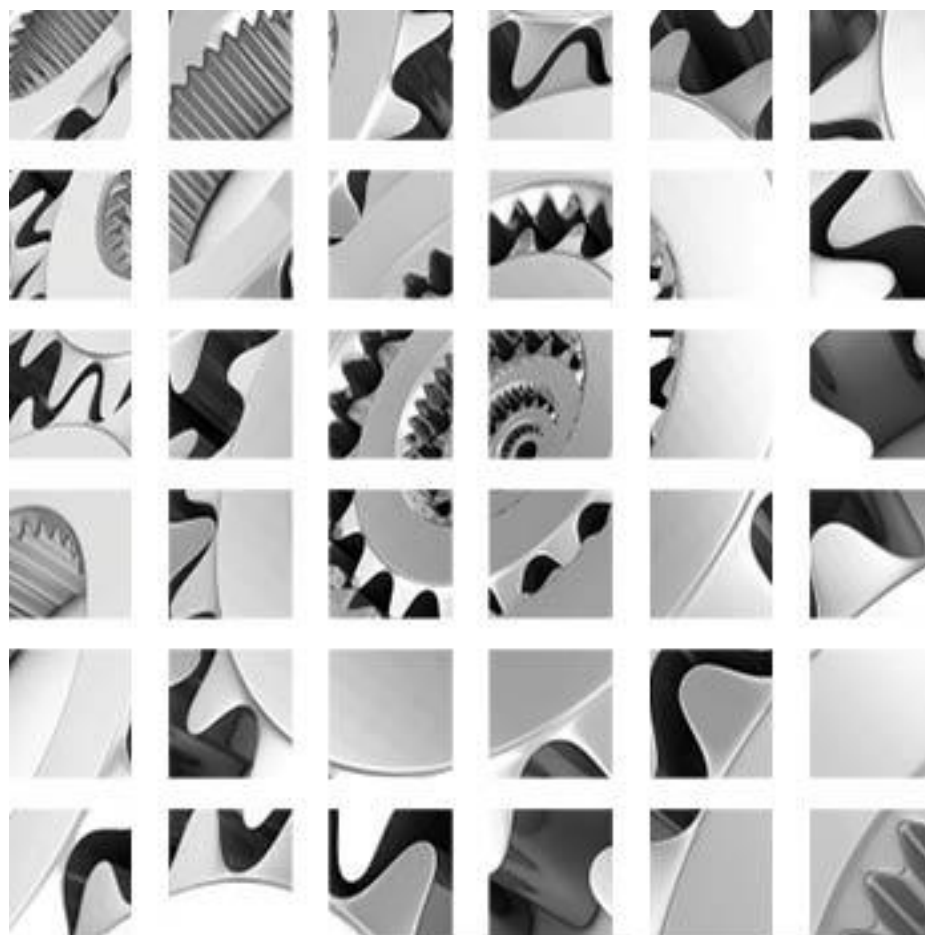


Die Auswirkungen der bilateralen Verträge auf die Unternehmen der MEM-Industrie

Studie im Auftrag der SWISSMEM

Juli 2015



Auftraggeber

Swissmem

Herausgeber

BAK Basel Economics AG

Projektleitung

Kai Gramke, T +41 61 279 97 15

kai.gramke@bakbasel.com

Redaktion

Manuel Buchmann

Andreas Eberli

Mark Emmenegger

Kai Gramke

Michael Grass

Rebekka Rufer

Andrea Wagner

Kommunikation

Marc Bros de Puechredon, T +41 61 279 97 25

marc.puechredon@bakbasel.com

Titelbild

BAKBASEL/shutterstock

Copyright

Copyright © 2015 by BAK Basel Economics AG

Alle Rechte liegen beim Auftraggeber

Inhalt

| | | |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1 | Einleitung | 6 |
| 2 | Projektstruktur und Hintergrund | 7 |
| 2.1 | Projektstruktur..... | 7 |
| 2.2 | Hintergrund - die bilateralen Verträge im Überblick..... | 8 |
| 3 | Die volkswirtschaftliche Bedeutung der MEM-Industrie | 10 |
| 3.1 | Die Schweizer MEM-Industrie als Leistungsträger und Arbeitgeber..... | 11 |
| 3.1.1 | Abgrenzung der MEM-Industrie..... | 11 |
| 3.1.2 | Struktur der MEM-Industrie..... | 12 |
| 3.1.3 | Die MEM-Industrie als Leistungsträger..... | 13 |
| 3.1.4 | Die MEM-Industrie als Arbeitgeber..... | 17 |
| 3.1.5 | Fazit..... | 20 |
| 3.2 | Bedeutung der EU für die MEM-Industrie..... | 21 |
| 3.2.1 | Bedeutung der ausländischen Absatzmärkte der MEM- Industrie..... | 21 |
| 3.2.2 | Fazit..... | 23 |
| 3.3 | Bedeutung der bilateralen Verträge für die MEM-Industrie..... | 24 |
| 3.3.1 | Entwicklung nach Inkrafttreten der bilateralen Verträge..... | 24 |
| 3.3.2 | Analyse der Effekte mit Inkrafttreten der Bilateralen Verträge..... | 25 |
| 3.3.3 | Fazit..... | 32 |
| 3.5 | Ausblick: Was steht auf dem Spiel?..... | 33 |
| 3.5.1 | Potentialanalyse..... | 33 |
| 3.5.2 | Könnten die Wachstumsmärkte in Amerika und Asien eine Stagnation in den EU-Märkten kompensieren?..... | 37 |
| 3.5.3 | Fazit..... | 39 |
| 4 | Unternehmensbefragung | 41 |
| 4.1 | Informationen zur Umfrage und Stichprobenbeschreibung..... | 41 |
| 4.1.1 | Informationen zur Umfrage..... | 41 |
| 4.1.2 | Grösse und Zusammensetzung der Stichprobe..... | 42 |
| 4.2 | Wichtigkeit der Bilateralen I allgemein..... | 45 |
| 4.2.1 | Konfrontation und Information der Unternehmen..... | 45 |
| 4.2.2 | Wichtigkeit der Bilateralen sowie der Einzelverträge für die Schweiz, für das befragte Unternehmen und ihre Kunden..... | 46 |
| 4.2.3 | Auswirkungen der Einführung der Bilateralen I..... | 49 |
| 4.2.4 | Reaktion auf einen Wegfall der Bilateralen I..... | 52 |
| 4.3 | Abkommen zur Personenfreizügigkeit..... | 55 |
| 4.3.1 | Auswirkungen der Einführung der Personenfreizügigkeit..... | 55 |
| 4.3.2 | Reaktion auf einen Wegfall der Personenfreizügigkeit..... | 57 |
| 4.4 | Abkommen zur Forschungszusammenarbeit..... | 59 |
| 4.4.1 | Europäische Forschungsrahmenprogramme..... | 59 |
| 4.4.2 | Reaktion auf Wegfall der vollständigen Assoziierung..... | 62 |
| 4.5 | Öffentliches Beschaffungswesen..... | 63 |
| 4.5.1 | Bedeutung des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen..... | 63 |
| 4.5.2 | Auswirkungen des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen..... | 64 |
| 4.5.3 | Reaktion auf einen Wegfall des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen..... | 65 |
| 4.6 | Technische Handelshemmnisse..... | 66 |
| 4.6.1 | Bedeutung des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse..... | 66 |

| | | |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 4.6.2 | Reaktion auf einen Wegfall des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse..... | 67 |
| 5 | Fazit | 69 |
| 6 | Anhang - Fragebogen..... | 73 |

Tabellenverzeichnis

| | | |
|----------|--------------------------------------------|----|
| Tab. 3-1 | Die MEM-Industrie als Exporteur, 2014..... | 14 |
| Tab. 3-2 | Ergebnisse der Strukturbruchtests | 30 |

Abbildungsverzeichnis

| | | |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Abb. 3-1 | Wertschöpfungs- und Beschäftigungsstruktur der MEM-Industrie 2014..... | 12 |
| Abb. 3-2 | Branchenstruktur der Schweiz (Wertschöpfung) 2014 | 13 |
| Abb. 3-3 | Wertschöpfungswachstum der Schweizer Industriebranchen 1995-2014..... | 15 |
| Abb. 3-4 | Produktivitätswachstum der Schweizer Industriebranchen 1995-2014..... | 16 |
| Abb. 3-5 | Anteil an der gesamten Beschäftigung (FTE) der Schweizer Wirtschaft..... | 17 |
| Abb. 3-6 | Anteil an Ausbildungsstellen und Ausbildungsquote 2008..... | 18 |
| Abb. 3-7 | Absatzmärkte der MEM-Exporte, 2014..... | 21 |
| Abb. 3-8 | Entwicklung Absatzmärkte der MEM-Exporte 1995-2014 | 22 |
| Abb. 3-9 | Beitrag EU-Märkte zum Exportwachstum der MEM-Industrie..... | 24 |
| Abb. 3-10 | Veränderung der Marktanteile MEM-Güter in der EU nach Herstellerland, in Prozentpunkten..... | 26 |
| Abb. 3-11 | Exporte der MEM-Industrie nach Destinationen, Index 2002=100 (I)..... | 27 |
| Abb. 3-12 | Exporte der MEM-Industrie nach Destinationen, Index 2002=100 (II)..... | 28 |
| Abb. 3-13 | Reales Wachstumspotential der MEM-Industrie nach Absatzmärkten..... | 33 |
| Abb. 3-14 | Wachstumspotential MEM-Exporte in die EU28, 2015-2025 | 34 |
| Abb. 3-15 | Wachstumspotential in der EU nach MEM-Branchen Durchschnittliches reales Wachstum 2014-2025 | 35 |
| Abb. 3-16 | Wachstumspotential MEM-Exporte in die EU28 bis 2025 | 36 |
| Abb. 4-1 | Branchenzusammensetzung..... | 42 |
| Abb. 4-2 | Umsatzanteil am EU-Markt | 43 |
| Abb. 4-3 | Unternehmensgrößen, Zahl der Mitarbeiter..... | 43 |
| Abb. 4-4 | Unternehmensstandorte | 44 |
| Abb. 4-5 | Konfrontation mit und Kenntnisstand über die Bilateralen I | 45 |
| Abb. 4-6 | Bedeutung der Einzelverträge für das eigene Unternehmen | 46 |

| | | |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Abb. 4-7 | Bedeutung der Einzelverträge für den Standort Schweiz | 47 |
| Abb. 4-8 | Bedeutung der Einzelverträge für das eigene Unternehmen, differenziert nach Unternehmensgrösse | 48 |
| Abb. 4-9 | Auswirkungen der Einführung der Bilateralen I | 49 |
| Abb. 4-10 | Auswirkungen der Einführung der Bilateralen I, differenziert nach Unternehmensgrösse | 50 |
| Abb. 4-11 | Umsatzentwicklung zwischen 2002 und 2013 | 51 |
| Abb. 4-12 | Reaktion auf Wegfall der Bilateralen | 52 |
| Abb. 4-13 | Reaktion auf Wegfall der Bilateralen, differenziert nach Unternehmensgrösse | 53 |
| Abb. 4-14 | Massnahmen innerhalb von drei Jahren nach Wegfall der Bilateralen | 54 |
| Abb. 4-15 | Auswirkungen der Einführung der Personenfreizügigkeit | 55 |
| Abb. 4-16 | Auswirkungen der Einführung der Personenfreizügigkeit, differenziert nach Unternehmensgrösse | 56 |
| Abb. 4-17 | Auswirkungen eines Wegfalls der Personenfreizügigkeit | 57 |
| Abb. 4-18 | Auswirkungen eines Wegfalls der Personenfreizügigkeit nach Unternehmensgrösse | 58 |
| Abb. 4-19 | Nutzung der Europäischen Forschungsrahmenprogramme | 59 |
| Abb. 4-20 | Auswirkungen der Europäischen Forschungsrahmenprogramme | 60 |
| Abb. 4-21 | Anstieg der Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationen | 61 |
| Abb. 4-22 | Reaktion auf einen Wegfall der vollständigen Assoziierung der Schweiz bei den europäischen Forschungsrahmenprogrammen | 62 |
| Abb. 4-23 | Bedeutung von öffentlichen Ausschreibungen im EU-Raum | 63 |
| Abb. 4-24 | Auswirkungen des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen auf betroffene Unternehmen | 64 |
| Abb. 4-25 | Erwartete Auftragsverluste im Falle eines Wegfalls des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen | 65 |
| Abb. 4-26 | Positive Auswirkungen des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse | 66 |
| Abb. 4-27 | Konsequenzen bei einem Wegfall des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse | 67 |
| Abb. 4-28 | Bedeutung des Handels mit Gebrauchtmaschinen | 68 |

1 Einleitung

Die Beziehungen zur Europäischen Union und insbesondere deren optimale Ausgestaltung sind seit mehreren Jahrzehnten Teil des wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Diskurses der Schweiz.

Die Herausforderung für die Schweiz liegt im Kern in der besonderen Dynamik der Europäischen Integration. Während ein Freihandelsabkommen mit einem anderen Land diese Dynamik nicht berücksichtigen muss, hat sich im Fall Europas der Vertragspartner sowohl institutionell als auch hinsichtlich seiner Kompetenzen und seiner Grösse in den vergangenen 40 Jahren ständig verändert. Das ebenso alte Freihandelsabkommen kann diese Entwicklung von der Europäischen Gemeinschaft über den gemeinsamen Binnenmarkt bis zur Europäischen Union nicht adäquat abbilden – es kann nicht mitwachsen. Diese Erkenntnis ist nicht neu, erfuhr aber mit dem EWR-Nein im Jahr 1992 eine neue Dringlichkeit. Mit dem Inkrafttreten der Bilateralen I, einem Paket aus sieben sektoralen Einzelabkommen, wurde 2002 ein Weg gefunden, der der Schweiz einen weitgehend diskriminierungsfreien Zugang zum Europäischen Wirtschaftsraum zu ermöglichen.

Mit der Annahme der Initiative «Gegen Masseneinwanderung» steht der neu in der Bundesverfassung verankerte Artikel 121a im Widerspruch zum bilateralen Abkommen zur Personenfreizügigkeit. Falls die Umsetzung der neuen Verfassungsnorm von der EU nicht akzeptiert wird und allfällige Neuverhandlungen über das Personenfreizügigkeitsabkommen scheitern, droht die Kündigung des Abkommens. Da das Abkommen mit den anderen Abkommen rechtlich mit einer so genannten «Guillotinenklausel» verknüpft ist, werden im Falle der Kündigung eines Abkommens auch die sechs anderen Abkommen ausser Kraft gesetzt.

Ob eine Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative gelingen kann, ohne die Bilateralen insgesamt aufs Spiel zu setzen ist zum Zeitpunkt der Studienerstellung noch unklar. Ebenfalls unklar ist, was überhaupt auf dem Spiel steht. Um die Diskussion rund um die Bilateralen möglichst fundiert führen zu können, sind Daten und Fakten notwendig. Erstaunlich ist vor diesem Hintergrund, dass kaum wissenschaftlich fundierte Studien existieren, die die Vorteile der engen Beziehungen zur Europäischen Union im Allgemeinen und die wirtschaftlichen Effekte der bilateralen Verträge im Besonderen thematisieren.

BAKBASEL hat in der vorliegenden Studie im Auftrag von Swissmem die branchenspezifischen Auswirkungen der bilateralen Verträge auf die MEM-Industrie aus verschiedensten Blickwinkeln beleuchtet. Die Ergebnisse der Studie leisten somit einen wesentlichen Beitrag zur Fundierung der Diskussion rund um die Bilateralen in der Schweiz.

2 Projektstruktur und Hintergrund

2.1 Projektstruktur

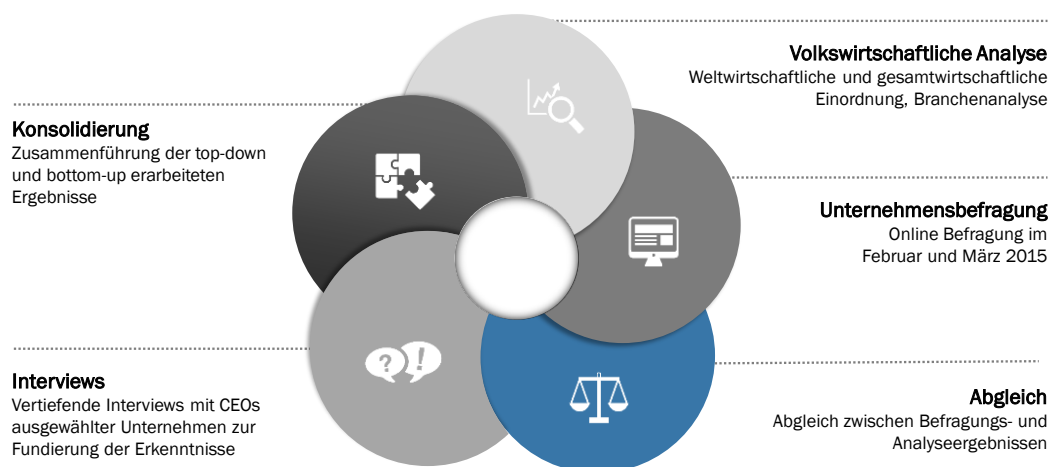
Das Projekt verknüpft verschiedenste Untersuchungsansätze, um die Fragestellung bestmöglich aus unterschiedlichen Perspektiven zu beantworten. Anhand der volkswirtschaftlichen Perspektive wird die grundsätzliche Bedeutung der MEM-Industrie untersucht. Im Kern werden mit diesem Ansatz folgende Fragen beantwortet:

- Wie bedeutend ist die MEM-Industrie für die Schweiz?
- Wie bedeutend ist die EU für die MEM-Industrie?
- Wie bedeutend sind die bilateralen Verträge für die MEM-Industrie?
- Was steht vor dem Hintergrund der Wachstumsaussichten einzelner Exportmärkte bei einem Wegfall der Bilateralen auf dem Spiel?

Dieser top-down Ansatz wird ergänzt durch eine umfassende Unternehmensbefragung unter Swissmem-Mitgliedsunternehmen. Die Befragung soll im Sinne eines bottom-up Ansatzes die spezifischen Vorteile der einzelnen Verträge für die MEM-Industrie sowie den individuellen Nutzen für die Unternehmen herausarbeiten.

Die beiden Ansätze wurden inhaltlich abgeglichen und bei Bedarf ergänzt. Zusätzlich wurden vertiefende Interviews mit einzelnen Unternehmen geführt, um bestimmte Aspekte und Zusammenhänge besser herausarbeiten zu können. Zuletzt wurden die Ergebnisse der einzelnen Arbeitsschritte konsolidiert.

Es ist an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass dieser Ansatz nur in wenigen Studien gewählt wird. Oftmals wird entweder der bottom-up Ansatz mit einer Unternehmensbefragung gewählt oder der top-down Ansatz. Im Ergebnis bleiben beide Vorgehensweisen unvollständig. In diesem Fall konnten beide Ansätze verfolgt werden. Die einzelnen Module bauen aufeinander auf und profitieren jeweils von den anderen Ergebnissen. Das Gesamtprojekt ist hinsichtlich der Ergebnisse deutlich fundierter und nachvollziehbarer. Die folgende Abbildung illustriert das Vorgehen:



2.2 Hintergrund - die bilateralen Verträge im Überblick

Die Bilateralen I¹ wurden 1999 zwischen der Schweiz und der EU abgeschlossen und traten 2002 in Kraft. Sie ermöglichten der Schweiz eine weitgehende Integration in den Europäischen Wirtschaftsraum, ohne dabei ihre eigenständige Wirtschaftspolitik aufgeben zu müssen. Die Bilateralen sind ein Vertragspaket, das aus sieben Einzelabkommen besteht. Diese Abkommen sind durch die sogenannte «Guillotine-Klausel» miteinander verbunden: Sollte ein Abkommen von einer der Vertragsparteien gekündigt werden, treten mit Ausnahme des Forschungsabkommens innerhalb von sechs Monaten automatisch auch alle anderen Abkommen der Bilateralen ausser Kraft. Der durch die Annahme der Initiative «Gegen Masseneinwanderung» neu in der Bundesverfassung verankerte Artikel 121a steht im Widerspruch zum Abkommen zur Personenfreizügigkeit. Falls die Umsetzung der neuen Verfassungsnorm von der EU nicht akzeptiert wird und allfällige Neuverhandlungen über das Personenfreizügigkeitsabkommen scheitern, droht die Kündigung des Abkommens. Damit würden in der Folge auch die anderen Abkommen der Bilateralen wegfallen.

Inhalt der einzelnen Abkommen

Personenfreizügigkeit

Das bilaterale Freizügigkeitsabkommen ermöglicht es Schweizern und EU-Bürgern ihren Arbeitsplatz und Aufenthaltsort frei zu wählen. Für Schweizer Unternehmen bedeutet dies in erster Linie, dass Fachkräfte aus der EU ohne grossen bürokratischen Aufwand rekrutiert werden können. Dasselbe gilt für Schweizer, die in der EU einen Arbeitsplatz suchen.

Öffentliches Beschaffungswesen

Dank dem Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen dürfen sich Schweizer Unternehmen für sämtliche öffentlich ausgeschriebene Aufträge in der EU auf Gemeinde- und Bezirksebene bewerben und sind europäischen Unternehmen in Bezug auf die Vergabe gleichgestellt. Dies gilt auch für Ausschreibungen öffentlicher Unternehmen in den Bereichen Schienenverkehr und Energieversorgung.

Technische Handelshemmnisse

Das Abkommen über den Abbau Technischer Handelshemmnisse macht es möglich, dass für gleichwertige Produktvorschriften in der Schweiz und der EU nur noch eine Konformitätsbewertung notwendig ist. Das bedeutet, dass Schweizer Unternehmen ihre Produkte, die in der Schweiz zertifiziert wurden, ohne eine zusätzliche Zertifizierung auch in der EU verkaufen dürfen.

Forschungszusammenarbeit

Die Schweiz darf aufgrund des Forschungsabkommens als vollwertiger Partner an den europäischen Forschungsrahmenprogrammen teilnehmen. Für Schweizer Unternehmen bietet sich dadurch die Möglichkeit, zusammen mit europäischen Spitzenunternehmen Forschungsprojekte durchzuführen.

Landwirtschaft

Das Abkommen über den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen vereinfacht den

¹ Wenn fortan die «Bilateralen», die «bilateralen Verträge» oder «bilateralen Abkommen» erwähnt werden, dann sind stets die bilateralen Verträge I mit der EU gemeint (Freizügigkeitsabkommen, Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen, Abkommen über den Abbau Technischer Handelshemmnisse, Forschungsabkommen, Landverkehrsabkommen, Handel mit landwirtschaftlichen Gütern und Luftverkehrsabkommen).

Handel mit Erzeugnissen in vielen Bereichen: Abbau von Zöllen, Kontingenten und Technischen Handelshemmnissen, Freihandel für Käse.

Luftverkehr

Das Luftverkehrsabkommen erlaubt es Schweizer Fluggesellschaften, dieselben Destinationen anzufliegen wie europäische Fluggesellschaften und sichert die Gleichstellung bezüglich Frequenzen und Zeitfenstern. Ausserdem nimmt die Schweiz durch das Abkommen an der Europäischen Agentur für Flugsicherheit (EASA) teil. Schweizer Hersteller von Luftfahrzeugen können somit ohne zusätzliche Zertifizierung für den EU-Raum produzieren.

Landverkehr

Das Landverkehrsabkommen schafft vergleichbare Marktzugangs- und Wettbewerbsbedingungen im Schienen- und Strassenverkehr: Dies beinhaltet unter anderem eine Erhöhung der Gewichtslimite von LKW, die Akzeptanz der LSV (Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe) seitens der EU und einen erleichterten Zugang zum EU-Markt für Schweizer Transporteure (inkl. Möglichkeit der «grossen Kabotage»).

3 Die volkswirtschaftliche Bedeutung der MEM-Industrie

Die MEM-Industrie hatte für den Aufstieg der Schweiz zur international erfolgreichen Exportnation eine wichtige Bedeutung. Wie hoch ist die konkrete Bedeutung der MEM-Industrie aus dem Blickwinkel der gesamten Schweizer Volkswirtschaft heute einzuordnen? Diese Frage wird im ersten Teil des vorliegenden Kapitels beantwortet. Hierbei wird die MEM-Industrie als Leistungserbringer sowie als Arbeitgeber und Ausbilder anhand von volkswirtschaftlichen Kennzahlen portraitiert.

Im Mittelpunkt des vorliegenden Kapitels steht die Analyse der EU als Absatzmarkt der MEM-Industrie und die damit verbundenen volkswirtschaftlichen Effekte. Aus verschiedenen Blickwinkeln werden einzelne Aspekte dieses Zusammenhangs analysiert und illustriert. Ein besonderes Augenmerk gilt der Identifikation und Analyse möglicher Effekte im Zusammenhang mit dem Inkrafttreten der bilateralen Verträge. Hierbei gilt der Fokus der nachfrageseitigen Effekte wie bspw. dem verbesserten Marktzugang in der EU. Darüber hinaus kam es in Verbindung mit den bilateralen Verträgen auch auf der Angebotsseite zu positiven Effekten, bspw. aufgrund der verbesserten Verfügbarkeit von hoch qualifizierten Fachkräften, positiven Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit oder aufgrund von administrativen Erleichterungen mit entsprechenden Kostensenkungen.

In einem weiteren Schritt werden anhand von komparativ-statisch angelegten Simulationsrechnungen Überlegungen angestellt, welche Konsequenzen das Aufkünden der Bilateralen für die MEM-Industrie aus volkswirtschaftlicher Sicht haben könnte. Da die Transmissionsmechanismen der einzelnen Verträge auf die wirtschaftliche Entwicklung der MEM-Industrien teilweise sehr komplex sind und in den bestehenden Modellen nur vereinfacht abgebildet werden, kann im Rahmen der vorliegenden Studie keine exakte Quantifizierung eines solchen Szenarios vorgenommen werden. Hierzu müssten die bestehenden Modelle massgeblich erweitert werden.

Stattdessen soll anhand von komparativ-statischen Überlegungen aufgezeigt werden, in welcher Grössenordnung sich solche Effekte bewegen könnten. Hierbei geht es darum, eine grobe Abschätzung vorzunehmen, wie viele Arbeitsplätze bspw. der Absatzmarkt EU in der Schweizer MEM-Industrie generiert oder wie viele Wertschöpfung, Arbeitsplätze und Einkommen auf dem Spiel stehen, wenn plausible Annahmen hinsichtlich der Folgen eines Wegfalls der bilateralen Verträge getroffen werden.

3.1 Die Schweizer MEM-Industrie als Leistungsträger und Arbeitgeber

Die MEM-Industrie stellt eine tragende Säule des Schweizer Werkplatzes dar. Die Schlüsselfunktion der MEM-Industrie kommt in zahlreichen Facetten zum Ausdruck, die nachfolgend schlaglichtartig illustriert werden.

3.1.1 Abgrenzung der MEM-Industrie

Definition

Gemäss dem Branchenverband Swissmem umfasst die MEM-Industrie die folgenden Branchen (NOGA08-Code in Klammern):

- Metallerzeugung und -bearbeitung (24)
- Herstellung von Metallerzeugnissen (25);
- Elektrische Medizinaltechnik (2660);
- Elektronik und Optik (26 ohne 2652 und 2660);
- Elektrische Ausrüstung (27);
- Maschinenbau (28);
- Automobile und Komponenten (29);
- Sonstiger Fahrzeugbau (30);
- Orthopädische Medizinaltechnik (325);
- Reparatur / Installation von Maschinen (33).

Abgrenzung in der Statistik

Im Bereich der Arbeitsmarktstatistiken gibt es zwei verschiedene Konzepte: Das eine (Stellenkonzept) richtet sich nach den Stellen oder Arbeitsplätzen und reflektiert die effektive Arbeitsnachfrage der Unternehmen. Das andere Konzept (Personenkonzept) richtet sich nach den erwerbstätigen Personen und reflektiert das effektive Arbeitsangebot. In der vorliegenden Studie liegt der Fokus auf dem Stellenkonzept, da die Arbeitsnachfrage der Unternehmen und die damit verbundenen Arbeitsplätze in der MEM-Industrie im Mittelpunkt der Betrachtungen liegen.

Als zentrales Mass der Beschäftigung wird die Zahl der vollzeitäquivalenten Beschäftigten (FTE) verwendet. Diese entspricht der Anzahl der Vollzeitstellen und ermöglicht konsistente Branchenvergleiche, die um Effekte unterschiedlicher Teilzeitstrukturen korrigiert sind.

Die dargestellten Zahlen zur Beschäftigung in der MEM-Industrie stammen aus der Branchendatenbank von BAKBASEL. Diese stützen sich massgeblich auf die Statistik der Unternehmensstruktur (STATENT) sowie Informationen aus der Beschäftigungsstatistik (BESTA) ab. Der Vorteil der STATENT besteht in der tief desaggregierten Branchengliederung, die eine genaue Abgrenzung der MEM-Industrie erlaubt. So konnte bspw. die Beschäftigung der Uhrenindustrie aus der Sparte Elektronik/Optik/Uhren herausgerechnet werden.

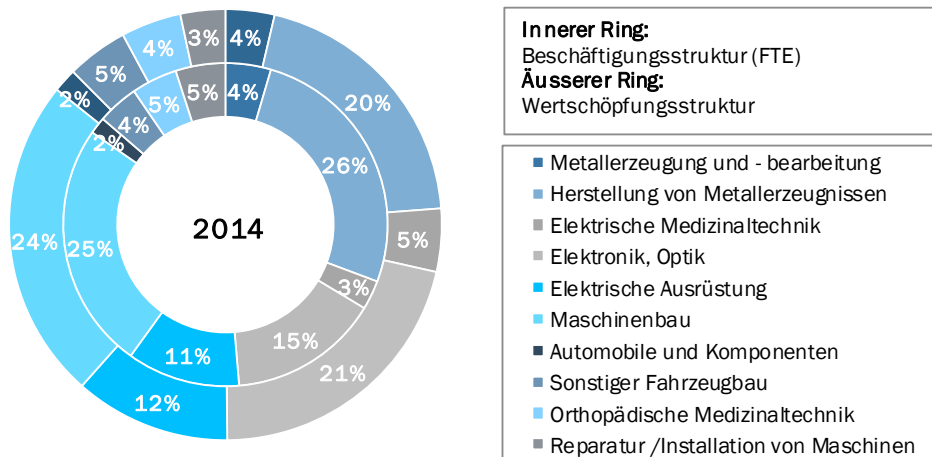
Im Bereich der Wertschöpfungsstatistik werden neben dem Produktionskonto aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung Informationen aus dem BAK-Branchenmodell verwendet. Hierdurch kann auch bei den Wertschöpfungsdaten analog zum Vorgehen bei der Beschäftigungsstatistik eine scharfe Abgrenzung der MEM-Industrie vorgenommen werden.

