Mio. Franken. Auch wenn es einem KMU gelingt, einen Drittel der Kosten in Euro einzukaufen – was viel wäre – und dadurch rund 0.3 Mio. einsparen kann, resultiert 2015 wegen des starken Franken immer noch ein Verlust von 0.7 Mio. Franken. Das ist natürlich ein stark vereinfachtes Beispiel. Aber es zeigt die brutale Realität mit der viele Unternehmen, gerade unsere KMU, heute umgehen müssen.

Die gegenwärtige Situation mag auf den ersten Blick wie ein Déjà-vu wirken. Es lohnt sich aber, genauer hinzusehen, denn es gibt gegenüber 2011 wichtige Unterschiede. Gleich geblieben ist die unternehmerische Herausforderung, irgendwie den Weg zurück zur internationalen Konkurrenzfähigkeit zu finden. Ähnlich sind auch die kurzfristig ergriffenen Massnahmen. Viele Unternehmen haben einen sofortigen Einstellungsstopp erlassen und sistieren respektive überprüfen Investitionsprojekte. Wir wissen auch, dass viele Firmen ihre Preise senken müssen, um keine Kunden und Marktanteile zu verlieren. Deshalb gehen sie auch auf ihre Lieferanten zu, um gemeinsam Wege zu finden, wie diese ihre Preise anpassen können und so einen Teil der Last mittragen. Weil die Auslastung in der MEM-Industrie zurzeit noch hoch ist, beabsichtigen einige Unternehmen eine Erhöhung der Arbeitszeit. Firmen, die dem GAV der MEM-Industrie unterstellt sind, können dies mit ihren Arbeitnehmervertretungen für 15 Monate vereinbaren. Wenn ein KMU vorübergehend 44 statt 40 Wochenstunden arbeiten kann, bedeutet das in Bezug des vorhin erklärten Beispiels, dass es den diesjährigen Umsatz von 8.5 Mio. Franken wieder um 10 Prozent auf rund 9.35 Mio. steigern kann. Gleichzeitig fallen nur beim Material Mehrkosten von 10 Prozent, d.h. um 0.4 Mio. Franken, an. In diesem vereinfachten Beispiel könnte dieses KMU dank 10 Prozent längerer Arbeitszeit bei gleichem Lohn den Verlust auf 0.15 Mio. Franken begrenzen.

Die Medien berichten zurzeit vor allem über Lohnsenkungen oder Lohnzahlungen in Euro. In Tat und Wahrheit erwägen dies nur wenige Unternehmen. Swissmem rät auch davon ab, neu Löhne in Euro zu bezahlen, denn damit sind erhebliche rechtliche Risiken verbunden. Ebenso empfehlen wir den Mitgliedfirmen, bei Lohnsenkungen zurückhaltend zu sein. Angesichts des Fachkräftemangels bestünde die Gefahr, damit die besten Spezialisten zu verlieren und keinen äquivalenten Ersatz im Arbeitsmarkt mehr zu finden. Gerade zur Bewältigung der Krise brauchen die Unternehmen ihre besten Fachleute, um im Bereich Innovation, Effizienzsteigerung und Beschaffung die notwendigen Massnahmen erfolgreich umzusetzen. Wenn jedoch Lohnanpassungen unausweichlich sind, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, dann muss dies in sozialverträglichem Ausmass und in Absprache mit den betroffenen Mitarbeitenden möglich sein.

Trotz den vielen Parallelen zu 2011 zeigen sich Unterschiede. Mir macht vor allem folgender Umstand Sorgen: Die Unternehmen haben es auf der Basis eines verlässlichen Mindestkurses und mit Hilfe einer veritablen Fitnesskur seit 2011 geschafft, die internationale Wettbewerbsfähigkeit zurück zu gewinnen. Natürlich kam es in dieser Periode auch zu Verlagerungen ins Ausland und zu Betriebsschliessungen. Das Ausmass blieb jedoch überschaubar. Als Indiz dafür dienen die Beschäftigtenzahlen in der MEM-Industrie, welche nach 2011 fast unverändert auf dem Niveau von rund 330'000 verharrten. Die Voraussetzungen, um denselben Kraftakt zu vollbringen, sind heute wesentlich ungünstiger. In den letzten drei Jahren sind viele machbare Massnahmen zur Effizienzsteigerung bereits erfolgreich umgesetzt worden. Die sogenannten «low hanging fruits», d.h. die mit tiefem und mittelgrossem Aufwand realisierbaren Projekte sind abgeschlossen. Erschwerend kommt hinzu, dass ohne Mindestkurs ein zuverlässiger Referenzwert fehlt. Das beeinflusst die Unternehmensplanung. Angesichts der nach wie vor bestehenden wirtschaftlichen Unsicherheiten im Euroraum werden die Unternehmen ihrem Massnahmenplan kaum ein optimistisches Währungsszenario zugrunde legen sondern eher von der Parität ausgehen.

