

Der Schweizer Kohäsionsbeitrag im Kontext der Wirtschaftsbeziehungen mit Osteuropa

Durch die bevorstehende Abstimmung über den Kohäsionsbeitrag gelangt Osteuropa einmal mehr in den Blickwinkel einer breiten Schweizer Öffentlichkeit. Der Schweizer Osteuropaspezialist Michael Derrer* stellt die Vorlage in den Kontext der zunehmenden Bedeutung der osteuropäischen Länder für die Schweizer Wirtschaft und die Interessen der Schweizer Unternehmen in jener Region.

Herr Derrer, Sie arbeiten seit zwölf Jahren mit osteuropäischen Firmen zusammen und verbringen einen Grossteil Ihrer Zeit in Osteuropa, um die Interessen von Schweizer Unternehmen wahrzunehmen. Wie stellen Sie sich zum Kohäsionsbeitrag an die neuen EU – Länder ?

Wie bei allen Vorlagen mit Bezug zur EU wird der Abstimmungskampf durch den Diskurs über die Souveränität unseres Landes geprägt, die angeblich bedroht sei. Die Referendumsbefürworter gebrauchen ausserdem das Register eines Konfliktes zwischen Volk und politischer Elite. Schliesslich wird finanzpolitische Sparsamkeit ins Feld geführt, um den Kohäsionsbeitrag als überflüssige Ausgabe darzustellen. Für die Rechte ist es vor allem eine Chance, Genugtuung für verlorene Abstimmungen zu erhalten, insbesondere derjenigen zu Schengen/Dublin; sie hofft bei einem Erfolg auf eine Konkretisierung der Beziehungen zur EU. Der Bundesrat und die Referendumsgegner reagieren defensiv, sie sehen ihre Politik des bilateralen Weges der Zusammenarbeit mit der EU in Gefahr. Obwohl es keine direkte Verbindung zu den Bilateralen Verträgen oder zu anderen wichtigen Fragen der Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU gibt, wie zum Beispiel dem Bankgeheimnis, ist ein indirekter, politischer Bezug nicht von der Hand zu weisen und wird auch durch die geplante Teilfinanzierung des Beitrags durch die Einnahmen aus dem Zinsbesteuerungsabkommen belegt. Im Zusammenhang mit der Abstimmung werden also innenpolitische Kämpfe ausgetragen, welche die konkrete Vorlage nur indirekt betreffen.

Ich möchte hier vor allem auf der wirtschaftlichen Ebene argumentieren, die ich für die bedeutendste halte. Denn wenn man den Schweizer Beitrag als *Hilfe* sieht, kann man ihren Sinn und Nutzen der Tat anzweifeln. Dass der gute Wille zu helfen nicht zwingend immer zu positiven Resultaten führt, zeigt die wechselvolle Geschichte der Entwicklungshilfe. Es ist aber meines Erachtens falsch, den Schweizer Kohäsionsbeitrag, wie es die Initianten des Referendums darstellen, als *Spende à fonds perdu* anzusehen.

Für die Zahlung von einer Milliarde Franken sind keine Gegenleistungen der osteuropäischen Empfängerländer vorgesehen. Wieso handelt es sich Ihrer Meinung nach nicht um eine „a fonds-perdu“ – Leistung ?

Stellen wir den Beitrag in Relation zu den Handelsbeziehungen der Schweiz mit Osteuropa: Mit den neuen EU-Mitgliedern erzielt die Schweiz einen jährlichen Handelsüberschuss von 1,4 Milliarden Franken. Seit anfangs der 1990er sind die Handelsströme mit diesen Ländern um mehrere hundert Prozent angestiegen. Mit einem Anteil der Ausfuhr in die EU - Beitrittsländer am gesamten Export aus der Schweiz von 3,1 % hat unser Land aber wohl noch unausgeschöpftes Wachstumspotenzial. Für Deutschland zum Beispiel beträgt dieser Wert 8,2 %, für Österreich gar 12,7 %.

