

Swissmem Jahresmedienkonferenz vom 1. März 2023

«Der Zugang zu den Weltmärkten ist zentral»

Referat von Martin Hirzel, Präsident Swissmem

Sehr geehrte Damen und Herren

In den vergangenen zwei Jahren hatte ich als Swissmem Präsident das Privileg, dutzende Firmen zu besuchen und mich mit den Patrons über die aktuellen Herausforderungen unserer Branche auszutauschen. Diese sind namentlich der Zugang zu den globalen Absatzmärkten, der Fachkräftemangel und die Energieversorgung. Ich werde in den nächsten Minuten darlegen, was die Tech-Industrie in diesem Zusammenhang von der Politik erwartet.

Zurzeit präsentiert sich unsere Branche in guter Form. Trotz regelmässig wiederkehrenden Krisen hat sie in diesem Jahrhundert die Wertschöpfung und die Produktivität massiv gesteigert. Sie beschäftigt in der Schweiz heute mehr Menschen als vor 20 Jahren. Von Deindustrialisierung kann keine Rede sein. Die Branche ist agil, innovativ und anpassungsfähig. Sie adaptiert laufend neue Technologien und entwickelt Lösungen in zentralen Themen wie der Mobilität oder der Energieerzeugung und -nutzung.

(Slide 1)

Unsere Branche ist heute weit mehr als die traditionelle MEM-Industrie. Sie ist darüber hinaus in wegweisenden Technologiefelder tätig, wie die Sensorik, Photonik, Robotik, additive Fertigung und die Halbleitertechnologie. Deshalb bezeichne ich sie als **Tech-Industrie**. Das widerspiegelt die Realität in unserer Mitgliedschaft viel treffender. Zudem wissen wir aus einer repräsentativen Umfrage, dass drei von vier Personen in der Schweiz den Begriff MEM-Industrie nicht korrekt zuordnen können. Hingegen bringen 56 Prozent der Befragten den Begriff Tech-Industrie mit unserer Branche in Zusammenhang.

Zugang zu den globalen Märkten sichern und ausbauen

Ich bin überzeugt, dass die Tech-Industrie eine Zukunftsbranche ist. Sie kann auch künftig viel zum Wohlstand der Schweiz beitragen. Die **zentrale Voraussetzung** dafür ist aber, dass die Unternehmen exportieren können. Unser Heimmarkt ist viel zu klein, um im Inland 325'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen zu können. Leider entwickelt sich diesbezüglich das internationale Umfeld in die falsche Richtung. Die Globalisierung gerät zunehmend unter Druck. Protektionismus und wettbewerbsverzerrende Subventionsoffensiven sind bei den Mächtigen der Welt derzeit hoch im Kurs. Beispiele dafür sind der Inflation Reduction Act (IRA) in den USA, der Green Deal in der EU oder die Dual Circulation Strategie Chinas. Die Unternehmen spüren auch die Sanktionen, welche die USA und China gegeneinander verhängt haben.

IRA und Green Deal können zwar indirekt auch positive Effekte auf unsere Industrie haben. Insgesamt schotten sie aber die einzelnen Märkte zunehmend ab. Es besteht die Gefahr, dass die Schweizer Unternehmen gezwungen werden, in Europa, China und den USA separate Infrastrukturen für die Forschung und Entwicklung, die Produktion sowie die Bedienung der lokalen Märkte aufzuziehen. Unsere Branche besteht zu 98 Prozent aus KMU. Sie sind für eine derart komplexe Organisation zu klein. Der

neue Protektionismus stellt für die Schweizer Tech-Industrie eine sehr ernstzunehmende Bedrohung dar. Das zeigt sich an der überragenden Bedeutung der drei Märkte EU, China und USA. Zusammen beträgt deren Anteil an unseren Güterexporten 78 Prozent.

