

KMU in der Schweiz: Ein Inseldasein mitten in Europa?

Von Urs Frey und Heiko Bergmann, KMU-HSG, Universität St. Gallen

Bilaterale I, Bilaterale II, EU-Osterweiterung – seit der Ablehnung des Beitritts zum EWR ist die Schweiz ihren eigenen Weg mitten im grösser werdenden Europa gegangen. Bringt das Vor- oder Nachteile für die Schweizer KMU und wie wirkt sich der bilaterale «Sonderweg» aus?

Als Standort multinationaler Unternehmen und Organisationen sowie mit ihrer Lage im Herzen von Europa ist die Schweiz ein international geprägtes Land. Hinzu kommen die Vielsprachigkeit und der hohe Anteil der ausländischen Bevölkerung. Man könnte die Schweiz daher als das europäischste aller Länder in Europa bezeichnen. In mancherlei Hinsicht ist die Schweiz allerdings nur schwach international eingebunden. Die politische Souveränität und Neutralität werden nicht in Frage gestellt und auch wirtschaftlich gibt es noch eine Reihe von Schranken zu den Nachbarländern. Während man heute ohne Passformalitäten von Portugal zum Nordkap reisen kann, braucht es nach wie vor Kontrollen bei der Einreise in die Schweiz.

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bilden das Rückgrat des Schweizer Wirtschaftssystems: Sie stellen mehr als 99 % aller Unternehmen und beschäftigen rund 70 % aller Erwerbstätigen in der Privatwirtschaft. Vor diesem Hintergrund soll untersucht werden, wie es um die Internationalität der KMU in der Schweiz steht. Wie wirkt sich der europapolitische Sonderweg aus und welche zukünftigen Entwicklungen sind zu erwarten? >





Schweizer KMU sind international stark eingebunden

Obwohl die Schweiz nicht Mitglied der Europäischen Union (EU) ist, kann man feststellen, dass die KMU hierzulande in hohem Masse international aktiv sind. Eine europaweite Untersuchung im Auftrag der Europäischen Kommission belegt, dass 28 % der Schweizer KMU Exportaktivitäten betreiben und 53 % Vorprodukte aus dem Ausland importieren (siehe Abbildung). Aufgrund der Grösse des Heimatmarktes sind KMU in kleineren Ländern tendenziell stärker internationalisiert als in grösseren Ländern. Im Vergleich

zu anderen kleinen Ländern schneidet die Schweiz aber positiv ab. Die Nicht-Mitgliedschaft in der EU scheint offenbar kein generelles Hindernis für Schweizer KMU zu sein, auf internationalen Märkten tätig zu sein.

Der bilaterale Weg der Schweiz

Der europapolitische Sonderweg der Schweiz manifestierte sich im Jahr 1992 mit dem knappen Nein des Stimmvolkes zu einem Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR). In der Folge begannen Ende 1994 die so genannten «bilateralen Verhandlungen» zwischen der Schweiz und der EU über be-

