

THOMAS ZIMMERMANN

**DIE NICHTTEILNAHME DER SCHWEIZ
AM EUROPÄISCHEN INTEGRATIONSPROZESS:
BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWIRKUNGEN
AUF DIE INDUSTRIEUNTERNEHMEN
IM KANTON SCHAFFHAUSEN**

THOMAS ZIMMERMANN

DIE NICHTTEILNAHME DER SCHWEIZ
AM EUROPÄISCHEN INTEGRATIONSPROZESS:

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWIRKUNGEN
AUF DIE INDUSTRIEUNTERNEHMEN
IM KANTON SCHAFFHAUSEN

MAI 1997

Verfasser:

Thomas A. Zimmermann

<http://www.zimmermann-thomas.ch>

Diese Arbeit ist urheberrechtlich geschützt. Sämtliche Varianten der Vervielfältigung sind, auch auszugsweise, ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Verfassers unzulässig.

Zusammenfassung

Diese Arbeit analysiert die Konsequenzen, die sich aus dem Abseitsstehen der Schweiz vom europäischen Integrationsprozeß für die Industrie im Kanton Schaffhausen ergeben. Nach einer Abgrenzung der Themenstellung werden zunächst die grundlegenden Erkenntnisse über die Entstehung und Entwicklung von Integrationsräumen dargestellt. Darauf aufbauend werden die Rahmenbedingungen für Unternehmen in der EU und in der Schweiz auf dem Hintergrund wichtiger Integrationsbereiche verglichen. Lösungsvorschläge für allenfalls bestehende Probleme werden aufgezeigt, wenn immer dies möglich ist. So befaßt sich die Arbeit mit den Ursprungsregeln der Freihandelsabkommen, mit technischen Handelshemmnissen, dem öffentlichen Beschaffungswesen, der mangelnden Integration der Straßengüterverkehrsmärkte sowie den Behinderungen im Personenverkehr. Auch fortgeschrittene Aspekte der Bildung von Integrationsräumen wie der Abbau von Grenzkontrollen, der Wegfall von Währungsschwankungen und die Integration von Zahlungssystemen als Konsequenzen der Währungsunion werden untersucht. Die Arbeit versucht darüber hinaus zu verdeutlichen, ob die Grenzlage des Standorts Schaffhausen auf die dort ansässigen Unternehmen besondere Auswirkungen hat. Abschließend werden die Wirkungspotentiale der zur Zeit laufenden bilateralen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU analysiert. Der Versuch einer Standortbestimmung der Schweiz im europäischen Integrationsbestreben - aus wirtschaftlicher Perspektive - rundet die Darstellung ab.

Summary

This paper aims to analyze the consequences of Switzerland's non-participation in European integration efforts on industrial firms located in the Swiss canton of Schaffhausen. After an introduction to the subject, principal findings of the research on construction and evolution of economic integration areas will be discussed. On the basis of important sectors of integration, the basic conditions under which EU-firms operate will be compared with those under which Swiss companies work. Possible solutions for problems which may result from the present situation will also be discussed. Thus, this dissertation reviews rules of origin, technical barriers to trade, problems related to public procurement, the lack of integration in road transport markets as well as barriers to the free movement of persons. An analysis of advanced integration efforts such as the removal of border controls and, in the near future, the elimination of currency fluctuations and the integration of payment systems as results of monetary union will be included, too. Additionally, the paper tries to investigate the particular consequences of locating industrial plants in a bordering area. Finally, some attention is given to the bilateral sector negotiations between the European Union and Switzerland. The account concludes with a review of Switzerland's present position in the European integration process from an economic point of view.

Résumé

Ce mémoire examine les conséquences de la non-participation de la Suisse aux efforts d'intégration européenne pour les entreprises industrielles situées dans le canton de Schaffhouse. Après une brève introduction du sujet, les résultats fondamentaux de la recherche sur les espaces d'intégration régionale économique sont présentés. Cette présentation fournit le cadre dans lequel les conditions de travail des entreprises dans l'Union Européenne sont comparées aux conditions de travail des entreprises suisses. Au cas où des solutions existent aux problèmes analysés, ces solutions sont discutées. Ainsi, ce mémoire s'occupe des règles d'origine comprises dans les traités de libre-échange, des barrières techniques aux échanges, des problèmes spécifiques des marchés publics, du manque d'intégration des marchés des transports routiers ainsi que des obstacles qui continuent à s'opposer à la libre circulation des personnes. Les aspects de l'intégration approfondie comme l'abolition des contrôles douaniers, l'élimination des fluctuations des changes ainsi que l'intégration des régimes des paiements grâce à l'union monétaire sont également examinés. En outre, ce mémoire cherche à déterminer de quelle façon la location des industries dans une région-frontière influence les opérations industrielles. Finalement, nous examinerons les chances que les négociations bilatérales entre la Suisse et l'Union Européenne peuvent présenter pour l'avenir. Le dernier chapitre cherche à explorer le comportement actuel de la Suisse face aux processus d'intégration européenne sous l'aspect économique.

Sommario

La suddetta tesi prende in visione le conseguenze della non-partecipazione della Svizzera al processo d'integrazione europea sulle industrie localizzate nel cantone di Sciaffusa. Dopo aver introdotto in breve il tema principale dell'elaborato in questione, vengono presentati i risultati fondamentali della ricerca sulla costruzione e sullo sviluppo delle aree di integrazione economica. Ne deriva un quadro nel quale possono essere messe a confronto le condizioni nelle quali operano le imprese dell'Unione Europea e quelle in cui operano le imprese svizzere, sempre in riguardo ai settori di cooperazione all'interno della Unione Europea o dello Spazio Economico Europeo. Ho cercato di presentare alcuni approcci per la soluzione dei problemi che potrebbero sorgere per le imprese svizzere con la situazione presente. Così, ho preso in considerazione le regole di origine dei trattati di libero scambio, le barriere tecniche del commercio, le regole per gli appalti pubblici, la mancata integrazione dei mercati dei trasporti stradali e gli ostacoli alla libera circolazione delle persone. Questa analisi si estende anche alle aree di cooperazione più avanzate. Vengono presi in esame l'abolizione dei controlli doganali, l'eliminazione della variabilità dei cambi anziché l'integrazione dei sistemi di pagamento nel contesto dell'Unione monetaria. Per completare l'analisi, ho dedicato un capitolo alle particolarità sull'ambiente operativo delle imprese che risultano dalla loro localizzazione in una regione di frontiera. La tesi si conclude con la discussione delle negoziazioni bilaterali settoriali tra Svizzera e Unione Europea e con un'analisi della posizione del paese nei processi d'integrazione che coinvolgono l'Europa.

Inhaltsübersicht

Teil I Theoretische und institutionelle Aspekte der Internationalisierung

- 1 Die Internationalisierung von Unternehmen und Märkten..... 2
- 2 Institutionelle Aspekte der Beseitigung von Marktzugangsschranken..... 8

Teil II Probleme der Schaffhauser Industrie durch Marktzugangsschranken

- 3 Die Unternehmensbefragung unter Schaffhauser Industriebetrieben..... 25
- 4 Die Nichtteilnahme an der EU-Zollunion:
Ursprungsregeln als Handelshemmnisse..... 34
- 5 Die Nichtteilnahme am EWR: Technische Normen und Produktvorschriften..... 47
- 6 Die Nichtteilnahme am EWR: Hemmnisse beim Zugang zu
öffentlichen Ausschreibungen..... 58
- 7 Die Nichtteilnahme am EWR: Mangelnde Integration der
Straßengüterverkehrsmärkte..... 65
- 8 Die Nichtteilnahme am EWR: Behinderungen des freien Personenverkehrs..... 72
- 9 Die Nichtmitgliedschaft in der EU: Administrativer Aufwand, Grenzkontrollen
und Mehrwertsteuerausgleich..... 89
- 10 Die Nichtmitgliedschaft in der WWU: Währungsschwankungen..... 102
- 11 Die Nichtmitgliedschaft in der WWU: Zahlungsverkehrsprobleme..... 113
- 12 Die Grenzlage als Integrationsersatz..... 118

Teil III Langfristige Aspekte

- 13 Langfristige Aspekte der Nichtteilnahme an der europäischen Integration:
Konsequenzen und neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit 127
- 14 Die Schaffhauser Industrieunternehmen und die europäische Integration:
Eine Standortbestimmung..... 138

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung, Summary, Résumé, Sommario.....	III
Inhaltsübersicht.....	V
Inhaltsverzeichnis.....	VI
Textboxenverzeichnis.....	IX
Darstellungsverzeichnis.....	X
Abkürzungsverzeichnis.....	XI

Teil I Theoretische und institutionelle Aspekte der Internationalisierung

1 Die Internationalisierung von Unternehmen und Märkten.....	2
2 Institutionelle Aspekte der Beseitigung von Marktzugangsschranken.....	8
2.1 Internationaler Handel und Protektionismus: Theoretische Ansätze.....	8
2.2 Die Liberalisierung des Handels: Theoretische Grundlagen und Erscheinungsformen.....	10
2.2.1 Multilaterale Liberalisierung im Rahmen von GATT/WTO.....	11
2.2.1.1 Das multilaterale Freihandelskonzept von GATT/WTO.....	11
2.2.1.2 Entwicklungstendenzen im multilateralen Handelssystem...	12
2.2.1.3 Die Schweiz und das multilaterale Handelssystem.....	14
2.2.2 Die Bildung regionaler Integrationsblöcke.....	16
2.2.2.1 Das regionale Liberalisierungskonzept - dargestellt am Beispiel europäischer Integrationsprozesse.....	16
2.2.2.1.1 Freihandelszonen.....	16
2.2.2.1.2 Zollunionen.....	17
2.2.2.1.3 Binnenmärkte.....	17
2.2.2.1.4 Wirtschafts- und Währungsunionen.....	18
2.2.2.2 Entwicklungstendenzen in der Regionalisierung.....	19
2.2.2.3 Die Schweiz und die europäische Integration.....	21

Teil II Probleme der Schaffhauser Industrie durch Marktzugangsschranken

3 Die Unternehmensbefragung unter Schaffhauser Industriebetrieben.....	25
3.1 Auswahl der Unternehmen.....	25
3.2 Charakterisierung der befragten Unternehmen.....	26
3.3 Kurzdarstellung der Untersuchungsergebnisse.....	32
4 Die Nichtteilnahme an der EU-Zollunion:	
Ursprungsregeln als Handelshemmnisse.....	34
4.1 Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.....	34
4.2 Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR.....	38
4.2.1 Die Unternehmen in der EU.....	38
4.2.2 Die Unternehmen in den EFTA-Staaten des EWR.....	39
4.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz.....	41
4.4 Lösungsansätze.....	44

5	Die Nichtteilnahme am EWR: Technische Normen und Produktvorschriften.....	47
5.1	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.....	47
5.2	Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR.....	50
5.3	Die Situation für Unternehmen in der Schweiz.....	55
5.4	Lösungsansätze.....	55
6	Die Nichtteilnahme am EWR: Hemmnisse beim Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen.....	58
6.1	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.....	58
6.2	Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR.....	60
6.3	Die Situation für Unternehmen in der Schweiz.....	61
6.4	Lösungsansätze.....	63
7	Die Nichtteilnahme am EWR: Mangelnde Integration der Straßengüterverkehrsmärkte.....	65
7.1	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.....	65
7.2	Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR.....	66
7.3	Die Situation für Unternehmen in der Schweiz.....	67
7.4	Lösungsansätze.....	69
8	Die Nichtteilnahme am EWR: Behinderungen des freien Personenverkehrs.....	72
8.1	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.....	72
8.2	Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR.....	73
8.3	Die Situation für Unternehmen in der Schweiz.....	76
8.4	Lösungsansätze.....	83
9	Die Nichtmitgliedschaft in der EU: Administrativer Aufwand, Grenzkontrollen und Mehrwertsteuerausgleich.....	89
9.1	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.....	89
9.2	Die Situation für Unternehmen in der EU.....	91
9.3	Die Situation für Unternehmen in der Schweiz.....	95
9.4	Lösungsansätze.....	96
10	Die Nichtmitgliedschaft in der WWU: Währungsschwankungen als Problem internationaler Unternehmenstätigkeit.....	102
10.1	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.....	102
10.2	Die Situation für Unternehmen in der EU.....	105
10.3	Die Situation für Unternehmen in der Schweiz.....	106
10.4	Lösungsansätze.....	109
11	Die Nichtmitgliedschaft in der WWU: Zahlungsverkehrsprobleme.....	113
11.1	Betriebswirtschaftliche Auswirkungen.....	113
11.2	Die Situation für Unternehmen in der EU.....	114
11.3	Die Situation für Unternehmen in der Schweiz.....	116
11.4	Lösungsansätze.....	117

12	Die Grenzlage als Integrationsersatz.....	118
12.1	Funktionen von Grenzen.....	119
12.2	Wirtschaftliche Aspekte verschiedener Grenztypen.....	119
12.3	Betriebswirtschaftliche Dimensionen der deutsch-schweizerischen Grenze.....	121
12.4	Grenzlage des Unternehmensstandorts Schaffhausen: Ersatz für mangelnde Integration?.....	122
12.4.1	Auswirkungen der Grenzlage auf den Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten.....	123
12.4.2	Auswirkungen auf den Arbeitsmarktzugang.....	124

Teil III Langfristige Aspekte

13	Langfristige Aspekte der Nichtteilnahme an der europäischen Integration: Konsequenzen und neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit.....	127
13.1	Langfristige Auswirkungen auf die Unternehmen.....	127
13.1.1	Auswirkungen auf die Standortpolitik der Unternehmen.....	127
13.1.2	Auswirkungen auf die Investitionspolitik der Unternehmen.....	128
13.2	Die europapolitische Orientierung der Unternehmen.....	128
13.3	Bilaterale Verhandlungen Schweiz-EU: Wege zur Überwindung der Isolation.....	130
13.3.1	Technische Handelshemmnisse.....	131
13.3.2	Öffentliches Beschaffungswesen.....	132
13.3.3	Güterfernverkehr.....	133
13.3.4	Der freie Personenverkehr.....	134
13.3.5	Übrige Verhandlungsbereiche.....	135
13.4	Mögliche Bereiche zukünftiger Verhandlungen.....	136
13.5	Weitere integrationspolitische Optionen.....	137
14	Die Schaffhauser Industrieunternehmen und die europäische Integration: Eine Standortbestimmung.....	138

Anhang

Fragebogen.....	142
Firmenliste zur Unternehmensbefragung.....	149

Verzeichnisse

Literaturverzeichnis.....	151
Rechtsprechungsverzeichnis.....	175
Quellenverzeichnis.....	176

Textboxenverzeichnis

Box 4.1:	Beispiel für volle Kumulierung im EWR.....	40
Box 4.2:	Probleme durch die Einbindung in verschiedene Freihandelsabkommen.....	43
Box 5.1:	Die CE-Kennzeichnung.....	53
Box 5.2:	Produkthaftung, Harmonisierungsrichtlinien und CE-Kennzeichnung.....	54
Box 8.1:	Strukturelle Wirkungen der Kontingentierung verschiedener Ausländerkategorien.....	80
Box 8.2:	Die soziale Absicherung der Grenzgänger.....	81
Box 8.3:	Die Zulassungspraxis für ausländische Arbeitnehmer im Kanton Schaffhausen.....	87
Box 9.1:	Warenkontrollen und Just-in-Time Fertigung.....	92

Darstellungsverzeichnis

Darstellung 1.1:	Unternehmen und Märkte.....	3
Darstellung 3.1:	Branchenzugehörigkeit der antwortenden Unternehmen.....	26
Darstellung 3.2:	Größe der befragten Unternehmen.....	27
Darstellung 3.3:	Umsatz nach Regionen (alle Branchen).....	28
Darstellung 3.4:	Umsatz nach Regionen (exportorientierte Branchen).....	28
Darstellung 3.5:	Entwicklung des Schweizer Anteils am Gesamtumsatz der Unternehmen in den letzten fünf Jahren.....	29
Darstellung 3.6:	Entwicklung des EWR-Anteils am Gesamtumsatz der Unternehmen in den letzten fünf Jahren.....	30
Darstellung 3.7:	Entwicklung des drittländischen Anteils am Gesamtumsatz der Unternehmen in den letzten fünf Jahren.....	30
Darstellung 3.8:	Entwicklung des Schweizer Anteils an den in der Produktion verwendeten Komponenten in den letzten fünf Jahren.....	31
Darstellung 3.9:	Entwicklung des EWR-Anteils an den in der Produktion verwendeten Komponenten in den letzten fünf Jahren.....	31
Darstellung 3.10:	Entwicklung des drittländischen Anteils an den in der Produktion verwendeten Komponenten in den letzten fünf Jahren.....	32
Darstellung 3.11:	Probleme beim Verkauf von Produkten in den EWR.....	33
Darstellung 3.12:	Probleme beim Kauf von Vorleistungen im EWR.....	33
Darstellung 4.1:	Das Ursprungsregime im EWR.....	41
Darstellung 8.1:	Beschäftigte der befragten Unternehmen nach ihrer Herkunft.....	84
Darstellung 8.2:	Beschäftigte nach Qualifikationsniveau und Herkunft I.....	84
Darstellung 8.3:	Beschäftigte nach Qualifikationsniveau und Herkunft II.....	85
Darstellung 8.4:	Beschäftigte nach Qualifikationsniveau und Herkunft III.....	85
Darstellung 8.5:	Probleme bei der Stellenbesetzung nach Qualifikationsniveaus.....	86
Darstellung 10.1:	Entwicklung der realen Wechselkursindizes 1980-1996 für den Schweizer Franken.....	105
Darstellung 11.1:	Das europäische Echtzeit-Bruttozahlungssystem TARGET.....	115
Darstellung 12.1:	Auswirkungen der Grenzlage des Unternehmensstandortes auf betriebliche Funktionsbereiche.....	122
Darstellung 12.2:	Grenzgängerbeschäftigung nach Tätigkeitsbereichen.....	125
Darstellung 13.1:	Optimale Europastrategie nach Ansicht der befragten Unternehmen.....	129
Darstellung 13.2:	Die Haltung der Schaffhauser Industrieunternehmer gegenüber ausgewählten Integrationsinhalten.....	129

Abkürzungsverzeichnis

Abl. EG	Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften
AELE	Association Européenne de Libre-Echange (s. auch EFTA)
AG	Aktiengesellschaft
AHV	Alters- und Hinterlassenenversicherung (Schweiz)
ALV	Arbeitslosenversicherung (Schweiz)
ANAG	Bundesgesetz über Aufenthalt und Niederlassung der Ausländer
Art.	Artikel
AS	Amtliche Sammlung des Bundesrechts
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
Aufl.	Auflage
BAWI	Bundesamt für Aussenwirtschaft des EVD
Bbl.	Bundesblatt
Bd.	Band
bearb.	bearbeitet
BFA	Bundesamt für Ausländerfragen
BfAI	Bundesstelle für Außenhandelsinformation
BFK	Bundesamt für Konjunkturforschung
BfS	Bundesamt für Statistik
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGBM	Bundesgesetz über den Binnenmarkt
BIGA	Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BPW	Bruttoproduktionswert
BRP	Bundesamt für Raumplanung
Bs.	Buchstabe
BVO	Verordnung über die Begrenzung der Zahl der Ausländer
bzw.	beziehungsweise
ca.	zirka
CCIG	Chambre de Commerce et d'Industrie de Genève
CCM	Banca di Credito Commerciale e Mobiliare
CDU	Christlich-Demokratische Union
CEN	Comité Européen de Normalisation
CENELEC	Comité Européen de Normalisation Electrotechnique
CH	Schweiz
CHF	Schweizer Franken (gemäß ISO)
CEPR	Centre for Economic Policy Research
Darst.	Darstellung
div.	diverse
DM	Deutsche Mark
EDA	Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten
erg.	ergänzt
erw.	erweitert
EC	European Community (s. auch EG)
ECU	European Currency Unit
EEA	European Economic Area (s. auch EWR) oder Einheitliche Europäische Akte

EEE	Espace Economique Européen (s. auch EWR)
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaft
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
EN	Europäische Norm
EPZ	Europäische Politische Zusammenarbeit
ESPOP	Statistik des jährlichen Bevölkerungsstandes (BfS)
ETH	Eidgenössische Technische Hochschule Zürich
EU	Europäische Union, European Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EuGHE	Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes
EUREKA	Agentur für europäische Forschungscoordination (European Research Coordination Agency)
EuZW	Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht
EVD	Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
EWRA	Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FH	Fachhochschule
FL	Fürstentum Liechtenstein
FN	Fußnote
GASP	Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
geänd.	geändert
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Hrsg.	Herausgeber
HSG	Hochschule Sankt Gallen
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Weltbank)
i.d.F.	in der Fassung
IMD	International Institute for Management Development, Lausanne
IMF	International Monetary Fund (s. auch IWF)
IPG	Industriepark Gottmadingen Aktiengesellschaft
IRE	Istituto di Ricerche Economiche
ISO	International Standardization Organization
i.S.v.	im Sinne von
ITL	Italienische Lira (gemäß ISO)
ITO	International Trade Organization
IVoeB	Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen
IVS	Industrievereinigung Schaffhausen
IWF	Internationaler Währungsfonds
JPY	Japanischer Yen (gemäß ISO)
KIGA	Kantonales Industrie- und Gewerbeamt
KOF	Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (s. ETH)
km	Kilometer
KMU	Kleinere und mittlere Unternehmen

mehrf.	mehrfach
Mio.	Million(en)
MOEL	Mittel- und osteuropäische Länder
Mrd.	Milliarde(n)
m.w.N.	mit weiteren Nachweisen
MWSt.	Mehrwertsteuer
MWSTV	Mehrwertsteuerverordnung
NAFTA	North American Free Trade Association
NBER	National Bureau of Economic Research
NEAT	Neue Alpentransversale
neubearb.	neubearbeitet
NPC	National Project Coordinator (EUREKA)
NZZ	Neue Zürcher Zeitung
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
o.J.	ohne Jahrgang
o.O.	ohne Ortsangabe
OMC	Organisation Mondiale du Commerce (s. auch WTO)
OZL	Offene Zollager
PPPs	Purchasing Power Parities (Kaufkraftparitäten)
ProdHG	Produktehaftpflichtgesetz
PUPIL	Progress and Undercurrents in Public International Law (Schriftenreihe)
RL	Richtlinie
RN	Randnummer
Rp.	Rappen
Rs.	Rechtssache
RTGS	Real-Time Gross Settlement
s.	siehe
S.	Seite
S.A.	Société Anonyme
SAKE	Schweizerische Arbeitskräfteerhebung
SBB	Schweizerische Bundesbahnen
SBV	Schweizerischer Bankverein
SEE	Spazio Economico Europeo (s. auch EWR)
SEV	Schweizerischer Elektrotechnischer Verein
SF	Finnland
SFr.	Schweizer Franken
SGZZ	Sankt Galler Zentrum für Zukunftsforschung
SH	Schaffhausen
SHIV	Schweizer Handels- und Industrieverein „Vorort“
SIASR	Schweizerisches Institut für Außenwirtschafts-, Struktur- und Regional- forschung an der Hochschule Sankt Gallen
SNB	Schweizerische Nationalbank
SNV	Schweizerische Normenvereinigung
SQS	Schweizerische Vereinigung für Qualitätssicherungs-Zertifikate
SR	Systematische Sammlung des Bundesrechts
SUVA	Schweizerische Unfallversicherungs-Anstalt
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
SZIER	Schweizerische Zeitschrift für Internationales und Europäisches Recht
TARGET	Trans-European Automated Real-Time Gross settlement Express Transfer

TBT	Technical Barriers to Trade
THG	Bundesgesetz über technische Handelshemmnisse
TRIMs	Trade-Related Investment Measures
TRIPs	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
TÜV	Technischer Überwachungsverein
überarb.	überarbeitet
UE	Union Européenne, Unione Europea
ungebr.	ungebräuchlich
USD	US-Dollar (gemäß ISO)
UStDNr.	Umsatzsteueridentifikationsnummer
UStVA	Umsatzsteuervoranmeldung
UTB	Universitätstaschenbücher
v.	von/vom
VAR	Vereinfachte Ausfuhrregelung
VER	Voluntary Export Restraints
verb.	verbessert
vervielf.	vervielfältigt
VO	Verordnung
Vol.	Volume
vollst.	vollständig
VSM	Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller
VZ	Volkszählung
WIPO	World Intellectual Property Organization
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium (Zeitschrift)
WTO	World Trade Organisation (Welthandelsorganisation)
WUSt.	Warenumsatzsteuer
WuW	Wirtschaft und Wettbewerb (Zeitschrift)
WWU	Wirtschafts- und Währungsunion
WWZ	Wirtschaftswissenschaftliches Zentrum der Universität Basel
XEU	ECU (gemäß ISO)
ZAR	Zentrales Ausländerregister
ZE	Zugelassener Empfänger
ZG	Zollgesetz
ZV	Zugelassener Versender
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfZ	Zeitschrift für Zölle und Verbrauchsteuern
ZM	Zusammenfassende Meldung
z.T.	zum Teil
zugl.	zugleich

TEIL I

THEORETISCHE UND INSTITUTIONELLE ASPEKTE DER INTERNATIONALISIERUNG

1 Die Internationalisierung von Unternehmen und Märkten

Die *Internationalisierung von Unternehmen* ist ein Untersuchungsgegenstand der internationalen Betriebswirtschaftslehre. Die verschiedenen Theorien in diesem Bereich greifen auf Elemente der Außenhandelstheorie und der Theorie der Unternehmung zurück² und geben Erklärungsansätze für den Verlauf von Internationalisierungsprozessen, wobei die bestimmenden Variablen in der Wissenschaft umstritten sind.³ Die Literatur zur Internationalisierung von Unternehmen ist seit Anfang der achtziger Jahre beständig gewachsen.⁴ Sie trägt damit einem rasch wachsenden Welthandel, der zunehmenden Verflechtung internationaler Märkte auf der Ebene des GATT und innerhalb regionaler Abkommen sowie der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten auf Unternehmensebene Rechnung.

Die Erforschung der *Internationalisierung von Märkten* ist Untersuchungsgegenstand der volkswirtschaftlichen Außenhandelstheorie. Ihre Erkenntnisse sind dennoch unmittelbar von Bedeutung für die Unternehmenstätigkeit. Zwar wird zurecht kritisiert, daß Variablen auf der *volkswirtschaftlichen* Ebene nicht ohne weiteres als Determinanten des Unternehmerverhaltens (also auf *einzelwirtschaftlicher* oder *betrieblicher* Ebene) betrachtet werden können; die Existenz von *Transmissionsstrukturen zwischen den beiden Ebenen* wird aber trotzdem angenommen.⁵

Die *rechtlichen Aspekte der Internationalisierung* der Wirtschaft bilden wiederum eine eigene Disziplin. Dennoch sind sie sowohl für betriebswirtschaftliche als auch für volkswirtschaftliche Zusammenhänge von entscheidender Bedeutung. So ist einerseits die Zahl internationaler Handelsabkommen in den letzten Jahren stark angestiegen. Andererseits wurde der Regelungsbereich und die Zusammenarbeit innerhalb der einzelnen Abkommen in vielen Fällen erweitert.

Die *Einbindung von Unternehmen in Märkte* (vgl. Darstellung 1.1) verlangt daher eine Analyse jener *handelsrechtlicher Rahmenbedingungen*, die für die Unternehmenstätigkeit maßgeblich sind. Diese bestimmen auf der *einzelwirtschaftlichen* Ebene des Unternehmens, welche bisherigen Hindernisse internationaler Unternehmenstätigkeit beseitigt werden. Auf der *aggregierten gesamtwirtschaftlichen* Ebene entscheidet ihre Ausgestaltung maßgeblich über die *Wettbewerbsintensität* auf den Märkten.

Diese Wettbewerbssituation ist in jeder Unternehmensentscheidung zu berücksichtigen: Der Unternehmenstätigkeit liegt das Gebot der *Gewinnmaximierung* zugrunde, bei dem der Gewinn als Überschuß des *Ertrags* über den *Aufwand* definiert wird. Sowohl der Ertrag als auch die Kosten hängen von der Möglichkeit der Preisgestaltung ab - also den

² Vgl. *Albach, Horst*: Internationale Unternehmung, 1981, S. 16.