Von 1993 – 2003 wuchs das BIP in den neuen Mitgliedstaaten um durchschnittlich 4,5 % pro Jahr - doppelt so viel wie in der EU und dreimal so viel wie in der Schweiz. Damit hat die EU-Osterweiterung neue Wachstumschancen direkt vor unserer Haustür geschaffen. Ausgehend von einem noch niedrigen Pro-Kopf-Verbrauch in diesen Ländern ist mit einer deutlichen Belebung der Nachfrage an Industriegütern und Dienstleistungen zu rechnen und in Folge dessen mit erhöhten Absatzchancen in allen Branchen. Verschärfte Anforderungen, zum

Beispiel im Umweltbereich oder in der Lebensmittelhygiene, und entsprechende EU-Förderungen lösen Investitionen im grossen Stil aus. Westeuropäische Firmen stehen an erster Stelle, um diese Nachfrage zu bedienen. Auch Schweizer Firmen haben durch die bilateralen Verträge mit der EU einen privilegierten Zugang auf diese Wachstumsregion. Der Handel mit den osteuropäischen Staaten trägt zur Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen in der Schweiz bei. Ich sehe den Schweizer Kohäsionsbeitrag daher in erster Linie als eine Investition in die wachsenden Absatzmärkte, die uns in Anbetracht des Handelsüberschusses der Schweiz mit den osteuropäischen Ländern wieder zu Gute kommt.

Doch wichtiger noch als der Handel ist der Prozess der gegenseitigen Verflechtung der Wirtschaften aus West- und Osteuropa. Es mag zwar sein, dass die Osterweiterung den Beitrittsländern kurzfristig mehr Vorteile einbringt als den westeuropäischen Ländern. Dennoch ist die Osterweiterung der EU ein Projekt, das im tiefsten Interesse der westeuropäischen Staaten liegt. Was wäre die Alternative dazu gewesen? Eine protektionistische Abwehrstrategie gegen die Billigkonkurrenz aus dem Osten? Diese wäre kaum erfolgreich gewesen oder hätte Osteuropa in Stagnation und Instabilität führen können. Wer würde sich eine Lohn-, Sozial- und Umweltdumping – Zone neben uns wünschen? Stattdessen wurde durch die Osterweiterung die Grundlage für eine Entwicklung geschaffen, von der alle profitieren - dank grenzüberschreitender Arbeitsteilung, Wegfall der Zölle und Handelshemmnisse, Intensivierung des Preiswettbewerbs und freiem Verkehr von Kapital und Arbeit. Und die offensive Politik der Arbeitsteilung sichert den westeuropäischen Firmen ihre Marktchancen in Mitteleuropa.

Vergessen wir auch nicht, dass die osteuropäischen Beitrittsländer im „Deal“ der EU - Erweiterung nicht nur Nutzniesser sind. Der EU – Beitritt führte zu einer verschärften Konkurrenz für ihre einheimischen Produkte und zum partiellen Verlust des Lohnkostenvorteils. Den erheblichen Investitionsbedarf müssen sie auch aus eigenen Mitteln bestreiten. Der Anpassungsdruck ist hoch, die Staaten müssen einen gewissen Souveränitätsverlust, geringe wirtschaftspolitische Spielräume und eine tendenzielle Peripherisierung innerhalb des gemeinsamen Wirtschaftsraums in Kauf nehmen. Dies zeigt, dass sich diese Länder auch zu manchen Zugeständnissen bereit erklären mussten.

Ohne selbst EU-Mitglied zu sein, gelangt auch die Schweiz in den Genuss der aus der EU-Osterweiterung resultierenden Vorteile. Für Schweizer Unternehmen haben sich die Arbeitsbedingungen in den neuen EU – Ländern durch die Osterweiterung verbessert: erhöhte Rechtssicherheit, einheitliche gerichtlich durchsetzbare EU-Regeln in so wichtigen Bereichen wie Wettbewerb, Schutz des Eigentums oder Korruptionsbekämpfung sorgen für eine erhöhte Attraktivität dieses Wirtschaftsraums.

Machen die Schweizer Unternehmen von den neuen Opportunitäten im Osteuropa Gebrauch? Sind die Schweizer Firmen, die in Osteuropa investieren, erfolgreich? Welche Erfahrungen machen Sie in Ihrer Arbeit vor Ort?