3.1.2 Struktur der MEM-Industrie

Innerhalb der MEM-Industrie ist der Maschinenbau mit einer Wertschöpfung von 11.0 Mia. CHF die grösste Branche. Sein Anteil an der MEM-Industrie beträgt 24.2 Prozent. Die Branchen Elektronik und Optik (ohne Uhren) sowie Metallerzeugnisse folgen mit 9.7 Mia. CHF (21.3%) respektive rund 9.1 Mia. CHF (20.1%) dicht auf.

Hinsichtlich der Beschäftigung stellt der Bereich Metallerzeugnisse mit rund 80'100 vollzeitäquivalenten Beschäftigten (26.2%) die grösste Branche dar. Wiederum gehören auch der Maschinenbau mit 75'700 Vollzeitstellen und der Bereich Elektronik und Optik (ohne Uhren) mit 45'900 Vollzeitstellen zu den grössten Teilbranchen der MEM-Industrie.

Abb. 3-1 Wertschöpfungs- und Beschäftigungsstruktur der MEM-Industrie 2014



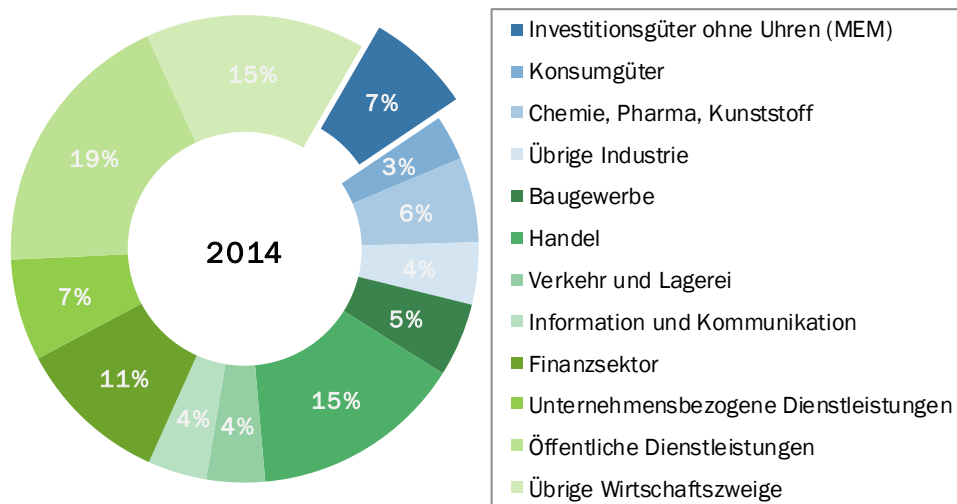
Quelle: BAKBASEL

3.1.3 Die MEM-Industrie als Leistungsträger

Anteil der MEM-Industrie an der Schweizer Wirtschaft

Die gesamte MEM-Industrie erwirtschaftete im Jahr 2014 eine Bruttowertschöpfung von rund 45 Mia. CHF. Das entspricht einem Anteil von rund 7 Prozent an der gesamten Wertschöpfung der Schweizer Wirtschaft. Damit ist die MEM-Industrie der grösste Sektor des verarbeitenden Gewerbes. Ihr Anteil am verarbeitenden Gewerbe erreicht rund 35 Prozent. Im gesamten Branchenspektrum gehört sie ebenfalls zu den grössten Branchen und wird hinsichtlich ihres Wertschöpfungsanteils lediglich vom Finanzsektor, dem Handel und dem öffentlichen Sektor übertroffen.

Abb. 3-2 Branchenstruktur der Schweiz (Wertschöpfung) 2014



Quelle: BAKBASEL

Anteil der MEM-Industrie an den Schweizer Güterexporten

Die Schweizer MEM-Industrie exportierte im Jahr 2014 Güter im Wert von 66.2 Mia. CHF. Das entspricht mehr als 30 Prozent aller Güterexporte der Schweiz. Die Exporte der MEM-Industrie in die EU28 beliefen sich 2014 auf 38.8 Mia. CHF oder auf über ein Drittel aller Güterexporte aus der Schweiz in die EU28.

Der grösste Teil der MEM-Exporte gehört zur Warengruppe der Maschinen, Apparate und Elektronik. Sie machen mit einem Wert von 33.3 Mia. CHF die Hälfte der weltweiten MEM-Exporte aus. Bezogen auf die MEM-Exporte in die EU fällt der Anteil der Warengruppe Maschinen, Apparate und Elektronik etwas geringer aus (47.2%). Hier erreicht dafür die Warengruppe der Metalle ein deutlich grösseres Gewicht (24.2%) als bei den weltweiten Exporten (18.9%).

Einen weiteren Export-Schwerpunkt bildet die Warengruppe Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte (ohne Uhren) mit einem Wert von weltweit 14.7 Mia. CHF, wobei hiervon die medizinischen Instrumente und Apparate den grössten Anteil ausmachen (9.4 Mia. CHF).

Tab. 3-1 Die MEM-Industrie als Exporteur, 2014

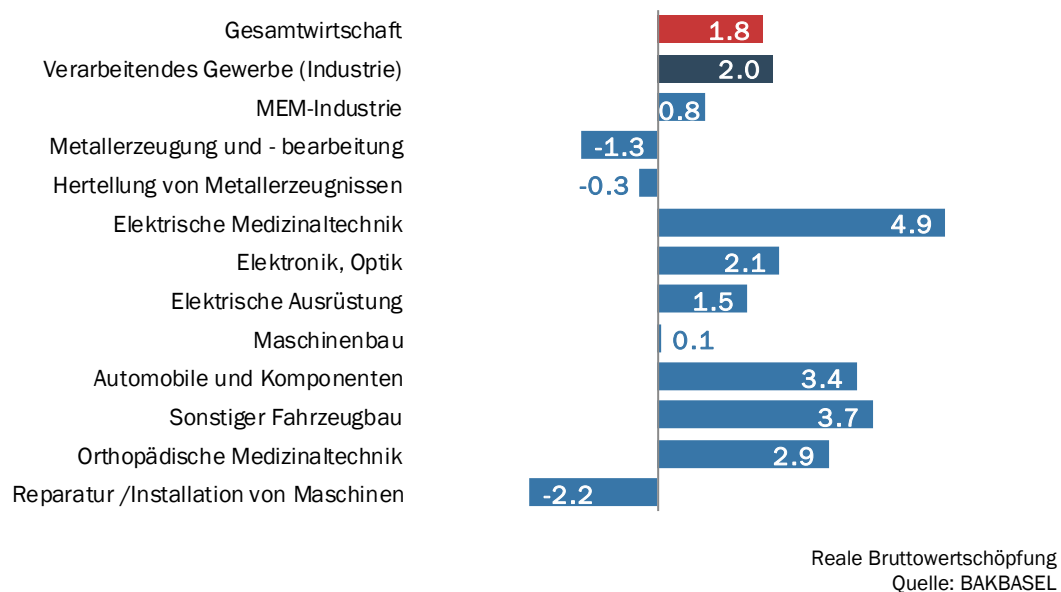
| Warengruppe | Anteil an den CH Waren- exporten in die gesamte Welt | Anteil an den CH Waren- exporten in die EU-28 | Anteil an den MEM-Exporten in die gesamte Welt | Anteil an den MEM-Exporten in die EU-28 |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Gesamtexporte | 100.0% | 100.0% | - | - |
| MEM-Exporte | 31.8% | 34.0% | 100.0% | 100.0% |
| Metalle | 6.0% | 8.2% | 18.9% | 24.2% |
| Maschinen, Apparate, Elektronik | 16.0% | 16.1% | 50.4% | 47.2% |
| Fahrzeuge | 2.7% | 2.7% | 8.6% | .9% |
| Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte | 7.0% | 7.1% | 22.2% | 20.7% |
| Optische Geräte | 0.5% | 0.6% | 1.5% | 1.7% |
| Vermessungsinstrumente | 0.2% | 0.2% | 0.8% | 0.4% |
| Medizinische Instrumente und Apparate | 4.5% | 4.4% | 14.3% | 13.0% |
| Mechanische Mess-, Prüf- und Regelapparate | 1.8% | 1.9% | 5.7% | 5.6% |

Quelle: swiss impex

Wertschöpfungsentwicklung in den vergangenen zwei Dekaden

Zwischen 1995 und 2014 konnte die MEM-Industrie ein reales Wertschöpfungswachstum von durchschnittlich 0.8 Prozent pro Jahr erzielen. Die gesamte Schweizer Wirtschaft konnte in diesem Zeitraum pro Jahr rund 1 Prozentpunkt stärker zulegen. Im gesamten Industriesektor wurde hauptsächlich durch die herausragend starke Entwicklung der pharmazeutischen Industrie ein noch etwas stärkeres Wachstum erreicht (2.0% p.a.).

Abb. 3-3 Wertschöpfungswachstum der Schweizer Industriebranchen 1995-2014



Innerhalb der MEM-Industrie zeigen sich grosse Unterschiede in der Wachstumsdynamik. Die Metallerzeugung - eine typische Zuliefererbranche - entwickelt sich seit 2002 kontinuierlich rückläufig ($\bar{\Delta}$ -1.3% p.a.) und durchlebt einen von zunehmendem Kostendruck ausgelösten Strukturwandel. Die rückläufige Entwicklung ist das Spiegelbild von zunehmendem Sourcing der Abnehmerbranchen aus dem Ausland und Verlagerungen Schweizer Metallbetriebe ins Ausland. Weitere „klassische“ MEM-Branchen wie die Herstellung von Metallerzeugnissen und Maschinen kämpfen seit der Finanz- und Wirtschaftskrise ebenfalls mit dem erschwerten internationalen Konjunkturmilieu (ausländische Nachfrageschwäche) sowie der verschlechterten Wettbewerbsfähigkeit aufgrund der Frankenaufwertung. Auf der anderen Seite haben die der High-Tech zugerechneten Branchen Elektrische Medizinaltechnik ($\bar{\Delta}$ +4.9 % p.a.) und Elektronik/ Optik ($\bar{\Delta}$ +2.1% p.a.), aber auch die beiden Branchen des Fahrzeugbaus stark expandiert. Spätestens seit der Finanz- und Wirtschaftskrise übertreffen diese Branchen auch die Dynamik der Gesamtwirtschaft.

Beitrag der MEM-Industrie zum BIP-Wachstum

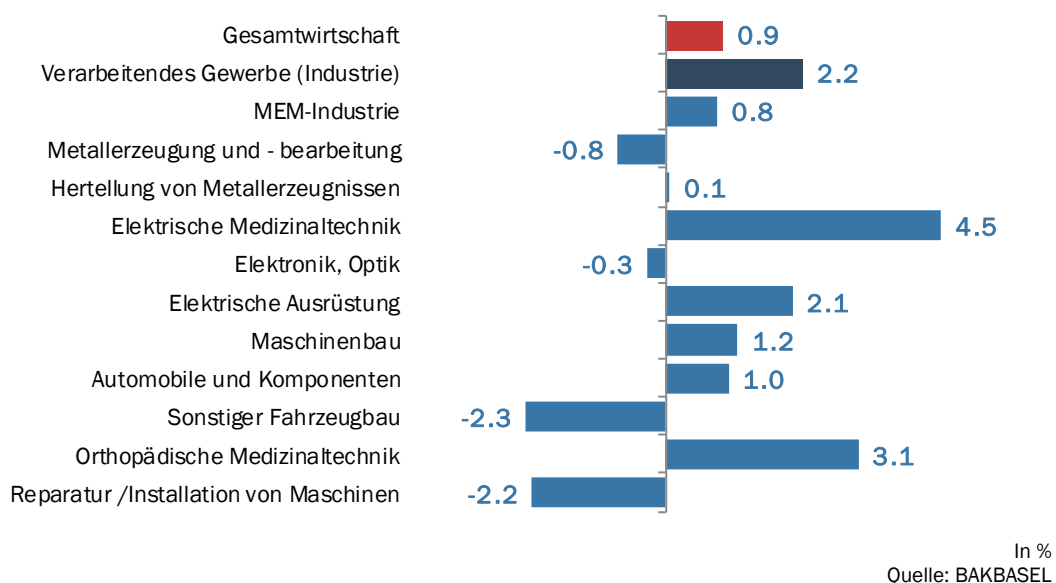
Bis zur Finanz- und Wirtschaftskrise (1995-2008) leistete die MEM-Industrie im Durchschnitt einen Beitrag von rund 0.2 Prozentpunkten zum jährlichen Wachstum der Schweizer Wirtschaft bei. Nimmt man den gesamten Zeitraum zwischen 1995-2014, liegt der durchschnittliche Wachstumsbeitrag bei lediglich rund 0.1 Prozentpunkten pro Jahr.

Arbeitsproduktivität im Branchenvergleich

Die MEM-Industrie wies 2014 eine nominale Arbeitsproduktivität von rund 148'000 CHF Wertschöpfung pro vollzeitäquivalenten Beschäftigten (FTE) auf und lag damit knapp 6 Prozent unter der gesamtwirtschaftlichen Durchschnittswert. Innerhalb der MEM-Industrie weisen die beiden Branchen Elektronik, Optik sowie Elektrische Medizinaltechnik die höchste Produktivität auf.

In den vergangenen zwei Dekaden konnte die MEM-Industrie die Produktivität teuerungsbereinigt etwa gleich stark erhöhen wie die schweizerische Gesamtwirtschaft. Am stärksten legte die Wertschöpfung pro FTE in der Medizinaltechnik sowie bei den Elektrischen Ausrüstungen zu.

Abb. 3-4 Produktivitätswachstum der Schweizer Industriebranchen 1995-2014



Die Finanz- und Wirtschaftskrise sowie die damit verbundene Staatsschuldenkrise in der EU stellte die MEM-Industrie in den vergangenen Jahren vor eine besondere Herausforderung: Mit der schwachen Konjunktur im wichtigsten Absatzmarkt EU und der Aufwertung des Schweizer Frankens entwickelten sich zwei wichtige Einflussfaktoren für die Nachfrage aus dem Ausland ungünstig.

Im Jahr 2009 kam es zu einem kräftigen Einbruch der Produktionstätigkeit. Da die Beschäftigung nicht im gleichen Ausmass nach unten angepasst wurde, kam es in der MEM-Industrie zu einem realen Rückgang der Produktivität um rund 11 Prozent. Im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt sank die reale Wertschöpfung pro FTE lediglich um 2.1 Prozent.

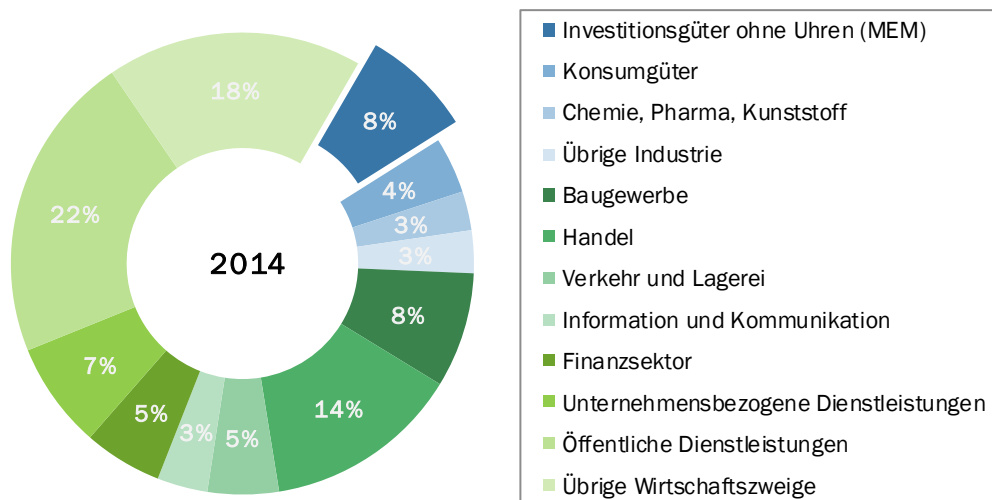
Seit 2009 konnte die MEM-Industrie die Produktivität wieder spürbar steigern. Zwischen 2009 und 2014 kam es zu einem Anstieg von insgesamt rund 8 Prozent. Auch wenn die reale Wertschöpfung pro Vollzeitstelle damit deutlich schneller angestiegen ist als in der Gesamtwirtschaft, konnte der Produktivitätsrückgang aus dem Jahr 2009 noch nicht gänzlich kompensiert werden. Die Arbeitsproduktivität lag 2014 noch 4.1 Prozent unter dem Vorkrisenwert. Für die gesamte Schweizer Wirtschaft liegt der Wert bei 2.3 Prozent oberhalb des Niveaus von 2008.

3.1.4 Die MEM-Industrie als Arbeitgeber

Die MEM-Industrie ist der wichtigste Arbeitgeber der Industrie

In der Schweizer MEM-Industrie sind rund 327'000 Personen beschäftigt. Korrigiert man um den Effekt der Teilzeitbeschäftigung, ergibt sich umgerechnet in Vollzeit-äquivalente eine Beschäftigung von 306'000 Vollzeitstellen. Das entspricht rund 8 Prozent der Gesamtwirtschaft oder 44 Prozent des verarbeitenden Gewerbes. Sie gehört damit trotz fortschreitender Automatisierung zu den wichtigsten Arbeitgebern in der Schweiz und übertrumpft etwa den Finanzsektor (5.5%) oder die Branche Verkehr und Lagerei (5.0%) spürbar. Deutlich grössere Arbeitgeberbranchen sind lediglich die Öffentlichen Dienstleistungen (rund 22%) oder der Handel (rund 14%).

Abb. 3-5 Anteil an der gesamten Beschäftigung (FTE) der Schweizer Wirtschaft



Quelle: BAKBASEL

Die Entwicklung der Beschäftigung in Vollzeitäquivalenten in den vergangenen 20 Jahren zeigt ein vom Muster her ähnliches, wenn auch insgesamt etwas weniger positives Bild wie die Wertschöpfungsentwicklung. Insgesamt ist die Zahl der Vollzeitstellen in den Jahren 1995-2014 in der MEM-Industrie um 0.3 Prozent pro Jahr zurückgegangen. Als Vergleich dazu gewann die Gesamtwirtschaft im selben Zeitraum jährlich 0.8 Prozent Stellen dazu. Das gesamte verarbeitende Gewerbe wies ebenfalls einen durchschnittlichen Rückgang um -0.3 Prozent pro Jahr auf.

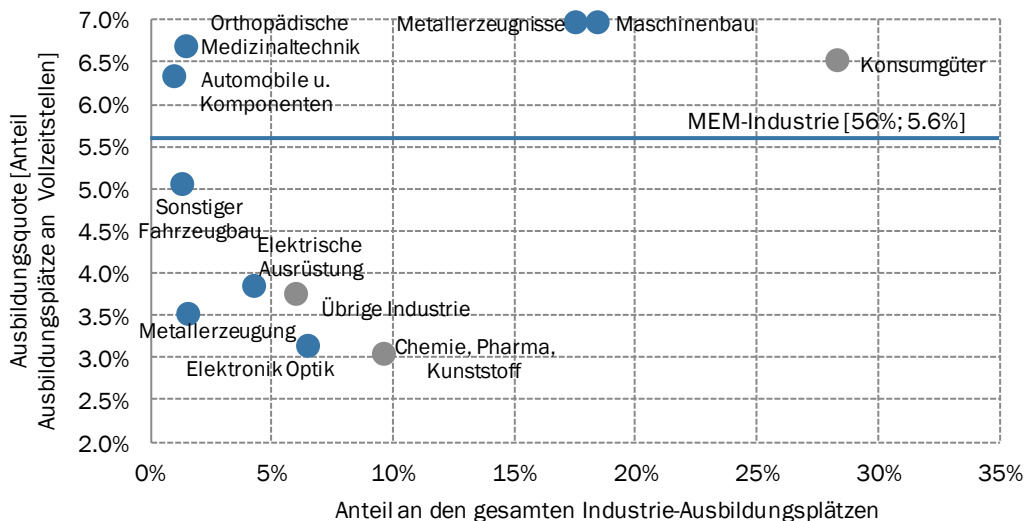
Die MEM-Industrie als wichtige Ausbildungsbranche

Die MEM-Branchen sind nicht nur als Arbeitgeber sondern auch als Ausbilder von Bedeutung für die Schweizer Volkswirtschaft. Im Jahr 2008 waren über 19'300 Lehrlinge in einem MEM-Betrieb in Ausbildung. Eine grössere Anzahl Lehrlinge wiesen lediglich der Handel (43'700), die Öffentlichen Dienstleistungen (36'300) und der Bausektor (Haupt- und Nebengewerbe; 29'900) auf.

Innerhalb der Schweizer Industrie stellt die MEM-Industrie mit 56.1 Prozent mehr als die Hälfte aller Ausbildungsplätze. Rund zwei Drittel der MEM-Auszubildenden sind in der Erstellung von Metallserzeugnissen und im Maschinenbau beschäftigt.

Hinsichtlich der Ausbildungsquote (Verhältnis von Lehrstellen zu Vollzeitstellen) liegt die MEM-Industrie leicht höher als die gesamte Industrie und in etwa im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Neben den beiden oben genannten MEM-Industrien weist hier beispielsweise auch die Branche der Orthopädischen Medizinaltechnik eine überdurchschnittlich hohe Quote auf.

Abb. 3-6 Anteil an Ausbildungsstellen und Ausbildungsquote 2008



Quelle: BAKBASEL

Ein Blick auf die Entwicklung seit 2008 bestätigt die grosse Bedeutung der MEM-Industrie als Ausbilder. Zwischen 2008 und 2013 ist die Zahl der Lehrlinge (gemäss Ausbildungsfeld) in der MEM-Industrie trotz Wirtschaftskrise und Frankenstärke etwa konstant geblieben. In der übrigen Industrie hat die Zahl der Lehrlinge im selben Zeitraum dagegen um knapp 10 Prozent abgenommen.

Die MEM-Industrie als Innovationstreiber

In den vergangenen Jahren haben sich die weltwirtschaftlichen Wachstumspole in Richtung der Schwellenländer verschoben. Die Wertschöpfungsketten haben sich globalisiert, westliche Volkswirtschaften mit teuren Sozialversicherungssystemen und überdurchschnittlichem Lohn- und Lebensstandard können im Kostenwettbewerb nur noch schwer bestehen.

Der Ausweg wird dort in einer Ausrichtung und Fokussierung auf wissensintensive Tätigkeiten gesehen. Der Schlüsselfaktor auf dem Weg zur Technologieführerschaft ist die Fähigkeit, neue Technologien, Verfahren, Produktionsprozesse und Produkte zu entwickeln und kommerziell umzusetzen. Innovation gilt als zentraler Wachstumstreiber für die westlichen Volkswirtschaften.

Entsprechend gibt es kaum ein Land, welches nicht auf höchster politischer Ebene eine High-Tech-Strategie oder Innovationsinitiative lanciert hat. Re-Industrialisierung wird in vielen Ländern auch als Chance betrachtet, die Wirtschaft wieder auf eine breitere Basis und gleichzeitig zukunftsfähig aufzustellen. In einigen Ländern kommt dieser Fokus einem industriepolitischen Paradigmenwechsel gleich, da dort lange Zeit auf den Finanzsektor und die Tertiarisierung der Wirtschaft gesetzt wurde.

Beispiel Grossbritannien:

«What we need to happen in Britain is a rebalancing of the economy, away from excessive borrowing, financial services and consumption and towards business investment, manufacturing, making things again» (David Cameron)

Selbstredend meinte der britische Premierminister David Cameron nicht die Wiederbelebung der klassischen britischen Industriezweige, sondern eine Re-Industrialisierung moderner Prägung, eine Fokussierung auf Innovation und High-Tech. Zahlreiche Unternehmen, die hierzu zählen, gehören zur MEM-Industrie. Die innovationsintensiven MEM-Segmente stellen eine wichtige Säule des High- und Medium-High-Tech-Sektors der Schweizer Industrie dar.

Hierbei wird die Bedeutung der MEM-Industrie für die Innovationsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft mit einschlägigen Statistiken unterschätzt, denn zahlreiche KMU-Betriebe innerhalb der MEM-Industrie haben im Innovationsprozess die Rolle des Innovations-Enablers. So zum Beispiel, wenn das Engineering darin besteht, Lösungen für das serienfertigungstaugliche Produktdesign zu entwickeln oder die Produktion eines neuen Produkts im Auftrag des eigentlichen Erfinders (Inventors) zu automatisieren. Solche Engineering-Unternehmen tauchen unter Umständen in keiner Patentstatistik auf, und doch sind sie für die Valorisierung der Invention entscheidend.

3.1.5 Fazit

Die MEM-Industrie stellt eine wichtige Säule des Schweizer Werkplatzes dar und spielt damit eine bedeutende Rolle für eine starke, wettbewerbsfähige und innovative Schweizer Wirtschaft. Die Schlüsselfunktion der MEM-Industrie kommt in zahlreichen Facetten zum Ausdruck. Die wichtigsten Aspekte sind nachfolgend aufgeführt.

Die Schweizer MEM-Industrie ist ein wichtiger Pfeiler der Schweizer Exportbasis

Die Schweizer MEM-Industrie exportierte im Jahr 2014 Güter im Wert von 66.2 Mia. CHF. Das entspricht mehr als 30 Prozent aller Güterexporte der Schweiz. Damit stellt die MEM-Industrie neben der Pharmaindustrie den wichtigsten Exportsektor der Schweizer Industrie dar.

Die Schweizer MEM-Industrie ist ein Schwergewicht im Schweizer Branchenportfolio

Die MEM-Industrie erwirtschaftete im Jahr 2014 eine Bruttowertschöpfung von rund 45 Mrd. CHF. Das entspricht einem Anteil von rund 7 Prozent an der gesamten Wertschöpfung der Schweizer Wirtschaft. Damit ist die MEM-Industrie der grösste Sektor des verarbeitenden Gewerbes. Ihr Anteil am verarbeitenden Gewerbe erreicht rund 35 Prozent. Im gesamten Branchenspektrum gehört sie ebenfalls zu den grössten Branchen und wird hinsichtlich ihrer Wertschöpfung lediglich vom Finanzsektor, dem Handel und dem öffentlichen Sektor übertroffen.

Die Schweizer MEM-Industrie ist der wichtigste Arbeitgeber der Schweizer Industrie

Die MEM-Industrie beschäftigt rund 306'000 Vollzeitbeschäftigte. Das entspricht etwa 8 Prozent der Gesamtwirtschaft oder rund 44 Prozent des verarbeitenden Gewerbes. Sie gehört damit trotz fortschreitender Automatisierung zu den wichtigsten Arbeitgebern in der Schweiz und übertrumpft etwa den Finanzsektor (5.5%) deutlich. Deutlich grössere Arbeitgeberbranchen sind lediglich die Öffentlichen Dienstleistungen oder der Handel.

Die Schweizer MEM-Industrie ist der wichtigste Ausbilder der Schweizer Industrie

Die MEM-Branchen sind nicht nur als Arbeitgeber sondern auch als Ausbilder von Bedeutung. Innerhalb der Schweizer Industrie stellt die MEM-Industrie rund die Hälfte aller Ausbildungsplätze. Im gesamten Branchenspektrum weisen lediglich der Handel, der öffentliche Sektor und das Baugewerbe mehr Ausbildungsplätze auf.

Die Schweizer MEM-Industrie ist ein wichtiger Innovationstreiber

Der Strukturwandel der Schweizer MEM-Industrie führt zu einer Fokussierung auf den High- und Medium-High-Tech-Sektor. Damit spielt die MEM-Industrie auch eine wichtige Rolle für die Innovationsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft. Diese Rolle kommt mitunter in einschlägigen Statistiken unzureichend zum Ausdruck, denn zahlreiche KMU-Betriebe innerhalb der MEM-Industrie haben im Innovationsprozess die Rolle des Innovations-Enablers und sind für die Valorisierung der Invention entscheidend.

3.2 Bedeutung der EU für die MEM-Industrie

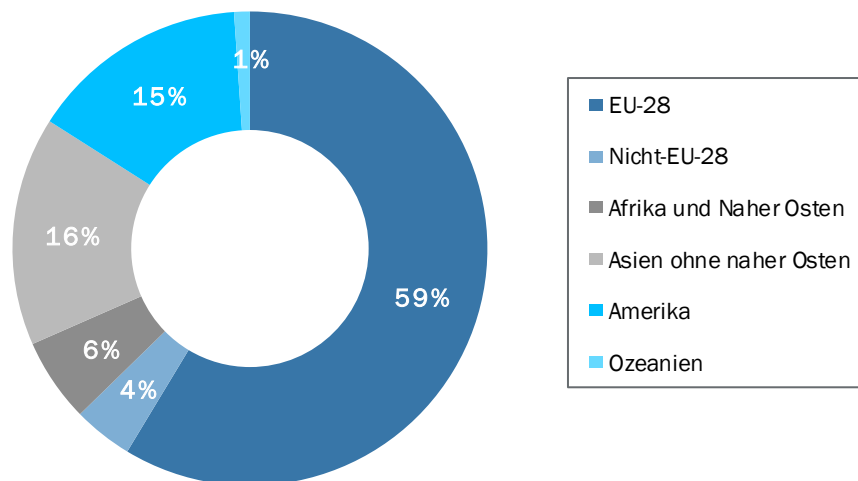
3.2.1 Bedeutung der ausländischen Absatzmärkte der MEM- Industrie

Kernmarkt EU

Die Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie exportiert fast 80 Prozent ihrer Produkte. Die EU spielt für die MEM-Industrie eine herausragende Rolle als Absatzmarkt und ist mit grossem Abstand der wichtigste Absatzmarkt der Schweizer MEM-Industrie. Der EU-Markt ist rund doppelt so gross wie die beiden nächstgrössten Absatzregionen Asien und Amerika zusammen.