Gekoppelt mit weiteren Unsicherheiten, wie z.B. bezüglich der Zukunft der Bilateralen Verträge, droht der Werkplatz Schweiz massiv an Attraktivität zu verlieren. Unsicherheit, unvorteilhafte Wechselkurse und sich verschlechternde Rahmenbedingungen ergeben einen gefährlichen «Cocktail», der eine beschleunigte Verlagerungsbewegung ins Ausland initiieren könnte. Damit wären nicht nur diese Arbeitsplätze auf lange Zeit weg. Es würde auch die Geschäftsbasis der Schweizer Zulieferer – zumeist Gewerbebetriebe und KMU – wegbrechen und sichtbare Spuren im Arbeitsmarkt hinterlassen.

Wie können wir das verhindern? In erster Linie sind die Unternehmen gefordert. Wie ich Ihnen vorhin dargelegt habe, handeln diese bereits. Sie werden alles tun, um diesen Aufwertungsschock einmal mehr zu absorbieren. Um jedoch zu verhindern, dass es zu einer substanziellen Verlagerungswelle ins Ausland kommt, braucht die Exportwirtschaft klare Signale und Handlungen von Seiten der Politik sowie der Sozialpartner. Vielleicht können Sie den oft genannten Ausdruck «gute Rahmenbedingungen» bald nicht mehr hören. Aber diese sind in einer globalisierten Welt nun einmal ein wichtiges Kriterium dafür, ob ein Unternehmen hier oder eben woanders investiert, produziert und Arbeitsplätze schafft. Ich konzentriere nun auf unsere zentralen Forderungen:

1. Obwohl andere Märkte in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen haben, bleibt Europa weiterhin der mit Abstand wichtigste Absatzmarkt für die MEM-Branche. Fast 60 Prozent der MEM-Exporte gehen nach Europa, insbesondere in benachbarte Gebiete wie Baden-Württemberg, Bayern, Österreich, Savoyen, der Lombardei und dem Elsass. Aus diesem Grund müssen die Bilateralen Verträge zwingend erhalten bleiben. Die Betriebe brauchen dazu Klarheit. Die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative (MEI) hat spürbare Unsicherheiten ausgelöst, die durch den neuen Währungsschock deutlich verstärkt worden ist. Im Interesse des Werkplatzes Schweiz muss die MEI so umgesetzt werden, dass die Bilateralen Verträge erhalten bleiben und damit der diskriminierungsfreie Zugang zu unserem wichtigsten Absatzmarkt sichergestellt wird.
2. Die Unternehmen der MEM-Industrie sind schon seit Jahren dabei, neue Märkte zu erschliessen. Freihandelsabkommen sind ein wichtiges Instrument, um den Firmen den Zugang zu neuen Märkten zu erleichtern. Das grösste Potenzial böte ein Freihandelsabkommen mit den USA, welche mit einem Exportanteil von 11 Prozent der zweitwichtigste Markt der MEM-Industrie ist. Ich fordere vom Bundesrat, dass er dieses Dossier wieder öffnet oder zumindest versucht, sich an den laufenden Verhandlungen zwischen der EU und den USA zu beteiligen. Damit würde eine Diskriminierung der Schweizer Exportindustrie vermieden und der Zugang zum US-Markt verbessert. Für die Landwirtschaft muss dabei eine tragbare Lösung gefunden werden.
3. Noch ist der flexible Arbeitsmarkt eine grosse Stärke der Schweiz. Wir wollen das Rad nicht zurückdrehen. Aber wir stellen uns gegen jede weitere Einschränkung im Arbeitsmarkt. Es braucht keinen Ausbau der Flankierenden Massnahmen, weil die aktuellen Bestimmungen genügen. Sie müssen lediglich konsequent umgesetzt werden. Einen besonders nachdrücklichen Appell richte ich an die Sozialpartner. Wir sitzen alle im selben Boot. Wir müssen alles tun, um den Werkplatz in der Schweiz zu halten. Dazu müssen die Firmen wettbewerbsfähig sein. Das schaffen sie derzeit nur, wenn sie ihre Kosten senken, ihre Produktivität steigern sowie Zeit gewinnen, um neue und innovative Produkte zu lancieren. Das tangiert auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Betriebe. Für ausserordentliche Fälle erlaubt der GAV der MEM-Industrie ausserordentliche Massnahmen. Diesen Möglichkeiten haben alle Sozialpartner im Juni 2013 mit ihrer Unterschrift zugestimmt. Es kann nicht sein, dass die Gewerkschaft UNIA nun alles tut, um Erhöhungen der Arbeitszeit zu hintertreiben. Sie kündigte sogar an, Kampfmassnahmen zu unterstützen. Die Unternehmen müssen heute

die Spielräume des GAVs nutzen können, denn es geht um das Überleben der Betriebe und damit um die bestehenden Arbeitsplätze. Gleichzeitig müssen die Firmen ihre Massnahmen möglichst sozialverträglich gestalten. Denn es wäre für den Betrieb genauso tödlich, wenn wegen zu harschen Einschnitten die besten Fachkräfte das Unternehmen verlassen.