Die Ausdehnung der Aktivitäten von Schweizer Unternehmen auf die osteuropäischen Länder birgt viele Chancen. Dennoch darf man nicht glauben, dass einem der Erfolg in den Schoss fällt. Ein sich schnell wandelndes wirtschaftliches Umfeld, Altlasten des realsozialistischen Systems und die Umstände des in vieler Hinsicht noch nicht vollendeten Transformationsprozesses können dem an ein transparentes und stabiles Umfeld gewöhnten Schweizer Unternehmen zu Beginn manches Kopfzerbrechen bereiten. Der Integrationsprozess in die EU darf nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass zwischen politischem Willen und Bedingungen auf dem Terrain mancherorts eine Kluft besteht. Das Fehlen verlässlicher Marktinformationen, die Schwierigkeit, die richtigen Ansprechpersonen und Geschäftspartner vor Ort zu finden, noch lückenhafte Umsetzung der Rechtsnormen, Bürokratie oder fehlendes Qualitätsbewusstsein der Mitarbeitenden gehören zu den Schwierigkeiten, mit denen es zu kämpfen gilt.

Wenn eine Firma die notwendige Flexibilität und Anpassungsfähigkeit mitbringt, ist ein Engagement in diesem dynamischen Wirtschaftsraum aber verheissungsvoll – durch die

Partizipation am schnellen Wachstum, und bei Investitionen vor Ort dank der Optimierung der Kostenstruktur zwischen Schweizer und osteuropäischem Standort. Voraussetzung für den Erfolg ist ein intensives Engagement vor Ort während der Aufbauphase des Projektes. Wenn das Unternehmen nicht über die notwendigen personellen, kulturspezifischen und sprachlichen Kapazitäten verfügt, ist professionelle Unterstützung empfehlenswert.

Nach den Pionieren, die den Schritt bereits in den Neunziger Jahren wagten, erwägen in den letzten Jahren immer mehr Schweizer KMU in Osteuropa tätig zu werden, wo sie nicht nur nach Absatzmärkten, sondern auch nach Outsourcing – Partnern oder nach Möglichkeiten zur Verlagerung eines Teils ihrer Produktion suchen. Für höhere Wertschöpfungsstufen zieht es sie dabei nach Tschechien oder Polen; wer in erster Linie vom tiefen Lohnniveau profitieren möchte, geht nach Rumänien; und die mutigsten unter ihnen, die heutigen Pioniere, wagen eine Investition in einem schwierigen Land wie der Ukraine.

Wenn Schweizer Unternehmen Produktion ins Ausland verlagern, geht diese Wirtschaftstätigkeit dem einheimischen Werkplatz verloren. Die Gegner des Kohäsionsbeitrags können ins Feld führen, das die Schweiz für den Verlust von Arbeitsplätzen auch noch bezahlen soll...

Der Preis für die wirtschaftliche Integration zwischen West und Ost ist eine Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland und die Inkaufnahme von mehr Wettbewerbsdruck für die eigenen Produkte. Es stimmt, dass es in der Schweiz Branchen gibt, die unter der Produktionsverlagerung leiden, und Arbeitnehmer, die ihre Stelle verlieren. Aber es wäre falsch, die Produktionsauslagerung insgesamt als Bedrohung für den Schweizer Werkplatz anschauen. Die Volkswirtschaftler haben längst bewiesen, dass Produktionsauslagerungen unter dem Strich die Schweizer Wirtschaft stärken, da sie neue Stellen in der Schweiz induzieren, zudem solche die nachhaltiger sind, und sich unser Land auf Aufgaben mit höherer Wertschöpfung spezialisiert. Mehrere Studien haben auch empirisch bestätigt, dass der Schweizer Werkplatz von den Aktivitäten der einheimischen Unternehmen in Osteuropa profitiert. Kurzfristig kann zwar bei industriellen Produktionsunternehmen eine Arbeitsplatzverlagerung überwiegen. Ohne eine Auslagerung eines Teils der Fertigung wäre aber unter Umständen die ganze Firma in ihrer Existenz bedroht.

Strukturelle Veränderungen in der Industrie, d.h. die "kreative Zerstörung" nicht mehr wettbewerbsfähiger Sektoren, sind aber nichts Neues: Die Textilindustrie zum Beispiel hat nicht erst seit der EU - Erweiterung lohnintensive Produktion verlagert, um überleben zu können. Unternehmen erhalten ihre Wettbewerbsfähigkeit, indem sie Teile der Wertschöpfungskette an kosteneffizientere Standorte verlagern. Gerade für KMUs, die nicht über die Ressourcen für den Aufbau von Produktionsstandorten in Fernost verfügen, ist es von grösster Wichtigkeit, personalkostenintensive Produktionsschritte nach Osteuropa verlegen zu können. Produktionsverlagerungen tragen dazu bei, dass unsere Unternehmen dem wachsenden Druck von Importen gewachsen sind und schaffen Kostenvorteile für unsere Exporte auf den Weltmärkten. Outsourcing ist also nicht unpatriotisch.