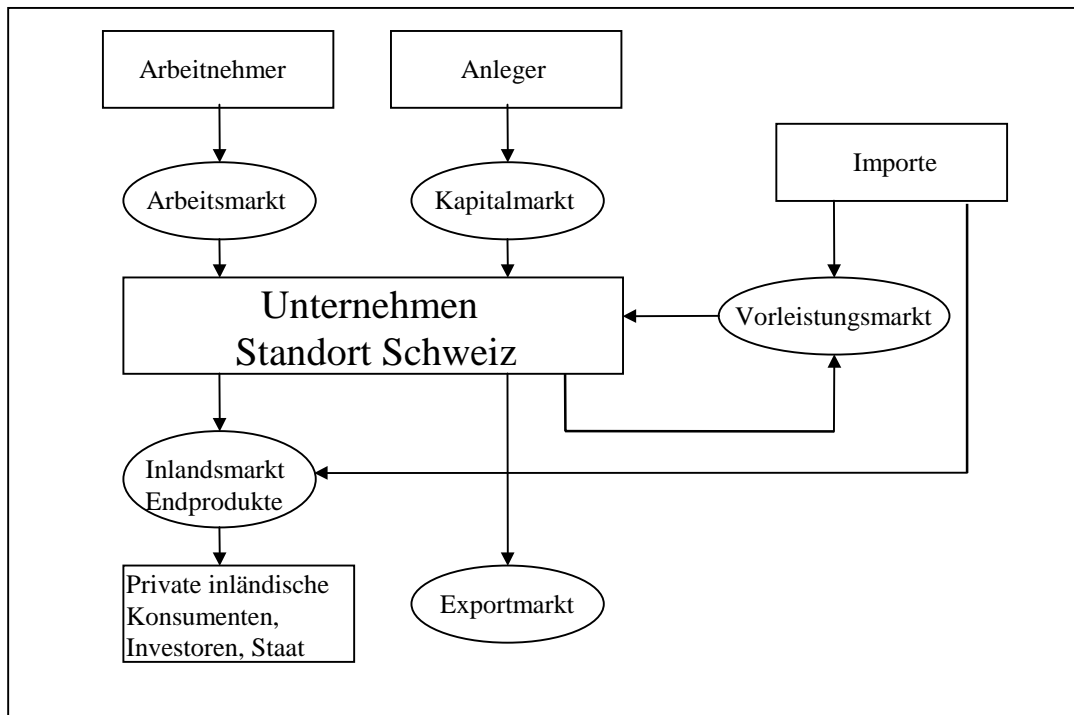
³ Einen Überblick über solche Internationalisierungsmodelle geben *Andersen, Otto*: Analysis, 1993, S. 209-231 m.w.N., *Miesenbock, Kurt J*: Exporting, 1988, S. 42-61 m.w.N., *Colberg, Wolfgang*: Präsenzstrategien, 1989, S. 12. Ein jüngerer Ansatz, der in der o.g. Literatur noch nicht berücksichtigt ist, stammt von *Macharzina, Klaus/Engelhard, Johann*: GAINS Paradigm, 1991, S. 23-43.

⁴ Vgl. *Colberg, Wolfgang*: Präsenzstrategien, 1989, S. 3-10.

⁵ Siehe hierzu auch *Albach, Horst*: Internationale Unternehmung, 1981, S. 16ff.

Wettbewerbsverhältnissen auf den Beschaffungs- Faktor- und Absatzmärkten. Stellvertretend für viele andere Beispiele in der Europäischen Union (EU)⁶ sei hier die technische Harmonisierung im Kfz-Bereich sowie die gemeinschaftsweite Zulassung einerseits und die Unzulässigkeit des Verbots von Parallelimporten andererseits genannt, die unternehmerische Spielräume für nationale Preisdiskriminierungen stark eingeschränkt haben.

Darstellung 1.1: Unternehmen und Märkte



Quelle: Bärlocher, Jürg: Machbarkeitsstudie, 1994, S. 5.

Betriebswirtschaftliche Wirkungen des internationalen Wirtschaftsrechts sind daher überall dort zu finden, wo solche Regelungen den *Marktzugang* beeinflussen. Im *GATT-Recht* ist dies bislang hauptsächlich im Bereich der *industriellen Warenmärkte* der Fall.⁷ In der *EU* werden dagegen nahezu *sämtliche Märkte* gemeinsamen Regelungen unterstellt.

Das Ziel der europäischen Integration auf dem Gebiet der Wirtschaft liegt darin, die Schranken zwischen den nationalen Märkten abzubauen. Mit der Schaffung der *Zollunion* im Jahre 1968 und dem *Binnenmarktprogramm* von 1992 ist die EU diesem Ziel weitgehend nahegekommen: Dank der Maßnahmen zur Verwirklichung der „vier Grundfreiheiten“ (*Freier Waren-, Dienstleistungs-, Personen- und Kapitalverkehr*) konnten die administrativen Schranken zwischen den nationalen *Güter-, Arbeits- und Kapitalmärkten* weitestgehend abgebaut werden. Der Europäische Integrationsprozeß geht indessen weiter: Oben auf der

⁶ Mitglieder der EU sind Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden und Spanien.

⁷ Auf die jüngeren Entwicklungen der Uruguay-Runde, in der erstmals auch die Landwirtschaftsmärkte und die Dienstleistungsmärkte miteinbezogen wurden, wird im nächsten Kapitel kurz eingegangen.

Agenda steht die Einführung der Gemeinschaftswährung *Euro* im Rahmen der angestrebten *Wirtschafts- und Währungsunion (WWU)*.

Die Schweiz hat bislang kaum an der europäischen Integration mitgewirkt. Ihre geringe institutionelle Einbindung in den europäischen Integrationsprozeß steht in krassem Gegensatz zu ihrer geographischen Zentralität und ihren engen Wirtschaftsbeziehungen zur Europäischen Union.⁸ So hat die Schweiz am 6. Dezember 1992 in einer Volksabstimmung den Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR)⁹ abgelehnt. Dadurch ist die Schweiz das letzte wirtschaftlich bedeutende Land in Westeuropa, dessen wirtschaftliche Integration mit der EU im wesentlichen auf dem Niveau des Freihandelsabkommens von 1972, einem bilateralen Handelsvertrag nach Art. 113 EGV, verharret.

Derzeit laufen zwar *bilaterale Verhandlungen* zwischen der Schweiz und der EU mit dem Ziel einer stärkeren Einbindung des Landes in die europäischen Märkte. Diese Verhandlungen können jedoch aufgrund der *sachlichen Eingrenzung* auf einige wenige Punkte und aufgrund der *mangelnden institutionellen Einbindung* des Landes nicht dasselbe Integrationsniveau herbeiführen, zu dem es im Falle eines EWR- oder EU-Beitritts gekommen wäre. Die *Europäische Freihandelsassoziation (EFTA)*, die seit den EU-Beitritten Schwedens, Finnlands und Österreichs im Jahre 1995 nur noch die Schweiz sowie die EWR-Mitglieder Norwegen, Island und Liechtenstein umfaßt, ist in die Bedeutungslosigkeit abgesunken, womit die Schweiz immer mehr in die europäische Isolation gerät.

Diese Arbeit hat sich das Ziel gesetzt, die *betriebswirtschaftlichen Auswirkungen* der *Nichtteilnahme* der Schweiz am *europäischen Integrationsprozeß* für die *Industrieunternehmen im Kanton Schaffhausen* anhand einer *Unternehmensbefragung* zu analysieren. Hierfür ist zunächst eine Definition der Begriffe „betriebswirtschaftliche Auswirkungen“ und „europäischer Integrationsprozeß“ vonnöten.

Raffée setzt die Begriffe „Betriebswirtschaftslehre“ und „Mikroökonomik“ gleich.¹⁰ Auch *Schierenbeck* sieht die Aufgaben der Betriebswirtschaftslehre in seiner Betrachtung der Wirtschaft „aus mikroskopischer Perspektive“, deren Interessenfeld die einzelnen Wirtschaftseinheiten und die in diesen Wirtschaftseinheiten ablaufenden Strukturen und Prozesse sind. Die Rolle volkswirtschaftlicher Zusammenhänge für die BWL beschreibt er in seiner Definition der BWL folgendermaßen: „Das übergeordnete Ganze oder Teile hiervon finden nur insoweit Berücksichtigung, als sie aus der Sicht der einzelnen Wirtschaftseinheiten Relevanz besitzen.“¹¹

Diese Definition wurde für die Anfertigung der vorliegenden Arbeit als tragfähig empfunden. So werden in erster Linie die *unmittelbaren*, in den *betrieblichen Prozessen* spürbaren

⁸ Im Jahr 1995 gingen 62,6% der Schweizer Exporte in die EU, und über 4/5 der Schweizer Einfuhren stammten von dort; vgl. *Die Volkswirtschaft*, Ausgabe 11/96, Tabellenteil, Tabelle B8.2, m.w.N.

⁹ Mitglieder des EWR sind alle EU- und EFTA-Mitgliedsstaaten, mit Ausnahme der Schweiz.

¹⁰ Analog setzt *Hans Raffée* (vgl. Betriebswirtschaftslehre, 1974, S. 24f.) den Begriff der Makroökonomik gleich mit dem der Volkswirtschaftslehre. In der begrifflichen Gleichheit zwischen Mikroökonomik und Betriebswirtschaftslehre kommt zum Ausdruck, daß sich die Betriebswirtschaftslehre als eigene Disziplin aus der Mikroökonomik entwickelt hat. Vgl. dazu *Schierenbeck: Betriebswirtschaftslehre*, 1993, S. 7.

¹¹ Vgl. *Schierenbeck: Betriebswirtschaftslehre*, 1993, S. 7.

Konsequenzen aus dem *Abseitsstehen der Schweiz vom Europäischen Integrationsprozess* untersucht. Lediglich dort, wo volkswirtschaftliche Zusammenhänge auf dem Hintergrund der Integrationssituation der Schweiz für die Unternehmen von *unmittelbarer Bedeutung* sind, wird auch auf diese Zusammenhänge hingewiesen.¹² Dieses Vorgehen - eine Trennung von *mikroökonomischen* und *makroökonomischen* Sachverhalten - findet sich beispielsweise auch in der *Cecchini-Studie* wieder.¹³

Der Begriff der *Nichtteilnahme am europäischen Integrationsprozeß* wurde gewählt um zu verdeutlichen, daß es sich bei dieser Arbeit nicht um eine „*EWR-Nein-Studie*“¹⁴ handelt. Die bisher erschienenen Studien sind m.E. zu sehr auf die Folgen des EWR-Neins von 1992 fokussiert, wobei der EWR lediglich *eine Etappe* im europäischen Integrationsprozeß war und ist. Die eher statische, vergangenheitsbezogene Betrachtungsweise, die in diesen Studien zum Ausdruck kommt, wird der Dynamik des europäischen Integrationsprozesses wenig gerecht. Die Frage sei erlaubt, weshalb - angesichts des nach wie vor bestehenden strategischen Ziels der Schweizer Regierung, der EU beizutreten - nicht verstärkt auch die Folgen des Abseitsstehens von der *Zollunion* und der *Wirtschafts-* und *Währungsunion* diskutiert werden. Durch die Konzentration auf das EWR-Nein und dessen Folgen wird jedenfalls der *wachsende integrationspolitische Abstand* der Schweiz zur EU verschleiert.

Die Verwendung des Ausdrucks „*Nichtteilnahme*“ soll dagegen keine Geringschätzung des Freihandelsabkommen (FHA) zwischen der Schweiz und der EU von 1972 bedeuten. Der Verfasser ist sich dessen Bedeutung für die Unternehmen vollkommen bewußt. Dennoch soll zum Ausdruck gebracht werden, daß die Schweiz als einziges Land in Westeuropa weder in die *binnenmarktähnlichen Strukturen des EWR*, noch in den *EU-Binnenmarkt* selbst eingebunden ist, was - verglichen mit anderen Ländern - letztendlich einer *Nichtteilnahme* gleichkommt. Selbst die erst seit Anfang der neunziger Jahren gepflegten Beziehungen der EU mit den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) im Rahmen der sogenannten Europaabkommen weisen zwischenzeitlich in vielen Bereichen einen höheren Integrationsgrad auf als die Beziehungen der EU zur Schweiz.

Die Auswahl von *Schaffhauser Industrieunternehmen* für die Unternehmensbefragung¹⁵ beruht auf den traditionell engen Verflechtungen der Schaffhauser Industrie auf Güter- und

¹² Erläuternd soll folgendes Beispiel angeführt werden: Die schweizerische Einwanderungsgesetzgebung schreibt vor, daß Inländer bei der Einstellung gegenüber Ausländern bevorzugt werden müssen und Ausländer nur eingestellt dürfen, falls das Unternehmen trotz entsprechender Suche keinen geeigneten Schweizer Bewerber finden konnte. Es wird unmittelbar klar, daß diese Einschränkungen bei der Einstellung von geeignetem Personal und der mit eventuell vorzunehmenden Stellenausschreibungen verbundene Aufwand (als Konsequenz der Nichtrealisierung des freien Personenverkehrs) eine *betriebswirtschaftliche Folge* der Nichtintegration ist. Daß es jedoch aufgrund derselben Regelung zu einer *allgemeinen Verknappung des Arbeitskräfteangebotes* kommen kann, infolge derer Löhne und Gehälter nach oben tendieren, muß - trotz der eher volkswirtschaftlichen Natur des Sachverhaltes - ebenfalls berücksichtigt werden. Schließlich ist auch das allgemeine Lohnniveau für das Unternehmen und dessen Wettbewerbsfähigkeit von ausschlaggebender Bedeutung.

¹³ Vgl. *Cecchini, Paolo*: Europa '92, 1988.

¹⁴ So zum Beispiel die Umfragen der Wirtschafts- und Branchenverbände (*Vorort, Wf, VSM*) und die Studien des *Bundesamtes für Konjunkturforschung*.

¹⁵ Siehe Kapitel 3.

Arbeitsmärkten mit europäischen Ländern. Überdies erlaubt die geographische Nähe der Betriebe zu Deutschland und damit zur EU der Frage nachzugehen, ob und in welcher Form sich diese *Grenzlage* auf die Unternehmenstätigkeit auswirkt.

Das Ziel dieser Arbeit besteht im Sinne dieser Begriffsklärung also darin, *Hemmnisse*, die sich den Unternehmen beim Zugang zu europäischen *Beschaffungs-, Absatz- und Arbeitsmärkten* in den Weg stellen, zu erfassen, ihre Bedeutung für die Unternehmen zu analysieren und Möglichkeiten zu ihrer Überwindung vorzuschlagen.

Die Analyse der *Kapitalmärkte* wurde von der Untersuchung ausgeklammert. Diese Eingrenzung erfolgte, da der Zugang zu Kapitalmärkten nach einhelliger Meinung in der Literatur und in der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion keine nennenswerten Probleme für die Schweizer Unternehmen mit sich bringt, und die notwendige Begrenzung der Fragen der Untersuchung somit am besten in diesem Bereich vollzogen werden konnte.¹⁶ Auch die zahlreichen Gemeinschaftsprogramme (z.B. im Bereich der Medienförderung) wurden nicht miteinbezogen, da sie nicht von ausschlaggebender Bedeutung für den *Zugang* zu ausländischen Märkten sind; im Vordergrund stehen also die *klassischen Handelshemmnisse*.

Fragen zu möglichen *Vorteilen*, die sich aus *der Schweizer Nichtteilnahme* am Integrationsprozeß für die Schaffhauser Unternehmen ergeben könnten, waren nicht Gegenstand der Untersuchung. Der Grund dafür ist nicht programmatischer Art sondern beruht vielmehr auf der Ansicht des Verfassers, daß die Erforschung von *Behinderungen*, die sich für *ausländische Konkurrenten beim Zugang auf Schweizer Märkte* ergeben (denn nur jene können Schweizer Unternehmen Vorteile bringen) nicht Gegenstand einer Befragung *Schweizerischer* Unternehmen sein kann. Andere empirische Studien, die dieser Frage nachzugehen versuchten, haben indessen immer wieder gezeigt, daß die Unternehmen keine nennenswerten *unmittelbaren* Vorteile im Abseitsstehen vom europäischen Integrationsprozeß sehen. Die dabei genannten positiven Aspekte waren häufig eher politischer, in bezug auf die Unternehmenstätigkeit schwer meßbarer Natur und haben sehr spekulativen Charakter.¹⁷

Für die Arbeit wurde folgender Aufbau gewählt: Das *zweite Kapitel* gibt zunächst einen Überblick über das Spannungsfeld zwischen *Freihandel und Protektionismus*. Es werden internationale Bestrebungen zur Beseitigung von *Marktzugangsschranken*¹⁸ vorgestellt, wobei

¹⁶ Vgl. Hess, Hans-Joachim/Raaflaub, Patrick: *Acquis Communautaire*, 1992, S. 383 und Nell, Philippe: *Liberalisierung des Kapitalverkehrs*, 1995, S. 10-24, insbesondere S. 18ff. Die einzigen bedeutenden Beschränkungen bestehen im Bereich des Immobilienerwerbs durch Ausländer („Lex Friedrich“).

¹⁷ Vgl. *Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller - VSM* (Hrsg.): *Auswirkungen*, 1996, S. 5; *Textilverband* (Hrsg.): *Auswirkungen der Ablehnung*, 1994, S. 5, Ziffer 6; *Schweizerischer Handels- und Industrieverein* (Hrsg.): *Integrationspolitik*, 1995, S. 23 sowie *Füeg, Rainer*: *Auswirkungen*, 1994, S. 4f. Stellenweise wird das leistungsfördernde Steuersystem, die gute Sozialpartnerschaft bei geringen sozialen Auflagen sowie das niedrige Zinsniveau genannt. Diese Standortvorteile könnten in den Augen mancher Unternehmer durch eine verstärkte Integration des Landes verlorengehen. Auch Akteure in bisher geschützten Märkten, wie das Apothekergewerbe und die Bauwirtschaft oder Unternehmen im Bereich der Vermögensverwaltung (die aber ohnehin nicht Gegenstand dieser Untersuchung sind), könnten Vorteile aus der gegenwärtigen Situation ziehen.

¹⁸ Das Wort „Marktzugangsschranke“ soll verdeutlichen, daß Protektionismus und Barrieren nicht nur auf Gütermärkten („Handelshemmnisse“) sondern auch auf anderen Märkten, insbesondere auf dem Arbeitsmarkt, bestehen können.

zwischen der *multilateralen Liberalisierung* auf Ebene von GATT/WTO und der *regionalen Liberalisierung* unterschieden wird. Die verschiedenen Stufen der regionalen Integration werden am Beispiel der EU dargestellt. Diese Vorgehensweise erlaubt es, die wichtigsten Marktzugangsschranken, die auf jeder Integrationsstufe beseitigt (oder gegebenenfalls neu geschaffen) werden, zu ermitteln.

Diese Marktzugangsschranken, deren Beseitigung im Rahmen der europäischen Integration erfolgt ist oder erfolgen wird, bildeten die Grundlage für die *Unternehmensbefragung*, die im Sommer 1996 unter Industriebetrieben im Kanton Schaffhausen durchgeführt wurde. Aufbauend auf dieser Untersuchung wird in den Kapiteln des *2. Teils* die Bedeutung der einzelnen Marktzugangsschranken für die Unternehmensaktivität aufgezeigt. Dazu wird zunächst die *Wirkungsweise eines Handelshemmnisses* dargestellt. Nachfolgend wird die Situation von in der EU ansässigen Unternehmen mit der Situation von Schweizer Unternehmen in der gegenwärtigen Integrationssituation *verglichen*. Anschließend werden auch mögliche *Handlungsalternativen* für die Unternehmen aufgezeigt. Auf Besonderheiten, die sich aufgrund der Grenzlage der Unternehmen ergeben, wird in einem gesonderten Kapitel eingegangen.

Im *3. Teil* werden die langfristigen Auswirkungen des Abseitsstehens vom Integrationsprozeß auf die Industrieunternehmen dargestellt. Auf dem Hintergrund der im *2. Teil* ausführlich diskutierten Marktzugangsschranken und der gegenwärtig laufenden bilateralen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU wird der Versuch einer *Standortbestimmung* unternommen.

Die vorliegende Fassung berücksichtigt die integrationspolitischen Entwicklungen in der EU und im Verhältnis Schweiz-EU bis Ende März 1997.

2 Institutionelle Aspekte der Beseitigung von Marktzugangsschranken

2.1 Internationaler Handel und Protektionismus: Theoretische Ansätze

Die *Außenhandelstheorie* geht davon aus, daß der weltweite Wohlstand gemehrt werden kann, wenn die Nationen miteinander Handel treiben.¹⁹ Der Grundgedanke besteht darin, daß sich die Unterschiedlichkeit der Länder der Welt (vor allem im Hinblick auf die Verfügbarkeit von Ressourcen) in deren Produktionsmöglichkeiten widerspiegelt. Außenhandel führt somit zunächst zu einer *Ausweitung der Konsummöglichkeiten*²⁰, da Güter, die im Inland nicht oder nur unter großem Aufwand produziert werden könnten, vom Ausland im *Tausch* gegen inländische Güter erworben werden können (z.B. norwegischer Lachs gegen sizilianische Orangen).

Weiterhin geht die Außenhandelstheorie davon aus, daß im Welthandel jedes Land jene Güter produziert, die es im Verhältnis zu anderen Gütern effizienter und damit kostengünstiger produzieren kann als andere Länder (*Theorie der komparativen Kostenvorteile*²¹ nach *Ricardo*)²². Dabei wird sich ein Land vorrangig für die Produktion jener Güter entscheiden, im Rahmen derer die dort reichhaltig vorhandenen Produktionsfaktoren intensiv genutzt werden (*Theorie der Faktorausstattung* nach *Heckscher-Ohlin*²³). Maßgeblich sind weiter *Spezialisierungsgewinne*, die dadurch realisiert werden, daß ein Land einen technologischen Vorsprung in einem bestimmten Bereich erwirbt oder daß größere Produktionsanlagen betrieben werden können, da nicht mehr nur ein Markt sondern viele Märkte beliefert werden können. Diese Größendegressionseffekte im weitesten Sinne tauchen in der gesamten volkswirtschaftlichen Theorie als *Skalenerträge* auf.²⁴

Die im Rahmen der Außenhandelstheorie aufgezeigten Vorteile internationaler Wirtschaftstätigkeit werden auch in betriebswirtschaftlichen Theorien rezipiert. Die *Internationalisierungsziele* von Unternehmen werden u.a. in *ressourcenorientierte*, *produktionsorientierte* und *absatzorientierte Ziele* eingeteilt.²⁵ Bei ressourcenorientierten

¹⁹ Dieser Arbeit liegt die Ansicht zugrunde, daß Freihandel immer noch die beste „rule of thumb“ ist, ungeachtet der wenig relevanten Optimalzoll- und Erziehungszollargumente und auch ungeachtet neuerer theoretischer Entwicklungen der Außenhandelstheorie, die der o.g. Grundaussage nichts anhaben konnten. Siehe hierzu auch *Brunetti, Aymo*: Sonderfall Schweiz, 1990, S. 436.

²⁰ Vgl. *Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice*: *Economia Internazionale*, 1991, S. 22 und 53.

²¹ Eine analytische Darstellung des *Ricardianischen* Ansatzes befindet sich in *Bhagwati, Jagdish, N./Srinivasan, T.N.*: *International Trade*, o.J., Kapitel 2, S. 9ff.

²² Die Theorie der *komparativen* Kostenvorteile nach *Ricardo* löste die Theorie der *absoluten* Kostenvorteile nach *Smith* ab. *Ricardo* bewies, daß selbst ein Land, das alle Güter weniger effizient als ein anderes Land produziert, mit Gewinn am internationalen Handel teilnehmen kann.

²³ Eine analytische Darstellung der *Heckscher-Ohlin*-Theorie befindet sich in *Bhagwati, Jagdish N./Srinivasan, T.N.*: *International Trade*, o.J., Kapitel 5, S. 50ff.

²⁴ Zur Bedeutung von Skalenerträgen in der Außenhandelstheorie siehe *Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice*: *Economia Internazionale*, 1991, S. 135-158.

²⁵ Vgl. *Macharzina, Klaus*: *Unternehmensführung*, 1993, S. 691.

Zielen der Internationalisierung steht die Sicherstellung der Versorgung mit kostengünstigen Rohstoffen im Vordergrund. Produktionsorientierte Ziele beruhen auf den Kostenvorteilen einer Leistungserbringung im Ausland, während in absatzorientierten Zielvorstellungen die Rolle des Auslandes als Absatzmarkt im Vordergrund steht.

Tatsache ist jedoch, daß trotz der Erkenntnis über die *effizienzfördernden Wirkungen* des Freihandels *protektionistische Tendenzen* die Außenhandelspolitik der meisten Länder bestimmen. So wechseln sich in der jüngeren Geschichte Zeiten relativ freien Handels (1850 bis 1915 sowie 1947 bis 1973) mit Phasen des Protektionismus (1929 bis 1945, die siebziger und achtziger Jahre) ab.²⁶ Die einfachste Form des Protektionismus ist die *tarifäre* Protektion durch Zölle. In jüngerer Zeit treten jedoch *nicht-tarifäre Handelshemmnisse*²⁷ (z.B. Kontingente, technische Handelshemmnisse) auf, die mit sinkenden Zollsätzen²⁸ an außenhandelspolitischem Gewicht gewinnen.

Die Gründe für Protektionismus sind vielfältig. In vielen Fällen sind politisch motivierte *Autarkiebestrebungen* von Ländern, insbesondere im Agrar- oder Grundstoffbereich verantwortlich. Vor allem *Entwicklungsländer*²⁹ haben durch hohe Handelsschranken versucht, Importe durch einheimische Produktion zu substituieren.³⁰ Ferner sollen *Importschranken* Zahlungsbilanzprobleme verhindern, wobei die negativen Auswirkungen von Importschranken auf die *Konkurrenzfähigkeit der Exporte* eher übersehen werden.³¹

In *Industrieländern* treten in jüngerer Zeit vor allem sozialpolitisch, insbesondere beschäftigungspolitisch motivierte Widerstände gegen allzu freien Handel auf: Nicht mehr wettbewerbsfähige, hauptsächlich binnenorientierte Wirtschaftszweige sollen am Leben erhalten oder zumindest vor ausländischer Konkurrenz geschützt werden. Gut organisierten Wirtschafts- und Arbeitnehmerverbänden³² gelingt es oft, in recht merkwürdigen *Koalitionen* eine wirksame Front gegen freien Handel aufzubauen, stets zum Nachteil der

²⁶ Vgl. Gramatica, Paolo: Scambi Commerciali, 1991, S. 13-19.

²⁷ Ein Überblick über nicht-tarifäre Handelshemmnisse befindet sich in Altmann, Jörn: Außenwirtschaft, 1994, S. 253.

²⁸ Vgl. Abschnitt 2.2.1.2.

²⁹ Entwicklungsländer begründen ihre außenwirtschaftliche Abschottung häufig mit dem umstrittenen *Infant-industry*-Argument. D.h. man glaubt, nationale, im Aufbau befindliche Industrien bedürften in ihrer Entstehungsphase der Protektion, um Wettbewerbsfähigkeit zu erlangen. Siehe dazu Krueger, Anne O.: Commercial Policy, 1990, S. 10-17 sowie Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice: Economia Internazionale, S. 250-252.

³⁰ Vgl. Zimmermann, Thomas: Trade Liberalisation, 1996, S. 1-19.

³¹ Die Weltbank hat in einer empirischen Studie ermittelt, daß die Verteuerung von Importen um 1% zu einer Verteuerung der Exporte von zwischen 0,4% und 0,8% führt. Vgl. hierzu Krugman, Paul R.: Protection, 1993, S. 134f. m.w.N.