4. Was die Schweizer Industrie weltweit einzigartig macht, ist ihre Innovationsfähigkeit. Wir erwarten vom Staat keine Förderungsmassnahmen mit der Giesskanne. Wir erwarten aber, dass der Bund zusätzliche Massnahmen zur Innovationsförderung prüft. Das KTI-Programm von 2011 hatte durchaus positive Wirkung. Immerhin ermöglichte es vielen der 250 berücksichtigten Unternehmen erstmals ein KTI-Projekt umzusetzen. Eine KTI-Innovationsförderung wäre auch in der heutigen Situation geeignet, neue Projekte anzuschieben und die Firmen zu unterstützen. Sie müsste aber primär die Bedürfnisse der Unternehmen erfüllen sowie über einen längeren Zeitraum zur Verfügung stehen. Eine Neuauflage müsste zudem weniger bürokratisch ausgestaltet werden. Die Industrie muss neben dem starken Franken und der fortschreitenden Globalisierung nämlich auch noch einen anspruchsvollen technologischen Wandel hin zur Digitalisierung (Industrie 4.0) bewältigen. Zudem darf das Parlament bei der nächsten BFI-Botschaft die Möglichkeit nicht verpassen, Bildung, Forschung und Innovation – also die Kerngebiete der Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz – deutlich und zu Lasten anderer weniger dringender Ausgaben zu erhöhen.
5. Es braucht zudem ein deutliches und rasches Umdenken in der Politik. Auch die Parlamentarier haben gewusst, dass irgendeinmal die Mindestgrenze fällt. Leider haben sie in den letzten Jahren wenig getan, um die Belastungen und Einschränkungen für die Unternehmen zu reduzieren. Im Gegenteil: Sie haben zugenommen. Und weitere Belastungen sind beschlossen oder geplant. Ich greife nur zwei Beispiele heraus. Die KEV ist in den letzten Jahren von 0,45 Rp./kWh auf heute 1,1 Rp./kWh angestiegen. Der Nationalrat hat bereits beschlossen, diese auf 2,3 Rp./kWh zu erhöhen. Ähnliches geschah mit der CO<sub>2</sub>-Abgabe. Sie stieg von 12 CHF/Tonne im Jahr 2008 auf 60 CHF/Tonne im Jahr 2014. Das CO<sub>2</sub>-Gesetz sieht vor, dass diese Abgabe ab 2016 bis auf 84 CHF/Tonne und ab 2018 sogar auf 120 CHF/Tonne erhöht werden kann.

Isoliert gesehen, mögen diese Beispiele nicht ins Gewicht fallen. Es sind jedoch nicht die einzigen Beispiele. Ich erwähne zusätzlich die Erbschaftssteuer-Initiative sowie die das Reformpaket der Altersvorsorge 2020. In der Summe tragen all diese Gesetzesprojekte dazu bei, die Standortattraktivität der Schweiz für Industrie Stück für Stück zu verschlechtern. Es braucht deshalb im wahrsten Sinne des Wortes ein Umdenken. Statt überall einzuschränken und zu reglementieren muss die Politik Rahmenbedingungen schaffen, die den Werkplatz Schweiz wieder attraktiver machen und den Unternehmen damit das Vertrauen zurückgeben, dass sie auch ab dem Standort Schweiz langfristig im Ausland konkurrenzfähig bleiben können.

Ich bin mir bewusst, dass diese politischen Massnahmen erst mittelfristig Wirkung entfalten werden. Aber die Unternehmer ziehen bei ihren Entscheidungen auch die längerfristige Entwicklung der Rahmenbedingungen in Betracht. Deshalb müssen sie umgehend in Angriff genommen werden. Es liegt mir fern, den Teufel an die Wand zu malen. Jene Unternehmen, die bereits heute international aufgestellt sind, werden diese Krise meistern. Existenziell gefährdet sind vor allem KMU, bei welchen die gesamten Kosten in der Schweiz anfallen, ihre Produkte aber mehrheitlich exportieren. Gefährdet ist zudem die gesamte Zuliefer-Industrie. Und gefährdet sind auch die Schweizer Aktivitäten von internationalen Grosskonzernen, die hinter den Standort Schweiz heute klare Fragezeichen setzen. Die grössten Sorgen mache ich mir aber um den Werkplatz Schweiz insgesamt. Falls die erwähnten Unsicherheiten

weiter bestehen bleiben und sich die politischen wie auch die unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen weiter verschlechtern, dann werden künftige Investitionsentscheide der Firmen nicht mehr zugunsten der Schweiz ausfallen. Das würde unserem Land langfristig massiv schaden.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Zürich, 18. Februar 2015

Weitere Auskünfte erteilt:

Swissmem Kommunikation  
Pfungstweidstrasse 102  
Postfach  
CH-8037 Zürich  
Tel. 044 384 41 11 / Fax 044 384 42 42  
E-Mail: [presse@swissmem](mailto:presse@swissmem)