

FLAG

Ein Plädoyer für den bilateralen Weg

Lead, Lead, Lead ...

Heinrich Fischer

Publikationsdatum

In den letzten Monaten ist dem Rahmenabkommen viel von seiner Alternativlosigkeit abhandengekommen. Dies aus zwei Gründen: Erstens stellen sich viele der Pro-Gründe, wie die doppelte Produkteertifizierung, die unüberwindbaren Zollformalitäten, die Verkehrsabkommen oder die Hochschulzusammenarbeit auch ohne Rahmenabkommen als handhabbar dar.

Zweitens ist vielen Bürgern und Bürgerinnen bewusst geworden, wie wichtig die institutionellen Freiräume der Schweiz für den Wohlstand und die kaufkraftbereinigten 20 – 40 Prozent höheren Löhnen als in der EU sind. Und es ist auch ein Bewusstsein entstanden, dass das direktdemokratische, auf Subsidiarität beruhende Politsystem der Schweiz mit dem zentralistischen System mit parlamentarischem Abwinken der Ministerentscheide der EU wenig kompatibel ist – es geht beim Rahmenabkommen um mehr als Lohnschutz, staatliche Beihilfen und Unionsbürgerrichtlinie.

Eine lösungsorientierte Alternative zum Rahmenabkommen ist durchaus möglich. Die Schweiz verfügt mit den Bilateralen I und II sowie mit dem Freihandelsabkommen von 1972 über gute, massgeschneiderte Vertragspakete. Diese erodieren unmittelbar auch nicht, geschweige denn treten sie ausser Kraft, wenn wir den Rahmenvertrag so nicht unterschreiben.

Unser wirtschaftliches Verhältnis zur EU war stets von Pragmatismus geprägt. Es war und ist im gegenseitigen Interesse der Schweiz und Europas, das bestehende bilaterale Verhältnis auf Augenhöhe weiterzuentwickeln. Die EU exportiert für

über 20 Milliarden Franken mehr Waren und Dienstleistungen in die Schweiz als wir in die EU exportieren, Schweizer Forschungseinrichtungen sind bei Studentinnen und Studenten aus dem EU- Raum äusserst begehrt und beim kontinentalen Stromtransfer sind die EU und die Schweiz in einer gegenseitigen starken Abhängigkeit, genauso wie beim Güterverkehr auf Schiene und Strasse.

Die zu erwartende Eiszeit nach dem Scheitern des Rahmenabkommens wird voraussehbar kurz sein. Die gegenseitigen Interessen werden sich nicht von selbst auflösen. Wir wollen den bilateralen Weg weitergehen, aber nicht zu jedem Preis. Dazu akzeptieren wir, anders als Grossbritannien, unseren fairen Anteil an Kohäsionszahlungen, die Personenfreizügigkeit, die Vorteile für die 300000 Grenzgänger, den EU- Transitverkehr mit unserer 25 Milliarden Franken Investition in die Neat und vieles mehr.

Für die Fortsetzung des bilateralen Weges wäre ein Neustart bedenkenswert. In einem ersten Schritt gilt es, die vielschichtige Entscheidungslandschaft innerhalb der EU mit den Gründen unseres Vorgehens und den direktdemokratischen Besonderheiten ausführlich vertraut zu machen. Gleichzeitig muss es uns intern gelingen, eine konsolidierte, die teils kontroversen Interessen der Stakeholder aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft bündelnde Verhandlungsposition zu etablieren, mit einem ausgewogenen «Geben und Nehmen». So wie bisher können wir nicht weiterverhandeln. Nicht Branche für Branche und Departement für Departement, sondern im Rahmen einer strategischen Gesamtschau.

In einem zweiten Schritt geht es um die Weiterentwicklung der bilateralen Beziehungen. Aufbauend auf den bestehenden bilateralen Verträgen I und II sowie dem Freihandelsabkommen von 1972 muss es uns gelingen, weitere bilaterale Abkommen auf sektorieller Basis zu verhandeln. Je nach Sektor kann man auch eine mögliche Rechtsharmonisierung prüfen (z.B. im Strommarkt). Zudem kann es für eine kleine Exportnation nur von Vorteil sein, sich im Bereich der Zertifizierungen und Normen möglichst an die grossen Märkte zu halten.

Ein Freihandelsabkommen (oder gar ein Rahmenabkommen «auf Zeit»), wie dies offenbar das EDA bereits als «Fall-back-Position» ausheckt, ist nicht

zielführend; es zwingt uns dauerhaft in zwei Szenarien zu agieren.

Es braucht Persönlichkeiten, die trotz klarer Formulierung und Verteidigung der eigenen Interessen die Fähigkeit besitzen, Beziehungen aufzubauen, die Perspektive der Verhandlungspartner einzunehmen und deren Forderungen im Kontext ihrer Handlungszwänge einzuordnen. Gemischte Verhandlungsteams, bestehend nicht nur aus Diplomaten und Politikern, sondern im Hintergrund auch bestückt mit beherzten Köpfen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft können uns weiterbringen. Dazu benötigen wir ein neues Verhandlungsmandat sowie den Willen, uns nicht als Bittsteller zu verhalten, sondern als zwar bevölkerungsmässig kleiner, aber wirtschaftlich interessanter Partner.

Und es braucht ein Bewusstsein, dass man nur verhandeln kann, wenn kein Verhandlungsziel alternativlos ist. Das besser als von allen Brexit- Kritikern prophezeite Verhandlungsergebnis von Grossbritannien war nur möglich, weil das Land bereit war, auch ein Scheitern zu akzeptieren. Es ist an der Zeit, dass wir Schweizerinnen und Schweizer uns etwas mehr zutrauen und nicht jedes Risiko von vornherein ausschliessen. Ansonsten gehen wir im Kanon der geopolitischen Veränderungen unter – mit gravierenden wirtschaftlichen Folgen für die nächste Generation.

Heinrich Fischer ist Verwaltungsratspräsident der Hilti Aktiengesellschaft und Mitglied des Verwaltungsrats der Tecan AG und der Sensirion AG. Er präsidiert den Steueraussschuss von Kompass/Europa.

Mehr zum Thema