³² Das *Stolper Samuelson-Theorem* beschrieb bereits 1941, weshalb Arbeitnehmervertreter in den mit dem Faktor Arbeit knapp und dem Faktor Kapital reich ausgestatteten Industrieländern aus verteilungspolitischen Gründen kein Interesse an einer Aufhebung von Handelsbarrieren haben. Im *specific-factor-Modell* wird diese Betrachtung auf die ganze durch den Freihandel verlierende Branche, also Arbeitgeber und Arbeitnehmer, ausgeweitet. Nach Aymo Brunetti lassen sich solche Koalitionen auch in der Schweiz beobachten (Sonderfall Schweiz, 1990, S. 438 m.w.N.).

gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt und auf Kosten der (im allgemeinen schlechter organisierten) Konsumenten und Steuerzahler.³³

Theoretisch akzeptable Argumente für den Protektionismus haben die *Grundannahme unvollständiger Konkurrenz* gemeinsam.³⁴ So kann bei Vorliegen von Skalenerträgen (d.h. bei einer Produktion, die durch hohe Fixkosten charakterisiert ist) durch Exportförderung und gleichzeitige Marktabdichtung der Eintritt in eine Industrie ermöglicht werden. Gleichzeitig übersteigt der dabei erzielte Nutzen die Kosten - auch in den Sektoren, in denen vormals vorhandene Monopolgewinne durch den Wettbewerb verlorengehen. In ähnlicher Weise kann durch hohe Zölle in Bereichen mit unvollständiger Konkurrenz der Monopol- bzw. Oligopolprofit des Exporteurs zugunsten des importierenden Landes geschmälert werden.³⁵

Im übrigen kann ein im Sinne der Außenhandelstheorie großes Land (d.h. ein Land, das den Preis nicht als Datum hinnehmen muß sondern durch seine Nachfrage beeinflussen kann) die *Terms of Trade*³⁶ zu seinen Gunsten beeinflussen: Durch protektionistische Maßnahmen steigt der Preis des Importgutes nach dessen Verzollung, was die Nachfrage und damit den Preis vor der Verzollung senkt. All diese Argumente für Protektionismus konnten jedoch dem Prinzip des *Freihandels als beste Strategie* nichts anhaben.³⁷

2.2 Die Liberalisierung des Handels: Theoretische Grundlagen und Erscheinungsformen

Die negativen Erfahrungen im Gefolge der Weltwirtschaftskrise von 1929, in der eine von den Vereinigten Staaten ausgehende Spirale des Protektionismus³⁸ die Krise im Inneren verstärkt und nach außen, vor allem nach Europa, exportiert hatte, haben die USA dazu bewogen, nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges ein Netz internationaler Organisationen zur *Koordination der Weltwirtschaft* aufzubauen.³⁹

Dieses Netz besteht heute im Wesentlichen aus dem Internationalen Währungsfonds (IMF), der Weltbank (IBRD) und der *Welthandelsorganisation (World Trade Organization, WTO)*, die aus dem GATT hervorgegangen ist. Im Zusammenhang dieser Arbeit ist vor allem die WTO von Interesse. Das Ziel der WTO und ihres provisorischen Vorgängers GATT ist die multilaterale, *weltweite* Liberalisierung des Handels. Der internationale Handel soll laut

³³ Einen Überblick über politische Modelle, die den Erfolg protektionistischer Bestrebungen innerhalb von Staaten erklären, befindet sich in *Krueger, Anne O.: Commercial Policy, 1990, S. 19ff.*

³⁴ Vgl. *Krugman, Paul R.: Protection, 1993, S. 134f.*

³⁵ Diese Ansicht kommt im Modell von *J. A. Brander* und *B. J. Spencer* zum Ausdruck; vgl. *Sioli: Brander e Spencer, 1989, m.w.N.*

³⁶ Die Terms of Trade (T) berechnen sich aus: $T = P_{\text{exp}} / P_{\text{imp}}$, wobei P_{exp} den Preis der Exportgüter und P_{imp} den Preis der Importgüter des Landes bezeichnet. Wächst dieser Quotient, wird Außenhandel für das Land vorteilhafter.

³⁷ Ein Überblick über die bedeutendsten Nachteile protektionistischer Handelspolitiken befindet sich in *Zimmermann, Thomas: Trade Liberalisation, 1996, S. 2-19.*

³⁸ Dazu gehörten vor allem der *Smoot-Hawley-Tarif* und die Vergeltungsmaßnahmen (1930).

³⁹ Zu den Entwicklungen in den Handelspolitiken der Nachkriegszeit siehe *Krueger, Anne O.: Commercial Policy, 1990.*

Präambel des GATT-Abkommens von Zöllen, anderen Handelsschranken und von Diskriminierungen befreit werden. Diesen Vorgaben gemäß hat das GATT in der Nachkriegszeit durch immense weltweite Zollsenkungen die Grundlagen für einen schnell wachsenden Welthandel geschaffen.

Neben dem multilateralen Mechanismus ist eine weitere Entwicklung kennzeichnend für die Weltwirtschaftsordnung der Nachkriegszeit: Die *Bildung regionaler Integrationsräume*, deren prominentestes und bezüglich seiner *Integrationstiefe* bislang einzigartiges Beispiel die *EU* ist.⁴⁰

In den folgenden Abschnitten werden die unterschiedlichen Konzepte von *multilateralem Freihandel* und *regionaler Integration* sowie die konfliktäre Beziehung zwischen beiden Konzepten erläutert. Besondere Berücksichtigung findet dabei die Situation der Schweiz.

2.2.1 Multilaterale Liberalisierung im Rahmen von GATT/WTO

2.2.1.1 Das multilaterale Freihandelskonzept von GATT/WTO

Die Grundsätze des GATT⁴¹ sind - neben der oben beschriebenen *Liberalisierung*⁴² - die *Allgemeine Meistbegünstigung* und die *Reziprozität*. Die *allgemeine Meistbegünstigung*, auch *Nicht-Diskriminierung* genannt, besagt, daß ein Land A, das einem Land B eine Handelsvergünstigung einräumt, diese Vergünstigung auch automatisch allen anderen Ländern (C, D, E...) gewähren soll.⁴³ Die *Reziprozität* (oder Gegenseitigkeit) beinhaltet, daß ein Land A, dem von einem Land B eine Vergünstigung eingeräumt wird, die gleiche Vergünstigung auch umgekehrt dem Land B einräumen soll. Flankiert werden diese Grundsätze durch *Bestimmungen zu nicht-tarifären Handelshemmnissen* (sogenannte Kodizes) sowie der Einrichtung von *Streitschlichtungsmechanismen*.⁴⁴

⁴⁰ Eine Übersicht über regionale Integrationsabkommen befindet sich in *Altmann, Jörn*: Außenwirtschaft, 1993, S. 113ff.

⁴¹ Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT) vom 30. Oktober 1947, SR 0.632.21, AS 1959 1745. Das GATT, mit dem man heute die Liberalisierung des Welthandels assoziiert, war ursprünglich ein Teilabkommen der umfassenderen Havana Charter for an International Trade Organization (ITO), die Anfang 1948 von 54 Staaten unterzeichnet worden war. Obwohl die ITO nie Realität wurde - ihre Gründung scheiterte an der ablehnenden Haltung des US-Kongresses - traten die Zollzugeständnisse im Rahmen des GATT, dem ursprünglich 23 Vertragsparteien angehörten, aufgrund eines „Protocol of Provisional Application“ in Kraft. Obwohl das GATT formal nur den Status eines vorläufigen internationalen Handelsabkommens hatte, agierte es faktisch und völkergewohnheitsrechtlich als internationale Organisation im Sinne des UN-Rechts. Mit dem Abschluß der Uruguay-Runde wurde aus dem GATT die WTO. Detailliertere Angaben finden sich in *Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe*: Das neue GATT, 1995, S. 8f. sowie in *Altmann, Jörn*: Außenwirtschaft, 1993, S. 419ff.

⁴² Präambel des GATT-V sowie Art. XI.

⁴³ Art. 1 GATT-V. Der Grundsatz der Nicht-Diskriminierung bestimmt weiter, daß für eingeführte Waren die gleichen rechtlichen und steuerlichen Vorschriften gelten wie für einheimische Waren (sogenannte Inländerbehandlung oder Paritätsklausel), vgl. *Altmann, Jörn*: Außenwirtschaft, S. 423.

⁴⁴ Zu den GATT-Streitschlichtungsmechanismen siehe auch *Altmann, Jörn*: Außenwirtschaft, S. 437-441.

Durch die Grundsätze der Reziprozität und der Meistbegünstigung würde im Idealfall aus jedem *unilateralen* ein *bilateraler* Liberalisierungsschritt und aus jedem *bilateralen* Handelsvertrag ein *multilateraler* Handelsvertrag werden. Dies funktioniert in Reinform jedoch lediglich in der Theorie. Der Grund dafür liegt darin, daß der GATT-Vertrag eine Reihe von Ausnahmen⁴⁵ zuläßt. Zu den wichtigsten hierzu gehören zweifellos der Artikel XXIV GATT-V, der für *Freihandelszonen* und *Zollunionen* vorsieht, daß sich deren Mitglieder Vergünstigungen gewähren können, ohne diese auch *Drittländern* einräumen zu müssen (Abschnitt 2.2.2).⁴⁶

Eine weitere Einschränkung ergibt sich daraus, daß sich das GATT lediglich auf die (*industriellen*) *Gütermärkte* bezog. Der Handel mit Landwirtschaftsprodukten war bis vor Abschluß der Uruguay-Runde ebensowenig Gegenstand des GATT wie der Dienstleistungshandel und - damit zusammenhängend - Fragen betreffend die Mobilität von Produktionsfaktoren.

Trotz der Lücken im Vertragswerk konnte das GATT zu einer substantiellen Liberalisierung des Welthandels beitragen: Die GATT-Vertragsparteien einigten sich in den seit 1948 periodisch stattfindenden *Welthandelsrunden* auf einen drastischen Abbau der Zollsätze nicht-agrarischer Importgüter von durchschnittlich 45% auf heute 4,9% in den USA, 5,4% in Japan und 6,0% in der Europäischen Gemeinschaft.⁴⁷

2.2.1.2 Entwicklungstendenzen im multilateralen Handelssystem

Parallel zum Zollabbau wuchsen jedoch - insbesondere seit 1973, als im Hintergrund des düsteren weltwirtschaftlichen Umfelds die Rufe nach protektionistischer Abschottung lauter wurden - die Handelsbarrieren durch *Grauzonenmaßnahmen* wie „*freiwillige Exportbeschränkungen*“ (VER)⁴⁸ oder zweifelhafte *Anti-Dumping-Maßnahmen*, die nicht vom GATT erfaßt wurden. Weitere Handelshemmnisse ergaben sich aus *wettbewerbsverzerrenden Subventionen*, *technischen Vorschriften* und aus *Wettbewerbsabsprachen/Kartellen*. Diese Entwicklung drohte, die Errungenschaften vorangegangener Welthandelsrunden zunichte zu machen. Einen qualitativen Fortschritt stellte in dieser Hinsicht die Tokio-Runde (1973 bis 1979) des GATT dar, in der zum ersten Mal versucht wurde, auch diese Grauzonenmaßnahmen der GATT-Disziplin zu unterstellen.⁴⁹

⁴⁵ Vgl. Altmann, Jörn: Außenwirtschaft, 1993, S. 424ff.

⁴⁶ Zu weiteren Grenzen des Meistbegünstigungsprinzips siehe: Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 11-16.

⁴⁷ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 42f.

⁴⁸ Voluntary Export Restraints.

⁴⁹ Dieser Versuch kann heute jedoch als gescheitert angesehen werden: Aufgrund des schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeldes nach 1973 war es nicht gelungen, von allen Vertragsparteien akzeptierte Regelungen in diesem Bereich zu treffen. Übrig blieb ein fragmentarisches und zersplittertes System. Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 45ff.

Desweiteren kam es in der Tokio-Runde zum ersten Mal zu einer Unterstellung des öffentlichen Beschaffungswesens unter die GATT-Disziplin.⁵⁰

Als wahren Quantensprung kann jedoch erst die *Uruguay-Runde* der GATT-Verhandlungen (1986 bis 1993) bezeichnet werden. Diese Verhandlungsrunde endete am 15. April 1994 in Marrakesch mit der Unterzeichnung des neuen Welthandelsabkommens, das die Schaffung der WTO vorsieht.⁵¹ In zähen Verhandlungen wurden im Güterbereich - neben einer weiteren durchschnittlichen Zolllsenkung von durchschnittlich 40% und Zollbeseitigungen in einigen Bereichen⁵² - erstmals *verbindliche Regelungen* für die Ächtung von Grauzonenmaßnahmen, für die Subventionsvergabe,⁵³ die Nichtdiskriminierung bei technischen Handelshemmnissen⁵⁴ sowie für die Handhabung von Warenversandkontrollen⁵⁵ und Ursprungsregeln⁵⁶ erreicht. Darüber hinaus erfaßt die neue Welthandelsordnung erstmals die sensiblen Bereiche Landwirtschaft⁵⁷ sowie Textilien/Bekleidung.⁵⁸

Von besonderer Bedeutung sind die Regelungen für den stark wachsenden Handel mit Dienstleistungen (GATS),⁵⁹ das öffentliche Beschaffungswesen,⁶⁰ die geistigen Eigentumsrechte (TRIPs)⁶¹ und Direktinvestitionen (TRIMs).⁶² Mit dem GATS fanden implizit erstmals Fragen der Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit in das multilaterale Vertragswerk Eingang.⁶³

⁵⁰ Vgl. Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 121. Hierbei wurden öffentliche Beschaffungen zentralstaatlicher Stellen bis etwa 250.000 Schweizer Franken dem GATT-Gebot der Nichtdiskriminierung unterworfen.

⁵¹ Vgl. Abkommen zur Errichtung der Welthandelsorganisation, SR 0.632.20.

⁵² Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 63-69.

⁵³ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 86-96.

⁵⁴ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 111-116.

⁵⁵ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 133-136.

⁵⁶ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 127-131.

⁵⁷ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 173-190. Ein Überblick über die umfassenden salvatorischen Klauseln im Agrarbereich befindet sich in Langhammer, Rolf J.: Uruguay-Runde, 1994, S. 5ff.

⁵⁸ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S.155-163.

⁵⁹ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 191-209. Zu den Grundsätzen, vor allem dem Prinzip der Inländerbehandlung nach Art. XVII GATS und zu den Schwachstellen des Dienstleistungsabkommen siehe Guibert, Géraud: OMC, 1994, S. 810f. und Senti, Richard: Unternehmer, 1994, S. 438.

⁶⁰ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 164-172. In einem plurilateralen Übereinkommen wurden die GATT-Bestimmungen erweitert auf die Beschaffungsvorhaben subföderaler Instanzen sowie auf Beschaffungsvorhaben staatlicher oder staatlich beherrschter Unternehmen in den Bereichen Energie, Verkehr und Wasser (siehe dazu auch Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 121ff.).

⁶¹ Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 210-228.

⁶² Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT, 1995, S. 117-126.

⁶³ Vgl. Allgemeines Abkommen über den Dienstleistungsverkehr, in: Schweizerischer Bundesrat (Hrsg.):GATT-Botschaft 1, S. 740-776.

Bemerkenswert ist weiter, daß das *Streitbeilegungsverfahren*⁶⁴ von Grund auf reformiert wurde und nun eine effizientere Durchsetzung der Abkommen verspricht, die insbesondere kleineren Staaten zugute kommen wird. Zu den wichtigsten Neuerungen gehört, daß durch den neuen *Single package-Ansatz* die 30 WTO-Abkommen in ihrer Gesamtheit von den WTO-Mitgliedsländern angenommen werden müssen. Das „membership à la carte“ früherer Verhandlungsrunden gehört damit der Vergangenheit an.⁶⁵

Als *Kritik* am neuen Welthandelssystem wird angeführt, daß die *Zusammenhänge zwischen Währungspolitik und Handelspolitik* in nur ungenügendem Maße berücksichtigt wurden.⁶⁶ Ein weiterer Schwachpunkt der neuen Welthandelsordnung wird teilweise in der sich abzeichnenden Verlagerung vom *Ursprungslandprinzip*⁶⁷ hin zu einer *Ex-ante-Harmonisierung* (z.B. bei Wettbewerbs-, Umwelt-, Sozial- und Migrationsstandards) gesehen. Diese Absprachen könnten, so wird befürchtet, zu einer Abschottung der Märkte der Industrieländer führen.⁶⁸ Die Ministerkonferenz der WTO im Dezember 1996 hat diese Verlagerung jedoch nicht bestätigt.⁶⁹

2.2.1.3 Die Schweiz und das multilaterale Handelssystem

Die *Schweiz* wendet das GATT seit 1959 an und ist seit 1966 *vollberechtigte GATT-Vertragspartei*. Der GATT-Nachfolgeorganisation WTO ist das Land am 1. Juli 1995 beigetreten. Die Schweizer Unternehmen sind - nicht erst seit dem EWR-Nein - stark auf ein funktionierendes GATT angewiesen.⁷⁰

- Als *kleine* offene Volkswirtschaft kann die Schweiz in vollem Umfang von der *Meistbegünstigungsklausel*⁷¹ profitieren, wenn sich die großen Handelsblöcke Vergünstigungen gewähren. Es wäre unrealistisch anzunehmen, daß ähnlich vorteilhafte Resultate von einem kleinen Land auf *bilateralem* Wege mit den großen Handelsblöcken ausgehandelt werden könnten.

⁶⁴ Vgl. *Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe*: Das neue GATT, 1995, S. 236-246. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang der Übergang von einem eher weichen, auf Konsens ausgerichteten System hin zur rechtlichen Festschreibung von Verfahrensabläufen. Diese enthalten beispielsweise äußerst detaillierte Angaben zur Dauer von Schlichtungsverfahren, um Verzögerungen zu vermeiden. Vgl. hierzu *Guibert, Géraud*: OMC, 1994, S. 813ff.

⁶⁵ Dennoch bleiben einige Bereiche (z.B. das öffentliche Beschaffungswesen oder die Milchwirtschaft) Gegenstand *plurilateraler* Verträge, die nicht von allen Vertragsparteien akzeptiert werden müssen. Vgl. hierzu *Guibert, Géraud*: OMC, 1994, S. 806 und *Senti, Richard*: Ergebnisse der Uruguay-Runde, 1994, S. 301.

⁶⁶ Vgl. *Guibert, Géraud*: OMC, 1994, S. 817f.

⁶⁷ Das Ursprungslandprinzip besteht in der gegenseitigen Anerkennung nicht-harmonisierter, nationaler Standards.

⁶⁸ Vgl. *Langhammer, Rolf J.*: Uruguay-Runde, 1994, S. 20f.

⁶⁹ Vgl. *NZZ* (Hrsg.): Welthandelskonferenz, 14./15.12.1996, S. 10.

⁷⁰ Vgl. *Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe*: Uruguay-Runde, o.J.

⁷¹ Einschränkung muß jedoch gesagt werden, daß das Meistbegünstigungsprinzip lediglich den Güterhandel umfaßt. Andererseits ist im Rahmen dieser Arbeit vor allem der Güterhandel von Relevanz da es sich bei den untersuchten Unternehmen ausschließlich um Industriebetriebe handelt.

- Das multilaterale *Streitschlichtungssystem* des GATT ermöglicht der Schweiz in gewissem Rahmen die Ausübung *außenwirtschaftspolitischer Souveränität*, da im Rahmen dieses Mechanismus ihre Verwundbarkeit angesichts bilateraler Druckversuche größerer Handelsmächte deutlich abnimmt.⁷²
- Als Teil einer *rohstoffarmen*, offenen Volkswirtschaft sind die Schweizer Unternehmen auf einen funktionierenden *Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten* angewiesen. Die bisherigen GATT-Runden mit ihren Zolssenkungen und den zahlreichen *Absicherungen von Rahmenbedingungen* für den Welthandel haben einen maßgeblichen Beitrag zur wirtschaftlichen Prosperität der Alpenrepublik geleistet.⁷³
- Insbesondere seit der *EWK-Ablehnung* im Dezember 1992 sind die Schweizer Unternehmen auf ein Funktionieren des multilateralen Welthandelsabkommen angewiesen; so wurde, nicht zuletzt im Hinblick auf die schnell wachsenden Volkswirtschaften in Südostasien und Lateinamerika, mehrfach von politischer Seite betont, man wolle sich nicht auf die europäischen Exportmärkte beschränken.⁷⁴ Aber auch im *Verhältnis zur EU* bringt das GATT, obwohl es kein Freihandelsabkommen ist, substantielle Verbesserungen für Schweizer Betriebe mit sich; so z.B. im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens.⁷⁵
- Die Bestimmungen zum *Schutz des geistigen Eigentums* sind von größter Bedeutung für das Land, das nach wie vor die meisten Patente pro Kopf der Bevölkerung aufweist.⁷⁶
- Die Schweiz ist der weltweit sechstgrößte Investor. Daher sind die Bestimmungen über den *Investitionssektor* für Schweizer Unternehmen von besonderer Bedeutung.⁷⁷

Ergänzt wird dieses Bild auch durch Berechnungen im Rahmen eines volkswirtschaftlichen Gleichgewichtsmodells, das - für den Fall eines erfolgreichen Abschlusses der Uruguay-Runde - für die EFTA-Staaten die weltweit höchsten Wohlfahrtsgewinne (von rd. 6% zusätzlichem BIP-Wachstum bis zum Jahr 2002) berechnete. Dies allerdings weniger

⁷² Vgl. Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Uruguay-Runde, S. 265.

⁷³ Die Schweiz ihrerseits hat sich seit der frühen Nachkriegszeit in kontinuierlich steigendem Umfang an der internationalen Arbeitsteilung beteiligt: So stieg der Exportanteil des Landes, gemessen in Prozent vom nominalen BIP, von 25,2% im Jahr 1950 kontinuierlich auf 36,9% im Jahre 1990. Importseitig stieg die Außenhandelsverflechtung im gleichen Zeitraum von 26,3% auf 36,4%.

⁷⁴ Vgl.: Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Uruguay-Runde, o.J., S. 172. In einer Befragung des Verbandes Schweizerischer Maschinen-Industrieller zu den Folgen des EWK-Neins hatte ein Unternehmer als Ausweg (vermutlich scherzhaft) einen Beitritt zu NAFTA oder APEC vorgeschlagen; vgl.: VSM (Hrsg.): Auswirkungen, 1996, S. 9.

⁷⁵ Vgl. Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 123ff.

⁷⁶ Vgl. Hug, Werner C.: Rettungsanker GATT, 1993, S. 9f. sowie Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Uruguay-Runde, o.J., S. 218. Senti (Unternehmer, 1994, S. 439) relativiert die Bedeutung der TRIPS jedoch dahingehend, daß die Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) Bestimmungen zum Schutze des geistigen Eigentums bereits einem weitgehend identischen Mitgliederkreis gewährleistet.

⁷⁷ Vgl. Hug, Werner C.: Rettungsanker GATT, 1993, S. 10 sowie Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Uruguay-Runde, o.J., S. 215.

aufgrund des besseren Zuganges der EFTA-Staaten zu ausländischen Absatzmärkten, sondern aufgrund der *Reallokation von Faktoren* innerhalb der EFTA-Länder.⁷⁸

2.2.2 Die Bildung regionaler Integrationsblöcke

2.2.2.1 Das regionale Liberalisierungskonzept - dargestellt am Beispiel europäischer Integrationsprozesse

Dem Konzept des weltumspannenden Freihandels im Sinne des GATT erwächst in jüngerer Zeit Konkurrenz durch die Bildung leistungsfähiger, regionaler Wirtschaftsblöcke.

Der Artikel XXIV GATT-V erlaubt die Bildung von *Präferenzräumen*⁷⁹ (Zollgemeinschaften und Zollunionen). Die Partnerstaaten innerhalb solcher Präferenzräume dürfen sich gegenseitig, beispielsweise beim Zollabbau, weitergehende Vergünstigungen gewähren, ohne diese - nach der Meistbegünstigungsklausel - auch Drittstaaten gewähren zu müssen.

2.2.2.1.1 Freihandelszonen

Die grundlegendste Form des *Integrationsraumes* ist die *Freihandelszone*,⁸⁰ in der *Zölle* und *Mengenbeschränkungen im Warenverkehr* zwischen den Mitgliedstaaten ganz oder weitestgehend eliminiert werden. In ihrer Außenwirtschaftspolitik gegenüber Drittstaaten bleiben die Mitgliedstaaten einer Freihandelszone jedoch autonom.

In einer modernen, *arbeitsteiligen Wirtschaft* kommt in einer Freihandelszone daher den *Ursprungsregeln*,⁸¹ mit denen festgelegt wird, welchen Ursprung ein Produkt hat, entscheidende Bedeutung zu. Diese Regeln bestimmen den *Anteil am Wert eines Produktes*, der innerhalb der Freihandelszone erwirtschaftet werden muß, damit sich das Produkt für den freien Warenverkehr innerhalb der Freihandelszone qualifiziert: Da Freihandelszonen nicht über eine gemeinsame Außenhandelspolitik verfügen, könnten - in Abwesenheit solcher Ursprungsregeln - Einfuhren aus Drittstaaten über den Mitgliedstaat mit dem liberalsten Einfuhrregime in die Freihandelszone gelangen⁸² und von dort in andere Mitgliedstaaten gebracht werden, wobei das restriktivere Außenhandelsregime der anderen Mitgliedstaaten unterminiert würde. Daher bleiben Grenzkontrollen zwischen den Mitgliedstaaten solcher Freihandelsräume bestehen.

⁷⁸ Vgl. *Langhammer, Rolf J.*: Uruguay-Runde, 1994, S. 15f. m.w.N.

⁷⁹ Eine Darstellung der Anforderungen, die das GATT-Recht an solche Präferenzräume stellt, befindet sich in: *Senti, Richard*: Gefahr für das GATT, 1994, S. 141-146; *Finger, J. Michael*: GATT's influence, 1993, S. 131ff. und *Croome, John*: WTO Obligations, 1996, S. 10.

⁸⁰ *Zschiedrich* führt noch den „Präferenzraum“ i.e.S. als Stufe vor der Freihandelszone auf. Im Präferenzraum wird der Handel nur für ausgewählte Güter (und manchmal sogar nur für ein Gut - Anmerkung des Verfassers) von Zöllen und Mengenbeschränkungen befreit (Binnenmarkt Europa, 1993, S. 55f.). *Jörn Altmann* betrachtet darüber hinaus bereits die Zusammenarbeit bei Einzelvorhaben als Integrationsstufe (Außenwirtschaft, 1993, S. 97).

⁸¹ Dazu detaillierter: *Altmann, Jörn*: Außenwirtschaft, 1993, S. 624ff.

⁸² Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 27.

Beispiele für *klassische Freihandelsabkommen* sind die *EFTA* oder das *FHA* zwischen der Schweiz und der EU.⁸³ Auch der *EWR* ist im Hinblick auf die Regelung der Frage der außenwirtschaftspolitischen Souveränität (und damit der Erfordernis von Ursprungsregeln und der Beibehaltung von Grenzkontrollen) eine Freihandelszone. Im Unterschied zur klassischen Freihandelszone wird der *EWR* jedoch im wesentlichen durch die Integrationsmerkmale eines *Binnenmarktes* (z.B. Mobilität von Produktionsfaktoren) charakterisiert, womit seine Wirkungspotentiale erheblich über diejenigen einer klassischen Freihandelszone hinausgehen.

2.2.2.1.2 Zollunionen

Eine weitergehende Form wirtschaftlicher Integration ist die *Zollunion*, in der sich die Mitgliedstaaten auf einen *gemeinsamen Außenzoll* einigen. Durch diese *Vereinheitlichung der Außenwirtschaftspolitik* werden die vorher beschriebenen Ursprungsregeln überflüssig. Die Mitgliedstaaten können sogar ihre Grenzkontrollen untereinander abbauen, da nun nicht nur Ursprungswaren der Mitgliedstaaten, sondern auch Waren aus Drittstaaten, die bei der Einfuhr in das Gebiet der Zollunion ordnungsgemäß verzollt wurden, frei zirkulieren können.⁸⁴

Die EU hat die Schaffung einer Zollunion bereits 1968 verwirklicht⁸⁵ - der Abbau von Grenzkontrollen hat jedoch erst mit der Verwirklichung des *Binnenmarktes* begonnen.

2.2.2.1.3 Binnenmärkte

Freihandelszonen und Zollunionen entwickeln sich in jüngster Zeit verstärkt in Richtung von *Binnenmärkten*.⁸⁶ Wichtigstes Merkmal eines Binnenmarktes ist die *Mobilität der Produktionsfaktoren*,⁸⁷ die jedoch erheblichen Harmonisierungs- und Koordinationsbedarf⁸⁸ zwischen den Wirtschaftspolitiken einzelner Länder schafft und die Bereitschaft zu intensiver zwischenstaatlicher Kooperation voraussetzt.

Daneben werden im Binnenmarkt nahezu alle Handelsschranken abgebaut. Insbesondere die Beseitigung der neueren Handelshemmnisse (z.B. technische Handelshemmnisse oder die Nichtanerkennung von Prüf- und Zertifizierverfahren) wird im Binnenmarkt in Angriff

⁸³ Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und den Europäischen Gemeinschaften vom 22. Juli 1972.

⁸⁴ Siehe dazu *Altmann, Jörn*: Außenwirtschaft, 1993, S. 623.

⁸⁵ Vgl. *Dausen, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, 1994, Abschnitt C.I, RN 9f.