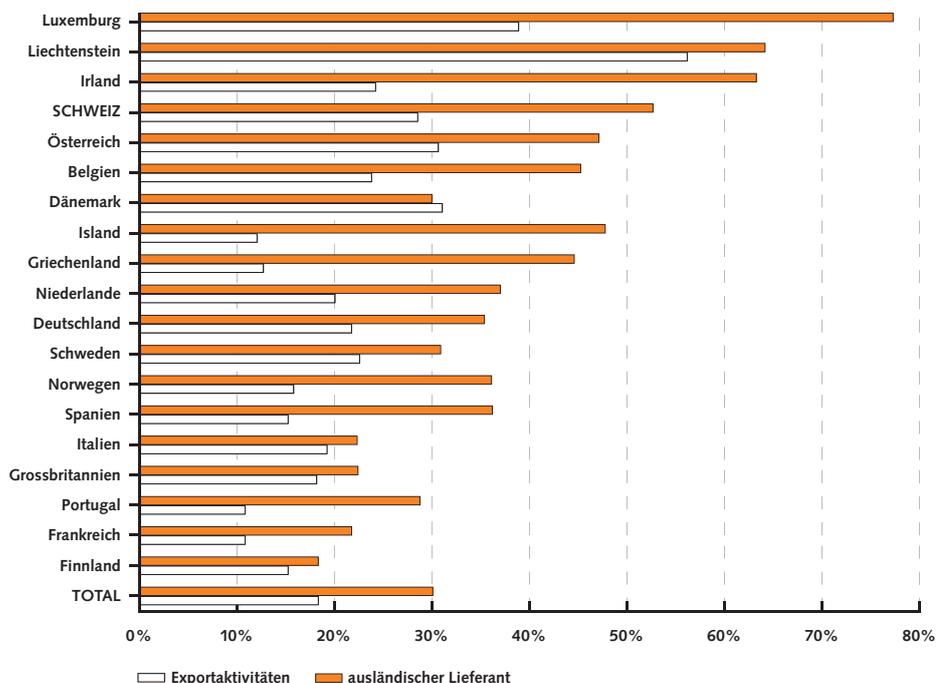
sondere Beziehungen. Die Bilateralen Verträge regeln, welche Teile des EU-Gemeinschaftsrechts auch für die Schweiz angewendet werden. Die Bilateralen I enthalten Regelungen zu Personenverkehr (Personenfreizügigkeit), Luftverkehr, Landverkehr, Landwirtschaft, technische Handelshemmnisse, öffentliches Beschaffungswesen und Forschung. Um ein allfälliges Rosinenpicken zu vermeiden, wurden die insgesamt sieben Verträge durch eine so genannte «Guillotine-Klausel» miteinander verbunden, die vorsah, dass beim Scheitern eines Abkommens auch die anderen gekündigt werden dürfen. Ein wichtiges Prinzip der Bilateralen Verträge ist zudem, dass Änderungen des EU-Gemeinschaftsrechts nicht automatisch auch auf die Schweiz angewendet werden. So musste zum Beispiel die Ausweitung der Personenfreizügigkeit nach der EU-Osterweiterung für die Schweiz erst in einem Referendum bestätigt werden.

Die in der Folge ausgehandelten Bilateralen Verträge II enthalten unter anderem Regelungen über den Beitritt der Schweiz zu den Abkommen von Dublin und Schengen bezüglich Sicherheit und Asyl sowie das Abkommen über verarbeitete Landwirtschaftsprodukte.

Personenfreizügigkeit: Gefahr oder Chance für Schweizer KMU?

Die einzelnen bilateralen Vereinbarungen haben eine Vielzahl an Auswirkungen auf Schweizer KMU, die sich zudem nach Branchen deutlich unterscheiden können. Eines der umstrittensten Dossiers stellt der freie Personenverkehr dar. Die Personenfreizügigkeit beinhaltet, dass Schweizer in der EU einer Erwerbstätigkeit nachgehen können und umgekehrt EU-Bürger dies in der Schweiz tun können. Derzeit gilt für die Anzahl an

International aktiv: Export- und Importaktivitäten von Schweizer KMU in Europa



28 % der Schweizer KMU betreiben Export, 53 % importieren Vorprodukte von ausländischen Lieferanten

Quelle: ENSR Enterprise Survey 2003 (7 837 befragte Unternehmen)



EU-Bürgern in der Schweiz ein Kontingent, was allerdings spätestens 2014 abgeschafft werden soll. Die Erfahrungen der EU-Länder zeigen, dass auch dann nicht mit einer massiven Arbeitskräftewanderung in die Schweiz zu rechnen ist.

Tendenziell machen vor allem junge und gut ausgebildete Personen von den Möglichkeiten der Personenfreizügigkeit Gebrauch, so dass sich positive Effekte für die Schweiz ergeben. Insbesondere im Bau- und Gastgewerbe und im Gesundheitswesen sind die aus der EU neu zugewanderten Erwerbstätigen beschäftigt. All diese Branchen melden seit längerem Rekrutierungsprobleme auf dem Schweizer Arbeitsmarkt. Entsprechend absorbieren sie über einen Drittel der zugewanderten EU-Arbeitnehmenden.