Im Jahr 2014 flossen fast 60 Prozent der MEM-Güterexporte in die EU28. Das sind Waren im Wert von 38.8 Mia. CHF. Hinzu kommen die Umsätze der Zulieferer der Exportfirmen. Diese werden statistisch als Binnenabsatz in der Schweiz verbucht, entstehen aber teilweise auch aufgrund der Nachfrage aus der EU.

Abb. 3-7 Absatzmärkte der MEM-Exporte, 2014



Quelle: swiss impex

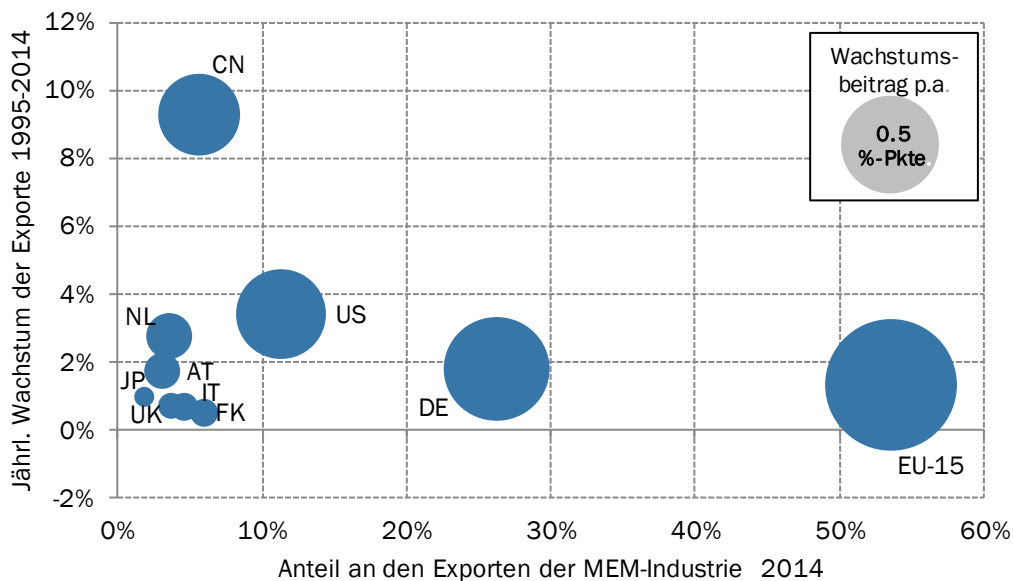
Wachstumstreiber

In den vergangenen 2 Dekaden stiegen die Schweizer MEM-Exporte nach China im Vergleich zu jenen in die EU überproportional stark an. Auch andere Schwellenländer oder die USA weisen ein deutlich höheres Wachstum als Exportdestination Schweizer MEM-Exporte auf. Die Zielmärkte verschieben sich also allmählich in Richtung der zukunftsträchtigen Wachstumsmärkte.

Doch diese geographische Verschiebung darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die EU als Absatzmarkt in den vergangenen 20 Jahren trotz des starken Einbruchs infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise von allen Zielmärkten den höchsten Beitrag zum gesamten Wachstum der Schweizer MEM-Exporte aufweist. Mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstumsbeitrag von 0.8 Prozentpunkten trugen die Exporte in die EU mehr als ein Drittel zu dem Exportwachstum der vergangenen 20 Jahre (2.3 % p.a.) bei. Ohne die Expansion in der EU läge das Exportwachstum lediglich bei durchschnittlich 1.5 Prozent pro Jahr.

Auch wenn die Exporte nach China in den vergangenen 2 Dekaden ein herausragendes Wachstum von durchschnittlich 9 Prozent pro Jahr erreichten, stammt der grösste Wachstumsbeitrag in dieser Periode mit 0.52 Prozentpunkten von den Exporten nach Deutschland. Dieser Wachstumsbeitrag ist also auch höher als jener der Exporte nach China (0.33 %-Punkte) oder in die USA (+0.37 %-Pkte.).

Abb. 3-8 Entwicklung Absatzmärkte der MEM-Exporte 1995-2014



X-Achse: Anteile Absatzmärkte am Total der Güterexporte, 2014
 Y-Achse: durchschnittliches jährliches Wachstum der Exporte, 1995-2014
 Blasengrösse: Durchschnittlicher jährlicher Beitrag zum Wachstum der Exporte der MEM-Industrie
 Quelle: BAKBASEL

3.2.2 Fazit

Finanz- und Wirtschaftskrise hinterliess in der MEM-Industrie deutliche Spuren

Infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise kämpfte die Schweizer MEM-Industrie in den meisten Segmenten mit einem schwierigen aussenwirtschaftlichen Umfeld. Hierbei kam es zu einer ungünstigen Kombination von negativer Mengenkonzunktur und drastisch sinkenden Margen. Beide Effekte machten sich insbesondere im Geschäft mit Unternehmen aus der EU bemerkbar.

Trotz Krise: EU-Markt steuerte den grössten Teil zum Exportwachstum bei

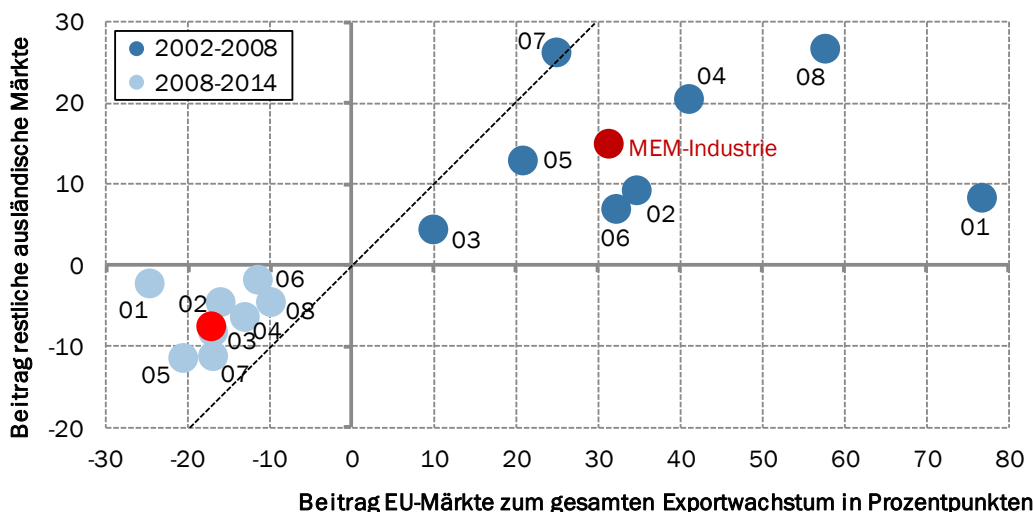
Der dramatische Einbruch der Exporte in die EU im Gefolge der Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise darf aber nicht darüber hinweg täuschen, dass die EU-Märkte für die Unternehmen der MEM-Industrie über einen längeren Zeitraum betrachtet eine sehr hohe Bedeutung hatten. Der Wachstumsbeitrag der Exporte in die EU war in den vergangenen 20 Jahren trotz der krisenhaften Entwicklung seit der Finanz- und Wirtschaftskrise höher als jener der Exporte nach China und in die USA zusammen.

3.3 Bedeutung der bilateralen Verträge für die MEM-Industrie

3.3.1 Entwicklung nach Inkrafttreten der bilateralen Verträge

Die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise sowie die ausgeprägte Frankenstärke haben nach 2008 insbesondere das Geschäft mit den Kunden in der EU beeinträchtigt (siehe Grafik). Wie oben festgestellt, darf dies aber nicht darüber hinweg täuschen, dass die EU-Märkte über einen längeren Zeitraum betrachtet für das Wachstum der MEM-Branche eine sehr hohe Bedeutung hatten. Hierzu haben die Bilateralen neben der guten Weltkonjunktur und dem damals vergleichsweise schwachen Schweizer Franken einen wichtigen Beitrag geleistet. Sie haben insbesondere die Absatzdynamik in die EU signifikant erhöht. Zwischen 2002 und 2008 stiegen die Exporte der Schweizer MEM-Industrie nach Europa um 41 Prozent. Damit entfielen fast 60 Prozent des Gesamtwachstums auf die Exportsteigerungen nach Europa.

Abb. 3-9 Beitrag EU-Märkte zum Exportwachstum der MEM-Industrie



01 Metalle 02 Metallerzeugnisse 03 EDV, elektronische, optische Erzeugnisse 04 Elektrische Ausrüstungen
05 Maschinen 06 Automobile und Automobilteile 07 Sonstige Fahrzeuge 08 Medizinaltechnik

Lesehilfe

Oben stehende Abbildung zeigt auf, wie sich das gesamte (kumulierte) Exportwachstum der MEM-Industrie einer bestimmten Periode auf den Beitrag zweier Regionen aufteilt. Die dunkel gehaltenen Punkte beziehen sich auf die Periode 2002-2008, die hellen Punkte auf die Periode 2008-2014.

Auf der horizontalen Achse ist der Beitrag des Wachstums in die Märkte der EU abgetragen, auf der vertikalen Achse der Wachstumsbeitrag der restlichen ausländischen Märkte.

Gemeinsam ergeben die beiden Werte eines Punktes jeweils das gesamte Wachstum der Exporte der jeweiligen MEM-Branche.

Punkte rechts der gestrichelten Linie bedeuten, dass der Beitrag der EU zum Gesamtwachstum der Exporte in der entsprechenden Industrie höher ausfiel als der Beitrag der restlichen Länder.

Quelle: BAKBASEL

3.3.2 Analyse der Effekte mit Inkrafttreten der Bilateralen Verträge

Analyse des Marktanteils an den Importen der EU-Länder

Gut 54 Prozent aller Exporte der Schweizer MEM-Industrie fliessen zwar in die EU15. Gemessen an allen Importen der EU15 von MEM-Gütern erreichte die Schweiz damit im Durchschnitt der letzten Jahre jedoch lediglich einen Importmarktanteil von rund 2 Prozent. Hierbei muss man sich vor Augen halten, dass der Handel innerhalb der EU das grösste Gewicht hat. Mehr als die Hälfte (57%) der Güterimporte aller EU-Länder kommt aus anderen EU-Ländern. Mit grossem Abstand folgen die USA (7.9%) und China (7.1%).

Definition: EU-Markt: In der Analyse der Effekte nach Inkrafttreten der bilateralen Verträge wird der EU-Markt mit den EU-15-Ländern abgegrenzt.

Definition Marktanteile: Die im Text beschriebenen „Marktanteile“ sind definiert als die Anteile der einzelnen Herkunftsländer (oder Ländergruppen) an den in die EU15 importierten MEM-Gütern. Zur Berechnung der Importmarktanteile wurde auf die Daten der OECD zurückgegriffen. Sie umfassen auch den Handel der einzelnen EU15 Länder untereinander, also beispielsweise die Importe von MEM-Gütern aus Deutschland in Frankreich. Nicht enthalten ist die Produktion der einzelnen EU15 Länder für den eigenen Heimmarkt, also etwa die Produktion von MEM-Gütern in Deutschland für den Verkauf in Deutschland. Um die echten Marktanteile der Schweiz am EU15 Markt berechnen zu können, müsste diese Inlandnachfrage der EU15 Länder ebenfalls bekannt sein und berücksichtigt werden. Insofern sind die dargestellten Marktanteile weniger als absolute Zahlen interpretierbar sondern vielmehr als Vergleich mit anderen Ländern sowie als Entwicklung über die Zeit.

Entwicklung der Marktanteile nach Inkrafttreten der bilateralen Verträge

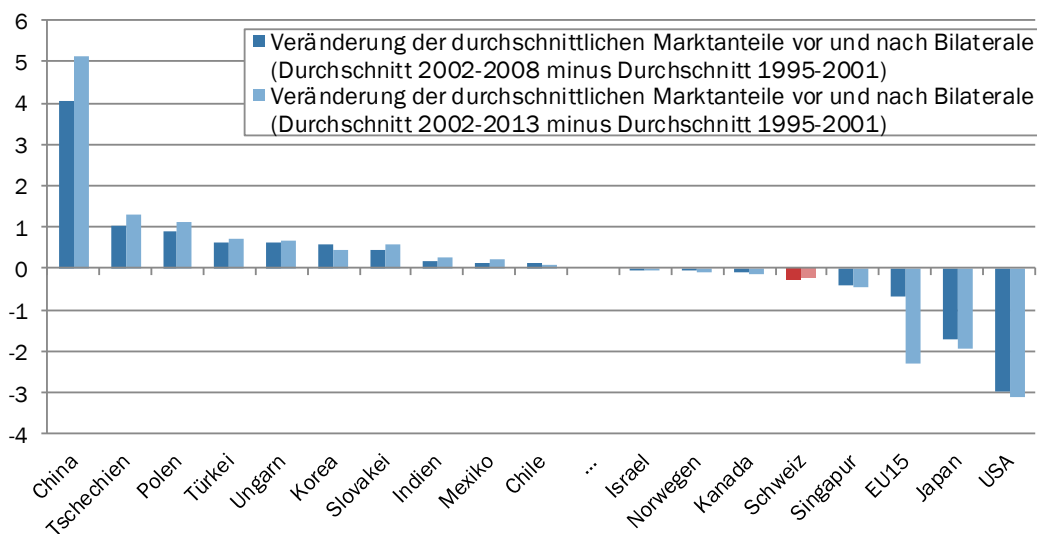
Nachfolgende Abbildung zeigt die Veränderung der durchschnittlichen Marktanteile an den Importen von MEM-Gütern in die EU15 vor und nach der Einführung der bilateralen Verträge. Die Schweiz hat seit 2002 gegenüber der Periode 1995-2001 marginal an Marktanteilen in der EU15 verloren.

Einen entscheidenden Faktor spielten hierbei der Aufstieg der Schwellenländer als Exporteur sowie die spürbaren EU-Integrationeffekte der Ost-Erweiterungsländer. Diese Trends überlagerten die positiven Effekte der stärkeren Integration in den europäischen Binnenmarkt. Aufstrebende Länder – allen voran China – haben in den vergangenen 10 Jahren deutlich an Marktanteilen gewonnen und haben die Industriestaaten im internationalen Wettbewerb teilweise verdrängt. Grosse Industrienationen ausserhalb der EU (USA, Japan) verloren (teilweise deutlich stärker als die Schweiz) Marktanteile.

Allerdings profitierten Industrieländer wie die Schweiz auch vom Aufstieg Chinas und anderer Schwellenländer, da deren Nachfrage nach Schweizer Exportgütern wie bspw. Maschinen ebenfalls anstieg.

China konnte seinen Anteil an den Importen in die EU15 am stärksten ausbauen: von durchschnittlich 2.0 Prozent in der Periode 1995-2001 auf 7.1 Prozent (Ø 2002-2012). Als Land, welches durch die Teilnahme am europäischen Wirtschaftsraum (EWR) einen vollkommenen Zugang zum europäischen Binnenmarkt hat, schnitt Norwegen etwas besser ab als die Schweiz. Japan und die USA, beides Drittländer ohne direkte Nachbarschaft zur EU, büssten die stärksten Verluste ein. Bezüglich der Schweiz besteht also die Möglichkeit, dass die Marktanteile der Schweizer MEM-Industrie an den Importen in die EU15 ohne die bilateralen Verträge ähnlich abgenommen hätten wie in anderen etablierten Industrienationen (USA, Japan).

Abb. 3-10 Veränderung der Marktanteile MEM-Güter in der EU nach Herstellerland, in Prozentpunkten



Lesehilfe

Oben stehende Abbildung zeigt auf, wie sich der Anteil der MEM-Exporte aus verschiedenen Ländern an den gesamten Importen der EU-Länder in aufeinander folgenden Perioden verändert hat.

Beispiel:

Gegenwärtig werden rund 10 Prozent der EU-Importe von MEM-Gütern aus China importiert. Die beiden Säulen für China zeigen, dass der Anteil der chinesischen MEM-Industrie an den MEM-Importen aller EU-Länder zwischen 2002 und 2008 gegenüber der Periode davor (1995-2001) um rund 4 Prozentpunkte gestiegen ist. In der Periode zwischen 2002 und 2013 konnte die chinesische MEM-Industrie ihren Marktanteil in der EU sogar um 5 Prozentpunkte steigern.

Quelle: BAKBASEL

Analyse einzelner Marktsegmente

Was für die gesamte MEM-Industrie gilt, trifft hier jedoch nicht auf alle Teilbereiche der MEM zu. Während die gesamte MEM-Industrie in der EU15 an Marktanteilen verloren hat, gibt es einige Branchen, die ihren Marktanteil ausbauen konnten. Es sind v.a. die grossen Segmente wie der Maschinenbau oder die Metallindustrie, deren Marktanteile sich rückläufig entwickelt haben, während Produkte der Raum-/Luftfahrt, der Medizinaltechnik sowie der Rüstungsindustrie Marktanteile in der EU15 gewinnen konnten.

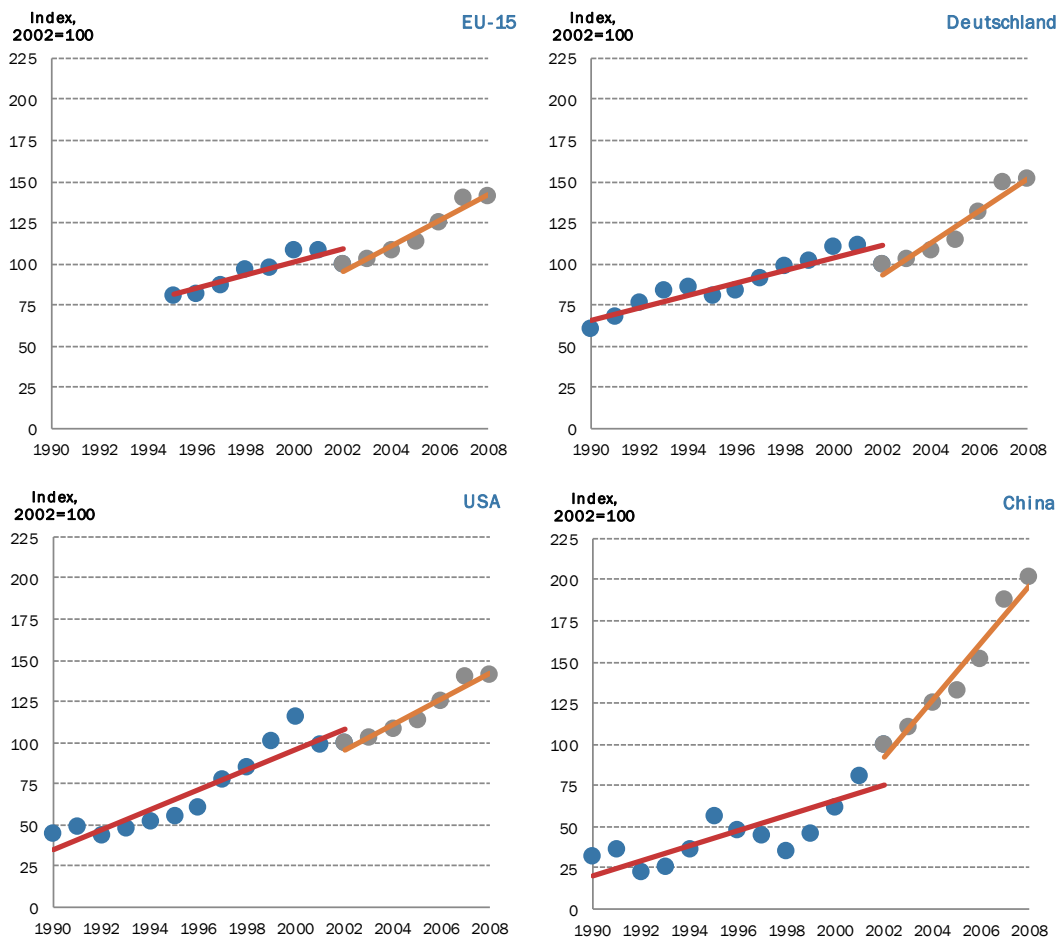
Analyse einzelner Zielmärkte

Die Exporte der MEM-Industrie weisen je nach Destinationsland unterschiedliche Muster im Zeitverlauf auf. Nachfolgende Abbildungen zeigen den Exportverlauf für die wichtigsten Absatzmärkte der Schweizer MEM-Industrie zwischen 1990 und 2008.

Für die Exporte in die EU insgesamt sowie in die wichtigsten Länder der EU zeigt das Bild, dass diese vor und nach Inkrafttreten der bilateralen Verträge eine unterschiedliche Dynamik aufweisen. Die Trendwachstumsraten sind in den grossen EU-Absatzmärkten nach 2002 höher als in der Periode davor.

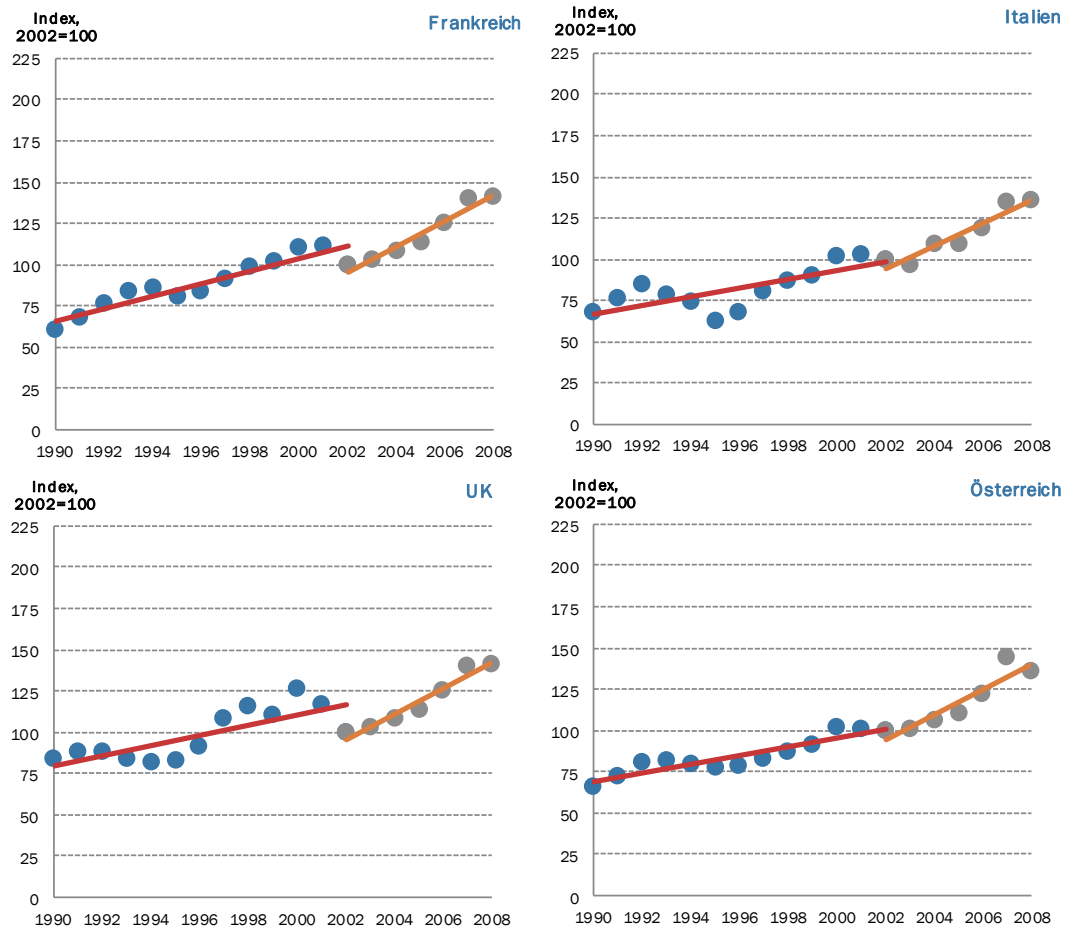
Das Bild der Exporte in die USA und nach China unterscheidet sich deutlich vom europäischen Muster. In den USA weisen die linearen Trends der beiden Perioden eine sehr ähnliche Steigung auf. In China hingegen hat die Wachstumsdynamik ab 1998 sehr viel deutlicher zugenommen.

Abb. 3-11 Exporte der MEM-Industrie nach Destinationen, Index 2002=100 (I)



Quelle: BAKBASEL

Abb. 3-12 Exporte der MEM-Industrie nach Destinationen, Index 2002=100 (II)



Quelle: BAKBASEL

Inwieweit die aus der Partialanalyse abgeleiteten Zusammenhänge zwischen dem Inkrafttreten der bilateralen Verträge und den Exporten der MEM-Industrie in verschiedene Märkte einer empirischen Überprüfung standhält, wird im nachfolgenden Abschnitt mit statistischen Methoden überprüft. Hierbei wird im Rahmen einer multivariaten Analyse zudem der Einfluss fundamentaler ökonomischer Variablen (jeweilige Konjunktur, Wechselkurs) auf die Exportentwicklung kontrolliert.

Empirische Strukturbruchanalyse

Die Daten deuten darauf hin, dass es infolge der bilateralen Verträge mit der EU zu einem substantiellen Anstieg der Dynamik der Schweizer MEM-Exporte in die EU kam. Um die Vermutung eines solchen Strukturbruchs empirisch zu erhärten, wurde eine Reihe von Strukturbruchtests für die Schweizer MEM-Exporte in die wichtigsten EU-Märkte durchgeführt. Als Testverfahren wurde der Chow-Test eingesetzt (siehe nachfolgender Kasten zur methodischen Grundlage). Der Chow-Test wurde für eine Klasse von Modellen mit folgender Form durchgeführt:

$$\ln(Y) = A + B1*\ln(X) + B2*\ln(WK) + e.$$

Die abhängige Variable "Y" steht in der Regressionsgleichung für die Exporte aller MEM-Warengruppen in das betreffende Land (nominal, in CHF). "A" ist eine Konstante. "WK" steht für den Wechselkurs (CHF per USD bzw. CHF per EURO) und ist die zweite unabhängige Variable im Modell. "e" ist der Fehlerterm. Die Variable "X" steht für eine unabhängige Variable, welche approximativ die generelle Nachfrage nach MEM-Gütern im entsprechenden Destinationsland abbilden soll. Zur Robustheitsüberprüfung wurden hierbei folgende verschiedene Indikatoren eingesetzt.

- Das Bruttoinlandsprodukt im Destinationsland (nominal, in Landeswährung)
- Die Investitionen im Destinationsland (nominal, in Landeswährung)
- Die aggregierte Produktion der wichtigsten Abnehmerbranchen der MEM-Industrie im Destinationsland (nominal, in Landeswährung)
- Die Investitionen der wichtigsten Abnehmerbranchen der MEM-Industrie im Destinationsland (nominal, in Landeswährung)

Die letzte Variable erscheint vom theoretischen Standpunkt her der geeignetste Indikator für die Nachfrage nach MEM-Gütern zu sein, steht allerdings nur für eine kleine Auswahl von Ländern zur Verfügung.

Da das Inkrafttreten der bilateralen Verträge Mitte 2002 stattgefunden hat, ist a priori nicht klar, wann ein Strukturbruch in den Daten überhaupt nachgewiesen werden kann. Deshalb wurden die Chow-Tests einmal mit der Hypothese eines Strukturbruchs in 2002 und ein weiteres Mal mit der Annahme eines Strukturbruchs in 2003 durchgeführt.

Nachfolgende Tabelle fasst die Ergebnisse für eine Auswahl von Ländern und Indikatoren von 1995-2008 zusammen.

Tab. 3-2 Ergebnisse der Strukturbruchtests

| Null-Hypothese H0: | | H0: Kein Strukturbruch in 2002 | | |
|-----------------------|------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Erklärende Variable X | BIP, nominal, national | Investitionen, nominal, national | Produktion, nominal, MEM-Abnehmerbranchen | Investitionen, nominal, MEM-Abnehmerbranchen |
| Deutschland | ** | ** | ** | ** |
| Frankreich | * | | * | NA |
| Italien | ** | ** | ** | ** |
| USA | | | | ** |
| Null-Hypothese H0: | | H0: Kein Strukturbruch in 2003 | | |
| Erklärende Variable X | BIP, nominal, national | Investitionen, nominal, national | Produktion, nominal, MEM-Abnehmerbranchen | Investitionen, nominal, MEM-Abnehmerbranchen |
| Deutschland | | ** | | ** |
| Frankreich | ** | ** | ** | NA |
| Italien | ** | ** | * | ** |
| USA | | * | | |

Lesehilfe

Die Ergebnisse der Tests können folgendermassen interpretiert werden:

Sofern mit einer Konfidenzwahrscheinlichkeit von mindestens 90 Prozent ein Strukturbruch festgestellt werden kann, wird das mit einem Stern (*) gekennzeichnet.

Zwei Sterne (**) bedeuten, dass die entsprechende Test-Statistik zum 5%-Niveau signifikant ist, d.h. man kann mit einer Vertrauenswahrscheinlichkeit von 95 Prozent von einem Strukturbruch ausgehen.

Weisse Felder bedeuten hingegen, dass die Null-Hypothese („kein Strukturbruch“) nicht widerlegt werden konnte bzw. dass keine Evidenz für einen Strukturbruch gefunden wurde. "NA" zeigt an, dass für das entsprechende Land keine Daten vorliegen.

Beispiel:

Bei der Analyse eines möglichen Strukturbruchs im Jahr 2002 erhält man für die Schweizer MEM-Exporte nach Deutschland unabhängig vom Konjunkturindikator (BIP, Investitionen, etc.) und mit einer Vertrauenswahrscheinlichkeit von mindestens 95 Prozent das Ergebnis, dass sich der Zusammenhang zwischen den Schweizer MEM-Exporten nach Deutschland und der dortigen Konjunktursituation verändert hat.