⁸⁶ Der Begriff „Gemeinsamer Markt“ wird gemeinhin ebenfalls für diese Integrationsform verwendet; der EuGH sieht im Gemeinsamen Markt aber lediglich eine Vorstufe zum Binnenmarkt, der sich vom Erstgenannten durch eine größere Integrationstiefe unterscheidet; vgl. *Dausen* (Hrsg.): Handbuch, 1994 Abschnitt C.I, RN 2f.

⁸⁷ Vgl. *Zschiedrich, Harald*: Binnenmarkt Europa, 1993, S. 60.

⁸⁸ Vgl. *Sinn, Hans-Werner*: Implikationen, 1995, S. 240ff.

genommen. Dabei werden Bestimmungen teilweise harmonisiert oder die Mitgliedstaaten zur Anerkennung der Bestimmungen von Partnerländern verpflichtet.⁸⁹

Im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft war der Binnenmarkt eigentlich bereits in den Römischen Verträgen von 1957 vorgesehen. Im Jahre 1985 legte jedoch die EU-Kommission unter dem Eindruck, daß die bisher ergriffenen Maßnahmen zur Schaffung eines echten Binnenmarktes nicht ausreichen würden, ihr „Weißbuch zur Vollendung des Binnenmarktes“ vor. Darin schlug sie die Verabschiedung von 270 Maßnahmen vor, die noch bestehende *materielle, technische* und *steuerliche* Schranken beseitigen sollten. Die Schaffung des europäischen Binnenmarktes erlaubte *den Abbau der Zollkontrollen*, die *Beseitigung technischer Handelshemmnisse* durch Harmonisierung in wichtigen Bereichen sowie die *Verlagerung der Mehrwertsteuererhebung* im grenzüberschreitenden Warenverkehr weg von den Grenzen. Des weiteren wurden die Regeln im öffentlichen Beschaffungswesen stärker koordiniert. Das Binnenmarktprogramm führte auch zu einer Reduktion des administrativen Aufwands bei der Abwicklung grenzüberschreitender Warengeschäfte sowie zu Verbesserungen im Bereich der übrigen Grundfreiheiten.⁹⁰

Dank dieses zwischenzeitlich weitgehend umgesetzten *Binnenmarktprogramms* konnten der freie Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten (*freier Warenverkehr*), zu Arbeitsmärkten (*freier Personenverkehr, freier Dienstleistungsverkehr*), und zu Kapitalmärkten (*freier Kapitalverkehr*) weitgehend realisiert werden.

2.2.2.1.4 Wirtschafts- und Währungsunionen

Die höchste bisher angestrebte Stufe regionaler Integration liegt in der *Wirtschafts- und Währungsunion*, bei der die *Wirtschaftspolitiken* der Länder eng koordiniert oder vereinheitlicht und die nationalen Währungen durch eine *Gemeinschaftswährung* ersetzt werden.

Die EU strebt seit der Unterzeichnung des Vertrages von Maastricht⁹¹ eine solche Währungsunion an, innerhalb derer die Unsicherheiten bezüglich der Währungsentwicklung im *intra-regionalen* Handel für die Unternehmen eliminiert werden. Die Zentralisierung der Geldpolitik und die Einführung einer Gemeinschaftswährung erlaubt darüber hinaus eine *Integration nationaler Zahlungssysteme*, wodurch grenzüberschreitende Zahlungen schneller und kostengünstiger abgewickelt werden können. Für den Bestand einer Währungsunion ist jedoch die *Konvergenz nationaler Wirtschaftspolitiken* zwingend erforderlich.

⁸⁹ Die gegenseitige Anerkennung nationaler Rechtsvorschriften führt faktisch zu einem Wettbewerb unterschiedlicher Regelungssysteme. Dieser Wettbewerb wird gerne im Gegensatz zur Harmonisierung gesehen, bei der Unterschiede zwischen einzelnen Rechtsordnungen beseitigt werden. Die Debatte „Harmonisierung versus Wettbewerb“ oder - in anderen Worten - Zentralismus versus Föderalismus nimmt in der Theorie und in der politischen Diskussion in der EU breiten Raum ein. Eine liberale Sicht vertritt *Hösli* (EWR- oder EG-Beitritt, 1992, S. 95ff.), während *Sinn* (Implikationen, 1995, S. 240-249) eine eher moderate Position einnimmt.

⁹⁰ Die vier Grundfreiheiten in der Europäischen Union sind der freie Warenverkehr, der freie Personenverkehr, der freie Dienstleistungsverkehr und der freie Kapitalverkehr.

⁹¹ Vertrag über die EU, BGBl. 1992 II S. 1253.

2.2.2.2 Entwicklungstendenzen in der Regionalisierung

Problematisch ist, daß Präferenzräume,⁹² die einst als Ergänzung zum GATT gedacht waren,⁹³ in ihrer Entwicklung hin zu Binnenmärkten und Wirtschafts- und Währungsunionen mehr und mehr zu *Integrationsblöcken* werden: Die gemeinsame Binnenmarktpolitik im Wirtschafts-, Währungs-, Fiskal-, Sozial- und Umweltbereich hat immer häufiger auch Folgen auf Nichtmitgliedstaaten sowie deren Unternehmen, und gibt zuweilen Anlaß zu Befürchtungen hinsichtlich der Entstehung von nach außen abgeschotteten „Festungen“ (Stichwort *fortress Europe*).⁹⁴

Die *Vertiefung* der Zusammenarbeit innerhalb von Integrationsräumen und damit die Evolution zu immer höheren Integrationsstufen, ist jedoch natürlich und läßt sich mit der *Logik ökonomischer Integrationsprozesse* erklären:⁹⁵

Nach *Vollendung des Zollabbaus* im Rahmen einer Freihandelszone oder Zollunion ist für den Erfolg (im Sinne der Handelsschaffung) eines regionalen Integrationsraumes von ausschlaggebender Bedeutung, inwieweit es gelingt, andere Handelshemmnisse als Zölle (z.B. technische Schranken, Anerkennung von Prüf- und Zertifizierungsverfahren) zu beseitigen. Dies macht eine effektive Koordination anderer Politiken oder sogar die Schaffung supranationaler Institutionen erforderlich, die gemeinsame Regelungen treffen und deren Einhaltung effektiv überwachen.⁹⁶ Um verzerrende Wettbewerbsbedingungen zu vermeiden, ist es wichtig, daß gesetzliche Rahmenbedingungen innerhalb des Integrationsraumes *harmonisiert* werden (z.B. im steuerlichen Bereich oder bei Umwelt- und Sicherheitsstandards).

Führt nun die Integration innerhalb des Raumes, in dem der Handel liberalisiert wird, zu *Wohlfahrtssteigerungen* (indem z.B. Skalenerträge durch Spezialisierung erwirtschaftet werden können oder indem Effizienzsteigerungen im Sinne der neoklassischen Außenhandels-theorie durch eine bessere Allokation von Produktionsfaktoren erzielt werden können), so wird mit abnehmenden Handelsschranken der intraregionale Handel und damit die *wirtschaftliche Verflechtung* zwischen den an der Integration teilnehmenden Staaten steigen.

In dem Maße, wie die Verflechtung zwischen den einzelnen Staaten steigt, wächst jedoch auch die Notwendigkeit zur *Koordination von Politikbereichen*. Insbesondere im Bereich der

⁹² Eine Klassifizierung der Präferenzräume befindet sich in *Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe: Das neue GATT*, 1995, S. 250.

⁹³ Vgl. *Senti, Richard: Widerstreit*, 1993, S. 287-297.

⁹⁴ Vgl. *Senti, Richard: Gefahr für das GATT*, 1994, S. 147. Im Wettbewerbsrecht erstreckt sich beispielsweise die Fusionskontrolle der EU sogar auf Nicht-Mitgliedstaaten. So wurde 1996 z.B. die Fusion von *Sandoz* und *Ciba-Geigy* zum Konzern *Novartis* von der EU-Kommission analysiert (und unter Auflagen genehmigt); vgl.: *Fahrenberg, Claudia: Novartis*, 1996, S. 4.

⁹⁵ Die Vertiefung regionaler Integration kann auch in anderen Abkommen (z.B. ASEAN, Mercosur) beobachtet werden. Vgl. hierzu *Zimmermann, Thomas: Trade Liberalisation*, 1996, S. 22-36 und *NZZ* (Hrsg.): Mercosur, 19.12.1996, S. 9.

⁹⁶ Ein Beispiel für eine solche Institution ist der Europäische Gerichtshof (EuGH), der in der EU über die Einhaltung des Gemeinschaftsrechts wacht (Art. 164 EGV).

makroökonomischen Politiken (d.h. der Geldpolitik und Fiskalpolitik), ist eine effiziente Koordination zwischen den Staaten notwendig, da unkoordinierte Politiken innerhalb von Integrationsräumen selten die gewünschte Wirkung entfalten, sondern eher zu unerwünschten grenzüberschreitenden Auswirkungen (*cross-border effects*) führen und den Integrationsraum letztlich sprengen können.⁹⁷

Die Liberalisierung des Handels in Integrationsräumen kann jedoch *negative Auswirkungen* haben - insbesondere dann, wenn sich der Integrationsraum nach außen abschottet. Die positive handelsschaffende Funktion (*trade creation*) der Liberalisierung des zwischenstaatlichen Handels kann dann durch eine negative Handelsstromumlenkung (*trade diversion*) überlagert werden.⁹⁸ Dabei steht nicht *weltweite* Arbeitsteilung zur Mehrung des weltweiten, gesamtwirtschaftlichen Wohlstandes im Vordergrund, sondern die *regionale* Arbeitsteilung, die - im Gegensatz zum multilateralen Konzept des freien Welthandels - mit Ineffizienzen und Wohlfahrtseinbußen für den Integrationsraum und für Drittländer einhergehen kann.⁹⁹

Einer der Hauptgründe für die Popularität solcher Integrationsräume liegt jedoch gerade darin, daß sich Partnerländer gegenseitig exklusive Handelsschaffung auf Kosten von Außenstehenden (aber auch auf Kosten der eigenen Effizienz) offerieren können. Derartige Abschottungsbestrebungen nach außen verfolgen auch einige der Freihandelsidee weniger verpflichteten EU-Mitgliedstaaten.¹⁰⁰

Umgekehrt darf jedoch nicht unerwähnt bleiben, daß die Harmonisierung und Rechtsvereinheitlichung innerhalb von Integrationsräumen auch Drittstaaten zu Gute kommt - z.B. wenn diese nicht nach vielen unterschiedlichen nationalen Vorschriften produzieren müssen, sondern nach einer einheitlichen Vorschrift sämtliche Märkte beliefern können.

Für die Zukunft der regionalen Abkommen und der außerhalb stehenden Drittstaaten wird es von ausschlaggebender Bedeutung sein, inwiefern der multilaterale Mechanismus von GATT/WTO eventuellen *Abschottungstendenzen* sich vertiefter *regionaler Integrationsräume* entgegentreten kann. Die Uruguay-Runde hat hierzu einige Ansätze geboten, doch besteht Anlaß zur Befürchtung, daß sich die regionalen Abkommen schneller weiterentwickeln werden als das GATT/WTO-System.

⁹⁷ Vgl. *Nadal de Simone, Francisco*: Macroeconomic Perspective, 1995, S. 55ff. m.w.N.

⁹⁸ Diese Begriffe wurden zuerst durch *Jacob Viner* eingeführt (The Customs Union Issue, 1950). Eine Handelsstromumlenkung besteht darin, daß die Nachfrage innerhalb eines Präferenzraums aufgrund des Zollabbaus von effizient hergestellten Gütern aus *Drittstaaten* zu weniger effizient hergestellten, aber aufgrund der Zollbefreiung preiswerteren Gütern aus *Mitgliedsstaaten* umgelenkt wird.

⁹⁹ Diese Argumentation ist aber nicht unumstritten. Gegner führen an, daß von regionalen Blöcken Wachstumsimpulse zum Wohle der gesamten Weltwirtschaft sowie Liberalisierungsschübe mit weltweiten Nachwirkungen ausgehen können; vgl. *Lawrence, Robert Z.*: Regional Arrangements, 1991, S. 73ff. und *Zimmermann, Thomas*: Trade Liberalisation, 1996, S. 7.

¹⁰⁰ Insbesondere die Wiederaufnahme des Art. 115 in den EGV durch den Vertrag von Maastricht ermöglicht es den Ländern, bereits in die Zollunion ordnungsgemäß eingeführte Waren aus Drittstaaten an den nationalen Grenzen zu stoppen (z.B. Einfuhrkontingente japanischer Personenwagen nach Frankreich und Italien). Siehe dazu *Altmann, Jörn*: Außenwirtschaft, 1991, S. 442.

2.2.2.3 Die Schweiz und die europäische Integration

Die europäisch-schweizerischen Handelsbeziehungen basieren - neben dem zwischenzeitlich in die Bedeutungslosigkeit abgesunkenen EFTA-Vertrag - vor allem auf dem FHA zwischen der Schweiz und der EU von 1972.¹⁰¹ Mit diesem Abkommen, das die schrittweise Beseitigung der Zölle¹⁰² bis zum 1. Juli 1977 vorsah, wurde eine Freihandelszone für Industriegüter¹⁰³ geschaffen.¹⁰⁴ Voraussetzung dafür, daß sich Industriegüter für den Freihandel im Rahmen des Abkommens qualifizieren, ist ihr *Ursprung* in einer der beiden Vertragsparteien. Somit kommt den im Kapitel 4 beschriebenen Ursprungsregeln eine zentrale Bedeutung zu.¹⁰⁵

Das FHA enthält ein Verbot *mengenmäßiger Beschränkungen*¹⁰⁶ sowie ein Verbot *diskriminierender Steuern*.¹⁰⁷ Es gehört zur früheren Generation von Freihandelsabkommen, die zu Zeiten ausgearbeitet wurden, als Zölle noch eine stärkere handelshemmende Wirkung entfalteten als dies heute der Fall ist.

Der durchschnittliche Importzollsatz der EU liegt inzwischen bei 5,5%. Auch wenn bei einigen Gütern noch bedeutend höhere Zollsätze Anwendung finden,¹⁰⁸ ist die handelshemmende Wirkung von Zöllen, verglichen mit anderen außenwirtschaftlichen Abschottungsinstrumenten wie technischen Handelshemmnissen, der Nichtanerkennung von Prüf- und Zertifizierungsverfahren oder administrativen Hürden, im allgemeinen gering. Das Freihandelsabkommen von 1972 ist daher kaum noch in der Lage, den Bedürfnissen der Unternehmen nach ungehindertem Zugang zu den hochentwickelten und teilweise stark regulierten westeuropäischen Märkten zu gewährleisten.

Das FHA enthält - im Gegensatz zum Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWRA) und den Bestimmungen in der EU - weder Regelungen des *öffentlichen Beschaffungswesens*¹⁰⁹ noch der meisten *nicht-tarifären Handelshemmnisse*.¹¹⁰ Auch die Bestimmungen zu Bereichen wie dem *Wettbewerbsrecht* fallen im FHA, insbesondere

¹⁰¹ Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und den Europäischen Gemeinschaften vom 22. Juli 1972, SR 0.632.401, Fundstelle: AS 1972 3115.

¹⁰² Art. 3 Abs. 1 FHA.

¹⁰³ Es handelt sich hierbei um Güter der Kapitel 25 bis 99 des Harmonisierten Systems.

¹⁰⁴ Art. 2 FHA. Landwirtschaftsgüter sowie landwirtschaftliche Erzeugnisse als Bestandteile von Produkten der Nahrungsmittelindustrie sind durch das Freihandelsabkommen nicht erfaßt.

¹⁰⁵ Die Ursprungsregeln befinden sich im Protokoll Nr. 3 über die Bestimmung des Begriffs „Erzeugnisse mit Ursprung in“ oder „Ursprungserzeugnisse“ und über die Methoden der Zusammenarbeit der Verwaltungen.

¹⁰⁶ Art. 13 FHA.

¹⁰⁷ Art. 18 FHA.

¹⁰⁸ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 27.

¹⁰⁹ Dennoch muß angemerkt werden, daß mit Abschluß der Uruguay-Runde des GATT zumindest ein Teil des öffentlichen Beschaffungswesens in der EU der GATT-Disziplin unterstellt wurde. Damit steigen die Chancen für Schweizer Unternehmen, sich an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen. Vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 119f.

¹¹⁰ Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Botschaft FHA, 1972, S. 678.

aufgrund des Fehlens entsprechender organisatorischer Strukturen, in der Praxis unverbindlicher aus, da es den Vertragsparteien überlassen bleibt, wie sie in *internen Verfahren* und *autonomer Weise* Vertragsverletzungen feststellen und ahnden.¹¹¹

Von Bedeutung ist überdies, daß das FHA lediglich den Bereich des (industriellen) Warenverkehrs¹¹² umfaßt, nicht aber die Bereiche des Dienstleistungs-, Personen-, oder Kapitalverkehr, die sowohl in der EU als auch im EWR liberalisiert wurden. Darüber hinaus ist auch die gleichberechtigte Teilnahme der Schweiz an den Programmen der EU (z.B. im Bereich Forschung und Bildung) nicht möglich. Eine Vertiefung der Wirtschaftsbeziehungen nach dem Abschluß des FHA von 1972 fand lediglich im Rahmen einiger *sektorieller Abkommen* wie beispielsweise im Versicherungsbereich statt.¹¹³

Faktisch nimmt die Schweiz damit weder am *europäischen Binnenmarkt* der EU noch am binnenmarktähnlichen Gebilde des EWR teil, nachdem sich das Land in der Volksabstimmung vom 6. Dezember 1992 gegen einen EWR-Beitritt entschieden hatte.

Während die Rahmenbedingungen für Unternehmen in Drittstaaten hinsichtlich des *Zugangs zu internationalen Beschaffungs- und Arbeitsmärkten* im wesentlichen von der Gesetzgebung und Verwaltung eben jenes Drittstaates abhängen,¹¹⁴ können Handelsschranken der Integrationsräume den *Absatz* von Gütern, die von Unternehmen in *Drittstaaten* produziert wurden, im Integrationsraum erheblich erschweren. Probleme erwachsen besonders dann, wenn die gegenseitige Rechtsanerkennung zwischen den Drittstaaten und den Staaten innerhalb des Integrationsraumes ausbleibt - etwa im Bereich der Anerkennung technischer Normen oder Produktvorschriften.¹¹⁵

Für die Schweizer Unternehmen bedeutet dies, daß die *Nichtzugehörigkeit* ihres Landes zur EU oder zum EWR *tendenziell* einen Nachteil für den Handel mit ihrem Haupthandelspartner EU bedeuten könnte. Diese Benachteiligung wird durch zwei Entwicklungen noch weiter akzentuiert:

- Die *Erweiterung der EU* vom 1. Januar 1995 um die ehemaligen EFTA-Länder Finnland, Schweden und den wichtigen Handelspartner Österreich, mit der die EFTA in die Bedeutungslosigkeit abgesunken ist. Der Handel mit den in der EFTA verbliebenen Ländern Island, Norwegen und Liechtenstein (die wiederum seit dem 1.1.1994 als EWR-Mitglieder eng an die EU gebunden sind) macht nur einen kleinen Teil des Schweizer Außenhandels aus.

¹¹¹ Art. 23 FHA. Siehe dazu auch: *Schweizer Bundesrat* (Hrsg.): Botschaft FHA, 1972, S. 702.

¹¹² Landwirtschaftsprodukte fallen nicht unter das FHA; vgl. *Schweizer Bundesrat* (Hrsg.): Botschaft FHA, 1972, S. 693.

¹¹³ Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Bericht über die Stellung der Schweiz im europäischen Integrationsprozeß vom 24.08.1988.

¹¹⁴ So wäre beispielsweise denkbar, daß die Schweiz auch ohne EU- oder EWR-Beitritt ihre Zuwanderungshemmnisse für EU-Staatsbürger beseitigt. Damit wären Schweizer Unternehmen faktisch in einer annähernd gleichen Situation bezüglich der Rekrutierung von Arbeitskräften wie die EU-Konkurrenz.

¹¹⁵ Vgl. *Senti, Richard*: Gefahr für das GATT, 1994, S. 137f.

- Die *Vertiefung* der Zusammenarbeit *innerhalb* der EU, die zu einer stärkeren Ausgrenzung Außenstehender führen könnte (*European fortress*).¹¹⁶

So kann für die Schweiz resümiert werden, daß in der gegenwärtigen Weltwirtschaftsordnung, die mehr und mehr von der *Rivalität* von Wirtschaftsblöcken geprägt wird, die Zugehörigkeit zu GATT/WTO allein keine Garantie mehr für einen gleichberechtigten Zugang zu ausländischen Märkten bietet. Schließlich hat der bisherige Hauptgegenstand des *GATT* - die Reduktion der Zollschraken - mit sinkendem Zollniveau *an Bedeutung verloren*.

Nachdem in diesem Kapitel ein Überblick über den Abbau von Marktzugangsschraken auf den einzelnen Stufen der Integration gegeben wurde, werden im *Zweiten Teil* die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der einzelnen *Marktzugangsschraken* auf Schaffhauser Industriebetriebe dargestellt.

¹¹⁶ Siehe hierzu auch *Langejürgen, Ralf*: Rütli und EWR, 1993, S. 182 m.w.N.

TEIL II

PROBLEME DER SCHAFFHAUSER INDUSTRIE DURCH MARKTZUGANGSSCHRANKEN

3 Die Unternehmensbefragung unter Schaffhauser Industriebetrieben

Für die vorliegende Arbeit wurde im Sommer 1996 eine Unternehmensbefragung unter *Betrieben des verarbeitenden Gewerbes im Kanton Schaffhausen*¹¹⁷ durchgeführt.

3.1 Auswahl der Unternehmen

Im Frühjahr 1996 wurden im Rahmen einer *Machbarkeitsstudie* 30 Unternehmen der Mitgliederliste der Industrievereinigung Schaffhausen¹¹⁸ IVS telefonisch kontaktiert, um zu ermitteln, ob genügend Unternehmen an einer Unternehmensbefragung zum Thema teilnahmen.

Aufgrund der positiven Resonanz wurde im Sommer der *Fragebogen* entwickelt, wobei wegen des *trade-offs* zwischen Fragebogenlänge und Rücklaufquote zugunsten der letzteren auf eine Vielzahl *instrumenteller* Fragen verzichtet wurde. Statt dessen standen technisch angelegte *Ergebnisfragen* mit betriebswirtschaftlichem und handelsrechtlichem Bezug im Vordergrund. Auf volkswirtschaftlich orientierte Fragen wurde verzichtet.¹¹⁹ Ein Exemplar des Fragebogens befindet sich im Anhang zu dieser Arbeit.

Angeschrieben wurden *sämtliche Industrieunternehmen* auf der Mitgliederliste der Industrievereinigung Schaffhausen IVS, sofern diese in der erwähnten telefonischen Vorabklärung die Teilnahme an der Befragung nicht kategorisch ausgeschlossen hatten. Die Befragung wurde *branchenübergreifend* durchgeführt; angesichts der zunehmenden Spezialisierung und wachsenden Heterogenität *innerhalb* einzelner Branchen¹²⁰ und dem *nicht-branchenspezifischen Charakter* der gestellten Fragen andererseits, erschien die Konzentration auf eine Branche wenig sinnvoll. Statt dessen wurde als einigende Klammer - neben der IVS-Mitgliedschaft - die *Zugehörigkeit zur selben Region* gewählt. Dieses Vorgehen bot sich an, weil dadurch der Einfluß der Grenzlage, der in der Schweiz von großer Bedeutung ist, im Wechselspiel mit den Inhalten der Europäischen Integration analysiert werden konnte.

¹¹⁷ Das *Baugewerbe* wurde aufgrund der Besonderheiten dieser Branche (*Regionalität der Leistungserbringung*) ausgeklammert.

¹¹⁸ Die IVS ist eine Interessenvereinigung der Schaffhauser Industriebetriebe. Da der Kanton Schaffhausen nicht über eine eigene Industrie- und Handelskammer verfügt, nimmt die IVS teilweise die Funktionen einer IHK wahr. Mitglied kann jeder Betrieb mit mindestens sechs Mitarbeitern werden. Nach Angaben der IVS sind mit Ausnahme eines größeren Industriebetriebes, der ebenfalls angeschrieben wurde, alle bedeutenden Betriebe des verarbeitenden Gewerbes Mitglieder. Da in der IVS auch Dienstleistungs- und Handelsunternehmen sowie Betriebe des Bauhandwerks vertreten sind, wurde für die Zwecke der Arbeit anhand der ursprünglichen Liste in Zusammenarbeit mit der IVS eine gesonderte Liste mit all jenen Betrieben erstellt, die dem industriellen Sektor angehören.

¹¹⁹ Zur Abgrenzung volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Sachverhalte, siehe Kapitel 1.

¹²⁰ Z.B. Wettbewerbssituation auf dem jeweiligen Teilmarkt, Exportquote und Exportverhalten, Unternehmensgröße etc.

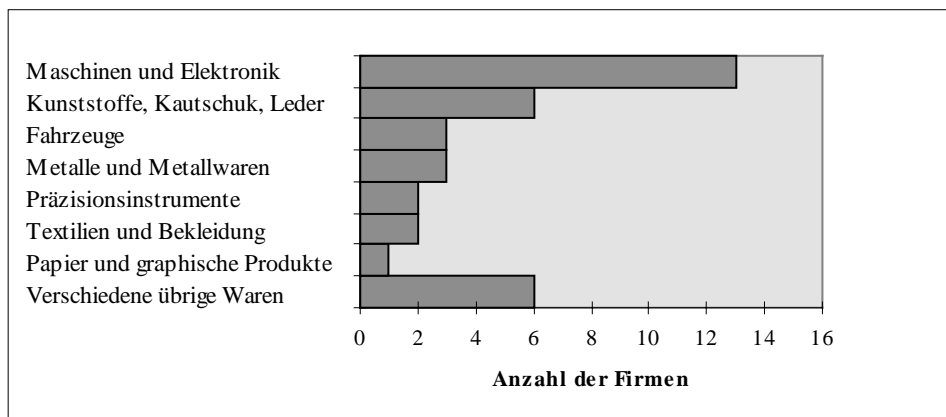
Der *Versand* der Fragebögen, denen ein frankierter Rückumschlag beigelegt war, erfolgte Mitte Juni. Die Unternehmen wurden im Anschreiben gebeten, den ausgefüllten Bogen bis Mitte Juli 1996 zurückzusenden. Von 75 angeschriebenen Unternehmen sandten 38 Unternehmen den Fragebogen ausgefüllt zurück, womit die *Rücklaufquote* (in der Auswertung berücksichtigte Fragebögen) bei 50,7% liegt. Weitere 6 Unternehmen (8,0%) sandten den Fragebogen unbeantwortet zurück, ein weiterer ausgefüllter Fragebogen (1,3%) konnte aufgrund des verspäteten Eintreffens leider nicht mehr berücksichtigt werden.

Im Herbst wurde schließlich mit der Auswertung der eingegangenen Fragebögen begonnen. Für die *Auswertung* der Unternehmensbefragung wurden aufgrund der Verschiedenheit der Firmen hinsichtlich Branchenzugehörigkeit, Größe, Eigenständigkeit, Art der Auslandsmarktbearbeitung oder Bedeutung der Auslandsmärkte nur *eindimensionale Verfahren* verwendet. Die vielschichtigen, *unternehmensindividuellen Einflußfaktoren*¹²¹ auf Auslandsengagements erlauben in einer thematisch eher breit angelegten Untersuchung einer nur begrenzten Zahl von Unternehmen m.E. keine seriöse Anwendung *bivariater Verfahren*.

3.2 Charakterisierung der befragten Unternehmen

Bei der Branchenzugehörigkeit zeigt sich die starke Dominanz des spezialisierten Maschinenbaus, die ein typisches Kennzeichen der Schaffhauser Industriestruktur ist. Weitere wichtige Bereiche sind Kunststoff/Kautschuk/Leder, sowie Metallverarbeitung (vgl. Darstellung 3.1).