Kurzfristig verhindern die Kontingente, dass viele Personen aus den neuen EU-Ländern in

der Schweiz arbeiten. Die 13 700 gewährten Aufenthaltsbewilligungen sind im Verhältnis zu den zirka vier Millionen Arbeitnehmern in der Schweiz verschwindend wenig. Des Weiteren müssen alle ausländischen Arbeitnehmer, die in der Schweiz arbeiten, bis 2011 zu inländischen Lohn- und Arbeitsbedingungen angestellt werden, so dass ein Lohn-dumping ausgeschlossen ist.

Langfristig wird es in der Schweiz einen Wirtschaftswachstumseffekt geben, weil Schweizer Firmen (darunter auch viele KMU) nur so die erforderlichen Experten und Fachkräfte aus ganz Europa einstellen und damit ihre Produktivität steigern können. Eine Ausdehnung der Personenfreizügigkeit eröffnet also neue Möglichkeiten zur Rekrutierung qualifizierten Personals sowie von Hilfskräften und kann deshalb als durchaus positiv angesehen werden.

Schengen / Dublin fördert den Tourismus

Vom Abkommen Schengen/Dublin ist besonders der exportorientierte Tourismus betroffen. Zahlreiche KMU aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe in fast allen Regionen der Schweiz profitieren von ausländischen Gästen, sorgen sie doch für ausgelastete Zimmer und Restaurants und damit für die nötigen Einnahmen. Sollen neue Märkte erschlossen werden, wirken sich Wettbewerbsnachteile, wie die fehlende Integration der Schweiz in den Schengenraum, jedoch unmittelbar negativ aus. So können zum Beispiel Touristen aus China, Indien oder Russland mit einem EU-Visum uneingeschränkt im Schengenraum herumreisen, benötigen aber für die Schweiz immer noch ein separates Visum, was das Land so weniger attraktiv macht. Der Abschluss dieses Dossiers ist somit eine wichtige Voraussetzung für den nachhaltigen Erfolg des Schweizer Tourismus.

Einfachere Ausfuhr von Schokolade und Teigwaren

Für die Verarbeitungsindustrie werden durch das Abkommen über verarbeitete Agrarprodukte Rahmenbedingungen geschaffen, die eine internationale Wettbewerbsfähigkeit der Produkte erlauben. Die Preise für Agrarrohstoffe liegen in der EU durchschnittlich 40 % tiefer als in der Schweiz. Verarbeitete Agrarprodukte wie beispielsweise Schokolade und Teigwaren, die in der Schweiz mit Schweizer Rohstoffen hergestellt werden, sind daher international oft nicht konkurrenzfähig. Durch das Abkommen werden die in den Produkten enthaltenen Rohstoffe auf das EU-Agrarpreisniveau verbilligt, und die EU gewährt eine zollfreie Einfuhr. Hierdurch sind diese Produkte in der EU konkurrenzfähig und lassen sich dort leichter verkaufen.



Schweizer Lebensmittel mit guten Chancen auf dem EU-Markt

Ein Beitritt der Schweiz zur EU wird derzeit nur von wenigen Kräften in der Schweiz befürwortet und erscheint in absehbarer Zeit nicht realistisch. Wie und in welchem Umfang sich die Schweiz international integrieren sollte, wird allerdings in verschiedenen Zusammenhängen erörtert. So wird derzeit beispielsweise über ein Agrar-Freihandelsabkommen mit der EU diskutiert. Bei einem solchen Abkommen würden alle Zölle und Mengenbeschränkungen beim Handel mit der EU vollständig abgeschafft. Betroffen wäre hiervon nicht nur die Landwirtschaft selbst, sondern auch eine Reihe von verarbeitenden Unternehmen, die oft KMU sind. Tiefkühlgemüse, Pommes Chips, Fleisch und Sonnenblumenöl sind Beispiele für Produkte, die heute durch hohe Zollsätze vor ausländischer Konkurrenz geschützt sind und von Schweizer Unternehmen fast ausschliesslich für den Schweizer Markt produziert werden.