So war gemäss den Strukturbruchanalysen bspw. der Zusammenhang zwischen der Konjunktorentwicklung in Deutschland und den Schweizer MEM-Exporten nach Deutschland unter Berücksichtigung der Wechselkursentwicklung nach Inkrafttreten der bilateralen Verträge deutlich höher als in den Jahren davor.

Quelle: BAKBASEL

Ergebnis

Insgesamt stützen die Chow-Tests die Hypothese eines Strukturbruchs in Bezug auf die Entwicklung der Exporte der Schweizer MEM-Industrie in die EU mit dem Inkrafttreten der bilateralen Verträge. Für die grossen EU-Länder zeigen die Tests mehrheitlich einen Strukturbruch an.

Methodische Grundlagen: Strukturbruchtest

Zur Überprüfung eines Strukturbruchs in der Entwicklung der Exporte wurde ein statistischer Test eingesetzt, der Chow-Test. Grundlage des Chow-Tests ist eine ökonomische Schätzgleichung der Form:

$$EX_t = a + b_1 \cdot \ln(x_{1,t}) + b_2 \cdot \ln(x_{2,t}) + \dots + b_k \cdot \ln(x_{k,t}) + u_t$$

Hierbei stellt EX_t die Exporte in der Periode t dar. Die erklärenden Variablen sind mit x gekennzeichnet. Schliesslich bezeichnet u_t den Störterm.

Die Grundidee des Chow-Tests ist folgende: Hat sich der Einfluss einer der Variablen x_k innerhalb des Beobachtungszeitraums verändert, so kann man die Werte der endogenen Variable (EX) "besser" erklären bzw. die Güte der Schätzung erhöhen, wenn man den Beobachtungszeitraum in zwei Samples aufteilt und die Parameter für jedes Sample einzeln schätzt.

$$EX_t = a_1 + b_{11} \cdot \ln(x_{1,t}) + b_{21} \cdot \ln(x_{2,t}) + \dots + b_{k1} \cdot \ln(x_{k,t}) + u_t \quad \text{für } t=1 \text{ bis } j$$

$$EX_t = a_2 + b_{12} \cdot \ln(x_{1,t}) + b_{22} \cdot \ln(x_{2,t}) + \dots + b_{k2} \cdot \ln(x_{k,t}) + u_t \quad \text{für } t=j+1 \text{ bis } n$$

Die Güte der Schätzgleichung wird hierbei mit der quadrierten Summe der Residuen der Gleichung (Residuum = Tatsächlicher Wert abzüglich geschätztem Wert nach Massgabe der geschätzten Gleichung) quantifiziert. Wird ein Strukturbruch in Periode j vermutet, wird also überprüft, inwieweit die Summe der quadrierten Residuen signifikant höher ausfällt als wenn man die Schätzung für die beiden Teilperioden separat durchführt.

Chow zeigte, dass die Grösse

$$F = [S - (S_1 + S_2)/k] / [(S_1 + S_2)/(n - 2k)]$$
 einer F-Verteilung $F(k, n - 2k)$ folgt, mit

- S: Summe quadrierter Residuen bei Schätzung über den gesamten Zeitraum
- $S_{1,2}$: Summe quadrierter Residuen bei Schätzung über den Teilperioden 1,2
- k: Anzahl der Parameter, welche geschätzt werden (a, b_1, b_2, \dots, b_k)
- n: Anzahl der Beobachtungen

In der Nullhypothese des Chow-Tests wird unterstellt, dass kein Strukturbruch vorliegt, d.h. die Parameter der Schätzgleichung stabil sind. $H_0: a = a_1 = a_2, b_1 = b_{11} = b_{12};$ etc.

Anhand der F-Verteilung kann man ermitteln, ab welchem kritischen F-Wert man die Nullhypothese (bei gegebener Irrtumswahrscheinlichkeit) verwerfen und davon ausgehen muss, dass ein Strukturbruch vorliegt (H_1). Das Ergebnis des Chow-Tests ist also: Verwerfe H_0 , falls $F > F_{k, n-2k}(\alpha) \Leftrightarrow$ Es liegt ein Strukturbruch vor. Der Wert α gibt hierbei die (Irrtums-) Wahrscheinlichkeit an, mit welcher man die Nullhypothese (fälschlicherweise) ablehnt, obwohl gar kein Strukturbruch vorliegt. Üblicherweise werden hier die Werte 1%, 5% oder 10% verwendet.

Die Ergebnisse des Chow-Tests haben allerdings nur dann Gültigkeit, wenn die Varianz der Störterms über die Zeit konstant ist. Ansonsten sind die Werte der F-Statistik nicht aussagekräftig. Zudem sollte vorausgesetzt werden können, dass die Spezifikation adäquat ist (d.h. keine relevanten Erklärungsfaktoren ausgeschlossen werden).

3.3.3 Fazit

Bilaterale Verträge stützen Marktpositionierung der MEM-Industrie in der EU

Die Schweiz hat nach Inkraftsetzung der bilateralen Verträge gegenüber der Periode 1995-2001 marginal an Marktanteilen der Importe von MEM-Waren in die Staaten der EU15 verloren. Dieses Ergebnis kommt dadurch zustande, dass die positiven Effekte der bilateralen Verträge von anderen Trends stark überlagert wurden. Einen entscheidenden Faktor spielten hierbei der Aufstieg der Schwellenländer als Exporteure sowie die spürbaren EU-Integrationseffekte der Ost-Erweiterungsländer.

Im Vergleich mit Drittländern ohne direkte Nachbarschaft zur EU schnitt die Schweizer MEM-Industrie jedoch gut ab. Industrieländer wie Japan oder die USA verloren beispielsweise deutlich stärker Marktanteile, obwohl die dortige Wechselkursentwicklung im Hinblick auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit zwischen 2002 und 2008 sehr günstig verlief. Sowohl der US-Dollar als auch der japanische Yen werteten zwischen 2002 und 2008 gegenüber dem Euro deutlich stärker ab als der Schweizer Franken.

Es ist also denkbar, dass die Marktanteile der Schweizer MEM-Industrie an den Importen in die EU15 ohne die bilateralen Verträge deutlich stärker zurückgegangen wären. Die bilateralen Verträge haben die Marktpositionierung der Schweizer MEM-Industrie in der EU massgeblich gestützt.

Empirische Tests deuten auf positiven Strukturbruch durch bilaterale Verträge

Die Daten deuten darauf hin, dass die Exportdynamik nach Inkrafttreten der bilateralen Verträge spürbar anstieg. Diese Vermutung kann durch empirische Strukturbruchtests erhärtet werden. Insgesamt stützen die Tests die Hypothese eines Strukturbruchs in Bezug auf die Entwicklung der Exporte der Schweizer MEM-Industrie in die EU mit dem Inkrafttreten der bilateralen Verträge.

Insbesondere für Deutschland – den wichtigsten Absatzmarkt der Schweizer MEM-Industrie innerhalb der EU – sind die Ergebnisse eindeutig. In der Periode nach 2002 lag die Wachstumsdynamik der Schweizer MEM-Exporte nach Deutschland unter Berücksichtigung von Wechselkurs und allgemeinen Konjunkturreffekten deutlich höher als in den Jahren davor.

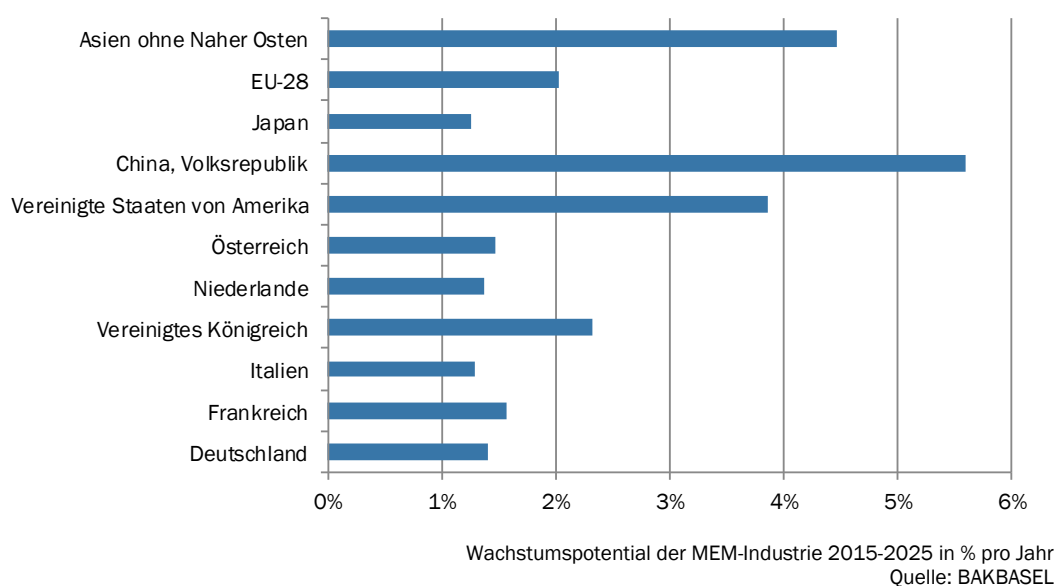
3.5 Ausblick: Was steht auf dem Spiel?

3.5.1 Potentialanalyse

Wachstumspotential verschiedener Märkte in den kommenden 10 Jahren

Auch in den kommenden 10 Jahren wird nicht für den EU-Absatzmarkt (jetzt: EU28) das grösste Wachstumspotential erwartet, sondern für die Märkte Amerikas und Asiens. Mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 2.0 Prozent fällt das Nachfragepotential der EU nach Schweizer MEM-Produkten allerdings nicht mehr so viel tiefer aus als das allgemeine Nachfragepotential von 2.7 Prozent.

Abb. 3-13 Reales Wachstumspotential der MEM-Industrie nach Absatzmärkten



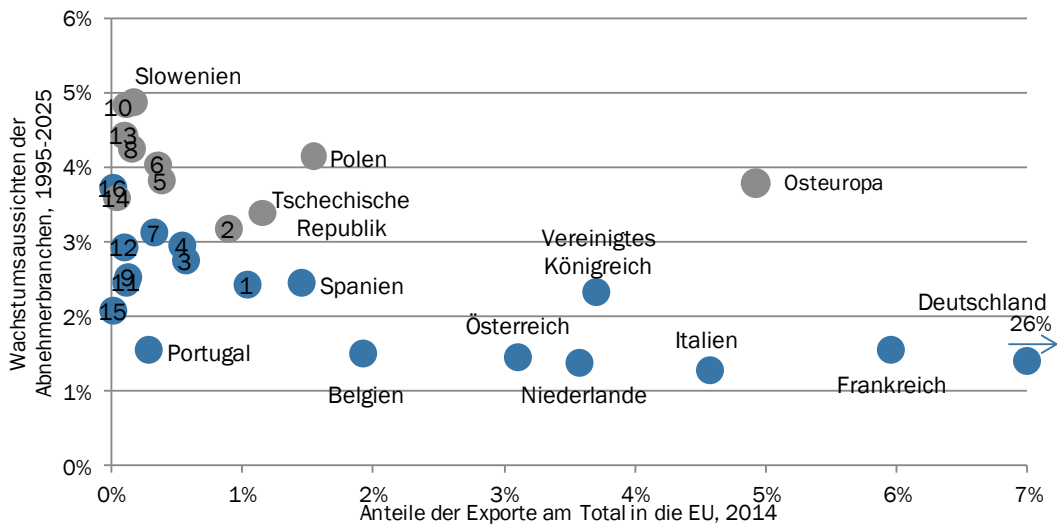
Methodische Grundlagen: Potentialanalyse

Das Wachstumspotential für die Exporte der MEM-Industrie stützt sich auf das internationale Branchenprognosemodell von BAKBASEL ab, welches in Kooperation mit Oxford Economics geführt wird. Aus Strukturinformationen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) werden in einem ersten Schritt die Hauptabnehmerbranchen der einzelnen Schweizer MEM-Industrie-Branchen identifiziert. In Kombination mit den Prognosen der einzelnen Abnehmerbranchen in den verschiedenen Absatzländern der Schweizer MEM-Industrien kann sodann für jede MEM-Industrie und Destination ein Erwartungswert für das gewichtete mittlere Wachstum der internationalen Nachfrage geschätzt werden. Dieser Erwartungswert entspricht dem potenziellen Wachstum der Nachfrage nach Gütern der jeweiligen MEM-Industrie im entsprechenden Absatzland.

Wachstumspotential innerhalb der EU-Länder

Das grösste Wachstum innerhalb der EU wird in den osteuropäischen Ländern erwartet (vgl. auch untenstehende Abb.). Diese Absatzmärkte waren 2014 gemessen an den Exportanteilen der Schweizer MEM-Industrie noch wenig bedeutend. Zusammen kamen die osteuropäischen Länder auf einen Anteil von rund 5 Prozent und überrundeten damit die Bedeutung Italiens als Absatzmarkt. Damit zeigt sich auch innerhalb der EU ein Wandel des Absatzes weg von den eher verhalten wachsenden Nachbarländern hin zu den dynamischen Märkten der EU.

Abb. 3-14 Wachstumspotential MEM-Exporte in die EU28, 2015-2025

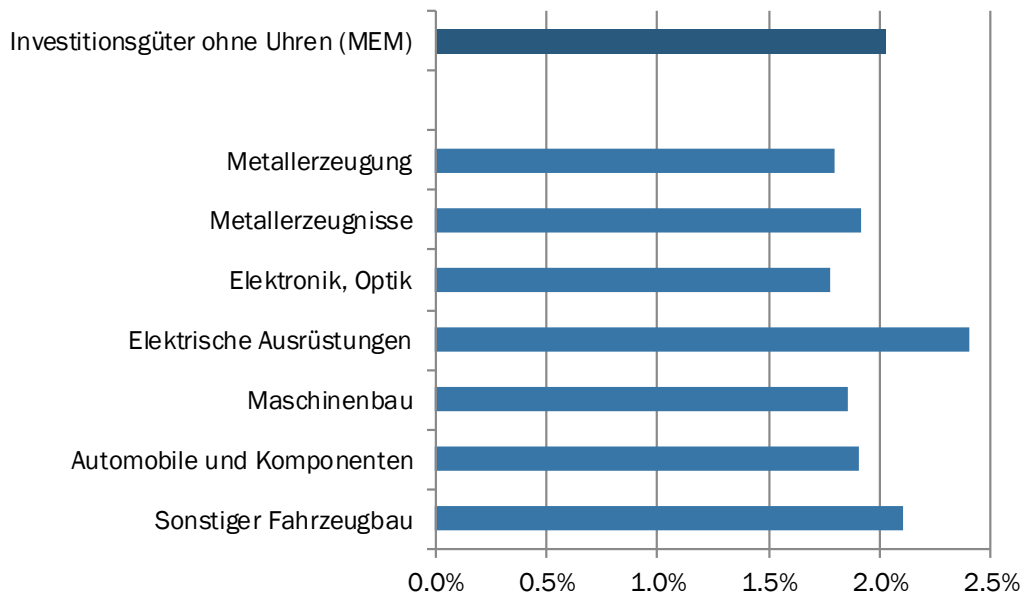


1 Schweden, 2 Ungarn, 3 Dänemark, 4 Finnland, 5 Slowakei, 6 Rumänien, 7 Irland, 8 Bulgarien, 9 Luxemburg, 10 Litauen, 11 Griechenland, 12 Kroatien, 13 Estland, 14 Lettland, 15 Malta, 16 Zypern; grau = Osteuropa
Quelle: BAKBASEL

Wachstumspotential einzelner MEM-Branchen in EU-Märkten

Auf Branchenebene zeigen die Teilbranchen Elektrische Ausrüstungen und Sonstiger Fahrzeugbau für die nächsten 10 Jahre das grösste Wachstumspotential der Exporte in die EU. Für die übrigen Branchen wird ein unterdurchschnittliches Exportwachstum erwartet.

Abb. 3-15 Wachstumspotential in der EU nach MEM-Branchen
Durchschnittliches reales Wachstum 2014-2025



Quelle: BAKBASEL

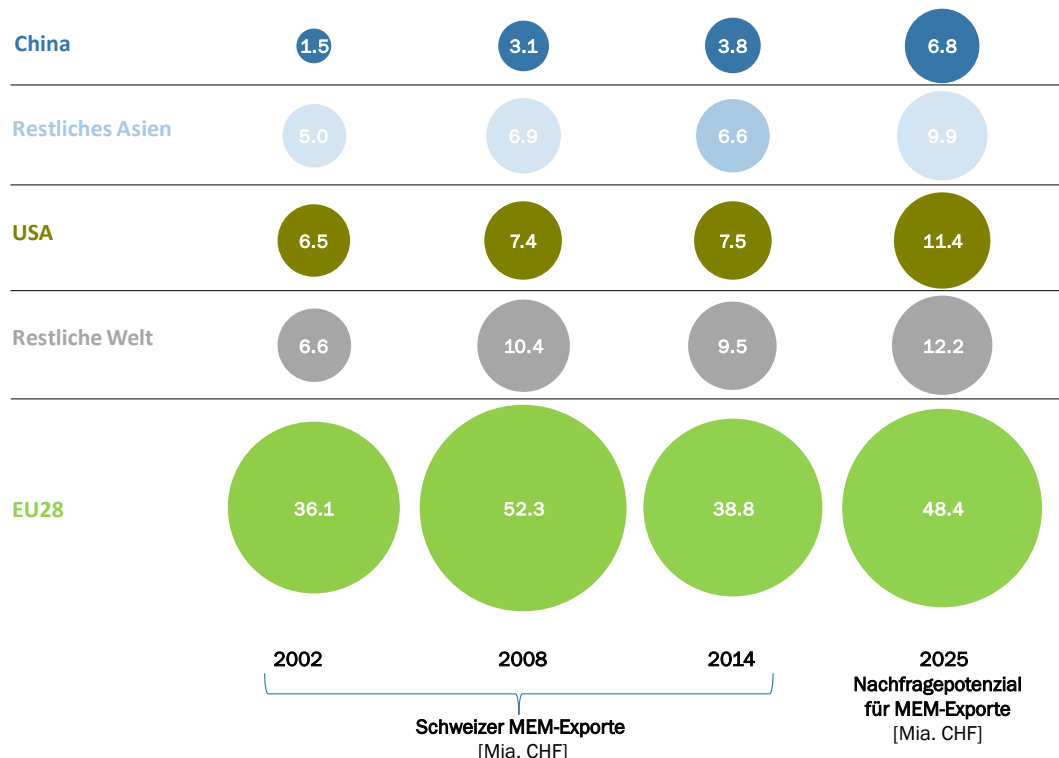
Bedeutung des Absatzmarktes EU für das Wachstum in der kommenden Dekade

Die Potentialanalyse zeigt für die Märkte in Asien sowie in Nord- und Südamerika das stärkste Nachfragewachstum nach MEM-Gütern an. Damit wird sich der Trend der vergangenen Jahre mit der stärkeren Ausrichtung der MEM-Industrie auf diese Wachstumsmärkte fortsetzen.

Gemäss der oben dargestellten Potentialanalyse von BAKBASEL bleibt das Wachstum des EU-Marktes (EU28) in den nächsten 10 Jahren mit rund 2 Prozent aber nicht mehr so deutlich hinter dem globalen ausländischen Nachfragewachstum (+2.7%) zurück wie in den vergangenen Jahren. Aufgrund der gegenwärtigen Absatzstruktur spielen die EU-Märkte auf absehbare Zeit aber eine eminent wichtige Rolle. In den kommenden zehn Jahren entsteht rund 43 Prozent des erwarteten ausländischen Nachfragewachstums nach Schweizer MEM-Waren in der EU.

Sofern diese Nachfrage abgeschöpft werden kann, sind mit dem Wachstum der MEM-Exporte in die EU-Märkte ein geschätzter Wertschöpfungszuwachs von 3.3 Milliarden Schweizer Franken und 5'500 neue Arbeitsplätze verbunden. Hinzu kommen weitere Effekte bei inländischen MEM-Zuliefererunternehmen. Im Jahr 2025 wäre der EU-Markt dann immer noch deutlich grösser als der amerikanische oder asiatische Markt zusammen.

Abb. 3-16 Wachstumspotential MEM-Exporte in die EU28 bis 2025



Quelle: BAKBASEL

3.5.2 Könnten die Wachstumsmärkte in Amerika und Asien eine Stagnation in den EU-Märkten kompensieren?

Vorgehen und Grenzen der Interpretation

Im Folgenden wird anhand von komparativ-statischen Überlegungen aufgezeigt, in welcher Grössenordnung sich die Effekte bei einem Wegfall der bilateralen Verträge bewegen könnten, wenn plausible Annahmen hinsichtlich der Folgen eines Wegfalls der bilateralen Verträge getroffen werden. Es sei vorangestellt, dass es sich hierbei lediglich um eine grobe Abschätzung handelt.

Die Analyse stützt sich hierbei auf folgende Zusammenhänge ab:

- Schätzungen der Exporte in die EU und den daraus folgenden Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekten (aus dem BAK-Branchenmodell)
- Schätzungen des Wachstumspotentials der internationalen Nachfrage nach Gütern der einzelnen MEM-Industrien (aus dem BAK-Branchenmodell)
- Analyse der Effekte mit Inkrafttreten der bilateralen Verträge

Einschränkend muss hinzugefügt werden, dass sich die zugrunde liegenden Annahmen ausschliesslich auf die Veränderung des Marktzugangs beziehen und somit lediglich nachfrageseitige Aspekte berücksichtigen. Darüber hinaus gehende Auswirkungen auf der Angebotsseite bspw. aufgrund der verschlechterten Verfügbarkeit von hoch qualifizierten Fachkräften, negativen Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit oder Kostensteigerungen aufgrund zunehmenden administrativen Kosten sind in den Szenarioüberlegungen nicht enthalten.

Aus diesem Grund können die Simulationsrechnungen lediglich als Untergrenze dafür interpretiert werden, was bei einem Wegfall der bilateralen Verträge tatsächlich auf dem Spiel steht.

Basisszenario

Gemäss der Potentialanalyse liegt das globale ausländische Nachfragewachstum nach Gütern der Schweizer MEM-Industrie in den nächsten 10 Jahren bei 2.7 Prozent pro Jahr. Das Wachstumspotential des EU-Marktes (EU28) liegt aus Sicht der Schweizer MEM-Industrie bei geschätzten 2.0 Prozent.

Auf Grundlage dieses Nachfragepotentials ergibt sich im BAKBASEL-Branchenmodell für die kommenden 10 Jahre eine reale Bruttowertschöpfungssteigerung von durchschnittlich 1.4 Prozent pro Jahr. Die Zahl der Stellen dürfte im gleichen Zeitraum aufgrund steigender Arbeitsproduktivität um durchschnittlich jährlich 0.1 Prozent oder gesamthaft um rund 2'000 Vollzeitstellen abnehmen.

Das Basisszenario geht davon aus, dass hinsichtlich der politischen, aussenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen keine massgeblichen Veränderungen eintreten. Mithin geht die Basisprognose davon aus, dass die bilateralen Verträge weiterhin Bestand haben werden und die Schweizer MEM-Unternehmen ihre Marktstellung innerhalb der EU behaupten können.

Was steht bei einem Wegfall der bilateralen Verträge auf dem Spiel?

Falls die Schweiz Marktanteile in der EU verliert und diesen Rückgang nicht mit Steigerungen in andere Länder kompensieren kann, wird sich der Absatz der MEM-Industrie schlechter als im Basisszenario entwickeln.

Klar ist: Ohne eine entsprechende Kompensation der EU-Exporte käme es zu einem schmerzhaften volkswirtschaftlichen Verlust. Die Wertschöpfung läge 3.3 Mrd. CHF tiefer, die Zahl der Arbeitsplätze um rund 18'000 Stellen tiefer. Hinzu kämen die negativen Folgeeffekte für jene Unternehmen, die als Zulieferer für die betroffenen Exportunternehmen fungieren.

Mit welchem Marktanteilsverlust plausiblerweise gerechnet werden müsste, wenn die bilateralen Effekte wegfallen würden, lässt sich nur schwer vorhersagen. Die Orientierung an die Vergangenheit (Periode 2002-2008) hilft nur bedingt, denn wie erläutert wurden in dieser Periode Effekte der bilateralen Verträge stark überlagert von anderen Trends (Globalisierung, Aufstieg Chinas, Osterweiterung in der EU).

Um die Grössenordnungen aufzuzeigen, welche mit einer Verschlechterung der Wettbewerbsposition im EU-Markt einhergehen, mag folgende Illustrationsrechnung dienlich sein: Wie stark müssten die MEM-Exporte im stärksten Wachstumsmarkt China zunehmen, um ein gegenüber dem Basisszenario unterstellten Verlust an Nachfrage aus der EU kompensieren zu können?

Illustrationsrechnung: Wachstumsaussichten für Exporte in der EU halbieren sich

Das Potentialwachstum der Nachfrage aus China nach MEM-Waren beträgt gemäss Potentialanalyse 5.6 Prozent pro Jahr. Es sei nun unterstellt, dass aufgrund des Wegfalls der bilateralen Verträge nur noch die Hälfte des vorhandenen Wachstumspotentials in den EU-Märkten abgeschöpft werden kann. Die MEM-Exporte in die EU steigen also nur noch um durchschnittlich 1.0 Prozent pro Jahr. Dieses Szenario entspricht einem Marktanteilsverlust von etwa 0.2 Prozentpunkten.

In diesem Fall müssten die Exporte nach China jährlich um 11 Prozent steigen, um die fehlenden Impulse aus der EU auszugleichen. Das käme einer Verdreifachung der MEM-Exporte nach China innert 10 Jahren gleich.

Illustrationsrechnung: Stagnation der Exporte in die EU

Geht man davon aus, dass die Exporte in die EU bspw. auf dem Niveau von 2014 stagnieren würden (das käme einem Marktanteilsverlust von 0.4 Prozentpunkten gleich), müssten die Schweizer MEM-Exporte nach China jährlich um 14.3 Prozent zulegen, um den Nachfrageausfall aus der EU zu kompensieren. Die Warenexporte nach China müssten sich gegenüber dem Niveau 2014 mehr als vervierfachen.

3.5.3 Fazit

EU-Markt auch in den kommenden 10 Jahren wichtigster Wachstumstreiber

Die ausserordentlich hohe Bedeutung der EU als Absatzmarkt der Schweizer MEM-Industrie wird auch in naher Zukunft Bestand haben. Die dynamischsten Wachstumsmärkte für die Schweizer MEM-Industrie liegen zwar nicht in der EU, sondern eher in Asien und in Nord- und Südamerika. Aufgrund der gegenwärtigen Absatzstruktur spielen die EU-Märkte auf absehbare Zeit aber immer noch eine eminent wichtige Rolle.

Neben dem Effekt der Absatzstruktur dürfte es sich für den Beitrag der EU-Märkte in den kommenden Jahren positiv auswirken, dass die Schweizer MEM-Industrie innerhalb der EU auf Länder wie bspw. Deutschland, Grossbritannien, Niederlande oder Österreich fokussiert ist, für welche die Wachstumsaussichten für die kommenden Jahre vergleichsweise günstig eingeschätzt werden. Hinsichtlich der Wachstumsperspektiven von China wird hingegen von einer leichten Abschwächung der Dynamik ausgegangen.

In den kommenden 10 Jahren entsteht rund 43 Prozent des erwarteten ausländischen Nachfragewachstums nach Schweizer MEM-Waren in der EU28. Sofern die Wettbewerbsposition in der EU behauptet werden kann, ist für die Schweizer MEM-Industrie mit dem Absatz in die EU in der kommenden Dekade ein Wertschöpfungszuwachs von 3.3 Mrd. CHF verbunden. Damit einhergehend werden geschätzte 5'500 neue Arbeitsplätze in der Schweizer MEM-Industrie entstehen. Hinzu kommen weitere Effekte bei inländischen MEM-Zuliefererunternehmen.

Ohne eine entsprechende Kompensation durch stärkeres Wachstum in anderen Ländern käme es bei einer Stagnation der Exporte in die EU zu einem Arbeitsplatzabbau von rund 18'000 Stellen (zusätzlich zu den Effekten bei den inländischen Zulieferern).

Strukturwandel ist ökonomisch sinnvoll, braucht aber Zeit

Der Strukturwandel der Schweizer MEM-Industrie und die Ausrichtung auf die dynamischen Wachstumsregionen sind längst im Gange und werden sich weiter fortsetzen. Sofern solche strukturelle Anpassungen auf wirtschaftlichen Fundamentalfaktoren basieren, stellen sie einen sinnvollen Strukturwandel dar.

Allerdings benötigt ein solcher Strukturwandel Zeit.

Ein politisch ausgelöster, schockartiger Einbruch im Absatzmarkt EU - bspw. hervorgerufen durch den Wegfall der bilateralen Verträge - könnte nur schwer kompensiert werden, denn der Hebeleffekt der gegenwärtigen Absatzstruktur ist enorm: Um den Verlust nur eines Wachstumsprozentpunkts bei den Exporten in die EU zu kompensieren, müssten beispielsweise in den nächsten zehn Jahren die Exporte nach China jährlich um 11 Prozent wachsen. Das ist beinahe doppelt so viel wie erwartet. Bei einer Stagnation im EU-Absatzmarkt müssten sich die Warenexporte nach China gegenüber dem Niveau 2014 mehr als vervierfachen, um den Verlust an Marktanteilen der EU auszugleichen.

Einordnung der Ergebnisse

Hinsichtlich der Einordnung der Ergebnisse muss berücksichtigt werden, dass das Szenario-Setup ausschliesslich auf mögliche Veränderungen des Marktzugangs bzw. der Nachfrage in Verbindung mit dem Wegfallen der bilateralen Verträge abzielt und darüber hinaus gehende negative Auswirkungen auf der Angebotsseite (Verfügbarkeit von Personal, Innovationsfähigkeit, Kosten) ausser Acht lässt.

