

Swissmem Halbjahres-Medienkonferenz vom 28. August 2019, Zürich

«Auch im Wahlkampf dürfen 700'000 Arbeitsplätze nicht egal sein»

Referat von Hans Hess, Präsident Swissmem

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Rollenverteilung zwischen Unternehmen und Politik ist klar. Die Politik setzt die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und die Firmen agieren innerhalb dieser Leitplanken. Rein territorial betrachtet, ergibt sich allerdings eine wichtige Inkongruenz. Die politischen Entscheide in Bern entfalten primär in der Schweiz ihre Wirkung. Die Exportindustrie verkauft allerdings durchschnittlich 80 Produkte ihrer Produkte im Ausland und zwar zu den dortigen Rahmenbedingungen. Auch die Investitionsentscheide der Exportwirtschaft sind nicht an die Schweiz gebunden. Die Firmen beurteilen deshalb laufend, ob sie sich innerhalb der hierzulande gesetzten Leitplanken oder im Ausland weiterentwickeln können und wollen. Wenn die Rahmenbedingungen auf dem Wirtschaftsstandort Schweiz nicht mehr stimmen, suchen sich die Betriebe Alternativen. Das Beispiel Pilatus zeigt dies exemplarisch: Wenn Pilatus ihr Servicegeschäft für Trainingsflugzeuge nicht mehr ab dem Standort Schweiz ausführen darf, wird Pilatus das Geschäft ins Ausland verlagern oder verkaufen. Die entsprechenden Arbeitsplätze in der Schweiz gehen verloren.

Meine Botschaft heute ist die Folgende: Die Unternehmen finden immer einen Weg. Die Frage ist nur, ob sie diesen Weg in der Schweiz weitergehen wollen oder nicht. Die Schweiz verdient jeden zweiten Franken im Ausland. Die Standortattraktivität der Schweiz ist deshalb entscheidend für die 700'000 Arbeitsplätze der verarbeitenden Industrie und letztlich für den Wohlstand in der Schweiz. Als Swissmem-Präsident kämpfe ich nicht primär für einzelne Unternehmen. Ich setze mich für den Werkplatz Schweiz als Ganzes ein. Ich will dazu beitragen, dass die Industrie auch künftig in der Schweiz produzieren und attraktive Arbeitsplätze schaffen oder zumindest erhalten kann. Deshalb werde ich nicht müde, von der Politik gute Rahmenbedingungen für den Industriestandort Schweiz einzufordern. Das sollten die Politiker auch in einem Wahljahr nicht vergessen, sonst fehlen ihnen vielleicht diese 700'000 Stimmen.

Stefan Brupbacher hat Ihnen die aktuelle Situation der Schweizer MEM-Industrie beschrieben. Die globalen Einflussfaktoren brauen sich zu einer für uns toxischen Mixtur von Konjunkturflaute, Frankenstärke und Handelskrieg zusammen. Auch für die Entwicklung der Rahmenbedingungen in der Schweiz gibt es toxische Mischungen. Eine besteht im Zusammentreffen von Wahlkampf, Partikularinteressen und Selbstüberschätzung. Die vorhin von Stefan Brupbacher erwähnten Beispiele zeigen, dass diese Mixtur in diesem Jahr in Bezug auf die Rahmenbedingungen bereits negative Effekte zeigt. Die Chancen, diese Jahresbilanz noch ins Positive zu drehen, sind leider klein. Die Politik kümmert sich im Wahlkampf vor allem um innenpolitische Themen und populistische Fragen. Die Welt bleibt aber während des Schweizer Wahlkampfes nicht stehen. Die Unternehmen brauchen Antworten – und zwar jetzt. Das betrifft unter anderem folgende Dossiers:

- Ich gehe davon aus, dass Sie die Haltung von Swissmem zum **bilateralen Rahmenabkommen** mit der EU kennen. Ich werde inhaltlich nicht nochmals darauf eingehen. Ich bin nach wie vor überzeugt, dass dieses Rahmenabkommen noch mit der aktuellen EU-Kommission unter Jean-Claude Juncker unterzeichnet werden muss und kann. Das vorliegende Rahmenabkommen ist ausgewogen. Und zu den drei zu diskutierenden Themen Lohnschutz, Unionsbürgerrichtlinie

sowie staatliche Beihilfen können Klärungen sowie pragmatische Präzisierungen gefunden werden, wenn man dies denn wollte. Falls dies nicht gelingt und der Bundesrat im Herbst 2019 das Rahmenabkommen nicht unterzeichnet, nehmen die Risiken zu. Wer glaubt, man habe ja Zeit und könne auch nächstes Jahr das Rahmenabkommen noch finalisieren, der macht die Rechnung vielleicht ohne den Wirt und spielt mit dem Feuer. Diese Politiker werden die Verantwortung übernehmen müssen, wenn sich nächstes Jahr meine Befürchtung bewahrheitet und die EU den Verhandlungen mit der Schweiz keine Priorität mehr gibt. Wer zu spät kommt, den bestraft die Geschichte.

Ohne Rahmenvertrag wird die Relevanz der bilateralen Abkommen schleichend abnehmen. Die Verträge über die technischen Handelshemmnisse werden nicht mehr aktualisiert, die Assoziierung zum neuen EU-Forschungsprogramm wird nicht mehr in der bisherigen Ausprägung möglich sein und neue sektorielle Abkommen wären eh vom Tisch. Auf einen besseren Deal unter Ursula von der Leyen zu hoffen, ist primär Wunschdenken. Rasche Neuverhandlungen wird es kaum geben. Und falls doch, dürften Jahre vergehen, bis ein neuer Vertragsentwurf vorliegt. Das wissen wir aus der Vergangenheit.