Von der EU – Osterweiterung profitieren also der Aussenhandel, die vor Ort tätigen Schweizer Unternehmen und die Schweizer Wirtschaft insgesamt. Welche Rolle kommt dem Kohäsionsbeitrag konkret zu?

Der Ursprung des mit dem Vertrag von Maastricht geschaffenen EU - Kohäsionsfonds lag darin, dass die ärmeren EU – Länder einerseits massiv investieren müssen, um ihre Wachstumskapazität zu steigern; gleichzeitig sollen sie aber auch ihre Staatsverschuldung im Zaum halten und die staatlichen Ausgaben gering halten. Ohne externen Mittelzufluss sind diese Aufgaben nicht unter einen Hut zu bringen.

Nun hat die Schweiz zwar immer betont, dass sie den Beitrag nicht in den EU - Kohäsionsfonds einfließen lässt, sondern ihre Unterstützung autonom erbringen und sich dabei auf einige wenige thematische Bereiche konzentrieren will, zum Beispiel den Umweltsektor, wo Schweizer Unternehmen über führende Technologie verfügen. Dennoch

muss der Schweizer Kohäsionsbeitrag als Teil einer grossangelegten Strategie zur Schaffung von politischer Stabilität, wirtschaftlichem Wachstum und Wohlstand für alle betrachtet werden.

Das Instrument der EU – Integration – ein Prozess, in dem der formelle Beitritt nur eine mittlere Etappe darstellt – hat die Transition zu Demokratie und Marktwirtschaft in Osteuropa beschleunigt und konnte viele Konflikte verhindern. Der Kohäsionsbeitrag der Schweiz stellt eine Anerkennung der Leistungen der EU – Erweiterung dar, den sie nicht mitfinanziert hatte. Die EU stellt für die Periode 2007-2013 allein für Zahlungen aus den Struktur- und Kohäsionsfonds zugunsten der zehn neuen Mitgliedstaaten 231 Mrd. CHF bereit – das sind 33 Mrd. CHF jährlich. Der Schweizer Kohäsionsbeitrag von einer über zehn Jahre verteilten Milliarde Franken ist angesichts dieser Relationen ein bescheidener Betrag.

Herr Derrer, welche Reaktionen erwarten Sie von osteuropäischer Seite im Fall eines Erfolgs des Referendums gegen das Gesetz zur Zusammenarbeit mit Osteuropa und den Schweizer Kohäsionsbeitrag? Und wie werden Sie in diesem Fall Ihren osteuropäischen Mitarbeitern, Kunden und Partnern gegenüber reagieren?

Das Image der Schweiz würde bei einem Referendumserfolg Schaden erleiden, denn sie wäre als durch die Geschichte privilegiertes Land, dem Krieg und Kommunismus erspart blieb, Nutzniesser des gigantischen Projektes der EU – Osterweiterung, ohne ihr Scherflein beizutragen. Die polnische Presse zum Beispiel hat bereits über den schweren Stand der Abstimmung in der Schweiz berichtet - die Entwicklungen in unserem Land werden also durchaus beobachtet.

Im Fall eines Erfolg des Referendums würde ich meine osteuropäischen Ansprechspartner um Nachsicht für die Haltung des Bevölkerungsteils der Schweiz bitten, der nicht erkennt, dass internationale wirtschaftliche Entwicklung ein Geben und Nehmen voraussetzt. Beim Kauf eines Wegglis können Sie sich zwar einmal aus dem Staub machen, bevor Sie den Fünfer bezahlt haben. Ein zweites Mal wird man Sie dann aber kaum mehr in den Laden lassen.

Ich hoffe, dass im Falle eines Erfolgs des Referendums nicht die in Osteuropa tätigen Schweizer KMU, oder diejenigen, die dort tätig werden möchten, die Leidtragenden sind, dadurch, dass diesen Firmen zusätzliche Barrieren entstehen, in einem bereits heute nicht einfachen Umfeld.

Michael Derrer, August 2006

Kontakt:

m.derrer@ascent-ag.ch;