Die im folgenden Kapitel dargestellten Befragungsergebnisse deuten darauf hin, dass die angebotsseitigen Effekte jedoch eine wichtige Rolle spielen. Die bilateralen Verträge haben der Schweizer MEM-Industrie nicht nur aufgrund erleichterter Marktzugangsbedingungen Vorteile verschafft, sondern auch die Innovationsfähigkeit massgeblich gestärkt. Entsprechend können die Simulationsrechnungen lediglich als Untergrenze dafür interpretiert werden, was bei einem Wegfall der bilateralen Verträge tatsächlich auf dem Spiel steht.

4 Unternehmensbefragung

4.1 Informationen zur Umfrage und Stichprobenbeschreibung

4.1.1 Informationen zur Umfrage

Um die Bedeutung der bilateralen Verträge und mögliche Konsequenzen einer Aufhebung dieser Verträge für die MEM-Industrie zu evaluieren, wurden vom 17. Februar bis 16. März 2015 Mitgliedsunternehmen der Swissmem befragt. Bei der Umfrage handelte es sich um einen Onlinefragebogen, der vorzugsweise von einem Mitglied der Unternehmensleitung ausgefüllt werden sollte. Dazu wurde von der Swissmem ein Link zum Ausfüllen des Fragebogens an ihre Mitglieder verschickt.

Die Fragen beruhten so weit wie möglich auf vorgegebenen Antwortmöglichkeiten (Multiple Choice), um die Vergleichbarkeit der Antworten zu gewährleisten und deren Aggregation zu ermöglichen. Allerdings gab es für die Befragten bei jedem Thema die Möglichkeit, ihre persönliche Einschätzung in Form eines Kommentars zu hinterlassen.

Der hier behandelte Teil des Fragebogens² gliederte sich wie folgt:

- Wichtigkeit der Bilateralen I allgemein
- Auswirkungen des Abkommens zur Personenfreizügigkeit
- Auswirkungen des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen
- Auswirkungen des Abkommens zur Forschungszusammenarbeit
- Auswirkungen des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse
- Fragen zum Unternehmen

Um den Zeitaufwand für die Befragten in Grenzen zu halten, wurden die weiteren Abkommen der Bilateralen I (Landverkehrsabkommen, Luftverkehrsabkommen, Landwirtschaftsabkommen), abgesehen von einer allgemeinen Frage zu ihrer jeweiligen Bedeutung, nicht näher behandelt.

Vereinzelte Fragen wurden nicht ausgewertet. Dies betrifft vor allem Fragen, die quantitativer Natur waren und von den Unternehmen konkrete Berechnungen erfordern hätten und dadurch mit einem hohen Aufwand verbunden gewesen wären. Diese Fragen wurden in der Folge nur unzureichend beantwortet.

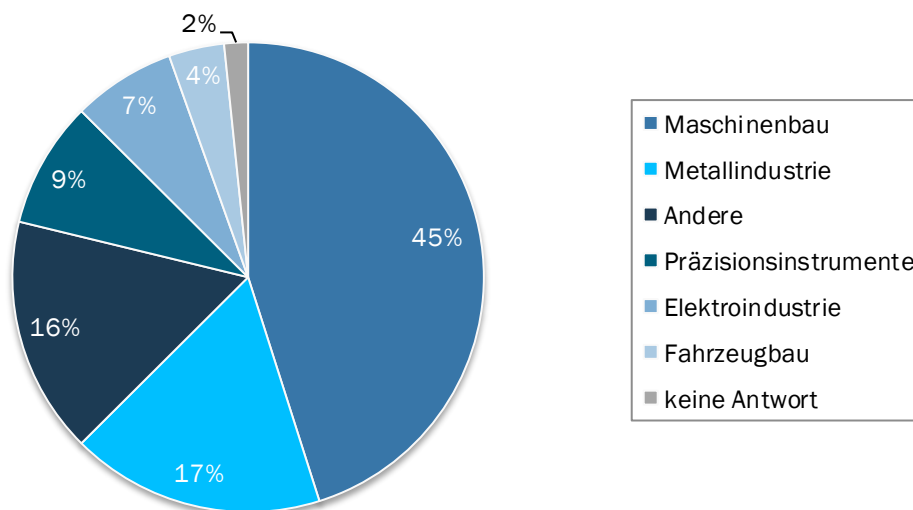
² Aus aktuellem Anlass wurden zu Beginn des Fragebogens noch einige Fragen zur Frankenstärke gestellt. Dieser Teil wird im vorliegenden Bericht nicht berücksichtigt.

4.1.2 Grösse und Zusammensetzung der Stichprobe

Um den Unternehmen aus den verschiedenen Regionen der Schweiz die Teilnahme an der Umfrage zu ermöglichen, wurde der deutsche Fragebogen ins Französische sowie ins Italienische übersetzt. Die deutsche Version wurde 157, die französische 23 und die italienische 4 Mal ausgefüllt. Insgesamt wurden die Antworten von 184 Unternehmen ausgewertet³. Die Fallzahlen der beantworteten Fragen variieren in Abhängigkeit mit dem jeweiligen Abkommen. Dies war auch zu erwarten, da nicht alle behandelten Abkommen für alle Unternehmen die gleiche Relevanz haben. Der Fragebogen wurde grösstenteils sehr konsistent beantwortet. Nur an wenigen Stellen mussten einige inkonsistente Antworten bereinigt werden.

Abb. 4-1 zeigt auf, welchen Branchen die teilnehmenden Unternehmen angehören. Nahezu die Hälfte der befragten Unternehmen sind dem Maschinenbau zuzuordnen, 17 Prozent der Metallindustrie, 9 Prozent der Präzisionsinstrumentenindustrie, 7 Prozent der Elektroindustrie und 4 Prozent dem Fahrzeugbau. 16 Prozent der Unternehmen gehören anderen, hier nicht aufgelisteten Branchen an.

Abb. 4-1 Branchenzusammensetzung

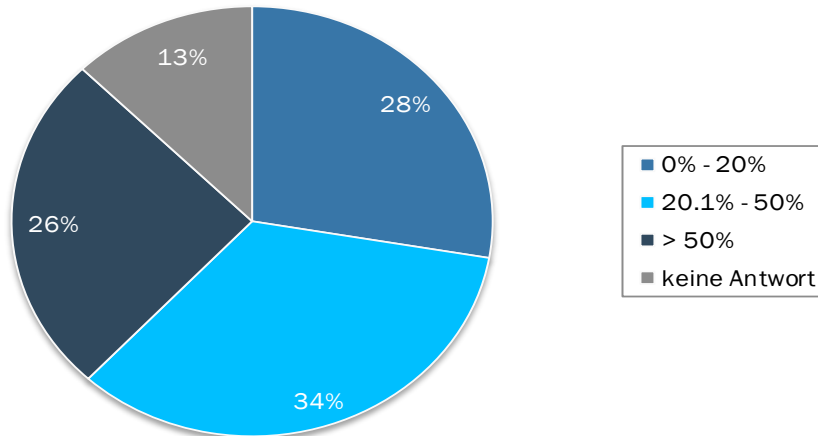


Frage: In welcher Branche ist ihr Unternehmen tätig?
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Mehr als ein Viertel der befragten Unternehmen generierte im Jahr 2013 über die Hälfte ihres Umsatzes in der EU. Für diese Unternehmen ist damit der EU-Markt bedeutender als der heimische Markt. Etwa ein Drittel der befragten Unternehmen erwirtschaftete zwischen 20 und 50 Prozent ihres Umsatzes im EU-Markt. Dies verdeutlicht die starke Abhängigkeit der MEM-Unternehmen von der EU als Absatzmarkt (vgl. Abb. 4-2).

³ Berücksichtigt wurden alle Fragebögen, die die ersten drei Fragen zum Teil der bilateralen Verträge beantwortet haben.

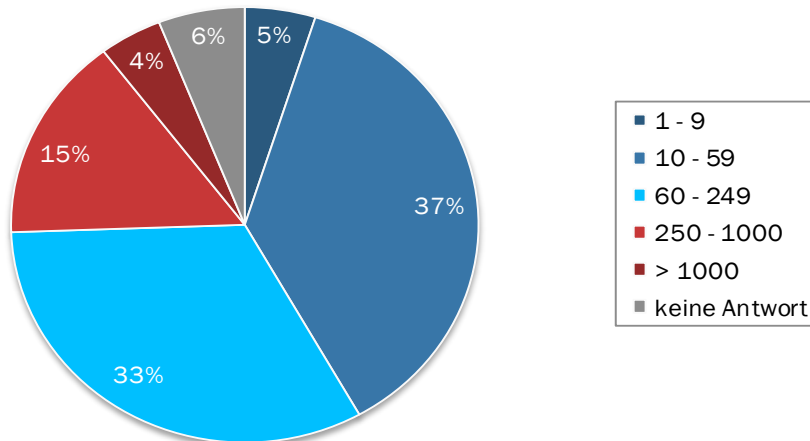
Abb. 4-2 Umsatzanteil am EU-Markt



Frage: Wie war die regionale Aufteilung Ihres Umsatzes 2013? [...] [Umsatzanteil] in der EU
 Quelle: Swissem-Befragung 2015

In der Gesamtstichprobe der antwortenden Unternehmen sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit weniger als 250 Mitarbeitern mit einem Anteil von 75 Prozent stärker vertreten als Grossunternehmen (GU) mit mehr als 250 Beschäftigten (19%). Sehr kleine Unternehmen (unter 10 Mitarbeitern) machen nur 5 Prozent aus, noch weniger Unternehmen beschäftigen mehr als 1000 Mitarbeiter (4%) (vgl. Abb. 4-3).

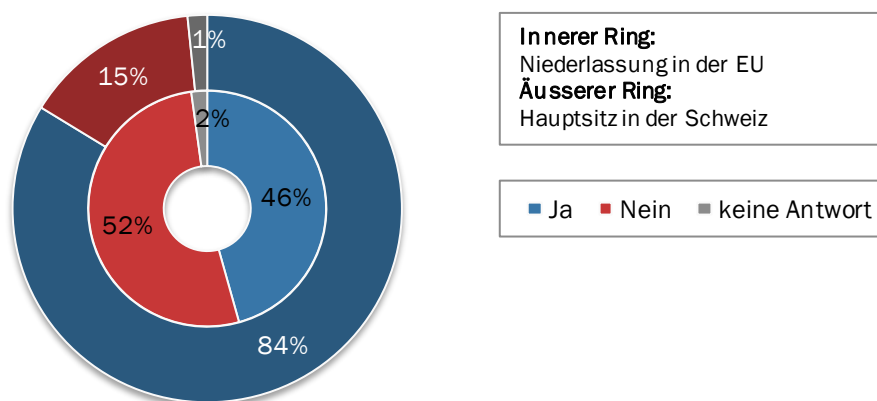
Abb. 4-3 Unternehmensgrössen, Zahl der Mitarbeiter



Frage: Wie viele Mitarbeiter beschäftigte Ihr Unternehmen in der Schweiz Ende Dezember 2014 (inkl. Lehrlinge und Teilzeitbeschäftigte in Vollzeitstellen umrechnen)?
 Quelle: Swissem-Befragung 2015

Mit 84 Prozent hat der Grossteil der befragten Unternehmen ihren Hauptsitz in der Schweiz (Abb. 4-4, äusserer Ring). Fast die Hälfte der Unternehmen (46%) verfügt aber über eine Niederlassung (Tochtergesellschaft) in der EU (Abb. 4-4, innerer Ring). Dies deutet auf eine starke Vernetzung der MEM-Unternehmen mit der EU hin.

Abb. 4-4 Unternehmensstandorte



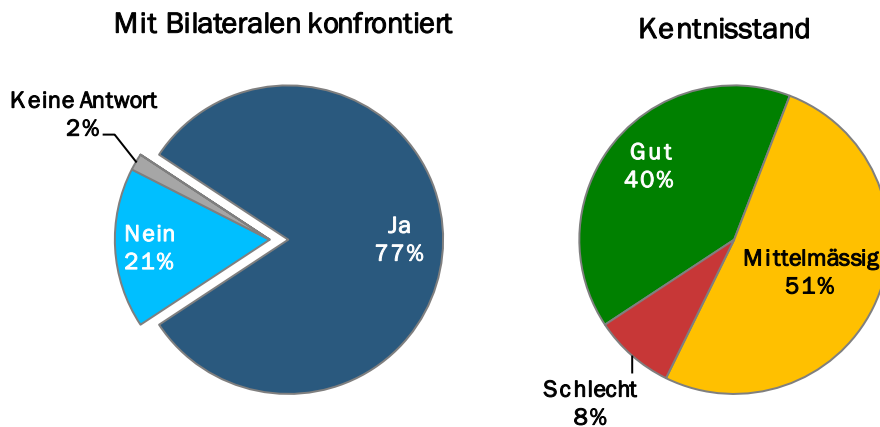
Frage: Wo ist der Hauptsitz Ihres Unternehmens? / Hat Ihr Unternehmen eine Niederlassung (Tochtergesellschaft) in der EU?
Quelle: Swissem-Befragung 2015

4.2 Wichtigkeit der Bilateralen I allgemein

4.2.1 Konfrontation und Information der Unternehmen

Die Unternehmen sind im Rahmen ihrer geschäftlichen Tätigkeit mit den Bilateralen konfrontiert. Trotz der Komplexität des Themas gibt die Mehrheit der Befragten an, dass sie über gute bis mittelmässige Kenntnisse über die Bilateralen I verfügen.

Abb. 4-5 Konfrontation mit und Kenntnisstand über die Bilateralen I



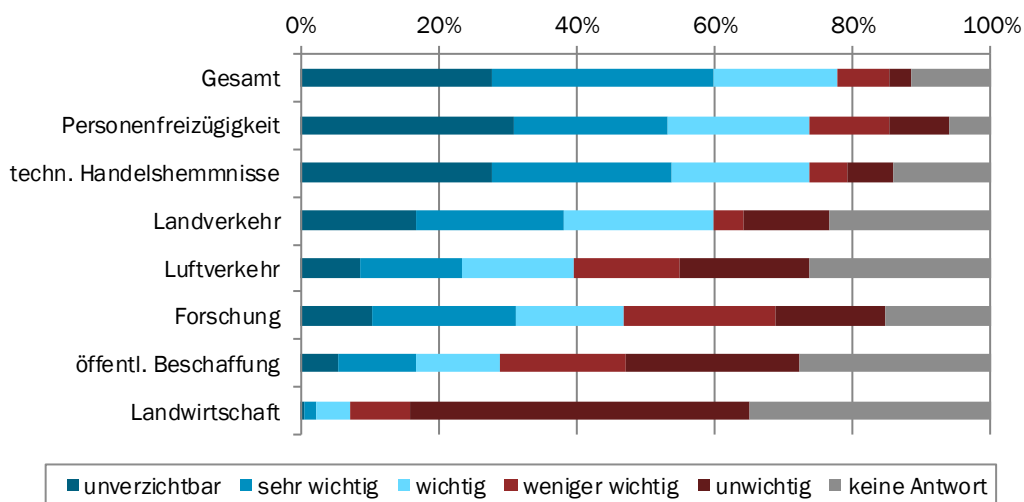
Frage: Sind Sie im Rahmen Ihrer geschäftlichen Tätigkeit mit den Bilateralen I konfrontiert? / Falls Ja: Wie gut schätzen Sie Ihren Kenntnisstand zu den Bilateralen I ein?
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Mehr als drei Viertel der Befragten sind im Rahmen ihrer geschäftlichen Tätigkeit mit den Bilateralen I konfrontiert (vgl. Abb. 4-5, links). Diese gaben zum Grossteil auf die Frage nach ihrem Informationsstand an, dass sie mittelmässig (37%) bis gut (54%) über die Bilateralen I informiert seien. Ihren Kenntnisstand stufen diese Unternehmen leicht schlechter ein: 40 Prozent der Befragten, die mit den Bilateralen konfrontiert sind, schätzen ihre eigenen Kenntnisse als gut ein, während die Hälfte (51%) angibt, dass ihre Kenntnisse mittelmässig sind (vgl. Abb. 4-5, rechts). Dies ist sicherlich der Komplexität des Themas geschuldet. Allerdings hält nur ein kleiner Teil der Unternehmen (8%), die im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit mit den Bilateralen konfrontiert sind, ihren Kenntnisstand für schlecht.

4.2.2 Wichtigkeit der Bilateralen sowie der Einzelverträge für die Schweiz, für das befragte Unternehmen und ihre Kunden

Die Bilateralen I insgesamt sowie besonders die Verträge zur Personenfreizügigkeit und zum Abbau Technischer Handelshemmnisse sind für die Unternehmen der Schweizer MEM-Industrie von grösster Bedeutung. Der Wert der bilateralen Verträge und deren Einzelabkommen werden für die Schweiz höher eingeschätzt als für die eigene Unternehmung.

Abb. 4-6 Bedeutung der Einzelverträge für das eigene Unternehmen



Frage: Wie wichtig sind Ihrer Meinung nach die Bilateralen I sowie ihre Einzelverträge für [...] Ihr Unternehmen?

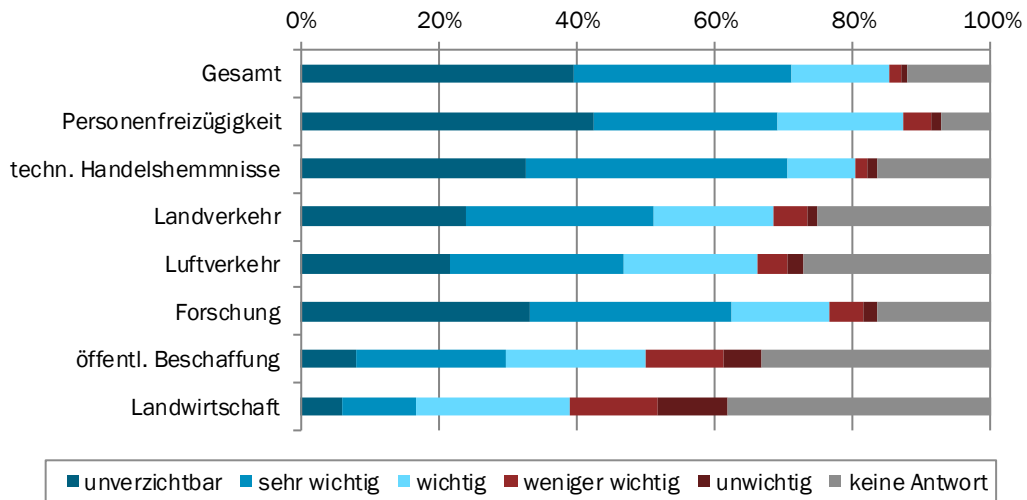
Quelle: Swissmem-Befragung 2015

Abb. 4-6 zeigt die Anteile der befragten Unternehmen, die die Bilateralen und die jeweiligen Einzelverträge als wichtig, sehr wichtig oder unverzichtbar für ihr Unternehmen einschätzen. Die Bilateralen I werden von fast allen (78%) befragten Unternehmen als wichtig für ihre Unternehmen empfunden, für 60 Prozent sind sie sogar sehr wichtig oder unverzichtbar. Von den Einzelverträgen werden insbesondere die Personenfreizügigkeit und die Technischen Handelshemmnisse als wichtig für das Unternehmen eingestuft (jeweils 74%). Ebenfalls von Bedeutung sind Land- und Luftverkehrsabkommen (60% und 40%), sowie das Abkommen zur Forschungszusammenarbeit (47%). Eine geringere Bedeutung wird dem Abkommen zum öffentlichen Beschaffungswesen (29%) sowie dem Landwirtschaftsabkommen (7%) beigemessen.

Die Bedeutung der Bilateralen und der jeweiligen Einzelverträge wird für die eigene Kundschaft⁴ als leicht tiefer eingeschätzt als deren Bedeutung für das eigene Unternehmen. Dies liegt in erster Linie an der grösseren Unsicherheit bei den Befragten (höherer Anteil «keine Antwort»). Auch für die Kundschaft der befragten Unternehmen sind aber die Bilateralen gesamt (59%), die Personenfreizügigkeit (48%) sowie das Abkommen über die Technischen Handelshemmnisse (57%) die wichtigsten Abkommen.

⁴ Aus Platzgründen hier nicht abgebildet.

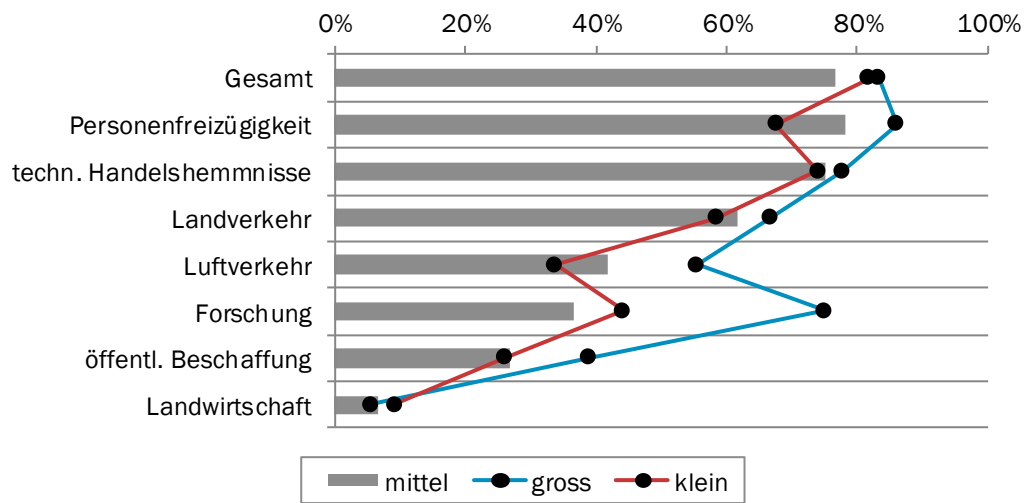
Abb. 4-7 Bedeutung der Einzelverträge für den Standort Schweiz



Frage: Wie wichtig sind Ihrer Meinung nach die Bilateralen I sowie ihre Einzelverträge für [...] den Standort Schweiz?
 Quelle: Swissem-Befragung 2015

Die Bedeutung der Bilateralen sowie der jeweiligen Einzelverträge wird für die Schweiz als Ganzes höher eingeschätzt als für das eigene Unternehmen oder die eigene Kundschaft, insbesondere werden auch die Abkommen zu Luftverkehr (66%), Forschung (77%), öffentlicher Beschaffung (50%) und Landwirtschaft (39%) als wichtig eingeschätzt. Insgesamt werden die Bilateralen von den befragten und interviewten Unternehmen als nicht zu unterschätzender Standortfaktor eingestuft, da sie Sicherheit in die wirtschaftlichen Austauschbeziehungen zwischen der Schweiz und dem EU-Markt bringen.

Abb. 4-8 Bedeutung der Einzelverträge für das eigene Unternehmen, differenziert nach Unternehmensgrösse



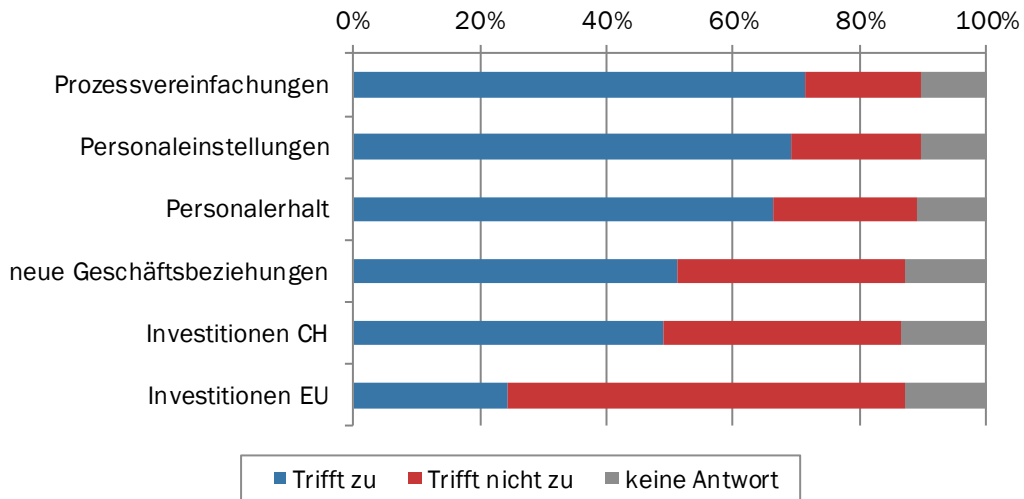
Frage: Wie wichtig sind Ihrer Meinung nach die Bilateralen I sowie ihre Einzelverträge für [...] Ihr Unternehmen?
 Dargestellt: Jeweils Anteil wichtig, sehr wichtig oder unverzichtbar
 Mittel: 60-249 Mitarbeiter, Gross: >249 Mitarbeiter, Klein: <60 Mitarbeiter
 Quelle: Swissmem-Befragung 2015

Wie in Abb. 4-8 ersichtlich ist, wird die Bedeutung der bilateralen Verträge sowie der meisten darin enthaltenen Einzelverträge von den befragten Unternehmen, ob klein, mittel oder gross, ähnlich gewertet. Unterschiedliche Einschätzungen bestehen vor allem bei dem Luftverkehrsabkommen und am deutlichsten beim Forschungsabkommen. Für die Grossunternehmen gehört das Abkommen zur Forschungszusammenarbeit zu den wichtigsten Abkommen (75%), während es für die KMU weniger bedeutend ist (40%).

4.2.3 Auswirkungen der Einführung der Bilateralen I

Der Geschäftsalltag konnte erleichtert werden. Dank den Bilateralen I konnte Personal gehalten und neues Personal eingestellt werden. Investitionen konnten gesteigert und neue Geschäftsbeziehungen aufgebaut werden.

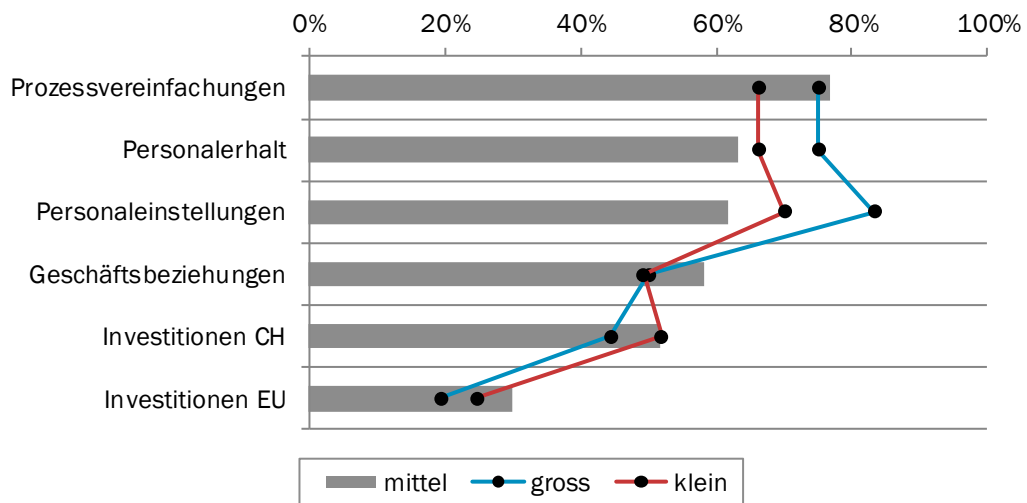
Abb. 4-9 Auswirkungen der Einführung der Bilateralen I



Frage: Wie hat sich die Einführung der Bilateralen I auf den Standort Schweiz Ihrer Unternehmung ausgewirkt?
Quelle: Swissem-Befragung 2015

71 Prozent der Unternehmen konnten von den Bilateralen I in Form von Prozessvereinfachungen (Bürokratieabbau, Beschleunigung der Geschäftsabläufe, etc.) profitieren. Insgesamt ermöglichte die Einführung der Bilateralen I gut zwei Drittel der Unternehmen entweder bestehendes Personal zu erhalten (66%) oder sogar neues Personal einzustellen (69%). Jeweils etwa die Hälfte der Unternehmen konnte neue Geschäftsbeziehungen mit Kunden in der EU aufnehmen und vermehrt Investitionen in der Schweiz tätigen, ein Viertel konnte auch vermehrt Investitionen in Standorte in der EU tätigen.

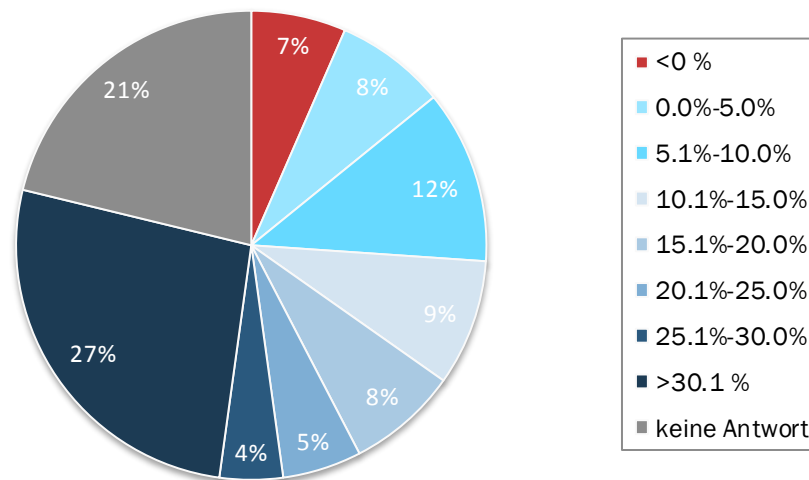
Abb. 4-10 Auswirkungen der Einführung der Bilateralen I, differenziert nach Unternehmensgrösse



Frage: Wie hat sich die Einführung der Bilateralen I auf den Standort Schweiz Ihrer Unternehmung ausgewirkt?
 Dargestellt: Jeweils Anteil Trifft stark zu und Trifft zu
 Mittel: 60-249 Mitarbeiter, Gross: >249 Mitarbeiter, Klein: <60 Mitarbeiter
 Quelle: Swissem-Befragung 2015

Alle Unternehmen konnten gleichermassen von der Einführung der Bilateralen profitieren, es zeigen sich kaum signifikante Unterschiede zwischen verschiedenen Unternehmensgrössen (vgl. Abb. 4-10), aber auch nach EU-Umsatzanteil oder Standort.