Durch ein Agrar-Freihandelsabkommen hätten diese Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produkte auch in der EU abzusetzen. Qualitativ hochwertige Produkte mit einer hohen Wertschöpfung, bei denen der Kunde zudem eine Beziehung zum Herkunftsland Schweiz herstellen kann, haben gute Chancen auf dem EU-Markt. Schweizer Käse und dessen Erfolg auf ausländischen Märkten ist dafür ein Paradebeispiel.

Gleichzeitig hätten bei einem Agrarfreihandel allerdings Anbieter aus der EU auch uneingeschränkten Zugang zum Schweizer Markt. Grössenvorteile in der Produktion und günstigere Einkaufspreise sind meist dafür verantwortlich, dass EU-Unternehmen heute viele Standardprodukte wie Pommes Frites deutlich günstiger produzieren können als Schweizer Unternehmen. Ein Agrarfreihandel hätte vor diesem Hintergrund auch negative Auswirkungen für einige verarbeitende Betriebe. Die Schweizer Konsumenten würden in jedem Fall durch tiefere Preise

und eine grössere Produktvielfalt profitieren. Wenn es Schweizer KMU gelingt, mit qualitativ hochwertigen Produkten nur einen sehr kleinen Marktanteil in der EU zu erreichen, lassen sich Einbussen beim Marktanteil im Inland kompensieren.

Zölle verteuern den Handel

Der Warenaustausch mit der EU ist in vielen Bereichen zwar bereits liberalisiert. Die Zollschranken an den Grenzen verursachen aber durch administrative Belastungen, Wartezeiten, Ursprungsnachweise und Ähnliches nach wie vor hohe Kosten für Unternehmen und verteuern Ex- und Importe. Diese Kosten im Zusammenhang mit der Zollabfertigung fallen auch bei solchen Produkten an, für die kein Zoll bezahlt werden muss. Kleine Unternehmen tragen hierbei relativ höhere Kosten als Grossunternehmen, die professioneller mit grenzüberschreitenden Transaktionen umgehen können. Durch weitere bilaterale Verträge mit der EU oder sogar eine Zollunion liessen sich die Kosten des internationalen Warenaustausches reduzieren.

Nicht funktionierender Binnenmarkt Schweiz

Während in der EU ein Binnenmarkt von 450 Millionen Konsumenten angestrebt wird, muss man feststellen, dass es in der Schweiz nach wie vor Bereiche gibt, in denen kein Binnenmarkt herrscht und die Berufsausübung über kantonale Grenzen zum Teil eingeschränkt ist. Das Sanitärwesen, das Taxigewerbe oder die Naturheilkunde sind nur einige Beispiele. Dieser Protektionismus auf Gemeinde- und Kantonebene ist sehr ausgeprägt und wirtschaftshinderlich. Eine stärkere internationale Integration der Schweiz oder sogar ein Beitritt zu EU oder EWR hätte sicherlich einen positiven Effekt auf die

Schaffung eines funktionierenden Binnenmarktes auch innerhalb der Schweiz, was insbesondere für kleine Gewerbebetriebe Vorteile bringen würde.

Das revidierte Binnenmarktgesetz vom 1. Juli 2006 soll hier Fortschritte bringen: Künftig darf jeder, der eine Erwerbstätigkeit an einem Ort in der Schweiz rechtmässig ausübt, dies nach den Regeln dieses Ortes überall in der Schweiz tun. Ausnahmen von diesem Prinzip sind nur selten. Ob durch das neue Gesetz tatsächlich die noch bestehenden Schranken zu Fall gebracht werden, oder ob «der Teufel» wie so oft im Detail steckt, wird sich in der Praxis erst noch zeigen müssen.