Mit der abnehmenden Qualität des Marktzuganges zum EU-Binnenmarkt wird der Handlungsdruck aber vor allem auf Schweizer Seite zunehmen. Der Anteil der EU an den Schweizer Exporten liegt bei 52 Prozent. Umgekehrt, also bei den EU-Exporten in die Schweiz, liegt der Anteil lediglich bei acht Prozent. Daraus wird klar, wer das grössere Interesse an einem gemeinsamen Binnenmarkt hat. Das ist eine schlechte Ausgangslage für ein gutes Verhandlungsergebnis. Wenn der Abschluss des bilateralen Rahmenabkommens nicht gelingt, wird die Schweiz zwar nicht untergehen. Aber bereits heute entscheiden sich viele Unternehmen gegen Investitionen in der Schweiz und tätigen diese in der EU. Je länger der Schwebezustand im Verhältnis mit der EU anhält, desto grösser wird der Schaden für den Wirtschaftsstandort Schweiz. Diese Unsicherheiten gehen mittelfristig auf Kosten der Arbeitsplätze und des Wohlstandes in der Schweiz.

- Die Frage des Marktzuganges stellt sich nicht nur in Bezug auf die EU. Der möglichst hindernisfreie Marktzugang für unsere Unternehmen muss weltweit ausgebaut werden. Es ist deshalb sehr erfreulich, dass die Schweiz zusammen mit ihren EFTA-Partnern ein **Freihandelsabkommen** mit dem **Mercosur** abschliessen konnten. Das eröffnet vor allem KMU die Chance, in diesem vielversprechenden Markt aktiv zu werden und damit Arbeitsplätze in der Schweiz zu schaffen. Das wurde bisher durch die teilweise enormen Zölle verunmöglicht. Dieses Abkommen verhindert zudem einen massiven Wettbewerbsnachteil gegenüber den Konkurrenten aus der EU, die künftig auch von einem Freihandelsvertrag profitieren werden. Das Freihandelsabkommen mit dem Mercosur muss nun zusammen mit dem ebenfalls jüngst unterzeichneten **Freihandelsvertrag mit Indonesien** möglichst rasch ratifiziert werden.
- Genauso wichtig wäre ein **Freihandelsabkommen** mit den **USA**. Sie sind für die MEM-Industrie der zweitwichtigste Absatzmarkt. Nur schon ein Abkommen über den Abbau der Zölle auf Industrieprodukte brächte spürbare Vorteile – vor allem für KMU, die nicht vor Ort produzieren können. Das würde deren preisliche Wettbewerbsfähigkeit im US-Markt nicht nur gegenüber lokalen Anbietern stärken. Dieser Effekt käme auch gegenüber Konkurrenzen aus der EU oder China zum Tragen, die von keinem Freihandelsabkommen profitieren. Die sich nun bietende Chance auf ein Abkommen mit den USA muss konsequent und zügig gepackt werden.

- Freihandelsabkommen ermöglichen den Marktzugang. Dieser muss aber von unseren Firmen auch genutzt werden können. Das ist für KMU bei globalen, von Grossfirmen dominierten Wertschöpfungsketten nicht einfach. Umso wichtiger ist es, dass die in der Standortförderbotschaft erwähnten Plattformen zusammen mit den Verbänden rasch aufgebaut werden. Ziel ist, dass unsere Zulieferfirmen die Projekte in grossen Infrastrukturausschreibungen wie z.B. der Belt & Road Initiative, kennen und bei Bieterkonsortien mitmachen können. Solche Konsortien sollen auch durch die SERV versicherbar sein.
- Neben mehr Freihandel bestehen weitere Ansatzpunkte, wie der Industrie der Rücken gestärkt werden kann. Selbstredend hoffe ich, dass die Fehlentscheide in Sachen Pilatus und Offset in den nächsten Monaten korrigiert werden.

Erlauben Sie mir zum Schluss folgende Zusammenfassung: Die Aussichten für die Schweizer MEM-Industrie sind derzeit klar negativ. Es besteht die Gefahr, dass die toxische Mixtur einer schwachen Konjunktur, eines starken Frankens und höher werdenden Handelsschranken zunehmend Wirkung entfaltet und den Exporteuren die Umsätze sowie Margen wegbrechen. Das wird Arbeitsplätze und Steuersubstrat kosten.

Die Schweiz ist vor zehn Jahren besser als andere Länder durch die Weltwirtschaftskrise gekommen, weil sie über eine starke industrielle Basis verfügt. Aufgrund der Frankenstärke hat die MEM-Industrie zwischenzeitlich über 13'000 Arbeitsplätze verloren, konnte diese in den vergangenen Jahren aber weitestgehend wieder aufbauen. Heute verfügt sie wieder über 320'000 Arbeitsplätze und bildet annähernd 20'000 Lernende aus. Dem ist Sorge zu tragen. In der aktuellen Situation zeigen sich die Warnsignale zuerst in der Industrie. Die Auswirkungen auf andere Wirtschaftszweige sind aber absehbar.

Vor diesem Hintergrund fordere ich den Bundesrat, das Parlament, die Sozialpartner sowie die Verwaltung auf, die Bedürfnisse der Exportindustrie nicht weiterhin zu ignorieren. Wir wollen keine Subventionen. Wir wollen bessere Rahmenbedingungen als sie das Ausland bietet. Und wir wollen endlich Klarheit beim Verhältnis zur EU. Nur so kann die MEM-Industrie auch künftig ab Standort Schweiz erfolgreich bleiben.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und Ihre Berichterstattung und stehe Ihnen nun gerne für Fragen zur Verfügung.

Zürich, 28. August 2019

Weitere Auskünfte erteilt:

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