Abb. 4-11 Umsatzentwicklung zwischen 2002 und 2013



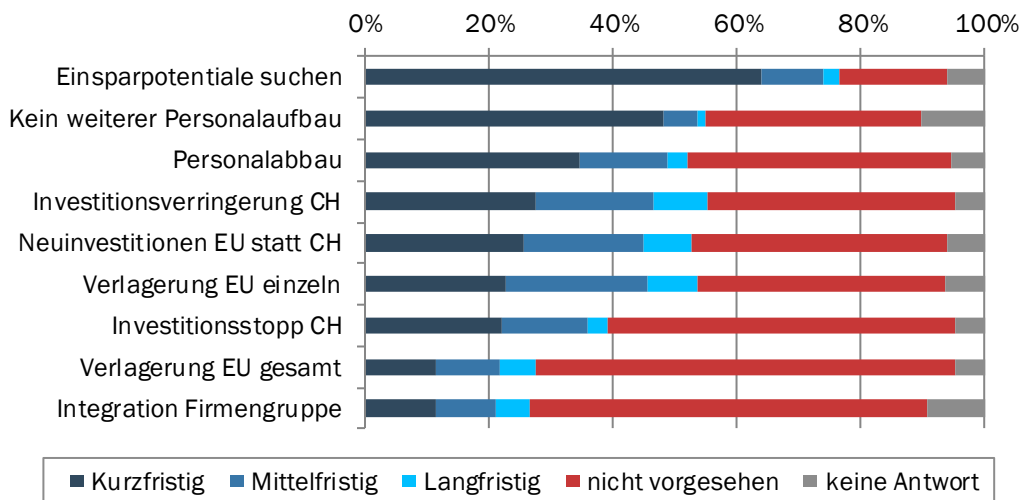
Frage: 6. Wie hat sich ihr Umsatz zwischen 2002 bis 2013 entwickelt?
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Die Hälfte der befragten Unternehmen konnte ihren Umsatz zwischen 2002 und 2013 um mehr als 10 Prozent steigern, über ein Viertel der Befragten sogar um mehr als 30 Prozent. 20 Prozent der Befragten konnten ihren Umsatz zwar steigern, aber nur um 10 Prozent oder weniger. Lediglich 7 Prozent der Befragten mussten in den letzten 10 Jahren Umsatzverluste verbuchen. Dabei hatten die Bilateralen auf die Geschäftsentwicklung fast aller befragten Unternehmen einen massgeblichen Einfluss. Etwa die Hälfte der Befragten schätzt den Einfluss der Bilateralen auf ihre Geschäftsentwicklung sogar als sehr stark ein. Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung sowie unternehmensspezifische Einflüsse werden dabei aber erwartungsgemäss als wichtiger für die Geschäftsentwicklung eingeschätzt als die Bilateralen. Dies gilt ebenfalls für die Wechselkursentwicklung. Die bilateralen Verträge haben somit zu einer positiven Umsatzentwicklung bei einem Grossteil der Unternehmen beitragen, wenn auch unternehmensspezifische, geldpolitische und konjunkturelle Einflüsse stärkeren Einfluss hatten.

4.2.4 Reaktion auf einen Wegfall der Bilateralen I

Kurzfristig werden vor allem Einsparpotentiale gesucht und kein weiteres Personal mehr aufgebaut. Langfristig werden Investitionstätigkeiten verringert bzw. in den EU-Raum verlagert und Beschäftigte abgebaut. Auch extremere Massnahmen wie Verlagerungen werden in Betracht gezogen.

Abb. 4-12 Reaktion auf Wegfall der Bilateralen

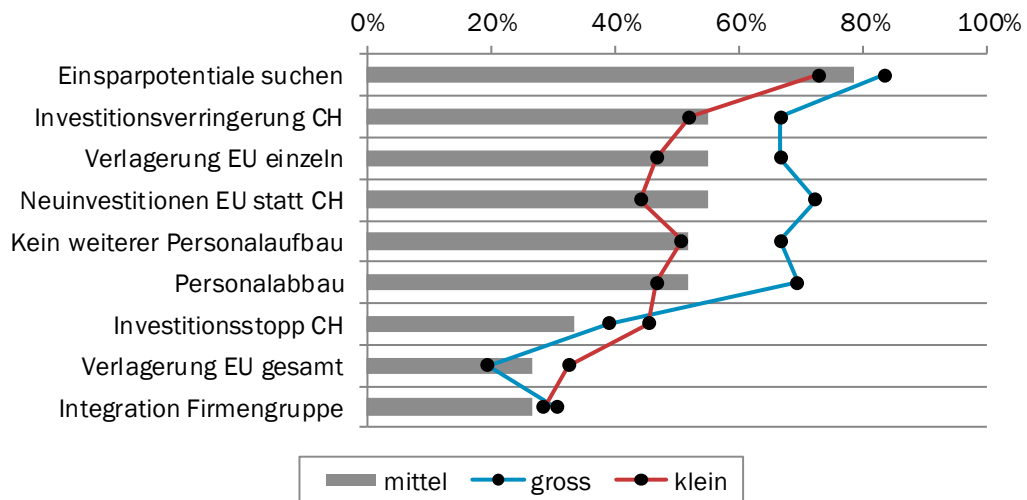


Frage: Wie würde Ihr (Schweizer) Unternehmen auf einen Wegfall der Bilateralen reagieren?
 Kurzfristig: Massnahme innerhalb des ersten Jahres nach Wegfall geplant, Mittelfristig: Massnahme 1-3 Jahre nach Wegfall geplant, Langfristig: Massnahme >3 Jahre nach Wegfall geplant
 Quelle: Swissem-Befragung 2015

Abb. 4-12 zeigt, welche Massnahmen die befragten Unternehmen kurz- mittel- und langfristig treffen müssten, um auf einen Wegfall⁵ der Bilateralen zu reagieren. Etwa drei Viertel der Unternehmen würden auf einen Wegfall der Bilateralen I damit reagieren, dass sie Einsparpotentiale suchen, um allfällige Kostensteigerungen auszugleichen. Etwa die Hälfte der Unternehmen würde kurzfristig (innerhalb des ersten Jahres nach Wegfall) kein weiteres Personal mehr aufbauen. Längerfristig würde etwa die Hälfte der Befragten ihre Investitionstätigkeiten in der Schweiz verringern bzw. Neuinvestitionen in der EU statt in der Schweiz tätigen, einzelne Unternehmensteile (oder Wertschöpfungsschritte) in die EU verlagern und Personal abbauen. Einen kompletten Investitionsstopp am Schweizer Standort würden langfristig knapp 40 Prozent der Unternehmen in Betracht ziehen. 22 Prozent der befragten Unternehmen planen eine vollständige Verlagerung ihrer Unternehmung in den EU-Raum innerhalb von drei Jahren nach Wegfall der Bilateralen. Langfristig (mehr als drei Jahre nach Wegfall) steigt diese Zahl auf 28 Prozent.

⁵ Aufgrund der politischen Unsicherheiten wurde den Befragten kein konkretes Alternativszenario vorgegeben.

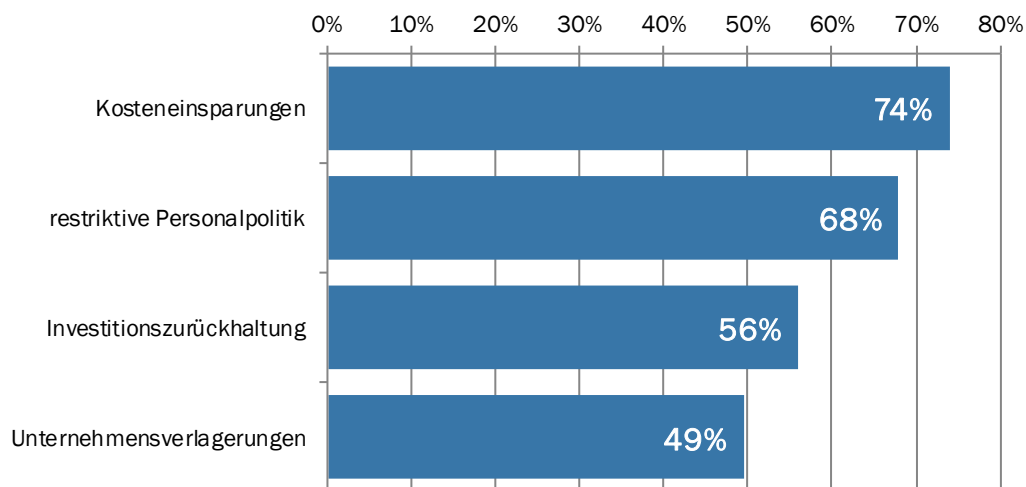
Abb. 4-13 Reaktion auf Wegfall der Bilateralen, differenziert nach Unternehmensgrösse



Frage: Wie würde Ihr (Schweizer) Unternehmen auf einen Wegfall der Bilateralen reagieren?
 Dargestellt: Jeweils Anteil Massnahme vorgesehen (unabhängig von der Frist)
 Mittel: 60-249 Mitarbeiter, Gross: >249 Mitarbeiter, Klein: <60 Mitarbeiter
 Quelle: Swissem-Befragung 2015

Abb. 4-13 lässt vermuten, dass Grossunternehmen grössere Handlungsspielräume haben. Sie würden vermehrt Teilverlagerungen vornehmen, Investitionen verringern und Personal abbauen. Dies trifft für jeweils ca. 70 Prozent der befragten Grossunternehmen, aber nur ca. 50 Prozent der KMU zu. Kleinere Unternehmen müssten hingegen häufiger als Grossunternehmen ihr Unternehmen gesamthaft verlagern.

Abb. 4-14 Massnahmen innerhalb von drei Jahren nach Wegfall der Bilateralen



Frage: Wie würde Ihr (Schweizer) Unternehmen auf einen Wegfall der Bilateralen reagieren?
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Fasst man die bisherigen Aussagen zusammen, lassen sich vor allem Massnahmen in vier Bereichen identifizieren. Abb. 4-14 stellt diese Bereiche dar, wobei jeweils Massnahmen berücksichtigt werden, die innerhalb der ersten drei Jahre nach Wegfall (also kurz- bis mittelfristig) getroffen werden müssten.

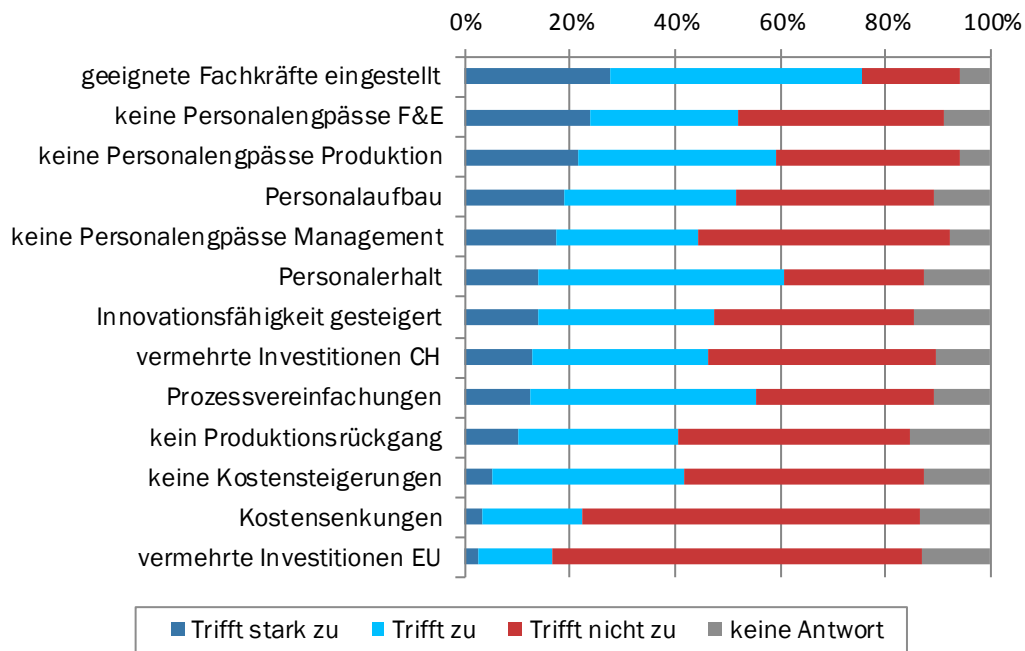
Drei Viertel der befragten Unternehmen würden innerhalb der ersten drei Jahre nach Wegfall der Bilateralen nach zusätzlichen Einsparpotentialen suchen. Knapp 70 Prozent der Unternehmen wären nach einem Wegfall der Bilateralen gezwungen, eine restriktivere Personalpolitik (Einstellungsstopp oder Personalabbau) zu betreiben. Von den Grossunternehmen wäre dies sogar bei fast 85 Prozent der Fall. Über die Hälfte der Unternehmen (und fast 80 Prozent der Grossunternehmen) würde in den ersten drei Jahren nach Wegfall der Bilateralen weniger Investitionen in den Standort Schweiz tätigen, als dies mit den Bilateralen der Fall gewesen wäre (Investitionsstopp, Investitionsverringern oder Neuinvestitionen in die EU statt in die Schweiz). Fast die Hälfte der Unternehmen gibt an, dass sie innerhalb von drei Jahren nach Wegfall der Bilateralen Unternehmensteile oder die gesamte Unternehmung in den EU-Raum verlagern würden.

4.3 Abkommen zur Personenfreizügigkeit

4.3.1 Auswirkungen der Einführung der Personenfreizügigkeit

Die Fachkräftesituation konnte verbessert werden, der Geschäftsalltag wurde vereinfacht, Innovationen und Investitionen konnten gesteigert werden.

Abb. 4-15 Auswirkungen der Einführung der Personenfreizügigkeit

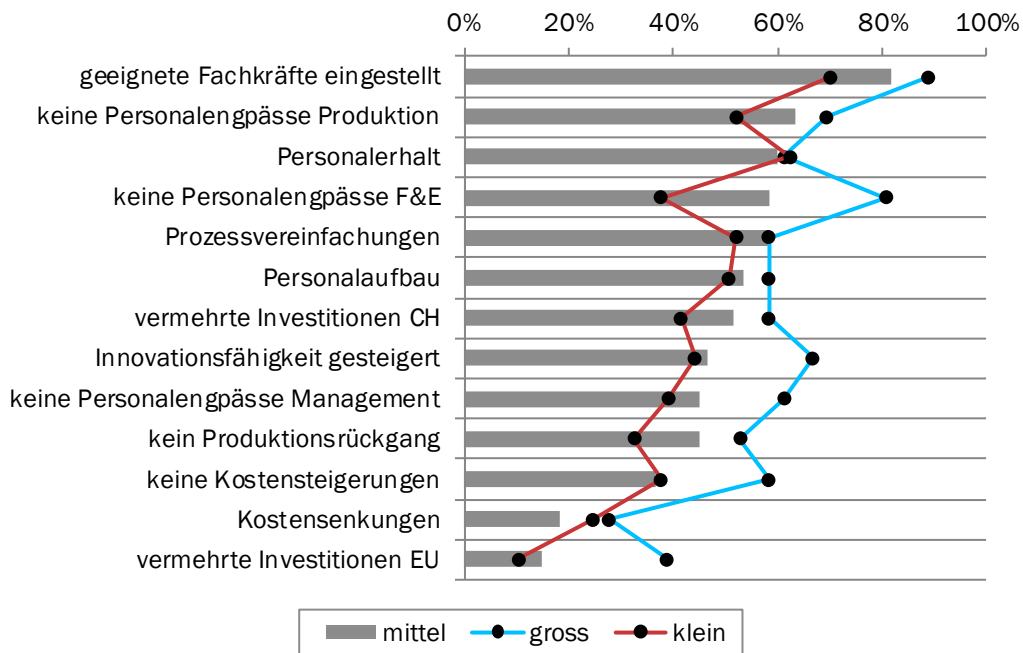


Frage: Wie hat sich das Abkommen zur Personenfreizügigkeit auf den Standort Schweiz Ihres Unternehmens ausgewirkt?

Quelle: Swissem-Befragung 2015

Drei Viertel der befragten Unternehmen konnten durch die Personenfreizügigkeit geeignete Fachkräfte einstellen. 60 Prozent konnten Personal halten und insbesondere in der Produktion konnten Personalengpässe vermieden werden. Das Freizügigkeitsabkommen ermöglichte rund 50% der Unternehmen, zusätzlich Personal einzustellen. Für mehr als die Hälfte (55%) der befragten Unternehmen wurden Prozesse im Geschäftsalltag vereinfacht (Bürokratieabbau, Beschleunigung von Prozessen, etc.). Knapp die Hälfte der Unternehmen konnte durch die Personenfreizügigkeit ihre Innovationsfähigkeit steigern. Ebenfalls knapp die Hälfte der Befragten (46%) tätigte vermehrt Investitionen in den Standort Schweiz.

Abb. 4-16 Auswirkungen der Einführung der Personenfreizügigkeit, differenziert nach Unternehmensgrösse



Frage: Wie hat sich das Abkommen zur Personenfreizügigkeit auf den Standort Schweiz Ihres Unternehmens ausgewirkt?

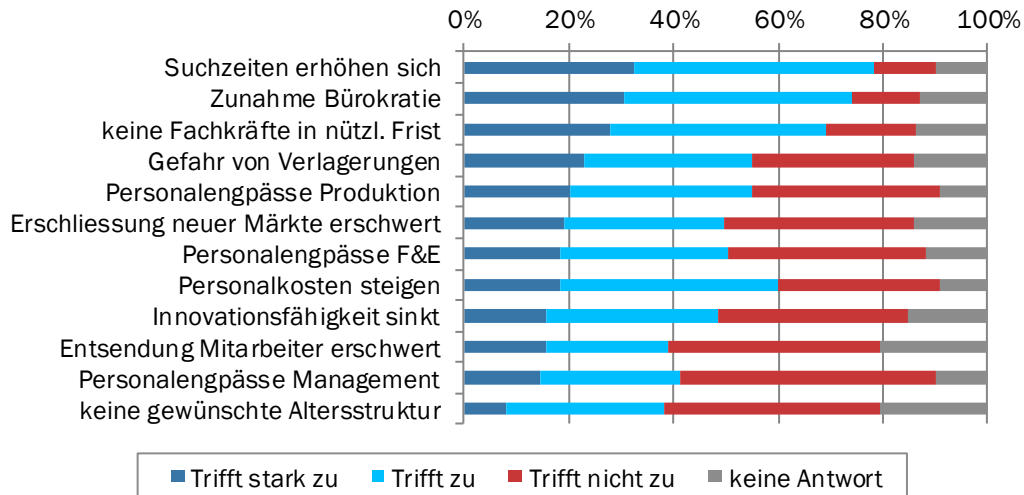
Dargestellt: Jeweils Anteil Trifft stark zu und Trifft zu
Mittel: 60-249 Mitarbeiter, Gross: >249 Mitarbeiter, Klein: <60 Mitarbeiter
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Insgesamt haben die Grossunternehmen besonders stark von der Personenfreizügigkeit profitiert. Fast 90 Prozent der Grossunternehmen konnten geeignete Fachkräfte rekrutieren, 70 Prozent konnten Personalengpässe in der Produktion vermeiden. Die grössten Unterschiede bezüglich Unternehmensgrössen bestehen aber im Bereich F&E. Über 80 Prozent der Grossunternehmen konnten in diesem Bereich Personalengpässe vermeiden, bei den kleinen Unternehmen war dies nur für 38 Prozent der Fall. Zwei Drittel der Grossunternehmen konnten dank der besseren Verfügbarkeit von Fachkräften (insbesondere im Bereich F&E) ihre Innovationsfähigkeit steigern.

4.3.2 Reaktion auf einen Wegfall der Personenfreizügigkeit

Ohne das Abkommen zur Personenfreizügigkeit entstehen signifikante Personalengpässe, der Geschäftsalltag wird wieder erschwert, die Innovationsfähigkeit sinkt und die Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland wird schwieriger.

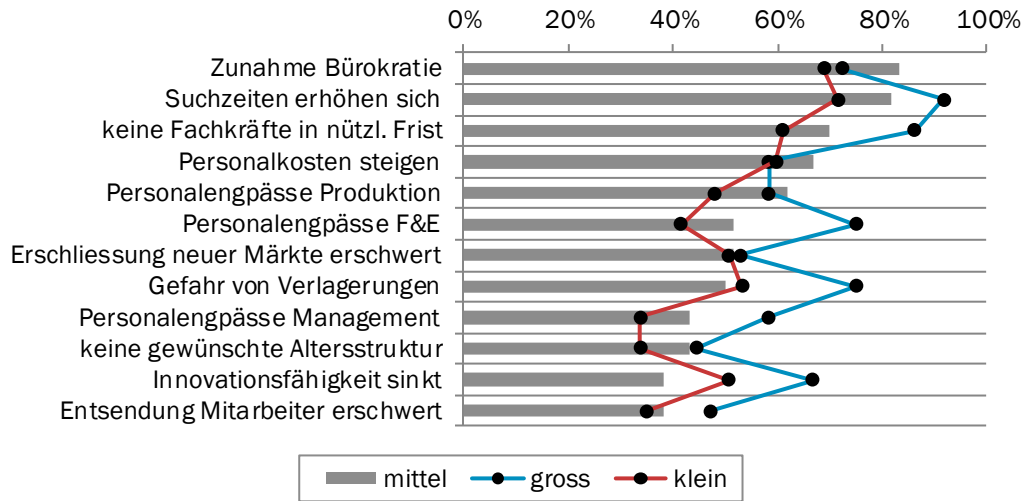
Abb. 4-17 Auswirkungen eines Wegfalls der Personenfreizügigkeit



Frage: Wie würde sich der Wegfall der Personenfreizügigkeit mit der EU für den Standort Schweiz Ihrer Unternehmung auswirken?
 Quelle: Swissem-Befragung 2015

Bei einem Wegfall der Personenfreizügigkeit würden sich bei fast allen Unternehmen (78%) die Suchzeiten bei Einstellungen erhöhen, bei gut zwei Drittel könnten geeignete Fachkräfte nicht mehr in einer angemessenen Frist rekrutiert werden. Allgemein würden die Personalkosten bei 60 Prozent der Unternehmen steigen. Bei etwas mehr als der Hälfte der Unternehmen würden Personalengpässe in der Produktion entstehen. Drei Viertel der Unternehmen erwarten nach einem Wegfall der Personenfreizügigkeit eine Zunahme von Bürokratie (Gesuche, Begründungen, Dokumentenflut, etc.). 40 Prozent der befragten Unternehmen erwarten, dass sich die Entsendung von Mitarbeitern zwischen den Niederlassungen oder zu Kunden schwieriger gestalten wird. Die Hälfte der Befragten gibt an, dass ihre Innovationsfähigkeit abnehmen würde. Ebenso viele nehmen an, dass sich die Erschliessung neuer Märkte schwieriger gestalten würde.

Abb. 4-18 Auswirkungen eines Wegfalls der Personenfreizügigkeit nach Unternehmensgrösse



Frage: Wie würde sich der Wegfall der Personenfreizügigkeit mit der EU für den Standort Schweiz Ihrer Unternehmung auswirken?

Dargestellt: Jeweils Anteil Trifft stark zu und Trifft zu
Mittel: 60-249 Mitarbeiter, Gross: >249 Mitarbeiter, Klein: <60 Mitarbeiter
Quelle: Swissmem-Befragung 2015

Die Hälfte der KMU und sogar drei Viertel der Grossunternehmen geben an, dass bei einem Wegfall der Personenfreizügigkeit Personalengpässe in der Forschung und Entwicklung entstehen würden. Hier zeigen sich die bedeutendsten Unterschiede zwischen Grossunternehmen und KMU. Insbesondere Grossunternehmen befürchten Einschränkungen bei der Personalrekrutierung und -besetzung bei einem Wegfall des Personenfreizügigkeitsabkommens. 92 Prozent der Grossunternehmen erwarten eine Erhöhung der Suchzeiten nach Fachkräften. Ausserdem nehmen 86 Prozent an, keine Fachkräfte mehr in nützlicher Frist rekrutieren zu können. 58 Prozent der Grossunternehmen gehen auch davon aus, dass es zu Personalengpässen im Management kommen könnte. Etwa die Hälfte der KMU und drei Viertel der Grossunternehmen sehen die Gefahr von Verlagerungen von Arbeitsstellen ins Ausland.

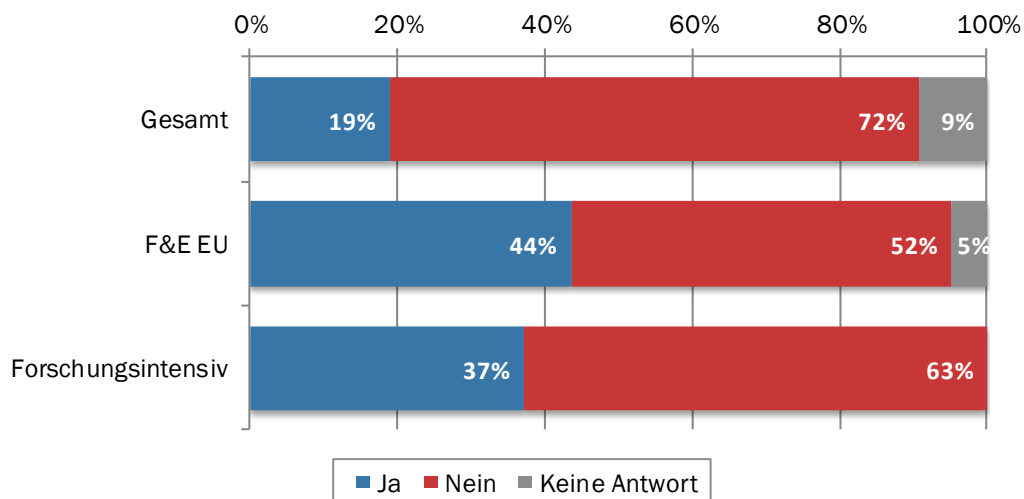
4.4 Abkommen zur Forschungszusammenarbeit

4.4.1 Europäische Forschungsrahmenprogramme

Die Forschungsrahmenprogramme werden von der Schweizer MEM-Industrie genutzt. Teilnehmer an diesen Programmen profitieren vor allem indem sie ihre Kernkompetenzen ausbauen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern können.

Knapp drei Viertel der befragten Unternehmen führen am Standort Schweiz Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zum Nutzen von eigenen Produkten und Prozessen durch. Etwa ein Drittel der befragten Unternehmen betreibt auch Forschung und Entwicklung in der EU. Im Durchschnitt werden etwa 11 Prozent der gesamten Mitarbeiterzahl im Bereich Forschung und Entwicklung eingesetzt. Bei kleinen Unternehmen (weniger als 60 Mitarbeiter) ist dieser Anteil mit 14 Prozent etwas höher als bei mittleren und grossen Unternehmen; dort arbeiten durchschnittlich jeweils etwa 9 Prozent der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung.

Abb. 4-19 Nutzung der Europäischen Forschungsrahmenprogramme



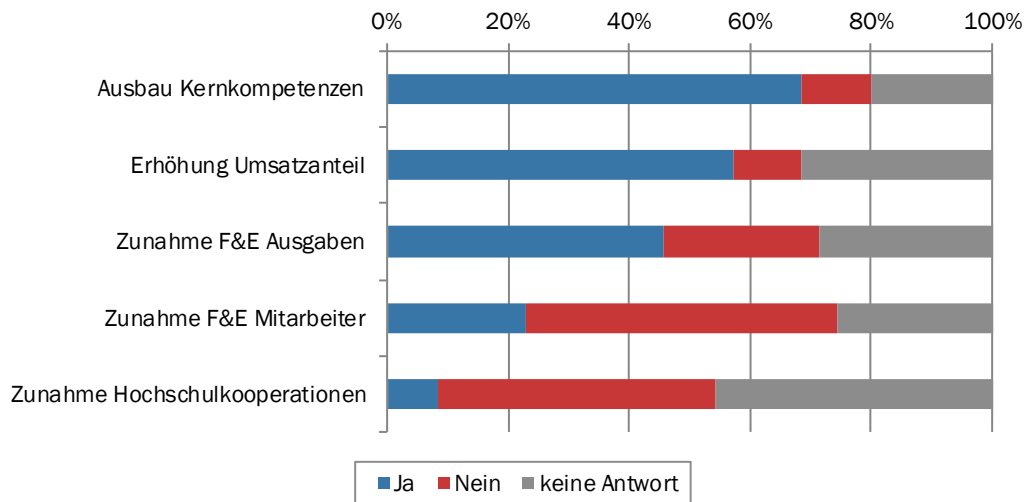
Frage: Hat Ihr Unternehmen vom Standort Schweiz aus in der Periode 2002-2013 an F&E-Projekten des europäischen Forschungsrahmenprogramms teilgenommen?
Gesamt: Gesamtstichprobe [N = 184], F&E EU: Nur Unternehmen mit F&E-Tätigkeiten in der EU [N = 62], Forschungsintensiv: Nur Unternehmen mit F&E-Ausgaben über 6% des Umsatzes [N = 43]
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Von den befragten Unternehmen, die auch Forschung und Entwicklung in der EU betreiben, hat sich knapp die Hälfte (44%) an europäischen Forschungsrahmenprogrammen beteiligt (N = 27). Im Vergleich dazu haben aus der Gesamtstichprobe 19 Prozent der befragten Unternehmen an Forschungsrahmenprogrammen teilgenommen. Von den forschungsintensivsten Unternehmen (F&E-Ausgaben entsprechen mehr als 6 Prozent des Umsatzes) hat mehr als ein Drittel (37%) an europäischen Forschungsrahmenprogrammen teilgenommen (N = 16) (vgl. Abb. 4-19).