Erfolg dank internationaler Märkte

Die Globalisierung der Weltwirtschaft schreitet in grossen Schritten voran und auch für die Schweiz ist zu erwarten, dass die internationale Integration in Zukunft noch weiter zunehmen wird. Durch WTO-Vereinbarungen und die Zusammenarbeit mit der EU wird es aller Voraussicht nach zu einer weiteren Senkung von Zolltarifen bei den noch geschützten Märkten und damit einem zunehmendem internationalen Wettbewerb kommen. Viele Schweizer KMU sind heute schon auf internationalen Märkten tätig und damit gut auf weitere Liberalisierungsschritte vorbereitet. Zu nennen sind hier insbesondere die so genannten Life-Science-Unternehmen aus dem Bereich der Pharma-, Bio- und Medizinaltechnologie. Andere Bereiche der KMU, wie zum Beispiel Lebensmittelverarbeiter, das Baugewerbe oder Dienstleister wie Anwälte, sind stark auf den Schweizer Binnenmarkt konzentriert.

Schweizer Konsumenten sind sehr qualitätsbewusst. In den letzten Jahren hat sich allerdings gezeigt, dass auch in der Schweiz

stärker auf den Preis geachtet wird und Differenzen gegenüber dem Ausland immer weniger toleriert werden. Der zunehmende Einkaufstourismus und der hierdurch verursachte Preisdruck führen dazu, dass auch solche Unternehmen, die selbst gar nicht international aktiv sind, von internationalen Entwicklungen beeinflusst werden.

Es fällt nicht leicht, ein abschliessendes Urteil des europapolitischen Kurses der Schweiz zu fällen. Einerseits ermöglichen die Bilateralen Verträge es der Schweiz, in ausgewählten Bereichen von der europäischen Integration zu profitieren, ohne die Nachteile eines EU-Beitritts in Kauf zu nehmen. Andererseits muss man feststellen, dass der bilaterale Sonderweg der Schweiz mit einer gewissen Unsicherheit behaftet ist und für Unternehmen – beispielsweise durch weiterhin bestehende Zollschränken – auch Kosten bedeutet. Ein negatives Votum des Schweizer Stimmvolkes bei einer europapolitischen Abstimmung könnte zu einer Kündigung der bilateralen Vereinbarungen durch die EU führen. Gerade kleine Unternehmen werden es sich vor diesem Hintergrund sehr gut überlegen, Geschäftsmodelle zu entwickeln oder grosse Investitionen zu tätigen, deren Rentabilität vom Bestand der bilateralen Vereinbarungen abhängig ist.

Insgesamt überwiegen derzeit die Vorteile des bilateralen Weges, vor allem für innovative KMU, die bereit sind sich, gegenüber den internationalen Märkten zu öffnen, oder dies schon getan haben. Wirtschaftspolitisch gesehen ist damit auch ein Impuls für die Schweizer KMU gesetzt worden, sich aktiv mit ihrer Zukunft auseinanderzusetzen und eine bewusste Strategie zu formulieren, um auch langfristig in einem sich dynamisch verändernden, grösser werdenden Marktumfeld den Erfolg sicherzustellen. □

Die Autoren

Dr. oec. Urs Frey, Jahrgang 1968, ist Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Bereich Weiterbildung und Praxisförderung des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG). Zudem ist er Mitgründer und Mitglied der Geschäftsleitung des Center for Family Business HSG der Universität St. Gallen (CFB-HSG).

Als Lehrbeauftragter für Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen, Dozent für Strategisches Management der Steinbeis-Universität Berlin (SHB), Referent an der Hochschule Liechtenstein und der Fachhochschule Nordwestschweiz, Departement Wirtschaft, Basel (FHNW), lehrt und forscht er im Themenbereich strategische Unternehmensführung und berät mittelständische Familienunternehmen.

Dr. Heiko Bergmann, Jahrgang 1971, ist Projektleiter am Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen (KMU-HSG) und Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen. Er beschäftigt sich schon seit vielen Jahren intensiv mit den Themen KMU, Entrepreneurship und Innovation. Er berät Unternehmen sowie öffentliche Auftraggeber und betreut verschiedene nationale und internationale Forschungsprojekte. Vor seiner Tätigkeit am KMU-Institut hat er Volkswirtschaftslehre an der Universität Trier (D) und der University of Wales (UK) studiert und an der Universität Köln (D) promoviert.