Darstellung 3.1: Branchenzugehörigkeit der antwortenden Unternehmen



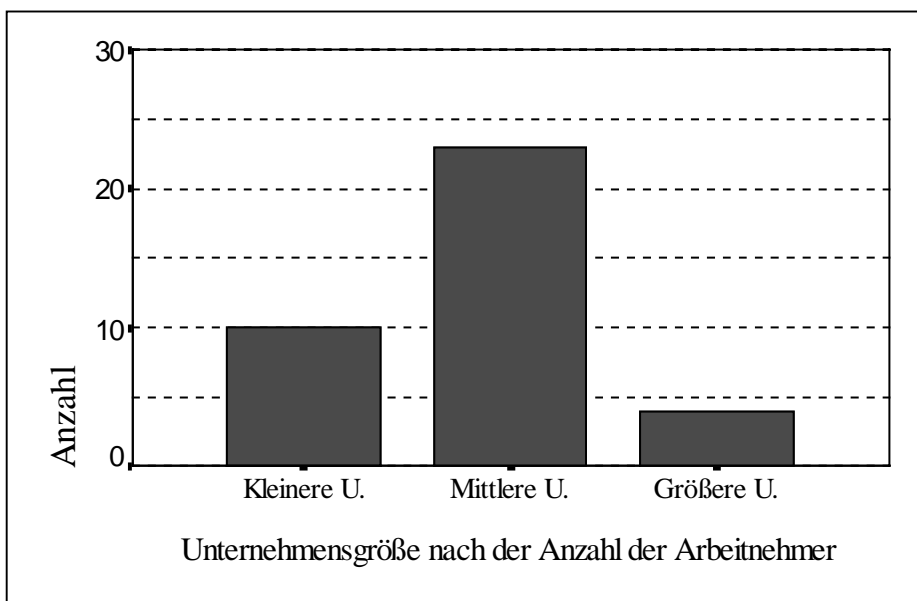
Bei den befragten Unternehmen handelt es sich größtenteils um kleinere und mittlere Betriebe. Als Kriterium für die Abgrenzung wurde die Zahl der am *Standort Schaffhausen beschäftigten Arbeitnehmer* herangezogen. Im Sinne der Untersuchung kleine Unternehmen beschäftigen weniger als 25 Personen, mittlere Unternehmen beschäftigen zwischen 25 und 250 Personen, und größere Unternehmen haben mehr als 250 Beschäftigte (vgl. Darstellung 3.2).

¹²¹ Vgl. Macharzina, Klaus/Engelhard, Johann: GAINS Paradigm, 1991, S. 24 m.w.N. und S. 37.

Insgesamt beschäftigen die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen in der Region Schaffhausen genau 4.500 Personen. Außerhalb des Kanton Schaffhausen beschäftigten die befragten Firmen weitere 908 Personen in der übrigen Schweiz, 2961 Personen in Baden-Württemberg, 5.491 Beschäftigte im übrigen Deutschland und Österreich, 812 Mitarbeiter im übrigen EWR sowie 2.036 Personen in Staaten außerhalb des EWR.

Diese Zahlen bestätigen die internationale Verflechtung der Unternehmen sowie die besondere Rolle, die der deutschsprachige Raum im allgemeinen und das Land Baden-Württemberg im besonderen für Direktinvestitionen der Schaffhauser Firmen besitzt. Insgesamt haben 15 der befragten Firmen Niederlassungen im Ausland.

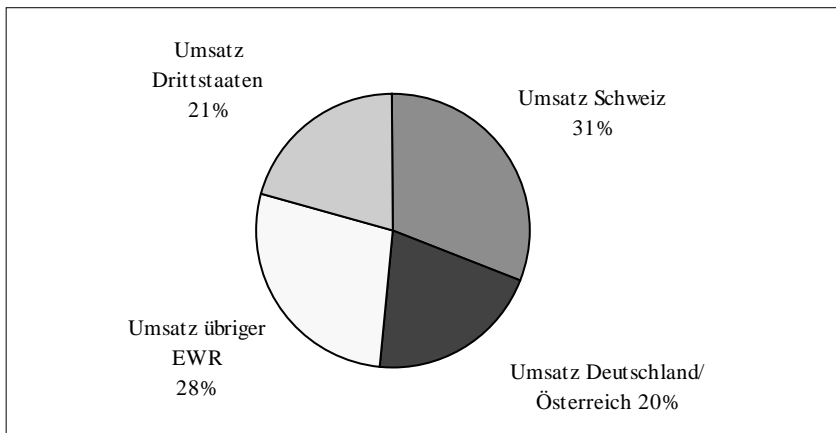
Darstellung 3.2: Größe der befragten Unternehmen



Kleinere Unternehmen: 1 bis 25 Mitarbeiter; Mittlere Unternehmen: 26 bis 250 Mitarbeiter, Größere Unternehmen: über 250 Mitarbeiter.

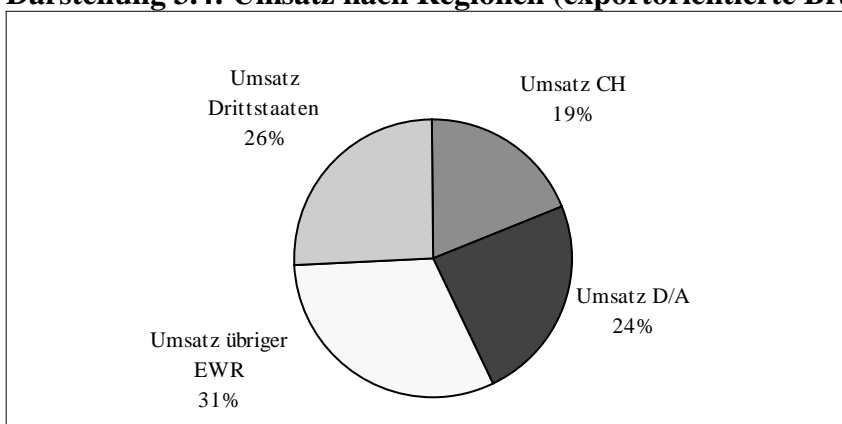
Die befragten Unternehmen erzielten insgesamt einen Umsatz von 1.134 Mio. Schweizer Franken. Würde man sämtliche Firmen als *ein* Unternehmen betrachten, so ergäbe sich für die Umsatzanteile einzelner Regionen folgendes Bild: Im EWR wird fast die Hälfte des Umsatzes erzielt. Allein in den deutschsprachigen EWR-Ländern Deutschland und Österreich wird rund ein Fünftel der produzierten Güter abgesetzt. Ein weiteres Fünftel wurde an Kunden außerhalb des EWR verkauft; der Inlandsmarkt wiederum nimmt noch knapp ein Drittel der produzierten Güter auf (vgl. Darstellung 3.3).

Darstellung 3.3: Umsatz nach Regionen (alle Branchen)



Es ist jedoch, gerade im Hinblick auf die Überlegungen in Kapitel 2, von Interesse, die gleichen Berechnungen noch im Hinblick auf bestimmte Branchen enger zu fassen. Hierfür wurden die Angaben der allgemein stark spezialisierten und im Sinne der *Theorie des Intra-Industriehandels* stark internationalisierten Branchen Maschinenbau, Fahrzeugbau, Chemie und Pharmazeutika sowie Präzisionsinstrumente und Uhren zu einem Aggregat zusammengefaßt, das separat hinsichtlich der Herkunft der Verkaufserlöse untersucht wurde. Dabei zeigt sich, daß diese Gruppe von 19 Unternehmen (50% der befragten Firmen), die zusammen knapp drei Viertel (74%) vom Gesamtumsatz aller untersuchten Firmen erwirtschaften, noch wesentlich stärker von ausländischen Märkten abhängt. Diese Firmen setzen nicht einmal mehr ein Fünftel ihres Umsatzes auf dem Inlandsmarkt ab. Der auf den Inlandsmarkt entfallende Anteil ist für diese Unternehmen bereits heute wesentlich geringer, als der Umsatzanteil, der auf Länder *außerhalb* des EWR entfällt (vgl. Darstellung 3.4).

Darstellung 3.4: Umsatz nach Regionen (exportorientierte Branchen)



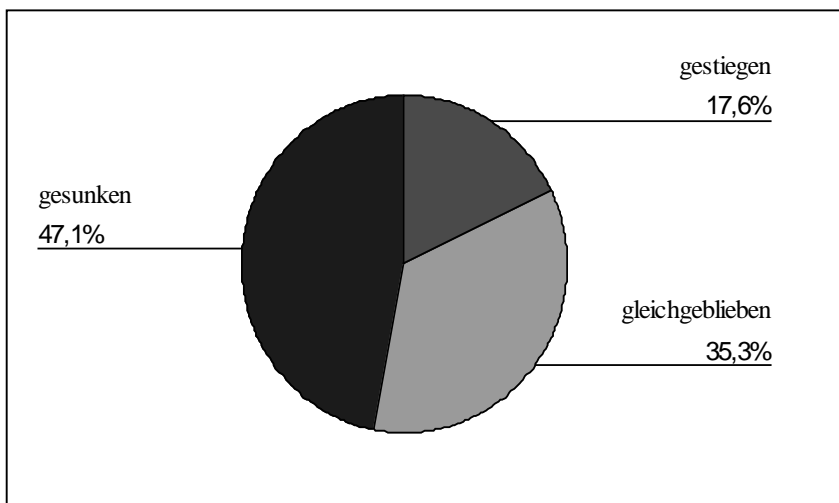
Weitere Berechnungen, die hier nicht weiter behandelt werden sollen, haben darüber hinaus gezeigt, daß nicht nur größere Unternehmen exportieren. Im Gegenteil: Gerade einmal drei der 38 befragten Unternehmen beliefern ausschließlich den Inlandsmarkt. Dagegen gaben immerhin neun Unternehmen an, nur zehn Prozent oder einen noch geringeren Teil ihres Umsatzes in der Schweiz zu erzielen.

Neben der geographischen Zusammensetzung des aktuell erzielten Umsatzes interessiert auch deren Entwicklung im Zeitverlauf. Geht man einmal davon aus, daß mit zunehmender Internationalisierung und zunehmendem Konkurrenzdruck die *Spezialisierung* der einzelnen Unternehmen gemäß ihren *komparativen Kostenvorteilen* zunimmt, so wäre davon auszugehen, daß die Auslandsmärkte generell an Bedeutung gewonnen haben. In der Tat spiegelt sich diese Entwicklung auch in den Befragungsergebnissen der Schaffhauser Unternehmen wider (vgl. Darstellungen 3.5 bis 3.7):

Fast die Hälfte aller Firmen gibt an, daß der Anteil der Schweiz am Gesamtumsatz in den letzten fünf Jahren gesunken ist. Für gut ein Drittel ist der Schweizer Anteil gleichgeblieben, und lediglich 17,6% der Unternehmen gaben an, daß der Anteil der Schweiz am Gesamtumsatz gestiegen sei (vgl. Darstellung 3.5).

Es zeigt sich, daß dem Bedeutungsverlust der Schweizer Absatzmärkte höhere Exporte in den EWR aber auch in Drittstaaten gegenüberstehen: Weit mehr als die Hälfte der Unternehmen registrierte einen Anstieg des *EWR-Anteils* am Gesamtumsatz (57,6%). Nur ein kleiner Teil der Unternehmen gab an, daß der Umsatzanteil der EWR-Märkte am Gesamtumsatz in den vergangenen fünf Jahren gesunken ist (12,1%). In knapp einem Drittel der Unternehmen hat sich der Anteil der EWR-Märkte am Gesamtumsatz nicht verändert (vgl. Darstellung 3.6).

Darstellung 3.5: Entwicklung des Schweizer Anteils am Gesamtumsatz der Unternehmen in den letzten fünf Jahren



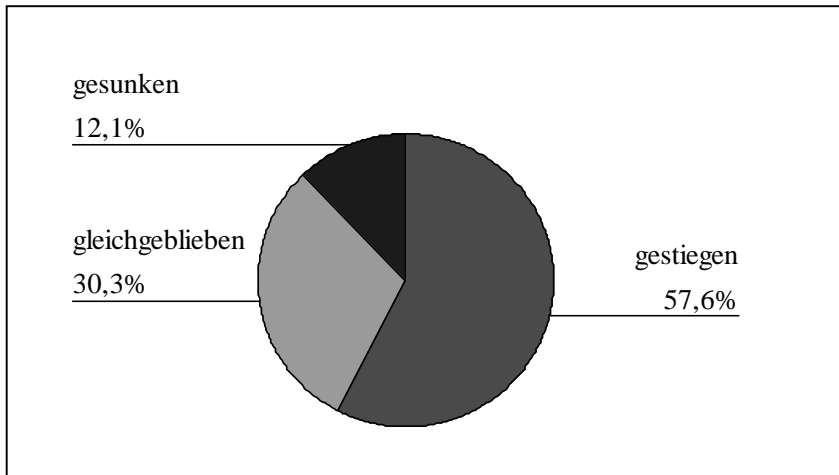
Anmerkung: 100% entsprechen den 34 die Frage beantwortenden Unternehmen.

Einen starken Bedeutungsanstieg verzeichneten auch die *Drittlandsmärkte*: Für 42,9% der Unternehmen hat die Bedeutung der Drittlandsmärkte zugenommen, lediglich für jedes neunte Unternehmen (10,7%) ist sie zurückgegangen (vgl. Darstellung 3.7).

Bei der Untersuchung der Auslandsabhängigkeit von Unternehmen ist es wichtig, auch die Beschaffungsseite miteinzubeziehen. So wird in der Literatur zur Bildung integrierter Wirtschaftsräume und zur Handelsliberalisierung darauf hingewiesen, daß die stärkere Spezialisierung in offenen Volkswirtschaften die *Verfügbarkeit spezialisierter Inputs* erhöht, deren Verwendung wiederum produktivitätssteigernd wirkt. Konkret soll daher an dieser Stelle ermittelt werden, in welchem Maße die Unternehmen auf ausländische Inputs

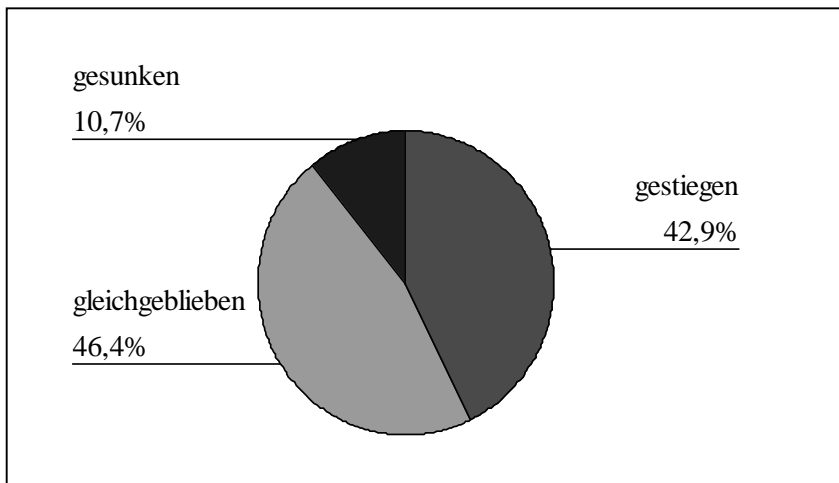
zurückgreifen, und wie sich die herkunftsmäßige Zusammensetzung der Inputs innerhalb der letzten fünf Jahre verändert hat. Es wäre davon auszugehen, daß auch bei den Beschaffungsaktivitäten eine gewisse Internationalisierung stattgefunden hat.

Darstellung 3.6: Entwicklung des *EW*R-Anteils am Gesamtumsatz der Unternehmen in den letzten fünf Jahren



Anmerkung: 100% entsprechen den 33 die Frage beantwortenden Unternehmen.

Darstellung 3.7: Entwicklung des *drittländischen* Anteils am Gesamtumsatz der Unternehmens in den letzten fünf Jahren

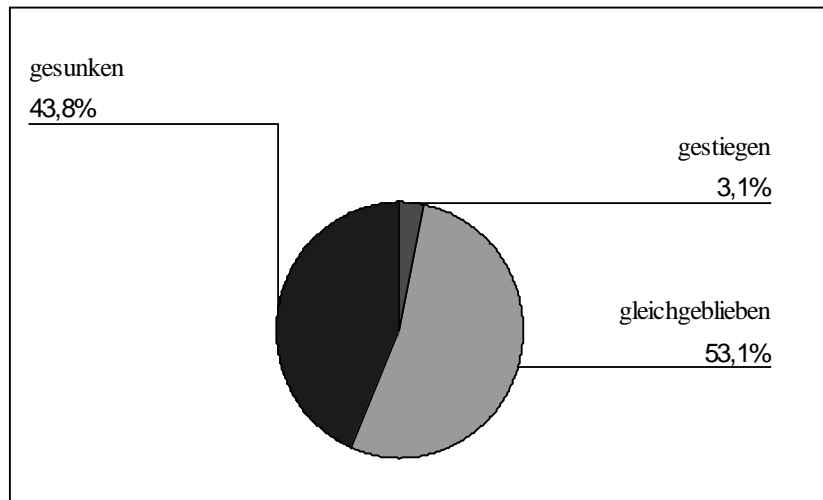


Anmerkung: 100% entsprechen den 28 die Frage beantwortenden Unternehmen.

Die Schaffhauser Industrieunternehmen verwenden durchschnittlich 51% Schweizer Vormaterialien in der Güterproduktion. Weitere 41% entfallen auf Importe aus dem EWR, während der Anteil drittländischer Vormaterialien bislang lediglich rund 8% ausmacht. Falls sich der gegenwärtige Trend fortsetzt, wird der Anteil der Schweizer Vormaterialien in Zukunft weiter schrumpfen, während der Anteil importierter Vorleistungen steigen dürfte.

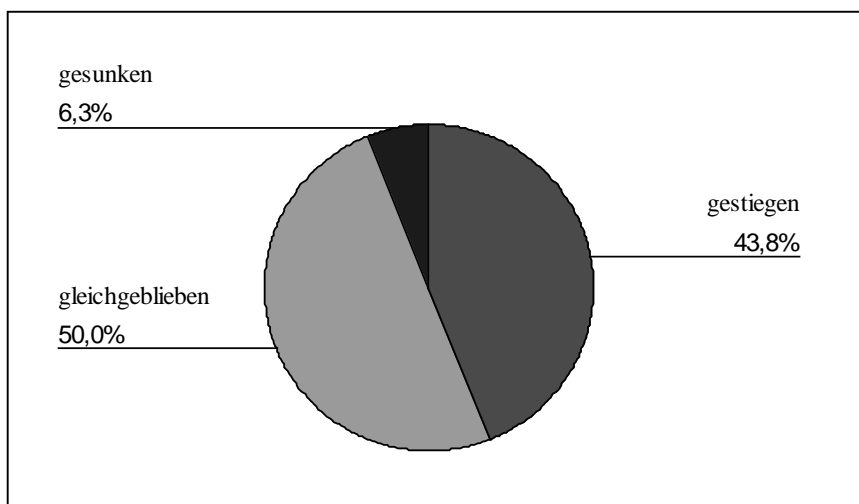
Auch im Beschaffungsbereich ist demnach eine zunehmende Internationalisierung zu beobachten (vgl. Darstellung 3.9 und Darstellung 3.10).

Darstellung 3.8: Entwicklung des Schweizer Anteils an den in der Produktion verwendeten Komponenten in den letzten fünf Jahren



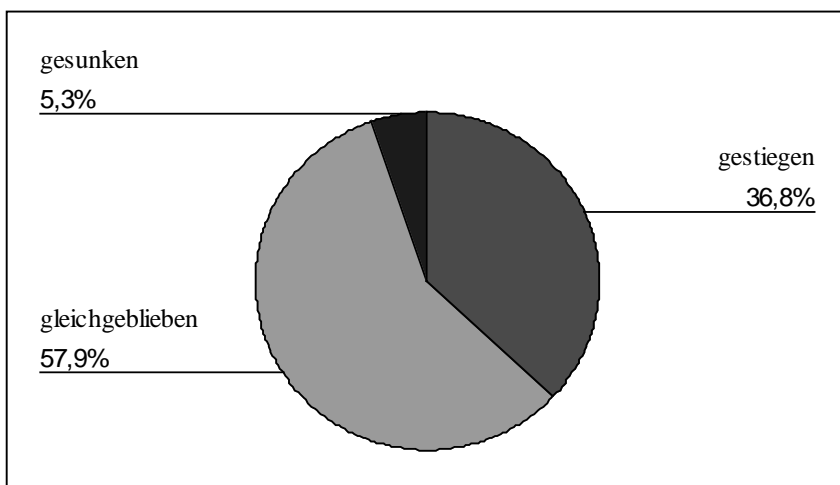
Anmerkung: 100% entsprechen den 32 die Frage beantwortenden Unternehmen.

Darstellung 3.9: Entwicklung des EWR-Anteils an den in der Produktion verwendeten Komponenten in den letzten fünf Jahren



Anmerkung: 100% entsprechen den 32 die Frage beantwortenden Unternehmen.

Darstellung 3.10: Entwicklung des *drittländischen* Anteils an den in der Produktion verwendeten *Komponenten* in den letzten fünf Jahren



Anmerkung: 100% entsprechen den 19 die Frage beantwortenden Unternehmen.

Während bislang die internationale Verflechtung der Schaffhauser Industrie auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten untersucht wurde, wird auf die internationale Verflechtung der Unternehmen auf den *Arbeitsmärkten* im Kapitel 8 eingegangen.

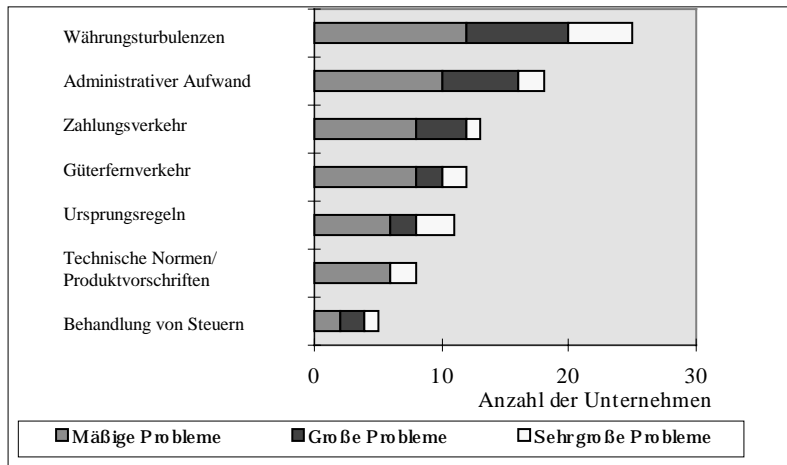
3.3 Kurzdarstellung der Untersuchungsergebnisse

Die Unternehmen wurden nach der Bedeutung der in Kapitel 2 genannten Handelshemmnisse bei *Geschäften mit Akteuren in der EU, bzw. im EWR befragt*. Den Unternehmen wurden fünf Antwortmöglichkeiten¹²² vorgegeben. Gezählt wurden die Antworten jener Unternehmen, denen *mäßige, große oder sehr große* Probleme durch die bestehenden Handelshemmnisse entstehen. Unternehmen, denen durch ein bestimmtes Handelshemmnis keine oder nur geringe Probleme entstanden sind, wurden nicht mitgezählt (sogenanntes „Top Boxes“-Verfahren).

Als Ergebnis kann festgehalten werden, daß die Schwierigkeiten im *Absatzbereich* (vgl. Darstellung 3.10) generell größer sind als im *Beschaffungsbereich* (vgl. Darstellung 3.11). In beiden Bereichen wurden *Währungsschwankungen* als größtes und der *administrative Aufwand* bei grenzübergreifenden Warengeschäften als zweitgrößtes Hemmnis aufgeführt. Anschließend kommt es zu einer unterschiedlichen Gewichtung der Probleme: Während der *Güterfernverkehr* in beiden Funktionsbereichen zu Problemen führt, sind Schwierigkeiten im Zahlungsverkehr (Kosten und Verzögerungen) vor allem beim *Verkauf* ein Problem. Handelshemmende Wirkung entfalten auch die Ursprungsregeln der Freihandelsabkommen.

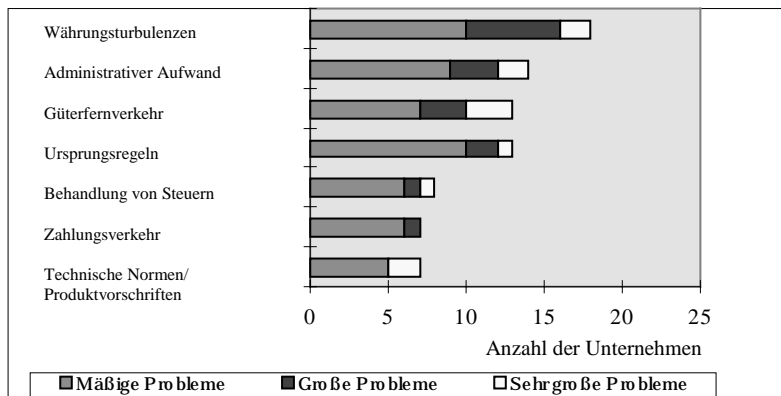
¹²² „Keine Probleme“, „Geringe Probleme“, „Mäßige Probleme“, „Große Probleme“, „Sehr große Probleme“.

Darstellung 3.11: Probleme beim Verkauf von Produkten in den EWR



Basis: 32 antwortende Unternehmen

Darstellung 3.12: Probleme beim Kauf von Vorleistungen im EWR



Basis: 32 antwortende Unternehmen

Erstaunlicherweise fallen die in der Schweizer Integrationsdiskussion vielzitierten Probleme durch abweichende *technischen Normen* und *Produktvorschriften* kaum ins Gewicht. Ebenfalls von untergeordneter Bedeutung ist der Komplex der steuerlichen Behandlung von ein-, bzw. ausgeführten Waren.

Weitere Fragen, die den Unternehmen gestellt wurden, betreffen Benachteiligungen im öffentlichen Beschaffungswesen, durch die Nichtrealisierung des freien Personenverkehrs sowie durch den Fortbestand der Grenzkontrollen. Diese Fragen werden in den einzelnen Kapiteln dieses Teils ausführlich behandelt.

Die *langfristigen Auswirkungen* der Schweizer Nichtteilnahme am europäischen Integrationsprozeß - besonders hinsichtlich möglicher Veränderungen der *Standort- und Investitionspolitik* sind Gegenstand des dritten Teils.

4 Die Nichtteilnahme an der EU-Zollunion: Ursprungsregeln als Handelshemmnisse

Von den Unternehmen wurden mehrfach *Ursprungsregeln* als Hemmnis im Warenverkehr mit den EWR-Ländern genannt: Elf Unternehmen (28,9%) gaben an, daß ihnen die Ursprungsregeln im Absatzbereich mäßige bis sehr große Probleme bereiteten. Auf der Beschaffungsseite machten dreizehn Unternehmen (34,2%) entsprechende Behinderungen geltend.¹²³

4.1. Betriebswirtschaftliche Auswirkungen

Unter Ursprungsregeln versteht man alle *Gesetze* und *Verordnungen*, die der *Bestimmung des Ursprungslandes* einer Ware dienen.¹²⁴

Ursprungsregeln sind Hauptbestandteil eines jeden Freihandelsabkommens (FHA):¹²⁵ Die Abschaffung von Zöllen und Mengenbeschränkungen erfolgt nur für Waren mit *Ursprung in den Mitgliedstaaten* (sogenannte *Ursprungserzeugnisse* oder *Erzeugnisse mit Ursprungseigenschaft*). Hinsichtlich der Festlegung von Zollsätzen auf Einfuhren von Nichtmitgliedern (*Drittstaaten*) bleibt jedoch jedes an einem Freihandelsabkommen teilnehmende Land souverän.¹²⁶ Ursprungsregeln sind daher notwendig, um zu verhindern, daß Einfuhren aus Drittstaaten über den Mitgliedstaat mit dem *niedrigsten Zollsatz* in die Freihandelszone gelangen und von dort aus zollfrei in andere Mitgliedstaaten - unter Umgehung der dort höheren Außenzölle - eingeführt werden können.¹²⁷ In Zollunionen erübrigen sich solche Ursprungsregeln, da alle teilnehmenden Länder einen gemeinsamen Außenzoll besitzen. Die entsprechenden Behinderungen ergeben sich damit direkt aus der Nichteinbindung der Schweiz in die Zollunion der EU.

Unproblematisch ist die Feststellung des Warenursprungs bei Gütern, die völlig auf dem Gebiet der Mitgliedstaaten des FHA hergestellt oder gewonnen wurden.¹²⁸ Da jedoch in einer modernen arbeitsteiligen Wirtschaft meist auch *importierte Komponenten* in der Produktion

¹²³ Die Antwortmöglichkeiten waren: Keine Probleme, geringe Probleme, mäßige Probleme, große Probleme, sehr große Probleme; die übrigen Unternehmen machten nur geringe oder keine Probleme geltend oder ließen die Frage unbeantwortet.