Rechtliche Ausgangslage

Beim Abkommen zur Forschungszusammenarbeit handelt es sich um einen Sonderfall innerhalb der Bilateralen I. Lediglich die Teilnahme an den 5. EU-Forschungsrahmenprogrammen wurde im Rahmen dieses Abkommens geregelt. Für die Teilnahme an den 6. und 7. Rahmenprogrammen wurden jeweils neue Abkommen ausgehandelt, für die die «Guillotineklausel» nicht explizit gilt. Allerdings ist davon auszugehen, dass bei einer Kündigung des Freizügigkeitsabkommens auch im Bereich der Forschungszusammenarbeit keine vollständige Assoziierung mehr möglich wäre. Diese Befürchtung hat sich im Falle des 8. Forschungsrahmenprogramms «Horizon 2020» bereits bewahrheitet. Hier konnte bis anhin lediglich eine Teilassoziierung bis 2016 ausgehandelt werden.

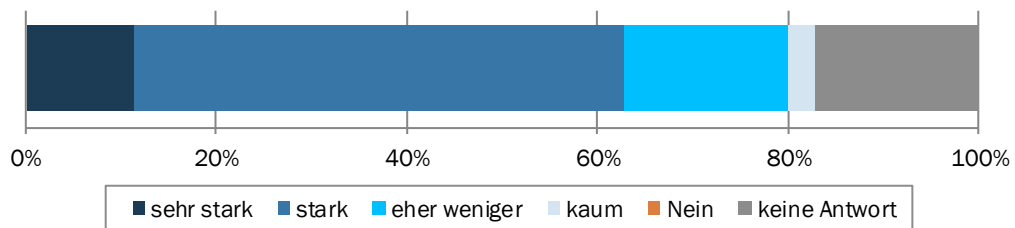
Abb. 4-20 Auswirkungen der Europäischen Forschungsrahmenprogramme



Frage: Sofern Sie an europäischen Forschungsrahmenprogrammen beteiligt waren, wie wirkte sich dies in der Periode 2002-2013 in Ihrer (Schweizer) Unternehmung aus? (N = 35)
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Die Unternehmen, die an Forschungsrahmenprogrammen beteiligt waren, konnten vor allem ihre Kernkompetenzen ausbauen (70%) und den Umsatzanteil der Produkte steigern, die in den letzten drei Jahren lanciert wurden (60%). Wenig Einfluss hatte die Teilnahme an Forschungsrahmenprogrammen auf die Anzahl F&E-Mitarbeitenden (25%, N=8) oder Kooperationen mit Hochschulen (10%, N=3) (vgl. Abb. 4-20).

Abb. 4-21 Anstieg der Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationen



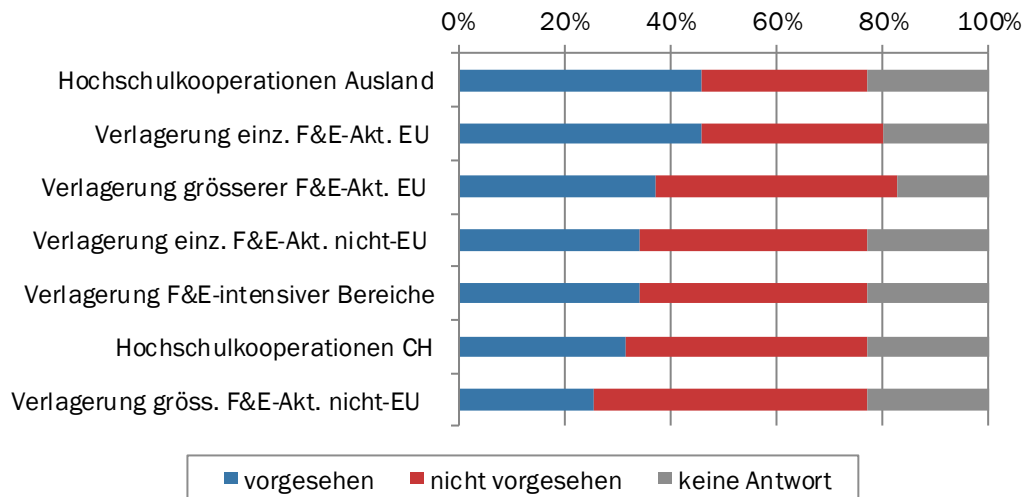
Frage: Sofern Sie an europäischen Forschungsrahmenprogrammen beteiligt waren, wie wirkte sich dies in der Periode 2002-2013 in Ihrer (Schweizer) Unternehmung aus? (N = 35)
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Bei den meisten der an Forschungsrahmenprogrammen beteiligten Unternehmen (63%) ist die Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationen stark bis sehr stark gestiegen. Keine einzige teilnehmende Unternehmung gab an, dass die Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationen gar nicht gestiegen ist.

4.4.2 Reaktion auf Wegfall der vollständigen Assoziierung

Im Falle eines Wegfalls der vollständigen Assoziierung der Schweiz verlören die Schweizer Unternehmen den Zugang zu einem weltweit einzigartigen und qualitativ hochstehenden Programm für die Forschungszusammenarbeit.

Abb. 4-22 Reaktion auf einen Wegfall der vollständigen Assoziierung der Schweiz bei den europäischen Forschungsrahmenprogrammen



Frage: Wie würde Ihr Unternehmen am Standort Schweiz reagieren, falls die vollständige Assoziierung der Schweiz beim europäischen Forschungsrahmenprogramm nicht erreicht werden kann? (Antworten: nur Unternehmen, die bereits an Forschungsrahmenprogrammen teilgenommen haben, N = 35)
Quelle: Swissem-Befragung 2015

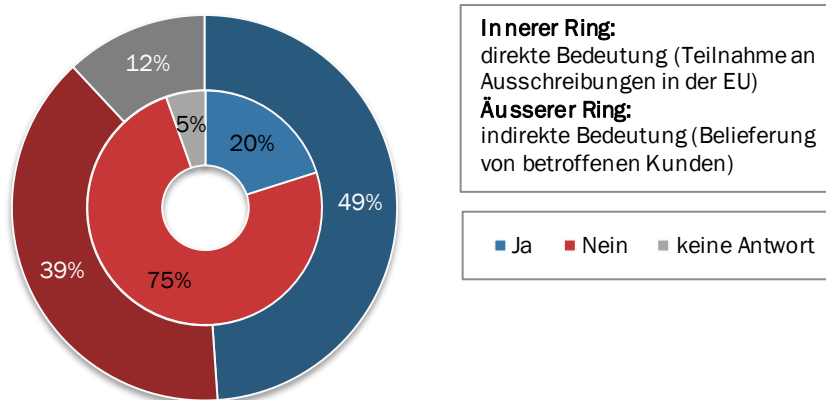
Falls die vollständige Assoziierung der Schweiz bei den europäischen Forschungsrahmenprogrammen wegfallen würde, würde von einem Drittel bis zur Hälfte der bisher beteiligten Unternehmen mittel- bis langfristig die Kooperationen mit Hochschulen im Ausland (46%, N=16), im Inland (31%, N=11) oder Verlagerungen einzelner F&E-Aktivitäten (46%, N=16) bzw. F&E-intensiver Unternehmensbereiche (34%, N=12) in Betracht gezogen werden. Bei der Interpretation dieser Ergebnisse sollte allerdings bedacht werden, dass der wichtigste Effekt der Forschungsrahmenprogramme hier wohl nicht erfasst wurde. Aus vertiefenden Interviews mit Unternehmensvertretern geht hervor, dass der Hauptnutzen der Programme in der überaus hohen Forschungsqualität und der internationalen Vernetzung liegt. Sollte eine Assoziierung mit den Programmen in Zukunft wegfallen, wären nur wenige Unternehmen dadurch in ihrer Existenz bedroht, sie müssten sich aber mit weniger effizienter Forschung und mit weniger internationalem Austausch abfinden. Der Schweizer Forschungsstandort würde dadurch im internationalen Vergleich an Boden verlieren.

4.5 Öffentliches Beschaffungswesen

4.5.1 Bedeutung des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen

20 Prozent der befragten Unternehmen nehmen bereits an öffentlichen Ausschreibungen in der EU teil, das Abkommen ist insbesondere aber für die Kunden der MEM-Industrie von grosser Bedeutung.

Abb. 4-23 Bedeutung von öffentlichen Ausschreibungen im EU-Raum



Frage: Haben Sie an öffentlichen Ausschreibungen in der EU vom Standort Schweiz aus teilgenommen? / Beliefern Sie Kunden, für deren Geschäft öffentliche Aufträge (durch die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen in der EU) von Bedeutung sind?
Quelle: Swissemem-Befragung 2015

20 Prozent der befragten Unternehmen (N=37) haben bisher an öffentlichen Ausschreibungen in der EU vom Standort Schweiz aus teilgenommen (vgl. Abb. 4-23, innerer Ring). Dabei handelt es sich zu 70 Prozent um kleine und mittlere Unternehmen. Etwa die Hälfte der befragten Unternehmen (49%) beliefert Kunden, für deren Geschäft öffentliche Aufträge (durch die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen in der EU) von Bedeutung sind (vgl. Abb. 4-23, äusserer Ring). 11 Prozent aller befragten Unternehmen (N=19) generieren dabei mehr als 10 Prozent ihres Umsatzes durch öffentliche Aufträge in der EU. Unter den Umfrageteilnehmern, die selbst an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen haben, kann etwa ein Drittel (N=11) mehr als 10 Prozent ihres Umsatzes durch öffentliche Aufträge in der EU generieren.

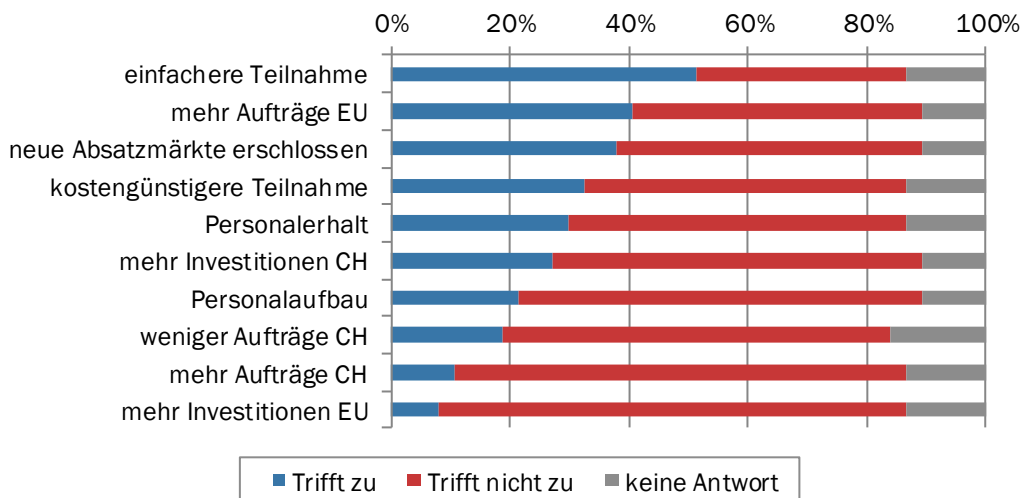
Welche Bereiche der öffentlichen Beschaffung sind vom Abkommen betroffen?

Das bilaterale Abkommen zum Öffentlichen Beschaffungswesen stellt eine Erweiterung eines existierenden WTO-Abkommens dar, welches nicht zur Debatte steht. Öffentliche Beschaffungen im EU-Raum wären auf Bundes- und Kantons- bzw. Länderebene auch ohne das Abkommen möglich. Die Bilateralen ermöglichen jedoch den Zugang zu öffentlichen Beschaffungen in der EU auch auf Gemeinde- und Bezirksebene sowie bei öffentlichen Unternehmen in den Bereichen Schienenverkehr und Energieversorgung. Diese Bereiche stellen für die Schweizer MEM-Industrie wichtige Absatzmärkte dar.

4.5.2 Auswirkungen des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen

Diejenigen Unternehmen, die an öffentlichen Ausschreibungen in der EU teilgenommen haben, haben durch das Abkommen von einfacheren und kostengünstigeren Teilnahmen sowie Mehraufträgen aus dem EU-Raum profitiert. Etwa ein Viertel der teilnehmenden Unternehmen konnte dadurch inländische Investitionen erhöhen und Personal halten oder aufbauen.

Abb. 4-24 Auswirkungen des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen auf betroffene Unternehmen



Frage: Wie hat sich die Einführung des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen auf Ihr (Schweizer) Unternehmen ausgewirkt? (Antworten: nur Unternehmen, die an öffentlichen Ausschreibungen im EU-Raum teilgenommen haben, N=37)

Quelle: Swissem-Befragung 2015

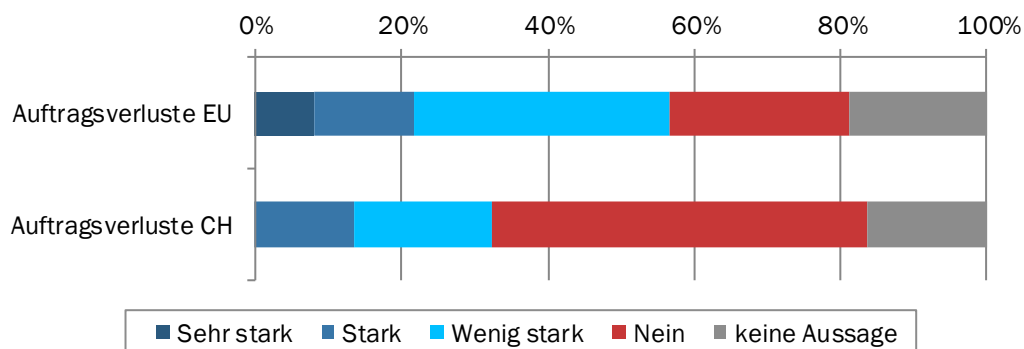
Unternehmen, die an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen haben, profitierten von einfacheren (51%) sowie kostengünstigeren (32%) Teilnahmen an öffentlichen Ausschreibungen. 41 Prozent der betroffenen Unternehmen verzeichneten vermehrt öffentliche Aufträge aus dem EU-Raum und 38 Prozent konnten neue Absatzmärkte erschliessen. Am Standort Schweiz führte die Einführung des Abkommens bei 27 Prozent (N=10) der an Ausschreibungen teilnehmenden Unternehmen dazu, dass vermehrte Investitionen getätigt wurden. 22 Prozent (N=8) der betroffenen Unternehmen gaben an, dass Personal aufgebaut wurde, 30 Prozent (N=11) konnten Personal halten. Als negative Auswirkung macht sich die vermehrte Konkurrenz im he-

mischen Markt bemerkbar. 16 Prozent aller befragten Unternehmen (und 19 Prozent der Unternehmen, die an öffentlichen Ausschreibungen im EU-Raum teilgenommen haben) gaben an, dass die öffentlichen Aufträge in der Schweiz zurückgingen.

4.5.3 Reaktion auf einen Wegfall des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen

Es werden nur begrenzt Auftragsverluste erwartet. Entsprechend planen auch nur wenige Unternehmen, konkrete Massnahmen durchzuführen.

Abb. 4-25 Erwartete Auftragsverluste im Falle eines Wegfalls des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen



Frage: Erwarten Sie am Standort Schweiz einen Verlust von Aufträgen bei einem Wegfall des Abkommens zum öffentlichen Beschaffungswesen? (Antworten: nur Unternehmen, die an öffentlichen Ausschreibungen im EU-Raum teilgenommen haben, N=37)
Quelle: Swissmem-Befragung 2015

Bei einem Wegfall des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen werden am Standort Schweiz begrenzt Auftragsverluste erwartet. Von den Unternehmen, die an öffentlichen Ausschreibungen in der EU teilgenommen haben, erwarten 22 Prozent (N=8) starke bis sehr starke Auftragsverluste in der EU. 35 Prozent (N=13) gehen von wenig starken Auftragsverlusten aus, 24 Prozent (N=9) befürchten gar keine Auftragsverluste. Von diesen Unternehmen plant nicht mehr als ein Fünftel kurz- oder langfristige Massnahmen zu treffen, sollte das Abkommen zum öffentlichen Beschaffungswesen wegfallen. Es ist allerdings zu bedenken, dass die Potentiale für die Schweizer Unternehmen, die sich aus dem Abkommen ergeben, noch nicht ausgeschöpft sind, da Planungs- und Umsetzungsphasen im Beschaffungswesen lang sind und das Abkommen erst seit rund 10 Jahren in Kraft ist. Es ist deshalb davon auszugehen, dass der Anteil der Firmen, die an Ausschreibungen im EU-Raum teilnehmen, bei Fortbestand der Bilateralen zunehmen würde.

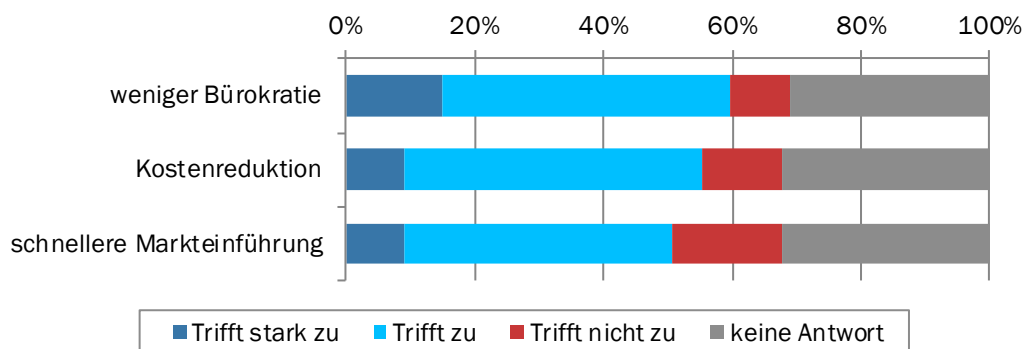
4.6 Technische Handelshemmnisse

4.6.1 Bedeutung des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse

Das Abkommen zum Abbau Technischer Handelshemmnisse ist für die Schweizer MEM-Unternehmen einer der wichtigsten Einzelverträge der Bilateralen I. Es erleichtert den betroffenen Unternehmen den Betriebsalltag, senkt Kosten und ermöglicht schnellere Markteinführungen.

Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen (47%) ist vom Abkommen zum Abbau Technischer Handelshemmnisse direkt betroffen, indem im eigenen Sortiment Produkte geführt werden, die dritt zertifiziert werden müssen. Dabei sind die Anteile der betroffenen Unternehmen bei den Grossunternehmen wie bei den kleinen und mittleren Unternehmen jeweils etwa gleich gross.

Abb. 4-26 Positive Auswirkungen des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse



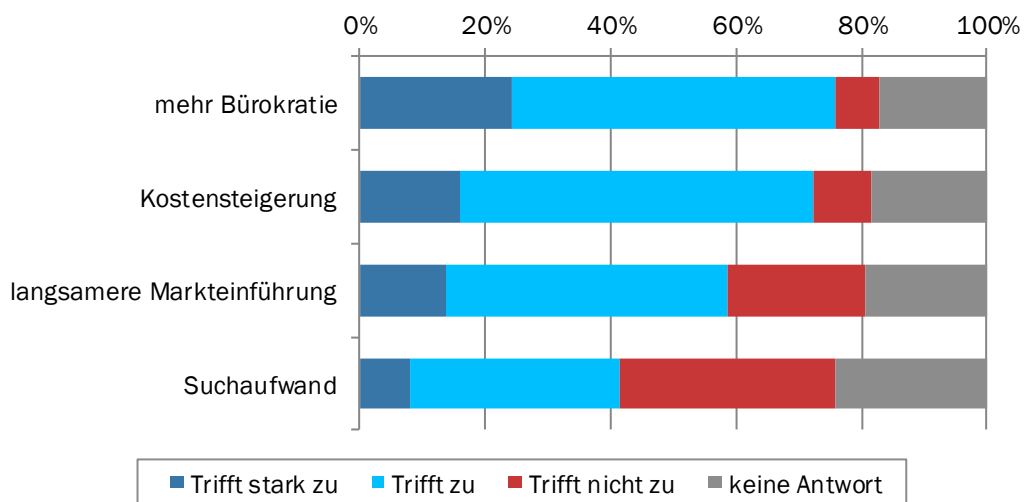
Frage: Infolge des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse wird nur eine einzige Drittzertifizierung verlangt. Hat sich dies in Ihrem Unternehmen positiv ausgewirkt? Wenn ja, in welcher Form hat sich das Abkommen zum Abbau Technischer Handelshemmnisse positiv in Ihrer (Schweizer) Unternehmung ausgewirkt?
(Antworten: nur Unternehmen mit Produkten, die dritt zertifiziert werden müssen, N=87)
Quelle: Swissmem-Befragung 2015

Die Einführung des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse hatte für die betroffenen Unternehmen in dreifacher Hinsicht positive Auswirkungen (vgl. Abb. 4-26). 60 Prozent der Unternehmen mit Produkten, die dritt zertifiziert werden müssen, profitierten von einer Erleichterung des Betriebsalltags (weniger Bürokratie). 55 Prozent verzeichneten eine Kostenreduktion. 51 Prozent gaben an, das Abkommen habe eine schnellere Markteinführung von neuen Produkten ermöglicht.

4.6.2 Reaktion auf einen Wegfall des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse

Bei einem Wegfall des Abkommens würde sich die Bürokratie wieder erhöhen, Kosten würden steigen und die Markteinführung würde sich verlangsamen. Der Handel mit Gebrauchtmachines ist nur für eine Minderheit der befragten Unternehmen von Bedeutung. Diese erwarten aber teilweise starke Auswirkungen bei einem Wegfall des Abkommens.

Abb. 4-27 Konsequenzen bei einem Wegfall des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse

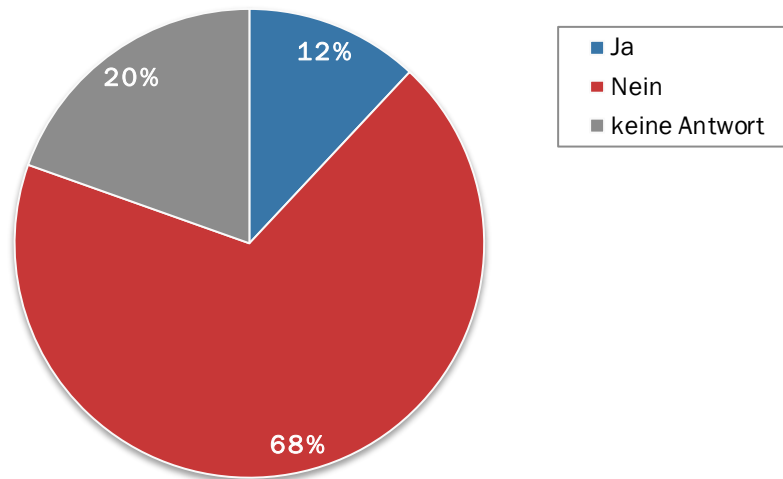


Frage: Welche Konsequenzen würden Sie bei einem Wegfall des Abkommens zu den Technischen Handelshemmnissen erwarten?
 (Antworten: nur Unternehmen mit Produkten, die dritt zertifiziert werden müssen, N=87)
 Quelle: Swissmem-Befragung 2015

Die grösste Sorge der Unternehmen bei einem allfälligen Wegfall des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse gilt der gesteigerten Bürokratie. 76 Prozent aller befragten Unternehmen mit Produkten, die dritt zertifiziert werden müssen, erwarten eine Zunahme der Bürokratie. 24 Prozent gehen gar von einem starken Anstieg der Bürokratie aus. Grossunternehmen sowie KMU sind gleichermassen besorgt. Kostensteigerungen werden ebenfalls von fast allen betroffenen Unternehmen erwartet (72%). Starke Kostensteigerungen befürchten 16 Prozent der betroffenen Unternehmen. Konsequenzen bezüglich langsamerer Markteinführung von Produkten (59%) sowie Suchaufwand für eine neue Zertifizierungsstelle (41%) werden ebenfalls von ungefähr der Hälfte der betroffenen Unternehmen erwartet.

Das Abkommen zum Abbau Technischer Handelshemmnisse ermöglicht es Schweizer Unternehmen, problemlos im Euro-Raum mit Gebrauchtmachines zu handeln. Aufgrund der Anforderungen an die Zertifizierung von Maschinen würde dieser Handel mit Gebrauchtmachines im Falle einer Kündigung des Abkommens deutlich erschwert werden.

Abb. 4-28 Bedeutung des Handels mit Gebrauchtmachines



Frage: Infolge des Wegfalles des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse könnte der Handel mit Gebrauchtmachines erschwert werden (Anforderungen an Zertifizierung). Ist der Handel mit Gebrauchtmachines in Ihrer Unternehmung von Bedeutung?
Quelle: Swissem-Befragung 2015

Abb. 4-28 zeigt, dass der Handel mit Gebrauchtmachines lediglich für 12 Prozent (N=22) der befragten Unternehmen von Bedeutung ist. Die persönlichen Kommentare, die zu dieser Frage hinterlassen wurden verdeutlichen aber, dass diese Unternehmen teilweise starke Umsatzeinbussen beim Handel mit Gebrauchtmachines erwarten, sollte das Abkommen zum Abbau Technischer Handelshemmnisse wegfallen.

5 Fazit

Bilaterale eröffnen Möglichkeiten

Die bilateralen Verträge eröffnen in erster Linie Möglichkeiten. Darin liegt ihr zentraler Wert für die Schweiz im Allgemeinen und die MEM-Industrie im Besonderen. Sie bieten Möglichkeiten zur Vernetzung und Verflechtung von Forschung, Produktion, Vorleistungen, Produkten, Kunden und Märkten. Die sich bietenden Möglichkeiten müssen allerdings auch genutzt werden, denn ein grundsätzlicher Marktzugang ist nur dann von Vorteil, wenn die Unternehmen wettbewerbsfähige Produkte anbieten können, die auf entsprechende Nachfrage stossen. Entsprechend sind die bilateralen Verträge in der Bewertung durch die Unternehmen neben innovativen Produkten und der grundsätzlichen Konjunktur eine von drei wesentlichen Voraussetzungen für den Unternehmenserfolg in den letzten 10 Jahren.

Europa war und ist der wichtigste Absatzmarkt für die Schweizer MEM-Industrie

An der Umsatzentwicklung zeigt sich, dass die Unternehmen ihre neuen Möglichkeiten intensiv genutzt haben. Zwischen 2002 und 2008 stiegen die Exporte der Schweizer MEM-Industrie in die EU um 41 Prozent. Damit entfielen fast 60 Prozent des Gesamtwachstums auf die Exportsteigerungen in die EU. Mit einem Anteil von rund 60 Prozent ist die EU der mit Abstand wichtigste Absatzmarkt der MEM-Industrie. Auch über einen längeren Zeitpunkt gesehen zeigt sich die Bedeutung der europäischen Märkte für die MEM-Industrie: Der Wachstumsbeitrag der Exporte in die EU war in den vergangenen 20 Jahren trotz der krisenhaften Entwicklung seit der Finanz- und Wirtschaftskrise höher (0.8 Prozentpunkte p.a.) als jener der Exporte nach China (0.33 Prozentpunkte, p.a.) und in die USA (0.37 Prozentpunkte, p.a.) zusammen.

Bedeutung Europas rechtfertigt besondere Beziehungen mittels bilateraler Verträge

Die besondere Bedeutung Europas für die Schweizer MEM-Industrie ist historisch gewachsen, denn die europäischen Märkte sind nicht nur geografisch und wirtschaftlich sondern auch kulturell nahestehend. Entsprechend enge wirtschaftliche Beziehungen mit den Ländern der EU sind daher nur konsequent und zu erwarten. Ebenso konsequent und deshalb intuitiv nachvollziehbar ist die besondere Pflege dieser Beziehungen über ein klassisches statisches Freihandelsabkommen hinaus mit Hilfe der bilateralen Verträge.

Bilaterale bringen nicht nur Einsparpotentiale, sondern fördern Vernetzung

Im Rahmen einer Unternehmensbefragung unter Swissmem-Mitgliedern wurde die Bedeutung der bilateralen Verträge anhand von vier der sieben Einzelabkommen im Detail abgefragt: den Abkommen zur Personenfreizügigkeit, zum Abbau technischer Handelshemmnisse, zum öffentlichen Beschaffungswesen und zur Forschungszusammenarbeit. Eine zentrale übergreifende Erkenntnis ist, dass sich die Bedeutung der vier Abkommen bei den Unternehmen nicht nur in Kosten und Einsparpotentialen äussert. Im Vordergrund steht die Möglichkeit zur Vernetzung und Verflechtung – sei

es bei Forschung und Entwicklung, den Vorleistungsbezügen oder der Markterschliessung.

Personenfreizügigkeit verbessert als wichtigstes Einzelabkommen die Fachkräftesituation

So stehen beim Abkommen zur Personenfreizügigkeit der personelle Austausch zwischen der Schweiz und der EU und die dadurch verbesserte Fachkräftesituation in den Unternehmen im Vordergrund. Drei Viertel der befragten Unternehmen können aufgrund dieses Abkommens geeignete Fachkräfte einstellen. Knapp die Hälfte der Unternehmen steigert durch strategische Einstellungen ihre Innovationsfähigkeit. Insgesamt werden durch das Abkommen auch die allgemeinen Geschäftsprozesse im Personalwesen optimiert.

Forschungsabkommen ermöglicht gleichberechtigten Zugang zu europäischer Spitzenforschung

Die Effekte des Forschungsabkommens sind nicht anhand der Kosten bzw. der geflossenen Gelder zu bewerten. Der Mehrwert des Abkommens liegt für die Unternehmen im inhaltlichen und personellen Austausch der Forscher auf höchstem internationalem Niveau. Knapp ein Drittel der besonders forschungsintensiven Unternehmen hat mindestens einmal an Europäischen Forschungsrahmenprogramm teilgenommen. In den Unternehmensinterviews kam klar zum Ausdruck, dass die Forschungsrahmenprogramme sehr effizient europaweit Universitäten mit Unternehmen aller Grössenklassen zusammenbringen. Entsprechend konnten laut Befragung 70 Prozent der teilnehmenden Unternehmen ihre Kernkompetenzen ausbauen.