(Slide 2)

Die Schweiz kann die Wirtschaftspolitik der Weltmächte nicht beeinflussen. Es stellt sich also die Frage, wo unsere Handlungsspielräume sind. Der wichtigste Ansatz liegt im **Verhältnis zu Europa**. Angesichts einer zunehmend tripolaren Welt wäre es töricht, die Beziehungen zur EU nicht auf eine feste Grundlage zu stellen. Die EU ist mit Abstand der wichtigste Handelspartner. Die Industrie braucht den möglichst barrierefreien Zugang zum europäischen Binnenmarkt. Gleiches betrifft die Forschungszusammenarbeit. Die Tech-Industrie differenziert sich durch Innovation und nicht durch Kosten. Das Epizentrum der Fertigungstechnik liegt beispielsweise nicht in den USA oder China. Es befindet sich in Deutschland und der Schweiz. Wir sind auf den Wissenstransfer aus den europäischen Hochschulen angewiesen. Um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, brauchen wir den Wiederanschluss an Horizon Europe. Ich fordere deshalb den Bundesrat auf, noch im ersten Quartal 2023 das Verhandlungsmandat zu verabschieden und die nachfolgenden Verhandlungen mit der EU innerhalb von zwölf Monaten abzuschliessen. Damit läge eine Lösung auf dem Tisch, noch bevor die EU-Kommission abtritt und das EU-Parlament neu gewählt wird. Das muss das Ziel sein.

(Slide 3)

Ergänzend dazu muss das Netz mit **Freihandelsabkommen** weiter ausgebaut werden, um wichtige aussereuropäische Märkte besser erschliessen zu können. Ich bin mir bewusst, dass ein Freihandelsabkommen mit den USA unter Präsident Biden ein frommer Wunsch bleiben wird. Aber wir haben einen fertig ausgehandelten Vertrag mit dem Mercosur. Dieser sollte endlich ratifiziert werden. Auch mit Indien und Thailand ist ein Abschluss möglich. Mit China haben wir zwar bereits ein Freihandelsabkommen. Die meisten unserer Hightech-Maschinen sind jedoch von der Zollbefreiung ausgenommen. Hier müssen die Gespräche für eine Erweiterung des Abkommen an die Hand genommen werden. In all diesen Dossiers fordere ich die Politik auf, endlich vorwärtszumachen.

(Slide 4)

Der Fachkräftemangel bedroht den Arbeitsplatz

Für die Schweizer Tech-Industrie gibt es nicht nur im internationalen Umfeld Herausforderungen. Im Inland ist das grösste Problem der **Fachkräftemangel**. In fast in jedem Gespräch mit Unternehmerinnen und Unternehmer wird es an erster Stelle genannt. In meinen Augen stellt der Fachkräftemangel das grösste Risiko für den Arbeitsplatz Schweiz dar. Wir können schon seit Jahren bis zu zehn Prozent der Lehrstellen nicht besetzen. Die Firmen erhalten schlicht keine Bewerbungen. Wir befinden uns in einem harten Wettbewerb mit anderen Branchen. Gleichzeitig erkennen wir ein zunehmendes Desinteresse an Berufslehren. Hier ist auch Swissmem gefordert.

Wir müssen den jungen Menschen und ihren Eltern zeigen, dass unsere Branche sinnstiftende Jobs anbietet und eine erfolgreiche Zukunft verspricht. Auch dafür dient die Positionierung der Branche als Tech-Industrie. Swissmem setzt sich enorm für die Reform der Industrieberufe ein. Die Ausbildungen sollen die Lernenden nicht nur inhaltlich auf ihre berufliche Tätigkeit vorbereiten. Die Berufsbilder werden auch besser an die Gewohnheiten und Erwartungen der heutigen Lernenden angepasst. Die Firmen investieren auch stark in die Automatisierung. Nicht um Jobs zu eliminieren, sondern um dadurch die fehlenden Fachkräfte zu ersetzen. Zudem bieten sie vermehrt flexiblere Arbeitsbedingungen an, um Mitarbeiterinnen mit kleinen Kindern zu gewinnen.

Angesichts der demografischen Entwicklung wird all das aber nicht ausreichen. Ich sehe da auch den öffentlichen Sektor in der Pflicht. Dieser hat in den letzten Jahren massiv neue Stellen geschaffen und zeigt sich in Lohnrunden generöser, als sich das viele Betriebe in der Privatwirtschaft leisten können. Damit meine ich nicht die Pflege und Bildung, sondern die Verwaltung. Sie darf nicht mehr weiter aufgebläht werden, denn letztlich sind es die Unternehmen, welche den Staat alimentieren. Nicht umgekehrt.