¹²⁴ Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): GATT-Botschaft 1, 1994, S. 218 sowie FN 1. Es wird zwischen autonomen und vertraglichen sowie präferentiellen und nicht-präferentiellen Regeln unterschieden, wobei jede Kategorie andere Rechtsgrundlagen besitzt und einen anderen Zweck erfüllt (vgl. *Tröndle, Pius: Kumulation*, 1997, S. 1). Die Ausführungen im Rahmen dieser Arbeit beziehen sich lediglich auf die hier interessierenden *vertraglichen, präferentiellen* Ursprungsregeln von Freihandelsabkommen wie dem FHA Schweiz-EU von 1972 oder dem EWRA von 1992.

¹²⁵ Protokoll 4 (Über die Ursprungsregeln) des EWR-Abkommens oder Protokoll 3 (Über die Bestimmung des Begriffs „Erzeugnisse mit Ursprung in“ oder „Ursprungserzeugnisse“ und über die Methoden der Zusammenarbeit der Verwaltungen) des FHA Schweiz-EU von 1972.

¹²⁶ Vgl. *Heher, Franz Josef: Der freie Warenverkehr*, 1993, S. 290.

¹²⁷ Vgl. *Nell, Philippe G.: Rules of origin*, 1994, S. 66. *Nell* sieht in Ursprungsregeln darüber hinaus einen Anreiz zur Verwendung von Vormaterialien, die innerhalb der Freihandelszone produziert wurden.

¹²⁸ Dies trifft vor allem für Rohstoffe und landwirtschaftliche Güter zu.

von Industriegütern eingesetzt werden (vgl. Kapitel 3), legen die Ursprungsregeln der Freihandelsabkommen fest, ob ein Produkt, das in einem Mitgliedstaat - teilweise oder ganz - aus von außerhalb des Integrationsraumes importierten (d.h. *drittländischen*) Vormaterialien hergestellt wird, den *für den zollfreien Export in einen anderen Mitgliedstaat notwendigen präferenzbegründenden Ursprung* in der Freihandelszone erhält.

In vielen Fällen wird hierfür verlangt, daß die drittländischen Vormaterialien in einem Land der Freihandelszone eine *substantielle Be- oder Verarbeitung*,¹²⁹ die zum sogenannten *Tarifsprung* führen soll, durchlaufen:¹³⁰ Eine solche Bearbeitung liegt vor, wenn sich das fertige Produkt nach seiner Bearbeitung im Mitgliedstaat des FHA in einer anderen Tarifposition des Harmonisierten Systems¹³¹ als die drittländischen Vormaterialien wiederfindet. Außerdem kann in den Ursprungsregeln vorgesehen werden, daß produktweise *bestimmte Bearbeitungsvorgänge* ursprungsverleihende Eigenschaft besitzen.¹³² Sogenannte *Minimalbehandlungen* wie Umlade- oder Verpackungsaktivitäten sind dagegen nicht ursprungsbegründend.¹³³

Die teilweise komplizierten Regelungen der älteren Freihandelsabkommen, die das Erlangen der Ursprungseigenschaft vom Tarifsprung oder der Ausführung bestimmter Herstellungsvorgänge abhängig machte, wurden in neueren Freihandelsabkommen um sogenannte *Prozentsätze* ergänzt oder durch diese ersetzt. So weisen das EWR-Abkommen in Europa oder das ASEAN Freihandelsabkommen in Südostasien Prozentsätze aus, die den *zulässigen Höchstanteil von Drittlandsmaterialien am Wert eines Produktes*, das vom Freihandel profitieren soll, angeben. Die entsprechenden Prozentsätze können dabei für jede Warenposition des Harmonisierten Systems (d.h. für jedes Produkt) einzeln ausgewiesen werden, wodurch von Produkt zu Produkt unterschiedliche Grenzen festgelegt werden können.¹³⁴ Alternativ kann ein einheitlicher Prozentsatz für alle Güter, auf die sich das FHA bezieht, angegeben werden.¹³⁵

¹²⁹ Sogenannte *substantial transformation*.

¹³⁰ Dieses Erfordernis charakterisiert beispielsweise die Ursprungsregeln des FHA Schweiz-EU von 1972 (vgl. Art. 5 Abs. 1 Bs. a des Protokolls 3 zum FHA Schweiz-EU von 1972).

¹³¹ Das Harmonisierte System (HS) ist eine Warenklassifikation, die von gegenwärtig rund 120 Ländern angewandt wird. Jedem handelbaren Produkt wird eine vierstellige Nummer (Tarifposition) zugeordnet, wobei gleichartige Waren in 96 Kapitel zusammengefaßt werden. Produktvarianten werden häufig durch Anhängen bis zu vier weiteren Ziffern unterschieden. Einzelne Länder erweitern diese international standardisierte Nomenklatur noch um weitere Ziffern zu statistischen Zwecken. Den Warenpositionen des HS werden in den nationalen Zolltarifen - der Grundlage für die Zollerhebung - die entsprechenden Einfuhrzollsätze zugeordnet. In Freihandelsabkommen werden für jede vierstellige Tarifposition des HS die entsprechenden Ursprungsregeln zugeordnet. Das HS wird periodisch geändert und gewährleistet eine international standardisierte Warenabfertigung. Siehe dazu auch *Gramatica, Paolo: Scambi Commerciali*, 1991, S. 43-56.

¹³² Auch dieses Verfahren findet in den Ursprungsregeln des EWRA Anwendung.

¹³³ Vgl. Art. 5 des Protokolls 4 (Ursprungsregeln) zum EWRA und analog Art. 5 Abs. 3 des Protokolls 3 (Ursprungsregeln) zum FHA Schweiz-EU.

¹³⁴ Dieser Vorgehensweise folgte das Protokoll 4 über die Ursprungsregeln des EWR-Abkommens.

¹³⁵ Dies ist der Fall im ASEAN Freihandelsabkommen (AFTA), dessen liberale Ursprungsregeln bereits dann die Ursprungseigenschaft verleihen, wenn 40% vom Warenwert innerhalb des Freihandelsabkommens erzielt werden; vgl. *Zimmermann, Thomas: Trade Liberalisation*, 1996, S. 33, insbesondere FN 36.

Neben diesen Bestimmungen enthalten die Ursprungsregelungen auch Hinweise darauf, ob Produkte - entgegen dem *Territorialitätsprinzip*¹³⁶ - zu Bearbeitungsvorgängen *vorübergehend* in Länder, die nicht der Freihandelszone angehören, exportiert werden dürfen.

In den Ursprungsprotokollen sind auch *Kumulierungsregeln* enthalten, die bestimmen, unter welchen Umständen mehrere Bearbeitungsprozesse, die einzeln für sich genommen nicht ursprungsbegründend wären, *kumuliert* und dadurch zu *einem* ursprungsbegründenden Bearbeitungsprozeß werden können. Dadurch werden betriebswirtschaftlich sinnvolle grenzüberschreitende Arbeitsteilungen erleichtert. Von Nutzen sind zusätzlich *Toleranzregeln*, die eine Verwendung drittländischer Materialien selbst dann zulassen, wenn kein *Tarifsprung* erfolgt, aber der Wertanteil dieser Materialien am Produktpreis unter einem bestimmten Schwellenwert bleibt (z.B. 10%).

Ursprungsregeln werden als geeignetes Instrument zur *Wahrung handels- und industriepolitischer Interessen* innerhalb von Freihandelsabkommen wahrgenommen. Diese Tatsache hat - zum Leidwesen der Exporteure - zu einer ausgesprochenen *Komplexität* dieser Regelungen geführt.

Ursprungsregeln sind für Unternehmen also stets dann relevant, wenn das Land, in dem sie produzieren, mit den Exportmärkten über *Freihandelsabkommen* verbunden ist. Für die Schweiz sind dies alle europäischen Exportmärkte. Der Unterhalt eines Ursprungsregimes im Handel zwischen Staaten ist mit hohen Kosten für die Firmen, die zollfrei exportieren wollen, verbunden.¹³⁷

Neben dem *administrativen Aufwand* der mit dem Ausstellen entsprechender Bescheinigungen verbunden ist, greifen die Ursprungsregeln in erheblicher Weise in die Beschaffungs- und Absatzaktivitäten eines Unternehmens ein:

Da Ursprungsregeln den *Wertanteil von Drittlandsmaterialien* begrenzen, und die Anwendung der Ursprungsregeln vielen - besonders kleineren und mittleren - Unternehmen Unbehagen bereitet, ziehen es viele Firmen vor, auf die Verwendung drittländischer Komponenten in der Produktion ganz zu verzichten.¹³⁸ Dieser Fall von Handelsumlenkung (*trade diversion*) tritt besonders dann auf, wenn die Ursprungsregeln sehr restriktiv gefaßt sind, und den Produkten - falls keine *Toleranzregel* gilt - bereits bei geringem Einsatz drittländischer Komponenten der Verlust der Ursprungseigenschaft droht. Gerade hinsichtlich der zunehmenden Globalisierung der Weltwirtschaft mit ihrer zunehmenden Spezialisierung und dem Entstehen neuer

¹³⁶ Das Territorialitätsprinzip besagt, daß alle für den Erwerb der Ursprungseigenschaft eines Produktes relevanten Herstellungsvorgänge oder Bearbeitungsprozesse ohne Unterbrechung innerhalb des Gebietes der Freihandelszone erfolgen müssen, und entsprechende Produkte das Gebiet der Freihandelszone auch nicht verlassen dürfen.

¹³⁷ Vgl. *Nell, Philippe G.*: Rules of origin, S. 67, insbesondere FN 6 m.w.N. Das Kosten-Nutzen-Verhältnis von Ursprungsregeln ist besonders dann ungünstig, wenn die Differenzen zwischen den Außenzollsätzen gegenüber Drittländern der am Freihandelsabkommen teilnehmende Gebiete gering sind. Die Zolldifferenzen zwischen der Schweiz und der EU sind in den meisten Fällen gering, d.h. die Belastungen durch die Ursprungsregeln für Unternehmen und Volkswirtschaft lassen sich nicht unbedingt durch ihren Nutzen rechtfertigen.

¹³⁸ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 25.

leistungsfähiger Vorleistungsmärkte *außerhalb* von Integrationsräumen, ist dieses Verhalten sehr bedenklich.

Hinsichtlich des Freihandelsabkommen Schweiz-EU bedeutet dies, daß ein Schweizer Unternehmen mit Problemen rechnen muß, wenn es neben den Exportmärkten der EU auch Märkte anderer Wirtschaftsräume beliefert, auf denen die Verwendung von Vormaterialien mit europäischem oder schweizerischen Ursprung nicht durch Zollbefreiungen „honoriert“ wird. In einem solchen Fall hat das Unternehmen drei Optionen:

- Es kann auf den Import von wettbewerbsfähigeren drittländischen Vormaterialien zugunsten des Vorleistungsimports aus der EU und dem EWR verzichten, wodurch es entsprechende Kostennachteile auf sich nehmen muß, die sich voll auf die Wettbewerbsfähigkeit seiner Produkte, vor allem beim Export auf drittländische Absatzmärkte durchschlagen.
- Die zweite Möglichkeit bestünde darin, die Vorleistungen - getrennt nach dem Bestimmungsland der Produkte - gleichzeitig aus Quellen innerhalb des Präferenzraums (Schweiz, EU) und außerhalb des Präferenzraums (z.B. USA, Ostasien) zu beschaffen. Eine solche *Mehrquellenbeschaffung* verringert jedoch Losgrößen und führt zu erhöhtem Koordinationsbedarf, da für ein und dasselbe Gut *zwei Zulieferer* gefunden und gegebenenfalls betreut werden müssen. Wenngleich solche Möglichkeiten für jedes Unternehmen hinsichtlich Art, Menge, Wert und Herkunft der benötigten Vorleistungen einzeln untersucht werden müßten, hätte diese *Mehrquellenbeschaffung* tendenziell kostentreibenden Charakter. Überlegungen bezüglich der *Beschaffungsprinzipien* jeder einzelnen Unternehmung müssen hier einbezogen werden: So wird hinsichtlich der Auswahl von Bezugsquellen beim *Just-in-Time-Prinzip* die Ein- bzw. Zweiquellenversorgung pro Material empfohlen.¹³⁹
- Die dritte Möglichkeit bestünde schließlich darin, auf den zollfreien Export gemäß Freihandelsabkommen zu verzichten und entsprechende Zölle selbst bei der Ausfuhr in ein via Freihandelsabkommen verbundenes Land in Kauf zu nehmen.¹⁴⁰ Entsprechend hat eine empirische Untersuchung der Hochschule Sankt Gallen im Jahre 1994 ergeben, daß lediglich die Hälfte einer Stichprobe grenzüberschreitend tätiger Unternehmen der Ostschweiz tatsächlich unter dem Freihandelsabkommen Schweiz-EU exportierte.¹⁴¹

Ursprungsregeln beeinflussen in beträchtlichem Ausmaß die Anwendung betrieblicher Strategien in anderen Bereichen. So haben Ursprungsregeln auch Auswirkungen auf das Währungsmanagement eines Unternehmens: Einem Schweizer Unternehmen, das im Rahmen seines strategischen Währungsmanagements (vgl. Kapitel 10) seine Beschaffungsaktivitäten auf den Dollarraum ausdehnen möchte, wird der zollfreie Absatz seiner Produkte aus

¹³⁹ Vgl. Reese, Joachim/Geisel, Roland: Just-in-Time-Beschaffung, 1995, S. 9f.

¹⁴⁰ Zwar beträgt der durchschnittliche Außenzoll der EU nur 5,5%, dennoch werden auf einige Güter wie Büromaschinen, Computer oder Fahrräder Zölle zwischen 14% und 17%, auf Schuhe sogar 20% erhoben. Angesichts dieser Sätze wird klar, daß die Entscheidung eines Unternehmens, Zoll zu zahlen, zu einer erheblichen Beeinträchtigung seiner Wettbewerbsfähigkeit führen kann.

¹⁴¹ Vgl. Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen, 1995, S. 27.

Vormaterialien des Dollarraumes in der EU durch die Ursprungsregeln erschwert oder ganz unmöglich gemacht.

Die *Feinabstimmung* von Ursprungsregeln hat daher in der Praxis großen Einfluß auf die Gestaltungsspielräume der Unternehmen. Angesichts der wachsenden Bedeutung außereuropäischer Beschaffungs- und Absatzmärkte, sind die Kenntnis und Ausnutzung der *Spielräume*, die den Unternehmen in Form von *Toleranzregeln*, *Kumulierungsregeln* oder *Lockerungen des Territorialitätsprinzips* gelassen werden, entscheidend für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. Wie im vorangegangenen Kapitel gezeigt wurde, wächst auch für die Schaffhauser Industrieunternehmen die Bedeutung von Vorleistungsmärkten außerhalb des EWR.

Zusammenfassend kann also festgestellt werden:

- Die Anwendung von Ursprungsregeln als Voraussetzung für den zollfreien Export innerhalb eines Freihandelsabkommens führt *stets* zu administrativem Aufwand und *Einschränkungen* der Freiheit der Unternehmen bei der *globalen Streuung* von Beschaffungs- und Absatzaktivitäten.
- Der *konkreten* Ausgestaltung der Ursprungsregeln kommt wachsende Bedeutung zu. Unternehmen sollten die Spielräume, die ihnen Ursprungsregeln lassen, sehr gut kennen und, wo möglich, ausnutzen.

4.2 Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR

Der bedeutendste Unterschied zwischen der EU und dem EWR liegt darin, daß die EU eine Zollunion ist und im Handel zwischen den Mitgliedstaaten keine Ursprungsregeln vorsieht, während im Freihandelsabkommen EWR den Ursprungsregeln nach wie vor große Bedeutung zukommt. Daher soll in diesem Fall eine getrennte Betrachtung für die beiden Integrationsräume erfolgen.

4.2.1 Die Unternehmen in der EU

In der EU als *Zollunion* (vgl. Abschnitt 2.2.2.1.2) entfallen aufgrund des *einheitlichen Außenzolls* für den *innergemeinschaftlichen Warenaustausch* die Ursprungsregeln mitsamt dem administrativen Aufwand, den sie verursachen. Ein EU-Unternehmen ist daher nicht nur beim Bezug von Vormaterialien aus der ganzen EU völlig frei, sondern es kann auch leichter Vorleistungen aus außereuropäischen Regionen importieren: es hat zwar für drittländische Vorleistungen einen Einfuhrzoll zu entrichten, doch deren Verwendung spielt für den anschließenden Export der fertigen Ware in andere EU-Staaten keine Rolle mehr.¹⁴²

¹⁴² Vgl. Heher, Franz: Der freie Warenverkehr, 1993, S. 291. Relevant wären die entsprechenden Ursprungsregeln lediglich für den Export in EWR-/EFTA-Staaten oder in die Schweiz. Angesichts der

Die Ursprungsregeln kommen lediglich in jenen Fällen zur Anwendung, in denen ein EU-Unternehmen in EFTA-/EWR-Staaten (Norwegen, Island) oder in die Schweiz liefert. Im ersten Fall sind die *Ursprungsregeln des EWR-Abkommens* maßgeblich, im zweiten Fall die Ursprungsregeln des bilateralen Freihandelsabkommens Schweiz-EU.

4.2.2 Die Unternehmen in den EFTA-Staaten des EWR

Für Unternehmen mit Sitz in einem EFTA-Staat des EWR stellt sich die Situation komplizierter dar: Sie müssen bei jedem Exportgeschäft in ein anderes europäisches Land Ursprungsregeln berücksichtigen. In den meisten Fällen (Handel mit der EU und Handel mit anderen EFTA-Ländern des EWR) kommen die Ursprungsregeln des EWRA zum Tragen, lediglich im Handel mit der Schweiz kommen die Ursprungsregeln des *EFTA-Abkommens* zum Einsatz.¹⁴³

An den dargestellten grundsätzlichen Benachteiligungen, die Ursprungsregeln mit sich bringen, ändert sich also auch für Staaten im EWR nichts. Doch weisen die entsprechenden Ursprungsregeln einige Erleichterungen gegenüber den Regelungen jener Freihandelsabkommen auf, die von der EU Anfang der siebziger Jahre abgeschlossen wurden, und zu denen auch das Freihandelsabkommen Schweiz-EU zählt, das im nächsten Abschnitt analysiert wird.

Zu den ursprungstechnischen Neuerungen des EWRA gehören:

- **Alternative Prozentregeln:** Das EWRA erlaubt in den meisten Fällen die Anwendung alternativer Prozentregeln anstatt eines komplizierten Ursprungskriteriums.¹⁴⁴ In den alten FHA bestanden solche Regeln lediglich im Maschinen- und Elektrobausektor.
- **Die vollständige Kumulierung im EWRA und einen gemeinsamen EWR-Ursprung:** Das bedeutet, daß bei Verwendung von Vorleistungen *ohne* Ursprungseigenschaft alle Bearbeitungsvorgänge in EWR-Ländern zusammengerechnet werden dürfen, selbst dann wenn sie *einzelnen* betrachtet ungenügend wären, um einer Ware die Ursprungseigenschaft zu verleihen (siehe Box 4.1). Im Falle der *bilateralen* Freihandelsabkommen, die von der EU Anfang der siebziger Jahre mit den EFTA-Staaten abgeschlossen wurden, standen sich die einzelnen EFTA-Staaten ursprungstechnisch als Drittstaaten gegenüber; d.h. Vormaterialien mit Ursprung eines EFTA-Staates konnten nur beschränkt durch Unternehmen in einem anderen EFTA-Staat weiterverarbeitet werden. Anders ausgedrückt, wird im EWR der „Ursprung einer Vertragspartei“, wie er in den alten FHA bestand, durch einen *gemeinsamen EWR-Ursprung* ersetzt.

Bedeutungsunterschiede zwischen dem relativ großen EU-Markt und den EFTA-Märkten (lediglich Norwegen, Island und die Schweiz) ist die Ausgangslage für EU-Unternehmen grundsätzlich besser.

¹⁴³ Das Ursprungsprotokoll des EWRA hat die entsprechenden Bestimmungen des EFTA-Abkommens für den Handel zwischen den EFTA-Staaten im EWR als Rechtsgrundlage abgelöst. Vgl. *Nell, Philippe: Rules of Origin*, 1994, S. 72. Im Handel mit den MOEL kommen die Ursprungsregeln der FHA zwischen der EFTA und den MOEL zum Tragen.

¹⁴⁴ Vgl. Spalten 3 und 4 der Anlage II des Protokolls 4 zum EWRA.

- **Einführung einer allgemeinen Toleranzregel:** Die Verwendung drittländischer Vormaterialien ist im EWR, ungeachtet der für das jeweilige Produkt geltenden Ursprungsregeln, bis zu einem Anteil von 10% am Ab-Werk-Preis des Gutes zulässig, ohne daß dabei der präferenzbegründende Ursprung verloren geht.¹⁴⁵

Box 4.1: Beispiel für volle Kumulierung im EWR

Sieht die Ursprungsregel für ein bestimmtes Produkt vor, daß mindestens 60% des Wertes im EWR erwirtschaftet werden müssen, so können nacheinander - ausgehend von den Vormaterialien *ohne* Ursprungseigenschaft - 20% der Bearbeitung in Deutschland, 20% in Norwegen und 20% in Island erfolgen. Nach dem letzten Bearbeitungsschritt hat das Produkt dann den EWR-Ursprung erworben und kann zollfrei nach Frankreich eingeführt werden. Da die Ware jedoch bei den Grenzüberschreitungen Deutschland-Norwegen und Norwegen-Island noch keine Ursprungsware im Sinne des EWR sind, muß jedes Mal Zoll entrichtet werden.

Eine solche Kumulierung war im Rahmen der *bilateralen* Freihandelsabkommen nicht möglich: Obwohl die EU sowohl Freihandelsabkommen mit Norwegen und mit Island abgeschlossen hatte, konnten norwegische Bearbeitungsvorgänge nur beschränkt von isländischen Firmen für den anschließenden zollfreien Export der Fertigware in die EU berücksichtigt werden.

Wichtig ist für die Ausschöpfung der Kumulierungsmöglichkeiten, daß die nachfolgenden Bearbeiter im Produktionsprozeß stets über die vorangegangenen Bearbeitungsschritte *informiert* sind. Leider kann aber nicht davon ausgegangen werden, daß entsprechende Informationen von unabhängigen Unternehmen auch immer ausgetauscht werden. Abnehmer sollten jedoch darauf bestehen, daß ihnen ihre Lieferanten entsprechende Informationen zukommen lassen.

Quelle: *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 24ff.

- **Lockerung des Territorialitätsprinzips:** Im Gegensatz zu den alten Freihandelsabkommen von 1972, die eine durchgängige Bearbeitung innerhalb der Gebiete der Vertragsparteien verlangten, erlauben die Ursprungsregeln des EWRA eine Wertsteigerung außerhalb des EWR in Höhe von maximal 10% des Ab-Werk-Preises der Fertigware.¹⁴⁶ Auch diese Lockerung gilt nur, wenn durch diese Bearbeitung der in den Ursprungsregeln festgelegte Höchstwert der zulässigen Drittlandsmaterialien nicht überschritten wird.¹⁴⁷
- **Erhöhung der Wertgrenze für Ursprungserklärungen auf der Rechnung:** Die Höhe des Warenwerts, bis zu der ein Exporteur eine Ursprungserklärung auf der Rechnung abgeben kann, wurde von 5.110 Ecu auf 6.000 Ecu erhöht.¹⁴⁸ Über dieser Grenze ist jedoch die Vorlage weiterer Nachweise (Warenverkehrsbescheinigung EUR.1) erforderlich.

¹⁴⁵ Ausnahmen gelten für jene Produkte, deren Ursprungsregeln bereits Begrenzungen des Anteils drittländischer Produktion enthalten, siehe Art. 5 Abs. 2 des Protokolls 4 zum EWRA. Die Toleranzregel gilt nicht für Waren der Kapitel 50 bis 63 des Harmonisierten Systems (Textilien und Bekleidung).

¹⁴⁶ Art. 11 Abs. 1 des Protokolls 4 zum EWRA.

¹⁴⁷ Art. 11 Abs. 2 des Protokolls 4 zum EWRA. Gemäß Abs. 5 sind auch hier die sensiblen Produkte des Textil- und Bekleidungssektors (Kap. 50-63 des HS) von der Lockerung des Territorialitätsprinzip ausgenommen.

¹⁴⁸ Art. 21 des Protokolls 4 zum EWRA.

Zusammengefaßt kann daher für den Handel im EWR festgestellt werden, daß die multilaterale Natur des EWR-Ursprungsbegriffs, die sich in der vollständigen Kumulierung von Bearbeitungsprozessen in sämtlichen EWR-Vertragsstaaten äußert, zusammen mit den weiteren angeführten Verbesserungen zu einer substantiellen Erleichterung im Handel für im EWR ansässige Betriebe geführt hat.

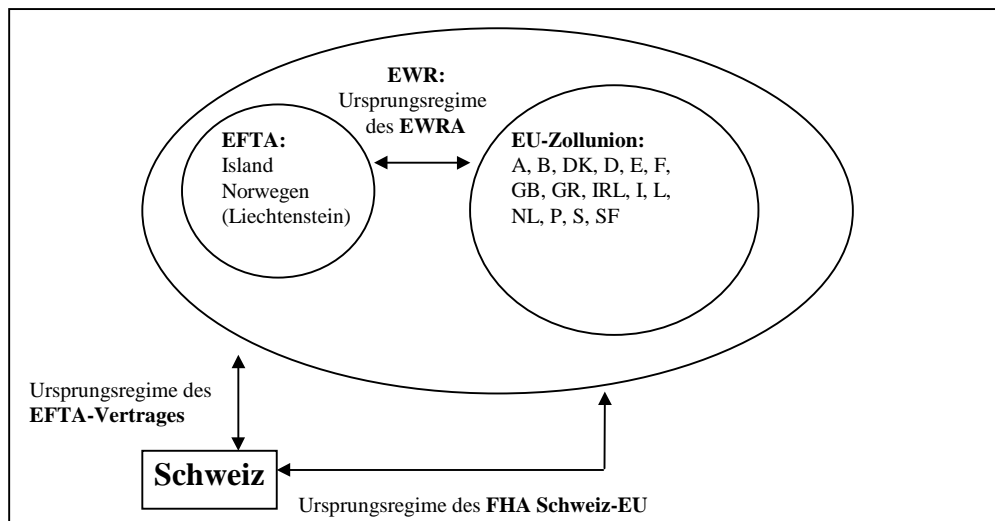
4.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz

Während vertragliche, präferentielle Ursprungsregeln für in der EU ansässige Unternehmen nur noch beim Export in die EFTA-Staaten des EWR sowie in die über die Europaabkommen assoziierten MOEL eine Rolle spielen, sind Schweizer Unternehmen bei sämtlichen Exportgeschäften mit anderen Staaten Europas auf die Beachtung der Ursprungsregeln von Freihandelsabkommen angewiesen.

Im Handel mit den EU-Ländern gilt das *Freihandelsabkommen von 1972*, während im Handel mit den EWR- und EFTA-Mitgliedern Norwegen und Island der *EFTA-Vertrag* maßgeblich ist (vgl. Darstellung 4.1). Mit den MOEL bestehen über die EFTA ebenfalls Freihandelsverträge. Alle Abkommen verfügen über entsprechende Anhänge mit detaillierten Ursprungsregeln. Gerade aus der Einbindung in mehrere Freihandelsverträge ergeben sich für die Unternehmen einige Probleme.

Zunächst soll aber das Wesen der Ursprungsregeln im praktisch bedeutendsten FHA Schweiz-EU¹⁴⁹ dargestellt werden.

Darstellung 4.1: Das Ursprungsregime im EWR



Quelle: *Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen, 1995, S. 31.*

¹⁴⁹ Auf die Regelungen des EFTA-Vertrages und der EFTA-Freihandelsverträge mit den MOEL wird hier nicht eingegangen.

Situation bis 1.1.1994: Die Ursprungsregeln des Freihandelsabkommens basierten hauptsächlich auf der *Tarifsprungmethode* oder auf der Festschreibung von besonderen, ursprungsverleihenden, *Bearbeitungsvorgängen*. Das FHA Schweiz-EU sah weder die Möglichkeit zur Zwischenfertigung in Drittstaaten, noch eine Toleranzregel wie im EWR-Abkommen vor. Auch Prozentregeln kamen nur in wenigen Bereichen zum Einsatz. Aufgrund der bilateralen Konstruktion des Freihandelsabkommens war die volle Kumulierung, die das EWRA geboten hätte, nicht möglich; d.h. Schweizer Unternehmen konnten nach wie vor als Vormaterialien lediglich Erzeugnisse mit Ursprung in der Schweiz oder in der EU verwenden.