Abkommen zum öffentlichen Beschaffungswesen öffnet den grössten Beschaffungsmarkt für Schweizer Unternehmen

Das Abkommen zum öffentlichen Beschaffungswesen eröffnet den Schweizer Unternehmen den europäischen Beschaffungsmarkt auf regionaler Ebene und in ausgewählten staatsnahen Branchen, beispielsweise im Infrastrukturbereich. Der gesamte europäische Beschaffungsmarkt hat ein jährliches Volumen von rund 2.3 Billionen Euro, das Potential ist für Schweizer Unternehmen entsprechend gross. Rund 20 Prozent der befragten Unternehmen haben bisher an öffentlichen Ausschreibungen in der EU teilgenommen und 11 Prozent der Unternehmen generieren mittlerweile mehr als 10 Prozent ihres Umsatzes mit öffentlichen Aufträgen aus der EU. Wichtiger als die direkte Teilnahme sind die indirekten Potentiale einzuschätzen: Die Hälfte der befragten Unternehmen beliefert Kunden, für deren Geschäft öffentliche Aufträge aus der EU relevant sind.

Abkommen zum Abbau technischer Handelshemmnisse fördert Wettbewerbsfähigkeit aller exportorientierten Unternehmen

Das Abkommen zum Abbau technischer Handelshemmnisse wird von den befragten Unternehmen neben der Personenfreizügigkeit als wichtigster Einzelvertrag eingeschätzt. Das Abkommen erleichtert den Betriebsalltag, senkt Kosten, ermöglicht schnellere Markteinführungen und stärkt damit die Wettbewerbsposition Schweizer

Produkte auf den europäischen Märkten. Der wesentliche Vorteil des Abkommens liegt damit in der umfassenden Reduktion von Markteintrittshürden. Während die Effekte der anderen Abkommen von unternehmensspezifischen Voraussetzungen wie Forschungsintensität oder Kunden- bzw. Produktportfolio abhängen, profitieren von diesem Abkommen alle exportorientierten Unternehmen.

Die Bilateralen sind mehr als die Summe der sieben Einzelabkommen und stärken den Investitionsstandort Schweiz

Allerdings lässt die Analyse der Einzelabkommen einen gewichtigen Effekt ausser Acht: Die bilateralen Verträge sind mehr als die Summe der Einzelabkommen. Jedes Abkommen für sich vereinfacht den Geschäftsalltag, erhöht die Innovationskraft und reduziert die operativen Kosten der Unternehmen. Insgesamt tragen sie dazu bei, dass die Unternehmen die wichtigen europäischen Märkte aus der Schweiz heraus erschliessen können. Die bilateralen Verträge stärken somit im Sinne eines systemischen Effekts den Investitionsstandort Schweiz. Die Investitionen in Forschung und Produktion wiederum stärken die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, erhöhen die Attraktivität des Werkplatzes, fördern die Zukunftsfähigkeit der Schweiz und sichern Arbeitsplätze. Die starke Zuwanderung aufgrund der Personenfreizügigkeit ist in diesem Sinne nicht der Auslöser dieser Entwicklung sondern das Resultat.

Unternehmen aller Grössenklassen profitieren von den bilateralen Verträgen

Von den bilateralen Verträgen profitieren kleine und mittlere Unternehmen ebenso wie Grossunternehmen. Beispielsweise stellen KMU laut Befragung 70 Prozent der Teilnehmer am öffentlichen Auftragswesen in der EU. Allerdings können Grossunternehmen die sich durch die Abkommen bietenden Handlungsspielräume in der Breite besser nutzen. Dies zeigt sich insbesondere bei der Personenfreizügigkeit und den Forschungsk Kooperationen. Grossunternehmen haben mehr Handlungsspielräume in Bezug auf die internationale Optimierung ihrer Wertschöpfungskette sowie die Rekrutierung hochqualifizierter Arbeitskräfte, während Kleinunternehmen stärker auf optimale Rahmenbedingungen in der Schweiz angewiesen sind.

Die Potentiale der Bilateralen sind noch nicht vollständig erschlossen

Die Potentiale, die sich aus den Bilateralen ergeben, sind nach rund 10 Jahren noch nicht vollständig ausgeschöpft. Beispielsweise ist aufgrund der vergleichsweise langen projektbedingten Planungs- und Umsetzungsphasen im Forschungsbereich und im Beschaffungswesen zukünftig mit noch mehr Dynamik zu rechnen. Zudem haben die vertieften Interviews mit den Unternehmen gezeigt, dass die Bilateralen noch längst nicht alle Hemmnisse beim Marktzugang für Unternehmen beseitigt haben. Insbesondere bei der Zollabwicklung wünschen sich viele Unternehmer eine effizientere Umsetzung.

Wegfall der Bilateralen hätte weitreichende Konsequenzen für die MEM-Industrie der Schweiz

Die Bilateralen waren ein wichtiger Auslöser der zunehmenden Vernetzung und Verflechtung der Schweizer MEM-Industrie. Allerdings ist die Umkehrung dieses Prozes-

ses kaum möglich. Entsprechend drastisch wären die Konsequenzen, die die Schweizer MEM-Industrie innerhalb kürzester Zeit (3 Jahre) nach einem Wegfall der Bilateralen ziehen würde. Drei Viertel der befragten Unternehmen würden in diesem Fall mit dem klassischen Instrument der Kosteneinsparung reagieren. Ebenso viele Unternehmen geben an, dass ohne die Bilateralen ihre unternehmerische Handlungsfreiheit in der Personalpolitik eingeschränkt wäre. Für mehr als die Hälfte der Unternehmen würden die klassischen Instrumente nicht ausreichen, sie würden zusätzlich eine Investitionszurückhaltung in der Schweiz in Erwägung ziehen. Fast die Hälfte gibt an, dass sie Teil- bzw. Vollverlagerungen ihrer Unternehmen in den EU-Raum nicht ausschliessen würde. Ein Sonderfall ist das Forschungsrahmenprogramm. Bei einem Wegfall verlören die Schweizer Unternehmen den Zugang zu einem weltweit einzigartigen und qualitativ hochstehenden Programm für die Forschungszusammenarbeit, der sich nicht monetär beziffern lässt, aber die Forschungseffizienz der Schweiz im internationalen Vergleich beeinträchtigen würde.

Die Schweizer MEM-Industrie hat auf absehbare Zeit keine Alternative zu den europäischen Märkten

Die Exporte der Schweizer MEM-Industrie in die EU sind zwischen 2008 und 2014 aufgrund der Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise auf knapp 39 Mia. CHF gesunken. Die gesamten Exporte der MEM-Industrie betragen im Jahr 2014 rund 66 Mrd. CHF. Krisenbedingt kam es in den vergangenen Jahren auch in aussereuropäischen Märkten zu einer Stagnation der Exporte.

Der Umsatzrückgang mit der EU ist somit kein Indiz für die kommenden Jahre. Ebenso sind beispielsweise die neuen Märkte in Asien trotz überdurchschnittlicher Dynamik aufgrund des noch sehr niedrigen Niveaus keine ebenbürtige Alternative zu Europa. Zudem bleibt das Wachstum des EU-Marktes aufgrund der anstehenden wirtschaftlichen Erholung in den nächsten 10 Jahren mit rund 2 Prozent nicht mehr so deutlich hinter dem globalen ausländischen Nachfragewachstum (2.7%, p.a.) zurück wie in der jüngsten Vergangenheit.

Insgesamt ist es deshalb gutes und verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln, die stärkere Ausrichtung auf die aussereuropäischen Wachstumsmärkte fortzusetzen, ohne die europäischen Märkte zu vernachlässigen.

EU bleibt der entscheidende Wachstumstreiber

Trotz zunehmender Bedeutung der Märkte in Asien und Amerika wird die EU auch in der kommenden Dekade der entscheidende Wachstumstreiber der MEM-Branche bleiben. Rund 43 Prozent des erwarteten ausländischen Nachfragewachstums entsteht in der EU. Sofern diese Nachfrage abgeschöpft werden kann – der Fortbestand der bilateralen Verträge ist dafür eine entscheidende Voraussetzung – sind damit ein geschätzter Wertschöpfungszuwachs von 3,3 Milliarden Schweizer Franken und 5'500 neue Arbeitsplätze verbunden.

6 Anhang - Fragebogen

Umfrage zum Thema Frankenstärke / Bedeutung der bilateralen Verträge

A: AUSWIRKUNGEN DER AKTUELLEN FRANKENSTÄRKE FÜR DIE SCHWEIZER MEM-INDUSTRIE

1. Mit welchem Wechselkurs des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro haben Sie bis zum 15.1.2015 (Aufhebung des Mindestkurses) Ihr Budget 2015 geplant? (1 Euro = ___CHF)?

2. Welchen Wechselkurs CHF/EURO setzen Sie jetzt nach der Aufhebung des Mindestkurses für das laufende Jahr an? (1 Euro = ___CHF)?

3. Erwarten Sie, dass sich die Frankenstärke gegenüber dem Euro negativ in Ihrer (Schweizer) Unternehmung auswirken wird?

- Ja
- Nein
- Weiss nicht
- Keine Antwort

4. Falls Sie negative Auswirkungen durch die Aufhebung des Mindestkurses erwarten, wie schätzen sie diese bezüglich Marge, Umsatz, Aufträge und Unternehmenserfolg ein?

Erwarteter Margenrückgang (EBIT in Prozent des Umsatzes)

Erwartete Umsatzverluste

Erwartete Auftragsverluste

- Ja
- Nein
- Keine Antwort

Abgleiten in operative Verlustzone (gemessen am EBIT) für das Jahr 2015

- Ja
- Nein
- Keine Antwort

5. Welche Massnahmen haben Sie im Zeitraum 2011 - 2014 ergriffen, um der Frankenstärke zu begegnen? Zutreffendes bitte ankreuzen, Mehrfachantworten möglich

| Massnahme getroffen | War angedacht oder geplant |
|---------------------|----------------------------|
|---------------------|----------------------------|

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Preiserhöhungen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Preissenkungen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Währungsklauseln in Verträgen mit Kunden | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Währungsabsicherungen (Termingeschäfte und Optionen) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Vermehrter Einkauf in der Eurozone (i.S. „natürliches“ Hedging) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bezahlung in Euro bei Einkäufen in der Schweiz | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Forcierung der Innovation | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Rigorouses Produktkostenmanagement | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Effizienzsteigerungen (Prozessverbesserungen, Automatisierung) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Lohnsenkung (auf Basis Schweizer Franken) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Lohnzahlung in Euro (z.B. für Grenzgänger) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Einführung von Kurzarbeit | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Anpassungen bei der Arbeitszeit: gemäss Art. 57.4 GAV (zur Überwindung wirtschaftlicher Schwierigkeiten) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Anpassungen bei der Arbeitszeit: gemäss Art. 57.5 GAV (zur Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Anpassungen bei der Arbeitszeit: nicht GAV-unterstellt | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Erschliessung neuer Märkte (mit anderen Währungen) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Investitionen und Aufbau neuer Geschäfte im Ausland statt in der Schweiz | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Integration in eine Firmengruppe, die im Euroraum bereits Produktionsstandorte aufweist | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Verlagerungen in den Euroraum (gesamthaft oder nur einzelne Wertschöpfungsschritte) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Personalabbau | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

6. Welche Massnahmen haben Sie seit der Mindestkursaufhebung ergriffen, um der Frankenstärke zu begegnen? Zutreffendes bitte ankreuzen, Mehrfachantworten möglich

| | Bereits getroffen | Angedacht oder geplant |
|------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Preiserhöhungen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Preissenkungen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Währungsklauseln in Verträgen mit Kunden | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Währungsabsicherungen (Termingeschäfte und Optionen) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Vermehrter Einkauf in der Eurozone (i.S. „natürliches“ Hedging) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bezahlung in Euro bei Einkäufen in der Schweiz | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Forcierung der Innovation | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Rigorouses Produktkostenmanagement | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Effizienzsteigerungen (Prozessverbesserungen, Automatisierung) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Lohnsenkung (auf Basis Schweizer Franken) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Lohnzahlung in Euro (z.B. für Grenzgänger) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Einführung von Kurzarbeit | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Anpassungen bei der Arbeitszeit: gemäss Art. 57.4 Abs. 3 GAV (zur Überwindung wirtschaftlicher Schwierigkeiten) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Anpassungen bei der Arbeitszeit: gemäss Art. 57.4 Abs.4 GAV (zur Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Anpassungen bei der Arbeitszeit: nicht GAV-unterstellt | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Erschliessung neuer Märkte (mit anderen Währungen) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Investitionen und Aufbau neuer Geschäfte im Ausland statt in der Schweiz | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Integration in eine Firmengruppe, die im Euroraum bereits Produktionsstandorte aufweist | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Verlagerungen in den Euroraum (gesamthaft oder nur einzelne Wertschöpfungsschritte) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Personalabbau | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

7. Bei welchem Wechselkursniveau sind folgende Unternehmensentscheidungen aus heutiger Sicht zwingend?

| | <0.9 | 0.9- 0.949 | 0.95- 0.999 | 1.0- 1.049 | 1.05- 1.099 | 1.1- 1.149 | 1.15- 1.2 | >1.2 | trifft nicht zu | weiss nicht | keine Antwort |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Verlagerung Produktion | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung Forschung | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung Administration | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| vollständige Verlagerung | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Geschäftsaufgabe | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

8. Wie lange wird beim aktuellen Wechselkursniveau (Durchschnittskurs Februar 2015) mit dem definitiven Entscheid zugewartet?

| | weniger als 6 Monate | bis Ende 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | trifft nicht zu | weiss nicht | keine Antwort |
|-------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Verlagerung Produktion | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung Forschung | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung Administration | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| vollständige Verlagerung | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Geschäftsaufgabe | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

B: AUSWIRKUNGEN DER BILATERALEN I FÜR DIE SCHWEIZER MEM-INDUSTRIE

1. Sind Sie im Rahmen Ihrer geschäftlichen Tätigkeit mit den Bilateralen I konfrontiert?

- Ja
- Eher Ja
- Eher Nein
- Nein
- Weiss nicht
- Keine Antwort

2. Wie gut fühlen Sie sich über die Bilateralen I informiert?

- Sehr gut
- Gut
- Mittelmässig
- Schlecht
- Sehr schlecht
- Weiss nicht
- Keine Antwort

3. Wie gut schätzen Sie Ihren Kenntnisstand zu den Bilateralen I ein?

- Sehr gut
- Gut
- Mittelmässig
- Schlecht
- Sehr schlecht
- Weiss nicht
- Keine Antwort

Allgemeine konjunkturelle Entwicklung

Wechselkurs

Unternehmensspezifische Einflüsse

Sonstige Einflüsse, bitte nennen

8. Wie würde Ihr (Schweizer) Unternehmen auf einen Wegfall der Bilateralen I reagieren? Betreffendes bitte ankreuzen, Mehrfachantworten möglich

| | wird zur Zeit geprüft | Kurzfristig (6 Monate) geplant | Mittelfristig (1-3 Jahre) geplant | Langfristig (> 3 Jahre) geplant | zur Zeit nicht vorgesehen |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| Investitionsstopp am Schweizer Standort | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verringerung der Investitionstätigkeit in der Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung der Unternehmung in den EU-Raum (gesamthaft) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerungen einzelner Unternehmensteile in den EU-Raum (einzelne Wertschöpfungsschritte) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Neuinvestitionen in der EU statt in der Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Integration in eine Firmengruppe, die im EU-Raum bereits Produktionsstandorte aufweist | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Einsparpotentiale suchen (um allfällige Kostensteigerungen auszugleichen) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Kein weiterer Personalaufbau | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personalabbau | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Andere, welche

9. Können Sie quantifizieren, welche Auswirkungen der Wegfall der Bilateralen I für Ihre (Schweizer) Unternehmung hätte in Bezug auf Umsatz und Arbeitsplätze?

- ja
- nein

Umsatzrückgang in den ersten 3 Jahren nach dem Wegfall (in %)

Beschäftigtenentwicklung (Vollzeitäquivalente) in den ersten 3 Jahren nach dem Wegfall (absolut)

II. AUSWIRKUNGEN DES ABKOMMENS ZUR PERSONENFREIZÜGIGKEIT

10. Wie hat sich das Abkommen zur Personenfreizügigkeit auf den Standort Schweiz Ihres Unternehmens ausgewirkt?

| | Trifft stark zu | Trifft zu | Trifft nicht zu | Weiss nicht |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Vermeidung von Personalengpässen in der Produktion | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermeidung von Personalengpässen im Management | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermeidung von Personalengpässen in F&E | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personal konnte gehalten werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personalaufbau | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Geeignete Fachkräfte konnten eingestellt werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Innovationsfähigkeit konnte gesteigert werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Produktionsrückgang konnte vermieden werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Kostensteigerung konnte begrenzt werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Kosten konnten gesenkt werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Prozessvereinfachungen in Geschäftsalltag (Bürokratieabbau, Beschleunigung von Prozessen etc.) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermehrte Investitionen in den Standort Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermehrte Investitionen in Standorte in der EU | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Andere, welche

11. Wie würde sich der Wegfall der Personenfreizügigkeit mit der EU für den Standort Schweiz Ihrer Unternehmung auswirken?

- | Trifft stark zu | Trifft zu | Trifft nicht zu | Weiss nicht |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

| | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Personalengpässe in der Produktion | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personalengpässe im Management | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personalengpässe in F&E | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Suchzeiten bei Einstellungen erhöhen sich | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Geeignete Fachkräfte können in nützlicher Frist nicht rekrutiert werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Innovationsfähigkeit sinkt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personalkosten steigen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Gewünschte Altersstruktur kann nicht mehr erhalten werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Zunahme von Bürokratie (Gesuche, Begründungen, Dokumentenflut etc.) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Erschliessung neuer Märkte wird erschwert | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Entsendung von Arbeitskräften zwischen Niederlassungen und Kunden wird erschwert | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Gefahr von Verlagerungen von Arbeitsstellen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Sonstige Auswirkungen (bitte nennen)

▲

■

▼

◀

▶

Übermitteln

III. AUSWIRKUNGEN DES ABKOMMENS ZUM ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNGSWESEN

12. Haben Sie an öffentlichen Ausschreibungen in der EU vom Standort Schweiz aus teilgenommen?

- Ja, mehrmals pro Jahr
- Ja, ein bis zwei Mal pro Jahr
- Ja, weniger als einmal pro Jahr
- Nein
- Weiss nicht
- Keine Antwort

13. Beliefern Sie Kunden, für deren Geschäft öffentliche Aufträge (durch die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen in der EU) von Bedeutung sind?

- Ja, viele
- Ja, einige
- Ja, wenige

- Ja, ein bis zwei Kunden
- Nein
- Weiss nicht

14. Welchen Anteil Ihres Umsatzes generieren Sie durch öffentliche Aufträge in der EU?

15. Wie hat sich die Einführung des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen auf Ihr (Schweizer) Unternehmen ausgewirkt? Betreffendes bitte ankreuzen, Mehrfachnennungen sind möglich

| | Trifft stark zu | Trifft zu | Trifft nicht zu | Weiss nicht |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Vermeehrt öffentliche Aufträge aus dem EU-Raum | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Einfachere Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Kostengünstigere Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Erschliessung neuer Absatzmärkte | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermeehrt Aufträge von Schweizer Kunden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Weniger öffentliche Aufträge in der Schweiz (in Folge von vermehrter Konkurrenz) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermehrte Investitionen in den Standort Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermehrte Investitionen in Standorte in der EU | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personal konnte gehalten werden | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personalaufbau | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Andere, welche | <input type="text"/> | | | |

16. Wie würde Ihr Unternehmen auf einen Wegfall des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen reagieren? Betreffendes bitte ankreuzen, Mehrfachantworten möglich

| | wird zur Zeit geprüft | Kurzfristig (6 Monate) geplant | Mittelfristig (1-3 Jahre) geplant | Langfristig (> 3 Jahre) geplant | zur Zeit nicht vorgesehen |
|---------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| Investitionsstopp am Schweizer Standort | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verringerung der Investitionstätigkeit in der Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung der Unternehmung in den EU-Raum (gesamthft) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

- | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Verlagerungen einzelner Unternehmensteile in den EU-Raum (einzelne Wertschöpfungsschritte) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Neuinvestitionen in der EU statt in der Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Integration in eine Firmengruppe, die im EU-Raum bereits Produktionsstandorte aufweist | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Einstellungsstopp | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Personalabbau in der Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Sonstige Massnahmen (bitte nennen)

▲

▼

◀

▶

17. Erwarten Sie am Standort Schweiz einen Verlust von Aufträgen bei einem Wegfall des Abkommens zum öffentlichen Beschaffungswesen?

- | | Sehr stark | Stark | Wenig stark | Nein | Keine Aussage möglich |
|-------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Verlust von Aufträgen von Kunden in der EU | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlust von Aufträgen von Kunden in der Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

18. Können Sie quantifizieren, welche Auswirkungen der Wegfall des Abkommens zum Öffentlichen Beschaffungswesen für den Standort Schweiz Ihrer Unternehmung hätte in Bezug auf Umsatz und Arbeitsplätze?

- ja
- nein

IV. AUSWIRKUNGEN DES ABKOMMENS ZUR FORSCHUNGSZUSAMMENARBEIT

19. Hat Ihr Unternehmen am Standort Schweiz in der Periode 2002-2013 Forschung & Entwicklungsaktivitäten (F&E) zum Nutzen von eigenen Produkten und Prozessen durchgeführt?

- | | Ja | Nein | Weiss nicht |
|------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| in der Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| in der EU | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| im Rest der Welt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

20. Falls am Standort Schweiz F&E-Aktivitäten durchgeführt wurden, wie hoch war im Jahr 2013 der Anteil der F&E-Ausgaben in ihrer Unternehmung am gesamten Umsatz (bei beiden Zahlen gilt der Bezug zum Schweizer Standort)?

21. Falls am Standort Schweiz F&E –Aktivitäten durchgeführt wurden, wie viele Vollzeitäquivalente (VZÄ) wurden im Jahr 2013 im Bereich Forschung und Entwicklung eingesetzt?

Anzahl VZÄ (absolut)

Anzahl VZÄ in Prozent der gesamten Mitarbeiterzahl

22. Hat Ihr Unternehmen vom Standort Schweiz aus in der Periode 2002-2013 an F&E-Projekten des europäischen Forschungsrahmenprogramms teilgenommen?

- Nein
- Ja, ein bis zweimal
- Ja, mehrmals
- Weiss nicht

23. Sofern Sie an europäischen Forschungsrahmenprogrammen beteiligt waren, wie wirkte sich dies in der Periode 2002-2013 in Ihrer (Schweizer) Unternehmung aus?

a) Anzahl der F&E-Mitarbeitenden (Vollzeitäquivalente) am Firmenstandort Schweiz hat zugenommen (seit Einführung des Abkommens)

- Nein
- Keine Antwort
- Ja, die Anzahl VZÄ für F&E hat zugenommen (um wieviel Prozent)?

b) F&E-Ausgaben haben in Ihrem Unternehmen (auf den Schweizer Standort bezogen) zugenommen

c) Zahl der durchgeführten F&E-Kooperationen mit Hochschulinstitutionen hat sich erhöht

- Keine Antwort
- Nein
- Ja (Anzahl Kooperationen?)

Anzahl Projekte, die durch das Europäische Forschungsrahmenprogramm finanziert wurden

d) Die Kernkompetenzen (Technologien, Prozesse) in der Unternehmung konnten aus-gebaut werden

- Ja
- Nein
- Keine Antwort

e) Der Umsatzanteil mit Produkten, die in den letzten drei Jahren lanciert wurden, konnte im Jahr 2013 erhöht werden um

f) Die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmung durch Innovationen ist gestiegen

- sehr stark
- stark
- eher weniger
- kaum
- Nein
- Keine Antwort

g) Sehen Sie weitere, allenfalls sekundäre Effekte, welche? (bitte ergänzen)

24. Wie würde Ihr Unternehmen am Standort Schweiz reagieren, falls die vollständige Assoziierung der Schweiz beim europäischen Forschungsrahmenprogramm nicht erreicht werden kann ?
Betreffendes bitte ankreuzen, Mehrfachantworten möglich

| | wird zur Zeit geprüft | Kurzfristig (6 Monate) geplant | Mittelfristig (1-3 Jahre) geplant | Langfristig (> 3 Jahre) geplant | zur Zeit nicht vorgesehen |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------|
| Verlagerung von einzelnen F&E-Aktivitäten in den EU-Raum | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung von grösseren F&E-Aktivitäten in den EU-Raum | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung sämtlicher F&E-Aktivitäten in den EU-Raum | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung von einzelnen F&E-Aktivitäten ins Ausland (nicht EU) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung von grösseren F&E-Aktivitäten ins Ausland (nicht EU) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung sämtlicher F&E-Aktivitäten ins Ausland (nicht EU) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Erhöhung der F&E-Kapazitäten am Standort Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermehrte F&E-Kooperationen mit Hochschulinstitutionen am Standort Schweiz | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Vermehrte F&E-Kooperationen mit Hochschulinstitutionen im Ausland | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung von F&E-intensiven Unternehmensbereichen ins Ausland | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlagerung der Unternehmung in den EU-Raum (gesamthaft) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Aufgabe von Geschäftsbereichen, Technologien oder Märkten

Integration der gesamten Unternehmung in eine Firmengruppe, die im EU-Raum bereits F&E-Standorte aufweist

Andere, welche

Übermitteln

V. AUSWIRKUNGEN DES ABKOMMENS ZUM ABBAU TECHNISCHER HANDELSHEMMNISSE

25. Haben Sie Produkte im Sortiment Ihrer (Schweizer) Unternehmung, die sie drittzertifizieren lassen müssen?

- Ja
- Nein
- Weiss nicht
- Keine Antwort

26. Infolge des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse wird nur eine einzige Dritt-zertifizierung verlangt. Hat sich dies in Ihrem Unternehmen positiv ausgewirkt?

- Ja
- Nein
- Weiss nicht
- Keine Antwort

27. Wenn ja, in welcher Form hat sich das Abkommen zum Abbau Technischer Handelshemmnisse positiv in Ihrer (Schweizer) Unternehmung ausgewirkt? Betreffendes bitte ankreuzen, Mehrfachnennungen möglich

| | Trifft stark zu | Trifft zu | Trifft nicht zu | Weiss nicht |
|---------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Kostenreduktion | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Erleichterung des Betriebsalltages (weniger Bürokratie) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Schnellere Markteinführung von Produkten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Andere Effekte, bitte ausführen

28. Infolge des Wegfalles des Abkommens zum Abbau Technischer Handelshemmnisse könnte der Handel mit Gebrauchtmaschinen erschwert werden (Anforderungen an Zertifizierung). Ist der Handel mit Gebrauchtmaschinen in Ihrer Unternehmung von Bedeutung?

- Ja
- Nein
- Weiss nicht
- Keine Antwort

Wenn ja, welche Auswirkungen würde dann ein Wegfall des Abkommens in Ihrer Schweizer Unternehmung haben? Beschreiben Sie dies bitte kurz.

29. Welche Konsequenzen würden Sie bei einem Wegfall des Abkommens zu den Technischen Handelshemmnissen erwarten? Betreffendes bitte ankreuzen, Mehrfachnennungen möglich

| | Trifft stark zu | Trifft zu | Trifft nicht zu | Weiss nicht |
|-------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Suchaufwand für eine neue Zertifizierungsstelle | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Mehr Bürokratie | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Kostensteigerungen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Langsamere Markteinführung von Produkten | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Andere Effekte, bitte ausführen

Übermitteln

VI. WEITERE ASPEKTE

30. Gibt es weitere wichtige Aspekte in Zusammenhang mit den Bilateralen Verträgen und Ihrem Schweizer Unternehmen, die im Fragebogen nicht angesprochen wurden oder die Sie präzisieren möchten?

31. Dürfen wir Ihre Kommentare zu den Bilateralen Verträgen wörtlich in der Studie zitieren?

- Ja, mit Unternehmensangabe
- Ja, aber anonym
- Nein

32. Sind Sie gegebenenfalls bereit, den Medien Auskunft zu Ihrer betrieblichen Situation zu geben (nach vorgängiger Konsultation durch unsere Kommunikationsabteilung)?

- ja
- nein

Übermitteln

VII. FRAGEN ZUM UNTERNEHMEN

In welcher Branche ist ihr Unternehmen tätig?

- Maschinenbau
- Metallindustrie
- Fahrzeugbau
- Elektroindustrie
- Präzisionsinstrumente
- Andere

34. Wie war der Umsatz Ihrer Schweizer Produktionsstätte im Jahr 2013 insgesamt?

- Keine Antwort
- in CHF

35. Wie war die regionale Aufteilung ihres Umsatzes 2013 (in%)?

| | 0 | 0.1 - 10 | 10.1 - 20 | 20.1 - 30 | 30.1 - 40 | 40.1 - 50 | 50.1 - 60 | 60.1 - 70 | 70.1 - 80 | 80.1 - 90 | 90.1 - 100 |
|---------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| EU | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| USA | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Asien | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Südamerika | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Rest der Welt | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

36. Wie viele Mitarbeiter beschäftigte Ihr Unternehmen in der Schweiz Ende Dezember 2014 (inkl. Lehrlinge und Teilzeitbeschäftigte in Vollzeitstellen umrechnen)?

37. Wo ist der Hauptsitz Ihres Unternehmens?

- Schweiz
- EU
- Sonstige

38. Hat Ihr Unternehmen eine Niederlassung (Tochtergesellschaft) in der EU (als rechtlich selbständige Einheit)?

- Ja
- Nein

Wenn ja:

Tochtergesellschaft mit eigener Produktionsstätte

Tochtergesellschaft mit Forschungsabteilung

39. Kontakt für allfällige Rückfragen

Firma:

Telefon:

Email:

Ansprechperson(en):

Funktion(en):

40. Gerne nehmen wir Ihre sonstigen Kommentare entgegen.

Übermitteln