Energieversorgung bleibt auf lange Frist eine Herausforderung

Abschliessend nun noch zu den Herausforderungen rund um die **Energieversorgung**. Die Verfügbarkeit von genügend Energie zu wettbewerbsfähigen Preisen bleibt auf lange Frist ein ungelöstes Problem. Die Tech-Industrie ist zwar mehrheitlich keine energieintensive Branche. Die Aufwendungen für Energie machen meist nur ein bis zwei Prozent der Gesamtkosten aus. Dennoch ist sie auf eine sichere Energieversorgung angewiesen.

Die Industrie muss sich langfristig auf höhere Strompreise einstellen. Businesspläne, die noch auf Energiepreisen von unter 10 Rappen pro Kilowattstunde basieren, haben sich überholt. Die meisten Industriefirmen können damit umgehen. Für energieintensive Betriebe wie Stahl- und Aluminiumwerke, Giesereien oder Härtereien bleiben die hohen Preise hingegen ein Problem. Erschwerend kommt für sie hinzu, dass die Strompreise für ihre ausländischen Konkurrenten staatlich gesenkt werden. Schweizer Firmen werden dadurch krass benachteiligt und existenziell gefährdet. Aus heutiger Sicht fordere ich keine Subventionen für den Stromeinkauf. Allerdings müssen für diese Firmen andere Massnahmen diskutiert werden. Ich denke zum Beispiel an tiefere Netznutzungsgebühren, die aber durch eine höhere Effizienz in der Netznutzung kompensiert werden können. Zudem appelliere ich an die Kantone. Sie sind die Eigentümer der meisten Energieversorger. Angesichts der hohen Dividenden, die ihnen dieses Jahr zufließen dürften, könnten sie notleidenden Industriebetrieben beistehen. Es handelt sich um eine überschaubare Anzahl Firmen. Das kann und muss lokal geregelt werden.

Die sichere Stromversorgung hat auch eine europäische Dimension. Dass die Schweiz kein Stromabkommen mit der EU hat, könnte uns schon bald auf die Füsse fallen. Spätestens 2026 müssen nämlich die Staaten der EU mindestens 70 Prozent der Stromnetzkapazitäten für den Handel zwischen den EU-Ländern zur Verfügung stellen. Es besteht die Gefahr, dass unsere Nachbarländer in gewissen Situationen die Grenzkapazitäten einseitig limitieren müssen, um diese Regel einzuhalten. Konkret bedeutet das im Extremfall, dass im Winter unsere wichtigsten Stromlieferanten die für die Schweiz vorreservierten Exportkapazitäten zeitweise bis auf null reduzieren müssen, um der 70-Prozent-Regel zu genügen. Das könnte sich im Winterhalbjahr negativ auf die Netzstabilität sowie die Versorgungssicherheit in der Schweiz auswirken. Mit einem Stromabkommen mit der EU bestünden diese Risiken nicht.

(Slide 5)

Meine Damen und Herren. Ich fasse zusammen. Die Schweizer Tech-Industrie präsentiert sich zurzeit in guter Verfassung. Sie muss aber auch künftig exportieren können, um weiterhin im Inland 325'000 Menschen beschäftigen und zum Wohlstand unseres Landes beitragen zu können. Der Zugang zu den Weltmärkten ist dabei zentral. Deshalb muss das Freihandelsabkommen mit dem Mercosur endlich ratifiziert und die Verhandlungen mit Indien zum Abschluss gebracht werden. Die wichtigste Aufgabe ist aber, das bilaterale Verhältnis mit der EU auf eine neue vertragliche Basis zu bringen. In einer zunehmend tripolaren Welt ist das ein Gebot der Vernunft. Dadurch sichern wir die Teilnahme am europäischen Binnenmarkt. Zudem erlaubt dies uns, auch künftig fehlende Fachkräfte ohne grosse Bürokratie in der EU zu rekrutieren. Und wir können dadurch das dringend notwendige Stromabkommen abschliessen. Es ist höchste Zeit, im Europadossier vorwärtszumachen!

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Weitere Auskünfte erteilt:

Swissmem Kommunikation
Pfingstweidstrasse 102, CH-8037 Zürich
Tel. 044 384 41 11 / Fax 044 384 42 42
E-Mail: presse@swissmem.ch