Nachdem die Schweiz durch das Nein zum EWR nicht automatisch in den Genuß der besseren Ursprungsregeln des EWRA kommen konnte, drängte die Schweiz auf eine Neuverhandlung der Ursprungsregeln des FHA Schweiz-EU mit dem Ziel, ein ähnliches Niveau wie im EWR zu erhalten.¹⁵⁰

Situation seit 1.1.1994: Dem Ziel, eine Gleichstellung der Schweiz gegenüber den EWR-Ländern hinsichtlich der Ursprungsregeln zu erreichen, sind die Ergebnisse der Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU, die zum 1.1.1994 in Kraft traten, nicht ganz gerecht geworden. Dennoch konnten - zeitgleich zum EWRA - einige substantielle Verbesserungen erzielt werden:

Der Schweiz gelang es, für die Ursprungsregeln des FHA Schweiz-EU die Aufnahme von Prozentsatzregeln in einigen Produktbereichen zu erwirken. Eine Toleranzregel sowie die Möglichkeit zur Zwischenfertigung in einem Drittland wurden ebenfalls aufgenommen. Außerdem wurde auch für die Schweiz der Betrag, bis zu dem eine Ursprungserklärung auf der Rechnung ausreicht, angehoben.¹⁵¹

Dagegen hat die Schweiz ihr Verhandlungsziel, die *volle Kumulierung* analog zum EWRA zu erreichen, verfehlt; d.h. Schweizer Unternehmen, die zollfrei exportieren möchten, müssen sich nach wie vor mit Vormaterialien begnügen, die bereits die Ursprungseigenschaft besitzen, falls die in der Schweiz durchzuführenden Be- und Verarbeitungsprozesse nicht zum Verleihen der Ursprungseigenschaft ausreichen.

Situation ab 1.1.1997: Angesichts der Probleme bei der Einbindung in mehrere Freihandelsabkommen (vgl. Box 4.2) und der daraus resultierenden handelshemmenden Wirkungen, hat die EU auf Drängen der EFTA-Länder und der MOEL *einer besseren Vernetzung der Freihandelsabkommen* zugestimmt. Nach Auskunft von *Pius Tröndle*, der bei der *Oberzolldirektion Bern* für Ursprungsregeln zuständig ist, wurden die entsprechenden Änderungen noch nicht im Amtsblatt der EU veröffentlicht (Stand: Mitte Januar 1997).¹⁵² Auch der Ratifizierungsprozeß dauert in einigen Ländern noch an, wobei die Regelungen teilweise bereits zum 1. Januar in Kraft gesetzt wurden.

¹⁵⁰ Siehe dazu *Nell, Philippe G.*: Rules of Origin, 1994, S. 73ff. Weitere Änderungen, auf die hier nicht näher eingegangen wird, waren nötig, um die mangelnde Kompatibilität zwischen den einzelnen gültigen Ursprungsregimen (EFTA-Vertrag, EWRA und FHA Schweiz-EU) zu beseitigen.

¹⁵¹ Die Anhebung erfolgte von 8.800 auf 10.300 Schweizer Franken; vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 28.

¹⁵² Telefoninterview mit Herrn *Tröndle* vom 23.01.1997.

Die wichtigsten Änderungen sind:

- *Ursprungserzeugnisse aller beteiligten Länder* können bei der Weiterverarbeitung den Ursprungserzeugnissen des Verarbeitungslandes gleichgestellt werden (*bilaterale*, bzw. *diagonale* Kumulierung). Das bedeutet, daß die Schweiz nun auch Waren mit Ursprung in den MOEL oder in den EFTA-Staaten des EWR weiterverarbeiten kann.¹⁵³

Box 4.2: Probleme durch die Einbindung in verschiedene Freihandelsabkommen

Aus der Einbindung in mehrere Freihandelsabkommen können Schwierigkeiten erwachsen. Das Grundproblem besteht darin, daß Ursprungswaren eines Abkommens von anderen Abkommen als Drittlandsware betrachtet werden.

Als Beispiel dient ein Schweizer Exporteur, der sowohl nach Polen als auch in die EU exportiert, und aus beiden Ländern Vormaterialien beziehen könnte, dessen Herstellungsvorgänge aber nicht ausreichen, um der Fertigware die *Schweizerische* Ursprungsseigenschaft zu verleihen. Die Fertigware würde also - je nach Herkunft der Vormaterialien - polnischen oder „europäischen“ Ursprungs sein. Aufgrund bestehender Freihandelsabkommen könnte der Export nach Polen demnach über das Freihandelsabkommen der EFTA mit den MOEL abgewickelt werden, der Export in die EU dagegen über das FHA Schweiz-EU.

Da mit den Freihandelsabkommen EFTA-MOEL und Schweiz-EU jedoch zwei *bilaterale* Abkommen mit *getrennten Ursprungsregimes* vorliegen, bedeutet die Verwendung von EU-Vormaterialien (EU-Ursprung), daß der Schweizer Exporteur beim Export der Fertigwaren (ebenfalls mit EU-Ursprung) nach Polen Zoll zahlen muß, da sich das Freihandelsabkommen EFTA-Polen nicht auf Waren mit EU-Ursprung bezieht. Der Export in die EU kann dagegen zollfrei erfolgen. Verwendet der Schweizer Exporteur dagegen polnische Vormaterialien, führt dies dazu, daß er bei der Einfuhr in die EU Zoll bezahlen muß, da sich das FHA Schweiz-EU nicht auf polnische Erzeugnisse bezieht. Die Einfuhr nach Polen ist dagegen zollfrei.

Grotesk an der Situation ist aber, daß Polen und die EU ebenfalls über einen Freihandelsvertrag miteinander verbunden sind. Dies nützt dem Schweizer Exporteur jedoch nichts, da das für ihn maßgebliche Freihandelsabkommen (Schweiz-EU) keine zollfreie Einfuhr polnischer Ursprungserzeugnisse in die EU vorsieht.

Bislang hätten nur die Verwendung rein schweizerischer Vormaterialien oder die Betriebsverlagerung in die EU (oder nach Polen) Abhilfe geschafft. Kurz vor Fertigstellung dieser Arbeit wurde jedoch eine *integrationspolitische* Lösung für dieses Problem gefunden. Durch Einführung der *paneuropäischen Kumulation* - im Verkehr mit Polen voraussichtlich zum 1.7.1997 - wird die weitgehende Gleichstellung von Ursprungserzeugnissen aller beteiligten Länder (EU, EFTA inklusive Schweiz, MOEL) erreicht.

Sollte der Schweizer Exporteur also beschließen, polnische Vormaterialien zu verwenden, so wäre danach der Export der Fertigprodukte polnischen Ursprungs dank der neu eingeführten *diagonalen Kumulation* auch in die EU problemlos möglich, da für die zollmäßig präferentielle Behandlung nun nicht mehr das FHA Schweiz-EU sondern das FHA EU-Polen angewandt würde.

Es ist davon auszugehen, daß die Wahlmöglichkeiten hinsichtlich der Verwendung von Vormaterialien durch die Neuregelungen - zumindest was den europäischen Raum anbelangt - wesentlich erweitert werden. Daneben erhöhen sich auch die Verwendungsmöglichkeiten *Schweizerischer Inputs* im europäischen Handel.

Nicht durchgesetzt wurde jedoch die *volle Kumulierung*, nach der - analog zum EWR - mehrere ungenügende Bearbeitungsvorgänge an einer *Drittlandsware* in den verschiedenen Ländern (MOEL, Schweiz) aufaddiert werden können, wodurch die vormals drittländische Ware den präferenzbegründenden Ursprung erhalten würde.

¹⁵³ Die FHA mit der Türkei, Israel und den Faröer-Inseln sind jedoch nicht in die paneuropäische Kumulation integriert.

- Ursprungserzeugnisse der beteiligten Länder können präferenzberechtigt untereinander gehandelt werden; d.h. polnische Ware, die sich in der Schweiz im freien Verkehr befindet, kann zollfrei in die EU geliefert werden.
- Die Ursprungsregeln wurden in allen Abkommen *vereinheitlicht* (gleiche Prozentregeln, gleiche Bearbeitungsprozesse, gleiche Ursprungsnachweise und gleiche Verfahren).

Weiterhin unmöglich bleibt die *volle Kumulierung*, nach der - wie weiter oben beschrieben - mehrere, für sich genommen ungenügende, Verarbeitungsvorgänge an einer Drittlandsware zwischen MOEL, der Schweiz und dem EWR addiert werden könnten. Die volle Kumulierung bleibt damit den Mitgliedern des EWR vorbehalten.

4.4 Lösungsansätze

Der Anteil drittländischer Komponenten an den gesamten eingesetzten Komponenten nimmt sich bei den Schaffhauser Unternehmen mit durchschnittlich 8% eher bescheiden aus. Lediglich in zwei Unternehmen liegt der Anteil drittländischer Waren im Bereich von über dreißig Prozent, wo ein *Verlust der Ursprungseigenschaft* der Fertigwaren droht.

Solange der Bezug von Komponenten aus dem Inland oder dem EWR auf wirtschaftlich begründeten Kriterien (Qualität, Preis, Pünktlichkeit der Lieferungen) beruht, ist hiergegen nichts einzuwenden. Bedenklich wäre es, wenn auf den Import von wettbewerbsfähigen Drittlandswaren verzichtet wird, weil die Auseinandersetzung mit den relevanten Ursprungsregeln Unbehagen bereitet, oder weil diese nicht bekannt sind.

Die Auseinandersetzung mit den relevanten Ursprungsregeln wird für die Unternehmen in Zukunft immer wichtiger werden: Neue leistungsfähige Märkte für Halbfabrikate entstehen vor allem außerhalb Europas, so daß der Einsatz von Materialien aus diesen Ländern eher steigen als sinken dürfte. Daß ein Ausnutzen bestehender Möglichkeiten durchaus die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Produkte erhöhen kann, liegt auf der Hand. Bereits jetzt zeichnet sich die Beschaffung der Schaffhauser Unternehmen durch eine zunehmende Internationalisierung aus:

Der Anteil der *aus dem EWR* bezogenen Vorleistungen an allen eingesetzten Vorleistungen ist in den vergangenen fünf Jahren in 14 Unternehmen gestiegen und in nur zwei Unternehmen gesunken. Sieben Unternehmen verzeichneten einen Anstieg des Anteils *drittländischer* Komponenten, während lediglich ein Unternehmen einen Rückgang verzeichnete. Anders sieht es dagegen beim Anteil *schweizerischer* Komponenten aus, der in 14 Unternehmen gesunken und nur in einem Unternehmen gestiegen ist.

Da ein Beitritt der Schweiz zur Zollunion der EU in absehbarer Zeit kaum anstehen dürfte, müssen die Unternehmen weiter mit den Unannehmlichkeiten leben, die von den Ursprungsregimes ausgehen. Während die *paneuropäische Kumulation* ab 1997 einige Erleichterungen bringen wird, stehen die Unternehmen immer noch vor ungelösten Problemen, wenn sich *außereuropäische* Vormaterialien zur Verwendung anbieten. Daher

sollen hier noch einige Lösungsansätze zur Verringerung der durch die Ursprungsregeln verursachten Einschränkungen diskutiert werden.

Generell gilt die Entscheidungsregel, daß im *Konflikt* zwischen *Zollzahlung bei Verwendung kostengünstigerer drittländischer Vormaterialien* und *zollfreiem Export bei Verwendung teurerer Ursprungsmaterialien* die Zollzahlung bevorzugt werden sollte, wenn die *Kostenvorteile* durch die Verwendung drittländischer Materialien größer sind, als die *Kostennachteile*, die durch den Verlust der Ursprungseigenschaft (Zollzahlung) entstehen. Um die Entscheidungsalternativen bewerten zu können, benötigt das Unternehmen zunächst *Informationen* über:

- *Spielräume*, die in den Ursprungsregeln vorgesehen sind und bislang nicht genutzt werden.¹⁵⁴ (z.B. Toleranzregeln, Zwischenfertigung in Drittstaaten)
- *Möglichkeiten*, Komponenten *gleichzeitig* aus verschiedenen Wirtschaftsräumen zu beziehen. Die Zahl potentieller Zulieferer kann bei der fortschreitenden Spezialisierung von Vorleistungen jedoch begrenzt sein. Andere betriebswirtschaftliche Überlegungen sind hierbei mit einzubeziehen, z.B. ob der Mehrquellenbeschaffung die Implementierung fertigungssynchroner Beschaffungsverfahren entgegensteht, ob sich die Mehrquellenbeschaffung in das Währungsmanagement des Unternehmens einfügt oder welche Kosten durch einen Lieferantenwechsel entstehen.
- Die *geographische Streuung* seiner Absatzaktivitäten. Hierbei ist zu beachten, welche *Bedeutung* die Umsatzanteile jener Märkte haben, die zollfrei bei Beachtung der Ursprungsregeln beliefert werden können. Gegebenenfalls ist auch zu berücksichtigen, inwiefern sich die geographische Zusammensetzung der Umsätze in absehbarer Zeit *ändern* könnte - z.B. durch die beabsichtigte Aufnahme von Exporten in außereuropäische Märkte.
- Die *Höhe der Zollsätze*, die auf den einzelnen Exportmärkten zur Anwendung kämen, falls die Ursprungseigenschaft des Produktes durch höheren Einsatz drittländischer Komponenten abhanden käme.
- Die *Preiselastizität* der Nachfrage in Abhängigkeit von der Konkurrenzsituation. D.h. es bedarf der Überlegung, ob eventuelle Preisnachteile durch Zollzahlung auf den betroffenen Exportmärkten an die Kunden weitergegeben werden können, oder ob das Produkt stark substituitionsgefährdet ist, d.h. ob es bei einer Preiserhöhung vom Markt gedrängt würde.
- Die mögliche *Ersparnis*, die sich durch einen Mehreinsatz drittländischer Materialien ergeben würde.
- Andere *handelsrechtliche Modalitäten*, z.B. Möglichkeiten der Rückerstattung von Zöllen auf drittländische Komponenten bei Ausfuhr der Fertigprodukte ohne Ursprungseigenschaft.¹⁵⁵

¹⁵⁴ Z.B. Toleranzregeln, Möglichkeit zur Zwischenfertigung in Drittstaaten.

¹⁵⁵ Diese Überlegungen basieren auf dem in Freihandelsabkommen enthaltenen Verbot, Zölle für eingeführte drittländische Vormaterialien bei Ausfuhr der Fertigprodukte zurückzuerstatten, sofern die Fertigprodukte als Ursprungerzeugnisse von der Zollbefreiung des FHA profitieren. Sind die Fertigprodukte dagegen keine

Die Situation wird dabei in jedem Unternehmen - abhängig von den Gegebenheiten des jeweiligen Marktes - eine andere sein: Unternehmen, die in ihren Absatzaktivitäten weniger auf die europäischen Märkte als auf den Weltmarkt angewiesen sind, haben größere Möglichkeiten zur Streuung ihrer Beschaffungsaktivitäten als Unternehmen, die ihre gesamten Exporte unter dem FHA abwickeln (müssen). In jedem Fall verlangt die optimale Anwendung der Ursprungsregeln eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Beschaffungs- und dem Absatzbereich des Unternehmens.

Geringe Gestaltungsmöglichkeiten bestehen in Branchen, deren Exportmärkte über hohe Zollsätze abgeschottet sind und in denen die Ursprungsregeln sehr rigide gefaßt sind (keine Toleranzregel, keine Möglichkeit zur Zwischenfertigung in Drittstaaten) wie beispielsweise im Textilsektor.

Nötigenfalls sollte auch die *Verlagerung von Produktionsstätten* ins Ausland erwogen werden, wobei mögliche Vor- und Nachteile sorgfältig abgewägt werden müßten.¹⁵⁶ In den meisten Fällen, wird jedoch - besonders angesichts der noch geringen Drittlandsanteile an den durch die Schaffhauser Unternehmen verwendeten Komponenten - die Nutzung aller Möglichkeiten, die von den Ursprungsregeln der Freihandelsabkommen zugestanden werden, ausreichende Verbesserungsmöglichkeiten bieten. Hierfür sollte sich ein Unternehmen zunächst die für seine Aktivität relevanten Informationen beschaffen; zu nennen ist hierbei neben den einschlägigen Vorschriften (Dokument D.30)¹⁵⁷ auch die *vollständige Dokumentation* der Herkunft der Komponenten und den daran ausgeführten Bearbeitungsschritten. Wenn möglich, sollte jedes von den Ursprungsregeln in besonderer Weise betroffene Unternehmen von seinen Lieferanten auf die Weitergabe entsprechender Informationen drängen.

Ursprungserzeugnisse (was bedeutet, daß sie bei Einfuhr in einen anderen Mitgliedstaat des FHA Zoll bezahlen müssen), darf dem Exporteur der gezahlte Zoll auf die Vormaterialien zurückerstattet werden.

¹⁵⁶ Ein Beispiel für eine solche Verlagerung in der besonders betroffenen Textilbranche enthält: *Gesellschaft zur Förderung der Schweizer Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): Folgen, 1996, S. 25.

¹⁵⁷ Das Dokument D.30 ist bei der Eidgenössischen Oberzolldirektion, Material und Drucksachen, 3003 Bern zum Selbstkostenpreis erhältlich.

5 Die Nichtteilnahme am EWR: Technische Normen und Produktvorschriften

Technische Normen und Produktvorschriften bereiteten einigen Unternehmen ebenfalls Probleme, doch fiel deren Bedeutung in der Unternehmensbefragung - entgegen der Bedeutung in der integrationspolitischen Diskussion - verhältnismäßig gering aus. Im Absatzbereich klagten sechs Unternehmen über mäßige Probleme, zwei weitere Unternehmen über sehr große Probleme (insgesamt: 21,1%). Auch beim Kauf von Komponenten aus dem EWR gaben lediglich zwei Unternehmen an, sehr große Probleme zu haben, fünf weitere Unternehmen berichteten von mäßigen Problemen (insgesamt: 18,4%).

5.1 Betriebswirtschaftliche Auswirkungen

Bei der Betrachtung der Auswirkungen auf die Unternehmen muß zwischen Normen und Produktvorschriften unterschieden werden.

Unter *Normung* wird „das Aufstellen einer Norm und eine planmäßig durchgeführte Vereinheitlichungsarbeit“ verstanden, deren Ziel es ist, „eine rationelle Ordnung herzustellen und eine unbegründete Mannigfaltigkeit zu vermeiden.“¹⁵⁸ Das Ziel der Normung ist die Festlegung von Abmessungen, Formen und Qualitäten von Einzelteilen.¹⁵⁹

Der Nutzen der Normierung liegt - für die *Allgemeinheit* - in der Reduktion von Transaktions- und Informationskosten durch die Vermeidung technisch und wirtschaftlich unnötiger Vielfalt.

Auf *betrieblicher Ebene* erlauben Normen u.a.

- die Verringerung von Fertigungszeiten,
- die Senkung von Stückkosten,
- eine günstigere Lagerhaltung,
- ein preisgünstigeres Angebot von Serviceleistungen sowie
- Erleichterungen bei der Planung.

Technische Normen werden von *Normungsinstitutionen* erstellt. Diese Organisationen sind meist privatrechtliche Vereine, wodurch die von ihnen festgelegten Normen zunächst nicht verbindlich sind; Gesetze oder Verordnungen des Staates nehmen jedoch verstärkt Bezug auf die von diesen Organisationen erarbeiteten Normen, wodurch ihnen rechtsverbindlicher Charakter zukommt.¹⁶⁰

¹⁵⁸ Vgl. Herrmann, Hannes: Technische Normen, 1988, S. 6.

¹⁵⁹ Vgl. Wöhe, Günter: Betriebswirtschaftslehre, 1993, S. 429. Wöhe unterscheidet zwischen *Normung* und *Typung*, wobei sich letztere auf Fertigprodukte bezieht. Dieser Unterscheidung soll hier nicht weiter gefolgt werden. Die in der Literatur gebräuchlichen Begriffe *Normung* und *Normen* sollen hier sowohl für Einzelteile und Komponenten als auch für Fertigwaren verwendet werden.

¹⁶⁰ Vgl. Stähli, Christine, Vuyk, Hugo: Dossier technische Handelshemmnisse, 1996, S. 14.

Der *freiwillige* Charakter einer Norm kann ferner in Frage gestellt werden, wenn beispielsweise durch Bestimmungen in privaten Versicherungsverträgen Zusatzprämien bei Verwendung nicht normkonformen Materials erhoben werden,¹⁶¹ oder wenn in öffentlichen Ausschreibungen auf Normen Bezug genommen wird.¹⁶² Die Verbreitung einer Norm führt außerdem dazu, daß Konsumenten normierten Produkten den Vorzug geben, da sie sich hiervon eine besseren Service oder eine erleichterte Ersatzteilbeschaffung versprechen.¹⁶³

Nationale Normungsorganisationen sind zumeist Mitglied in *internationalen Normungsinstitutionen*. Analog zur Zielsetzung nationaler Normungsinstitute soll die regionale oder internationale Zusammenarbeit in diesen Gremien eine möglichst rationelle Produktion und einen möglichst rationellen Warenaustausch *zwischen* verschiedenen Volkswirtschaften ermöglichen. Die dabei erzielte Standardisierung trägt wesentlich zur Effizienz internationaler Gütermärkte bei.¹⁶⁴ Vielfach stehen jedoch handfeste wirtschaftliche Einzelinteressen hinter internationalen Harmonisierungsbestrebungen: Liegt eine international harmonisierte Norm nahe bei der einheimischen Norm, führt dies zumindest kurzfristig zu Wettbewerbsvorteilen der einheimischen Industrie auf den einheimischen und ausländischen Märkten.¹⁶⁵

Im Gegensatz zu den eben beschriebenen *technischen Normen*, sind *Produktvorschriften* oder *technische Vorschriften* geltendes Recht, mit dem Produkte übereinstimmen *müssen*, damit sie vermarktet werden dürfen.¹⁶⁶ Produktvorschriften dienen hauptsächlich dem unmittelbaren Schutz der Verbraucher, der öffentlichen Sicherheit und der Umwelt.¹⁶⁷

Neben den Normen und Vorschriften selbst sind die damit zusammenhängenden *Prüf- und Zertifizierverfahren* von Bedeutung. So schreiben Gesetze häufig vor, daß Produkte, von denen potentiell eine Gefahr ausgehen kann (z.B. Maschinen, elektronische Geräte) vor der Vermarktung auf ihre *Kompatibilität mit bestehenden Vorschriften* überprüft werden. Entsprechende Prüfverfahren führen für den Anbieter des Produktes zu hohen Kosten.¹⁶⁸ Häufig muß ein Anbieter sogar dann seine Produkte prüfen lassen, wenn hierzu gar kein rechtlicher Zwang besteht, aber der Konsument auf ein entsprechendes (national gebräuchliches) Prüfsiegel Wert legt.¹⁶⁹

¹⁶¹ Vgl. Von Bogdandy, Armin/Meehan, David: Zugangserschwerisse, 1994, S. 387 m.w.N.

¹⁶² Siehe dazu auch Kapitel 6.

¹⁶³ Vgl. Herrmann, Hannes: Technische Normen, 1988, S. 21.

¹⁶⁴ Eine theoretische Analyse der Normung ist enthalten in Herrmann, Hannes: Technische Normen, 1988, S. 9ff. m.w.N.

¹⁶⁵ So erklärt sich von Bogdandy (Rechtsangleichung, 1994, S. 374) den Umfang technischer Hilfe, die von der EU anderen Ländern im Bereich der Normung gewährt wird. Siehe dazu auch Herrmann, Hannes: S. 10f. und S. 26.

¹⁶⁶ Vgl. Stähli, Christine/Vuyk, Hugo: Dossier technische Handelshemmnisse, 1996, S. 14.

¹⁶⁷ Vgl. Herrmann, Hannes: Technische Normen, 1988, S. 21. Dazu zählen auch Vorschriften bezüglich der Etikettierung oder Kennzeichnung von Waren.

¹⁶⁸ Beispiele enthalten Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf (Hrsg.): Folgen, 1996, S. 15 sowie Herrmann, Hannes: Technische Normen, 1988, S. 28f.

¹⁶⁹ Vgl. Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen, 1995, S. 58.

Da technische Normen und Vorschriften von Land zu Land verschieden sind, kann ihre Unterschiedlichkeit handelshemmende Wirkungen entfalten. Seit in den siebziger Jahren - parallel zum Bedeutungsrückgang der Zölle als Handelshemmnisse - protektionistische Tendenzen im Welthandel erneut wuchsen,¹⁷⁰ werden die Unterschiedlichkeit technischer Bestimmungen und die Nichtanerkennung von im Exportstaat durchgeführten Prüf- und Zertifizierverfahren durch das Importland immer häufiger als gewichtige Handelshemmnisse wahrgenommen.

Da verschiedene Länder traditionell unterschiedliche Anforderungen an den Schutz von Verbraucher und Umwelt stellen,¹⁷¹ verlangen nationale Behörden häufig, daß ein Produkt von *inländischen Stellen* überprüft wird, bevor es auf den Markt gelangt - selbst dann, wenn im Exportland bereits entsprechende Prüfungen durchgeführt wurden und die Eignung des Produktes für den Gebrauch festgestellt wurde. Die Grenzen zwischen protektionistischer Willkür und gerechtfertigten Erwägungen, z.B. aufgrund objektiv niedriger Sicherheitsstandards oder aus haftungsrechtlichen Überlegungen heraus sind in diesem Bereich fließend.

Die Beeinträchtigungen, die sich aus der geschilderten Situation für Exporteure ergeben, sind vielfältiger Art:

- Unterschiedliche technische Normen führen zunächst zu einem erhöhten Informationsbedarf seitens des Produzenten. Probleme bei der Beschaffung (Verzögerungen) oder Verwertung (Sprache, Maßangaben) des Informationsmaterials sind nicht ausgeschlossen.
- Die Notwendigkeit, nach unterschiedlichen Normen zu produzieren, verringert Losgrößen und verunmöglicht Skalenerträge; Entwicklungsaufwendungen können sich durch die Notwendigkeit *verschiedener Produktreihen* erhöhen.¹⁷²
- Die Durchführung von (zusätzlichen) Zertifizierungen im Importmarkt (aufgrund der Nichtanerkennung entsprechender Zertifizierungen des Exportlandes oder die Notwendigkeit solcher Prüfungen aufgrund rechtlicher Bestimmungen) ist mit teilweise erheblichen finanziellen Aufwendungen verbunden und kann die Kommerzialisierung eines Produktes erheblich verzögern. Da somit neben den *Kosten* auch die *Dauer* von *Prüfverfahren* eine große Rolle für den Exporteur spielt, entfaltet die praktizierte schnellere Abwicklung von Zertifizierungsverfahren inländischer Hersteller diskriminierende Wirkung.¹⁷³
- Regelungen des Importlandes wie beispielsweise die Verpflichtung zur *Hinterlegung* von technischen Unterlagen bei einer Stelle im Importland können neben Kosten auch zu einem Abfluß von Know-how führen.

¹⁷⁰ Vgl. Abschnitt 2.2.1.2.

¹⁷¹ Siehe dazu auch von Bogdandy, Armin: Rechtsangleichung, 1994, S. 373 sowie Herrmann, Hannes: Technische Normen, 1988, S. 24.

¹⁷² Vgl. Cecchini, Paolo: Europa '92, 1988, S. 48 und Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen, 1995, S. 59.

¹⁷³ Vgl. Herrmann, Hannes: Technische Normen, 1988, S. 30.

Für importierende Unternehmen führen technische Normen und Vorschriften zu ähnlichen Problemen. Die Verwendung importierter Vorleistungen kann durch sie erschwert oder ganz verhindert werden, wodurch u.U. nur der Rückgriff auf teurere inländische Komponenten bleibt, was wiederum die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Produkte negativ beeinflussen kann. Die Verhandlungsposition eines Unternehmens gegenüber inländischen Zulieferern kann auf diese Art ebenfalls geschwächt werden.

