

Handelshürden sind alltäglich für Exporteure

Gerald Hosp

Pragmatische Schweizer Firmen

gho. · Die politischen Risiken für exportorientierte Unternehmen haben in den vergangenen Wochen und Monaten zugenommen. Der amerikanische Präsident Donald Trump unternahm Schritte, um seine protektionistische Agenda umzusetzen, was dazu führte, dass China und die EU mit Gegenmassnahmen drohten. Auch Peter Spuhler, Eigentümer und Verwaltungsratspräsident des Schienenfahrzeugherstellers Stadler Rail, betrachtet die zunehmenden nationalistischen Tendenzen als eine grosse Herausforderung für seine Branche. An einer Veranstaltung der Zürcher Volkswirtschaftlichen Gesellschaft führte er jedoch aus, dass Protektionismus keine Erfindung der jüngeren Zeit ist. Mit Handelshürden kennt sich Stadler bestens aus.

So eröffnet das Thurgauer Unternehmen ein Werk in den USA, weil der amerikanische Wertschöpfungsanteil mindestens 60% betragen muss, wenn Züge vom amerikanischen Staat mitfinanziert werden. Solche Vorschriften gibt es schon lange – und sie wurden unter Präsident Barack Obama verschärft. Mit ähnlichen Bestimmungen schlägt sich Stadler auch bei einem Projekt in Indien herum. Die grosse Politik spielt ebenso bei einer Ausschreibung in Iran mit: Stadler muss bei den US-Behörden darlegen, dass das Unternehmen mit dem Projekt keine Sanktionsbestimmungen verletzt.

Spuhlers Worte fanden ein grosses Echo am Aussenwirtschaftsforum, dem Jahrestreffen der Exportwirtschaft, das vom Standort- und Exportförderer Switzerland Global Enterprise (S-GE) organisiert wird. Handelshürden seien das tägliche Brot für exportorientierte Unternehmen, meinte Christiane Leister vom gleichnamigen Technologiekonzern. In den Äusserungen vieler Unternehmer schwang ein pragmatischer Ansatz gegenüber bestehenden und potenziellen Handelshemmnissen mit.

Daniel Küng, Chef von S-GE, schätzt die Wirkungen regionaler Freihandelsabkommen auf so manche Schweizer Unternehmen grösser ein als die von Trump heraufbeschworenen Turbulenzen im Welthandel. So laufen beispielsweise zwischen der EU und dem südamerikanischen Staatenbund Mercosur Verhandlungen um ein Freihandelsabkommen. Auch die Schweiz bemüht sich um ein solches mit den Mercosur-Staaten. Wenn die EU der Schweiz zuvorkommt, könnte dies Nachteile für schweizerische Unternehmen auf diesem Markt haben. Neue Handelsschranken könnten jedoch für einzelne Unternehmen auch positiv wirken, wenn dadurch die Konkurrenz im Ausland an Wettbewerbsfähigkeit einbüssen würde.

Die Haltung wird von einer von S-GE in Auftrag gegebenen Studie unterstrichen. Die Ökonomen Simon Evenett (Universität St. Gallen) und Patrick Ziltener (Universität Zürich) schreiben, dass Trump zwar lauter sei als andere US-Präsidenten. Schweizer Exporteure müssten sich aber schon seit Jahren mit amerikanischem Protektionismus herumschlagen. Zudem hätten die grössten Länder in den Jahren vor 2014 die protektionistischen Massnahmen ausgebaut und die Interventionen seither auf einem ähnlichen Niveau gehalten – alles vor der Wahl Trumps.