Die handelshemmende Wirkung von solchen technischen Handelshemmnissen kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden: Gegenüber der Zollerhebung, die - trotz ihrer handelshemmenden Wirkung - wenigstens eine einigermaßen verlässliche Kalkulation (Preis + Zoll) erlaubt, können technische Hemmnisse in Form von Vorschriften oder Genehmigungs- und Prüfverfahren den Handel mit Produkten völlig unterbinden oder unrentabel machen.¹⁷⁴

Entsprechend wird im Rahmen des GATT versucht, die mißbräuchliche Verwendung technischer Handelshemmnisse einzudämmen und eine möglichst diskriminierungsfreie Formulierung technischer Normen und Vorschriften anzuregen.¹⁷⁵ Während sich das erste GATT-Übereinkommen der Tokio-Runde als wenig wirksam erwiesen hat, kann eine Beurteilung der multilateralen Bemühungen im Rahmen der Uruguay-Runde zur Zeit noch nicht erfolgen.

5.2 Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR

In der europäischen Gemeinschaft wurden bereits in den Sechziger Jahren - also lange vor dem *Binnenmarktprogramm* - Anstrengungen unternommen, die Behinderungen durch abweichende technische Vorschriften zu beseitigen.¹⁷⁶ Diese Anstrengungen führten jedoch nur teilweise zum Erfolg. Um die Darstellung zu systematisieren, sollen, in Anlehnung an *Cecchini*, drei zentrale Stoßrichtungen zur Beseitigung technischer Handelshemmnisse dargestellt werden:¹⁷⁷

- 1.) Die *gegenseitige Unterrichtung* vor Erlaß neuer technischer Normen
- 2.) Die *gezielte Harmonisierung* von Vorschriften
- 3.) Die *gegenseitige Anerkennung* unterschiedlicher Vorschriften

Ad 1.) Die *gegenseitige Unterrichtung* vor Erlaß neuer technischer Normen gründet sich auf eine Richtlinie der Kommission¹⁷⁸ des Jahres 1983. Sie sieht vor, daß die Mitgliedstaaten

¹⁷⁴ Eine *mikroökonomische* Kurzanalyse der Wirkungsweise technischer Handelshemmnisse befindet sich in *Herrmann, Hannes*: Technische Normen, 1988, S. 27.

¹⁷⁵ In der Tokio-Runde des GATT wurde erstmals ein solches Übereinkommen ausgearbeitet: Übereinkommen vom 12. April 1979 über technische Handelshemmnisse, SR 0.632.231.41. Es wurde im Rahmen der Uruguay-Runde des GATT durch ein neues „Übereinkommen über technische Handelshemmnisse“ ersetzt, das gegenüber dem ersten Abkommen eine erhöhte Rechtssicherheit und Transparenz bietet. Weiter wurden die Regeln der „good practice“ bei der Erarbeitung, Verabschiedung und Anwendung von Produktvorschriften und technischen Normen auch auf lokale und nicht-staatliche Stellen ausweitete. Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): GATT-Botschaft 1, 1994, S. 191-197.

¹⁷⁶ Vgl. *Gramatica, Paolo*: Scambi Commerciali, 1991, S. 506.

¹⁷⁷ In Anlehnung an *Cecchini, Paolo*: Europa '92, S. 51-53.

¹⁷⁸ RL 83/189/EWG vom 28.03.1983.

neue technische Vorschriften und Normen der Kommission anmelden müssen, wobei die Kommission die Einführung der entsprechenden Bestimmungen bis zu einem Jahr verzögern kann.¹⁷⁹ Am entsprechenden Notifikationsverfahren nehmen seit der *Luxemburger Erklärung*, die 1984 den Anstoß für die Gründung des EWR gab, auch die EFTA-Staaten teil.¹⁸⁰

Ad 2.) Die *gezielte Harmonisierung* dient der Festlegung von gemeinschaftsweit gültigen technischen Normen und Vorschriften und basieren auf Art. 100 EGV, bzw. Art. 100a EGV. Zwei Verfahren werden unterschieden:

- Die **Vollharmonisierung**:¹⁸¹ Bei diesem Verfahren werden *alle* einschlägigen Rechtsfragen einer gemeinschaftsrechtlichen Regelung unterworfen. Von diesem Verfahren profitieren insbesondere Produzenten in Drittstaaten: die Aufstellung einer in der ganzen Gemeinschaft gültigen Norm, die sämtliche Details klärt, führt zu einem hohen Maß an *Rechtssicherheit* für den Produzenten, der sich überdies nur mit einem einzigen Komplex von Vorschriften und nicht mit 15 unterschiedlichen nationalen Regelungen beschäftigen muß.¹⁸² Der gewichtigste Nachteil des Verfahrens ist dessen *Inflexibilität* und *Überregulierung*. Die Vollharmonisierung ist ein sehr zeitraubender Prozeß. In einigen Fällen nahm sie bis zu zehn Jahren in Anspruch. Entsprechend waren viele Normen technisch überholt, bevor sie überhaupt in Kraft treten konnten.¹⁸³ Nur bei wenigen Warentypen, z.B. im Kraftfahrzeugsektor, wurde vollständig harmonisiert. Die häufig kritisierte Vollharmonisierung hat durch die *neue Konzeption* der Kommission - die Teilharmonisierung von Normen - an Bedeutung eingebüßt.¹⁸⁴
- Die **Teilharmonisierung**: Bei dieser Art der Harmonisierung werden lediglich *wesentliche Sicherheitsanforderungen* an Produkte festgelegt: Diese Sicherheitsanforderungen werden vom Gemeinschaftsgesetzgeber definiert. Anschließend werden die *europäischen Normungsorganisationen* CEN,¹⁸⁵ bzw. CENELEC¹⁸⁶ mit der *Aufstellung von Normen*, die das geforderte Sicherheitsniveau gewährleisten sollen, beauftragt. Während die Einhaltung der einzelnen Normen zwar dem Hersteller freigestellt ist, sind nationale Behörden verpflichtet, nach diesen Normen hergestellte Produkte als richtlinienkonform anzuerkennen. Dieses Verfahren hat vor allem im Bereich des Maschinenbaus, in dem auch

¹⁷⁹ Vgl. *Gramatica, Paolo*: Scambi Commerciali, 1991, S. 510.

¹⁸⁰ Vgl. *Herrmann, Hannes*: Technische Normen, 1988, S. 35.

¹⁸¹ Vgl. *von Bogdandy, Armin/Meehan, David*: Zugangserschwerisse, 1994, S. 395-412.

¹⁸² Entsprechend kam die gemeinschaftliche Vollharmonisierung im Kfz-Bereich nur zustande, weil mit Japan ein Selbstbeschränkungsabkommen für Kfz-Ausfuhren abgeschlossen werden konnte. Vgl. *von Bogdandy, Armin/Meehan, David*: Zugangserschwerisse, 1994, S. 403, m.w.N.

¹⁸³ Erschwerend kam hinzu, daß in den mit der Harmonisierung beauftragten Arbeitsgruppen einstimmig entschieden werden mußte. Siehe dazu auch *Gramatica, Paolo*: Scambi Commerciali, 1991, S. 507.

¹⁸⁴ Vgl. *von Bogdandy, Armin*: Rechtsangleichung, 1994, S. 377.

¹⁸⁵ Comité Européen de Normalisation. Das CEN ist ein privater Verein belgischen Rechts. In ihm sind die Normungsinstitutionen der EU- und EFTA-Staaten vertreten.

¹⁸⁶ Comité Européen de Normalisation Electrotechnique. Das CENELEC ist ebenfalls eine private Vereinigung belgischen Rechts. Sie verfolgt das Ziel der Harmonisierung im elektrotechnischen Bereich. Auch hier sind die Institutionen der EU- und EFTA-Mitglieder vertreten.

zahlreiche Schaffhauser Exporteure tätig sind, Anwendung gefunden.¹⁸⁷ Die teilweise Harmonisierung war das bevorzugt eingesetzte Harmonisierungsinstrument im Rahmen des *Binnenmarktprogramms* der EU (vgl. Abschnitt 2.2.2.1.3).

Ad 3.) Die *gegenseitige Anerkennung* schließlich gründet sich auf Art. 30 EGV. Als Prinzip verankert ist sie seit der berühmten EuGH-Entscheidung *Cassis de Dijon*¹⁸⁸ aus dem Jahre 1979. Vor dieser Entscheidung war man davon ausgegangen, daß Hemmnisse aufgrund von unterschiedlichen nationalen Produktions- und Vermarktungsregeln hingenommen werden müßten, solange die entsprechenden Vorschriften auf Gemeinschaftsebene noch nicht harmonisiert sind. Mit dem *Cassis de Dijon*-Urteil wurde jedoch den *Einfuhrbeschränkungen aufgrund nationaler Vorschriften* die Vereinbarkeit mit dem Verbot der Maßnahmen gleicher Wirkung i.S.v. Art. 30 EGV abgesprochen. Beschränkungen sind nach diesem Urteil nur noch möglich, um zwingenden Erfordernissen (Gewährleistung der steuerlichen Kontrolle, Verbraucherschutz, Schutz der öffentlichen Gesundheit, Wahrung der Lauterkeit des Handelsverkehrs) gerecht zu werden.¹⁸⁹ Das genannte Urteil war Anlaß für eine Neuausrichtung der Harmonisierungspolitik der Kommission, die - aufbauend auf *Cassis de Dijon* - die Vollharmonisierung zugunsten der Teilharmonisierung aufgab.¹⁹⁰ Das *Cassis de Dijon-Prinzip* findet aufgrund von Art. 6 EWRA auch im EWR Anwendung.¹⁹¹

Neben den technischen Vorschriften spielen - wie bereits erwähnt - *auch Prüf- und Zertifizierverfahren* eine große Rolle.¹⁹² Eine Schlüsselrolle nimmt in diesem Zusammenhang das *CE-Zeichen* ein (vgl. Box 5.1). Alle Harmonisierungsrichtlinien der EU, die seit der Veröffentlichung des Weißbuchs im Jahre 1985 erlassen wurden, verlangen, daß richtlinienkonforme Produkte das Zeichen tragen müssen, um in den freien Warenverkehr zu gelangen.¹⁹³ Das Zeichen ist damit eine Art „Reisepaß“, das im gesamten EU-/EWR-Raum gilt. Dieses Zeichen kann vom Hersteller selbst angebracht werden; die sogenannte *Selbstzertifizierung* ist in der EU die Regel.

Der Exporteur muß weiterhin eine *Konformitätserklärung* erstellen, in der Name und Anschrift des Herstellers, eine genaue Produktbeschreibung, die Fundstellen der harmonisierten Normen sowie ein Hinweis auf Stellen, bei denen gegebenenfalls Produktprüfungen durchgeführt wurden, enthalten sind. Bei Produkten mit einem besonderen Gefährdungspotential können die Richtlinien *zusätzliche Produktprüfungen durch offiziell anerkannte Prüfstellen* - d.h. Prüfstellen im EWR - vorsehen. Auf Details bezüglich der

¹⁸⁷ Vgl. von Bogdandy, Armin/Meehan, David: *Zugangsschwernisse*, 1994, S. 412ff. m.w.N. Einen Überblick über die wichtigsten Richtlinien enthält Baudenbacher, Carl: *Rahmenbedingungen*, 1995, S. 53, FN 147.

¹⁸⁸ EuGHE 1979, 649.

¹⁸⁹ Diese tatbestandsausschließenden Merkmale für die Anwendung von Art. 30 EGV waren jedoch bereits in Art. 36 EGV als Rechtfertigungsgründe für Handelsbeschränkungen enthalten. Zum Verhältnis von Art. 30 und Art. 36 im Lichte des *Cassis de Dijon* Urteils siehe Dausen, Manfred: *Grundregeln*, 1996, RN 92ff.

¹⁹⁰ Vgl. Gramatica, Paolo: *Scambi Commerciali*, 1991, S. 507.

¹⁹¹ Art. 6 EWRA bestimmt, daß die Vorschriften des EWR-Abkommens im Sinne der Rechtsprechung des EuGH auszulegen sind. Dies gilt somit für Art. 11 EWRA, der im EWR das Pendant zu Art. 30 EGV bildet.

¹⁹² Vgl. Gramatica, Paolo: *Scambi Commerciali*, 1991, S. 503f.

¹⁹³ Vgl. von Bogdandy, Armin/Meehan, David: *Zugangsschwernisse*, 1994, S.419 m.w.N. sowie Baudenbacher, Carl: *Rahmenbedingungen*, 1995, S. 55.

vielfältigen und teilweise komplizierten Verfahren kann an dieser Stelle jedoch nicht eingegangen werden.¹⁹⁴

Box 5.1: Die CE-Kennzeichnung

Das CE-Zeichen ist Ausdruck der *Konformität* eines Produktes mit den Richtlinien der Europäischen Union. Seit der Publikation des Weißbuches von 1985 wird das CE-Zeichen in den EG-Richtlinien vorgeschrieben. Im Jahr 1993 hat der Rat einen grundlegenden Beschluß zur Verwendung des Zeichens erlassen, in dem Details und Verfahren geregelt sind.

Behörden in EU-Mitgliedstaaten haben davon auszugehen, daß Produkte, die das CE-Zeichen tragen, auch mit den rechtlichen Anforderungen für deren Inverkehrbringen übereinstimmen. Neben der Anbringung des CE-Zeichens muß der Hersteller eine *Konformitätserklärung* ausstellen, in denen sein Name und seine Anschrift, die Fundstellen der zugrundegelegten harmonisierten Normen sowie eventuell durchgeführte Baumusterprüfungen angegeben werden müssen. Außerdem muß eine detaillierte technische Beschreibung des Produkts erstellt werden. Diese Unterlagen müssen für einen Zeitraum von 10 Jahren auf dem *Territorium von EU oder EWR* zur Inspektion bereitgehalten werden; eine Aufbewahrung in der Schweiz ist nicht ausreichend. Damit ergeben sich für Unternehmen, die Befürchtungen bezüglich einer Preisgabe von firmeninternem Know-how befürchten, ernsthafte Probleme. Möglichkeiten sind neben der Bestellung eines Bevollmächtigten die Aufbewahrung der Unterlagen beim Importeur, bzw. die Gründung einer Zweigniederlassung im EWR.

Je nach Gefährlichkeit des Produkts kommen unterschiedliche *Konformitätsmodule* zur Anwendung. Das einfachste Modul sieht die Anbringung des CE-Zeichens durch den Hersteller sowie die Beigabe einer Konformitätserklärung mit 10-jähriger Aufbewahrungsfrist vor. Bei gefährlichen Maschinen werden dagegen Prüfungen durch Prüfstellen verlangt; auch hier reicht das Spektrum vom Erfordernis einer einfachen Baumusterprüfung bis zu Einzelprüfungen von Produkten und Produktreihen. Während normalerweise eine Prüfung durch eine in der Schweiz ansässige Stelle ausreicht, schreiben manche Richtlinien die „Prüfung durch eine anerkannte Stelle“ (bekannte Stelle, certified body) vor; dies bedeutet, daß lediglich eine in der EU domizilierte Stelle zur Prüfung berechtigt ist. In jüngerer Zeit haben daher einige Schweizer Prüfstellen Kooperationsverträge mit zugelassenen Stellen im EWR abgeschlossen, die gegenüber den Marktüberwachungsbehörden des Binnenmarktes verantwortlich zeichnen. Somit wachsen die Möglichkeiten für Prüfungen in der Schweiz.

Da die Schweiz ein Drittland ist, werden die Produkte zusätzlich vom Zoll bei der Einfuhr auf ihre Übereinstimmung mit den Produktsicherheitsvorschriften geprüft (Verordnung des Rates 339/93 EWG vom 8.2.1993 über die Kontrolle der Übereinstimmung von aus Drittländern eingeführten Erzeugnissen mit den geltenden Produktsicherheitsvorschriften). Der Schweizer Exporteur sieht sich somit einer zusätzlichen Kontrollinstanz ausgesetzt.

Schwierigkeiten bei der CE-Kennzeichnung ergeben sich häufig aus Unsicherheiten bezüglich des Geltungsbereichs der Richtlinien (Welche Produkte werden von welchen Richtlinien erfaßt?), oder dadurch, daß einschlägige Normen erst nach Verabschiedung einer Richtlinie entwickelt werden. Probleme bereiten ferner die *Interpretation* von Richtlinien und der Bezug aktueller Informationen.

Von den Schaffhauser Unternehmen verwenden 16 Unternehmen (42,1%) das CE-Zeichen. In neun Fällen wurde das Zeichen in der Schweiz vergeben (d.h. durch den Hersteller, bzw. nach Prüfung durch eine Schweizer Prüfstelle), in fünf Fällen erfolgte die Zertifizierung im EWR. Zwei weitere Unternehmen haben das CE-Zeichen sowohl in der Schweiz als auch im EWR erhalten. Die 16 Unternehmen gehören der Maschinenbaubranche (9 Unternehmen), der Fahrzeugbaubranche (2 Unternehmen), der Präzisionsinstrumentenbranche (2 Unternehmen) sowie der Metallindustrie (1 Unternehmen) an. Immerhin fünf der zertifizierten Unternehmen beklagen sich immer noch über mäßige (4 Unternehmen), bzw. sehr große Probleme durch Handelshemmnisse (1 Unternehmen).

Quelle: Beschluß des Rates vom 22. Juli 1993 über die in den technischen Harmonisierungsrichtlinien zu verwendenden Module für die verschiedenen Phasen der Konformitätsbewertungsverfahren und die Regeln für die Anbringung und Verwendung der CE-Konformitätskennzeichnung (ABl. 1993, Nr. L 220/23); *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 54-60; *Leimbacher, Urs*: CE-Kennzeichnung, 1995, S. 11-19.

¹⁹⁴ Siehe hierzu von *Bogdandy, Armin/Meehan, David*: Zugängerschwernisse, 1994, S.420ff.

Flankiert werden die Bestimmungen durch Regelungen bezüglich der Produkthaftung, die zusätzlichen Druck auf Hersteller und Händler zur Einhaltung der Normen ausüben (vgl. Box 5.2).

Box 5.2: Produkthaftung, Harmonisierungsrichtlinien und CE-Kennzeichnung

Der Verbraucherschutz erfolgt in der EU auf zwei Ebenen. Zum einen sollen lediglich Produkte auf den Markt gelangen, die bestimmten Sicherheitsanforderungen genügen. Dort, wo diese Anforderungen nicht produktweise in einzelnen Harmonisierungsrichtlinien (z.B. Maschinenrichtlinie, Niederspannungsrichtlinie, Spielzeugrichtlinie) formuliert sind, wird durch die *Produktsicherheitsrichtlinie* (RL über die allgemeine Produktsicherheit, ABl. 1992, Nr. L 228/24) eine Rahmenregelung getroffen. Danach dürfen nur solche Produkte in Verkehr gebracht werden, von denen keine Gefahr ausgeht.

Die zweite Ebene des Verbraucherschutzes betrifft die Regelung der Produkthaftung: Am 25. Juli 1985 hat die EU die Richtlinie über die Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Haftung für fehlerhafte Produkte (RL 85/374/EWG vom 25.7.1985, ABl. Nr. L 210 vom 7.8.1985), kurz *Produkthaftungsrichtlinie*, erlassen. Diese Richtlinie, deren Gültigkeit aufgrund von Anhang III des EWRA auch auf die EFTA-Staaten im EWR ausgedehnt wurde, führte zu einer Vereinheitlichung des Produkthaftungsrechts. Die wichtigste Neuerung im Produkthaftungsrecht ist die *verschuldensunabhängige Haftung*, die greift, sobald ein Verbraucher durch ein *fehlerhaftes Produkt* zu Schaden kommt.

Auch Drittstaaten sind von den EU-Regelungen betroffen. Was die Einfuhr von Drittlandserzeugnissen in die EU anbelangt, kommt dem Importeur eine Schlüsselrolle im Bereich Produktsicherheit und Produkthaftung zu. Der Importeur hat für die Produktsicherheit von Drittlandsprodukten geradezustehen. Die Produkthaftungsrichtlinie stellt den Importeur von gemeinschaftsfremden Waren dem Hersteller gleich (Art. 3 Abs. 2 Produkthaftungsrichtlinie).

Für die Einfuhr drittländischer Erzeugnisse wurde von der EU eine weitere Verordnung erlassen: Mit der „VO 339/93 über die Kontrolle der Übereinstimmung von aus Drittländern eingeführten Erzeugnissen mit den geltenden Produktsicherheitsvorschriften“ können Produkte, bei denen das CE-Zeichen oder die begleitende Dokumentation fehlt (vgl. Box 5.1) an der Grenze zurückgewiesen werden. Da sich für einige Produkte noch Übergangsvorschriften hinsichtlich der Pflicht zur Kennzeichnung ergeben, wird die Bedeutung dieser Richtlinie in Zukunft noch zunehmen.

Insgesamt führen die erlassenen Bestimmungen zu einem hohen und zukünftig wohl eher wachsenden Druck zur Produktion nach europäischen Normen. Für einen in der Gemeinschaft ansässigen Importeur ist die Einfuhr von Drittlandserzeugnissen aufgrund der Haftungsverhältnisse mit einem ungleich höheren Risiko verbunden als der Import von in der Gemeinschaft hergestellten Waren. Daher wurde bereits die Befürchtung geäußert, die gegenwärtige Rechtslage könne von Seiten der EU-Importeure als Druckmittel zur Erzielung von Preisnachlässen beim Vertrieb Schweizerischer Produkte verwendet werden (vgl. *Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen*, 1995, S. 64). Die Befragungsergebnisse haben diese Vermutungen zumindest für die Schaffhauser Industrieunternehmen nicht bestätigen können. Keines der 35 Unternehmen, die sich zu dieser Frage äußerten, hat es bisher erlebt, daß mit den Rechtsunterschieden im Bereich der Produkthaftung argumentiert wurde, um Preisnachlässe zu erhalten.

Die Schweiz hat zwischenzeitlich durch den Erlaß eines Produkthaftungsgesetzes (PrHG), das an die europäische Produkthaftungsrichtlinie angelehnt ist, das EU-Recht in diesem Bereich autonom nachvollzogen.

Den Unternehmen kann derzeit lediglich geraten werden, durch richtlinienkonforme Produktion und Zertifizierung die Attraktivität ihrer Produkte im Binnenmarkt für Importeure und Verbraucher aufrechtzuerhalten. Dies dürfte Linderung bei allfälligen Schwierigkeiten beim Inverkehrbringen sowie im Schadensfall bringen.

Quelle: *Meyer, Max: Produkthaftungspflicht*, 1994; *von Bogdandy, Armin/Meehan, David: Zugangsschwernisse*, 1994, S. 396-398; *Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen* sowie die angegebenen Sekundärrechtsquellen.

5.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz

In der Schweiz sind die Schweizerische Normenvereinigung (SNV) und der Schweizerische Elektrotechnische Verein (SEV) für die Normung zuständig. Beide Institutionen sind Mitglied in den jeweiligen europäischen und internationalen Normungsorganisationen.

Rechtsgrundlage für die Normung in der Schweiz sind einige internationale Bestimmungen. Zu den wichtigsten gehören ein „Übereinkommen zur Schaffung eines Informationsaustauschverfahrens auf dem Gebiet der technischen Normung“ zwischen der EG und den EFTA-Staaten.¹⁹⁵ Darin geregelt ist der gegenseitigen Notifizierung und deren Modalitäten beim Erlaß technischer Normen.

Von Bedeutung ist aber vor allem das am 1. Juli 1996 in Kraft getretene *Bundesgesetz über die technischen Handelshemmnisse* (THG) vom 25.10.1995.¹⁹⁶ In Artikel 4 des Gesetzes wird bestimmt, daß technische Vorschriften so ausgestaltet werden müssen, daß sie sich nicht als technische Handelshemmnisse auswirken. Nach Art. 4, Abs. 2 sollen die technischen Vorschriften der Schweiz an diejenigen der Haupthandelspartner angepaßt werden, sofern nicht überwiegende öffentliche Interessen abweichende Vorschriften erfordern. In Art. 14 THG sichert sich der Bund des weiteren die Kompetenz zum Abschluß internationaler Abkommen betreffend die gegenseitige Anerkennung von Prüfstellen, Konformitätszeichen etc.

Während das THG einen autonomen Schritt von seiten der Schweiz darstellt, und noch keine Anerkennung Schweizerischer Vorschriften durch EU-Behörden auslöst,¹⁹⁷ ist dessen Bedeutung im Hinblick auf die derzeit laufenden bilateralen Verhandlungen, in denen ein Abkommen mit der EU über die Anerkennung von Prüf- und Zertifizierungsverfahren angestrebt wird, von Bedeutung.¹⁹⁸

So schafft das THG die rechtliche Grundlage dafür, daß in der Schweiz nach den gleichen Normen wie in der Europäischen Union und im übrigen EWR produziert werden kann.

5.4 Lösungsansätze

Das europäische Recht der Technik ist für den Schweizer Exporteur von zentraler Bedeutung. Produkte, die mit den europäischen Normen nicht in Einklang stehen, werden auf Schwierigkeiten beim Absatz auf europäischen Märkten stoßen; insbesondere sind die Zollbehörden der EU seit 1993 mit der *Kontrolle der Übereinstimmung der aus Drittländern eingeführten Waren* mit dem EG-Recht hinsichtlich der Sicherheitsvorschriften und

¹⁹⁵ Abgedruckt zusammen mit dem Beschluß des Rates über den Abschluß des genannten Übereinkommens (90/518/EWG) im Amtsblatt der EG Nr. L 291/1.

¹⁹⁶ SR 946.51, AS 1996 1725.

¹⁹⁷ Vgl. *Stähli, Christine/Vuyk, Hugo*: Dossier technische Handelshemmnisse, 1996, S. 18.

¹⁹⁸ Damit wird vor allem der Einfluß nationaler Normungs- und Prüfstellen beschnitten. Da diese Stellen einen Großteil ihres Budgets durch Prüfungen und Zertifizierungen finanzieren, ist nicht immer davon auszugehen, daß solche Stellen ohne rechtliche Grundlagen ein Interesse an der Anerkennung ausländischer Prüfungen und entsprechender Stellen haben. Siehe hierzu auch *Herrmann, Hannes*: Technische Normen, 1988, S. 26.

Produktkennungen beauftragt.¹⁹⁹ Im übrigen könnte der Exporteur haftungsrechtliche Probleme bekommen, oder aber keinen Abnehmer für nicht-konforme Produkte finden.²⁰⁰

Da es keinen Weg am EU-Recht vorbei gibt, stellt sich die Frage nach der optimalen Anpassungsstrategie. Die Politik ist den Produzenten mit dem THG ein beträchtliches Stück entgegengekommen: Mit wenigen Ausnahmen wird der Schweizer Produzent nach einem einheitlichen Recht produzieren können. Weitere Erleichterungen bei der Erschließung des relevanten Vorschriftenkomplexes ergeben sich dadurch, daß die europäische Normungsorganisation CEN seit 1.1.1995 in allen verabschiedeten technischen Normen einen Zusammenhang zu den zugrundeliegenden EG-Richtlinien herstellt.²⁰¹

Während das THG die *Unterschiedlichkeit der Normen* als Handelshemmnisse beseitigen konnte, bleiben die Probleme der Nichtanerkennung von in der Schweiz durchgeführten Prüfungen vorerst bestehen. Die Schweiz strebt in den derzeit laufenden bilateralen Verhandlungen mit der EU eine gegenseitige Anerkennung von Prüfungen an (vgl. Abschnitt 13.3.1) - jedoch muß der Exporteur z.Zt. seine Produkte in vielen Fällen noch in der EU zertifizieren lassen.²⁰²

In bezug auf die derzeit noch aktuellen Probleme verweist die Literatur stellenweise darauf, daß die Unternehmen nicht über ausreichende Informationen verfügen.²⁰³ Sofern es in der Macht des Unternehmens steht, sollte es sich regelmäßig über die Entwicklung des Rechts der Technik im relevanten Bereich kümmern. Gerade in den vergangenen Jahren sind viele Übergangsbestimmungen der Harmonisierungsrichtlinien ausgelaufen, wodurch die Produktion nach europäischen Normen und die CE-Kennzeichnung *zwingende Voraussetzungen* für die Vermarktung in der EU geworden sind.

Eine Vielzahl von Informationsstellen steht zur Verfügung, die bei der Vermittlung von Kontakten behilflich sein können. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit sind zu nennen:

- Die schweizerischen Normungsorganisationen (insbesondere SNV und SEV),
- die europäischen Normungsorganisationen (CEN/CENELEC),
- die Euro-Informations-Zentren in der Schweiz (EICS) der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung in Zürich (OSEC),
- die örtlich zuständigen Industrie- und Handelskammern,
- die nationalen Branchen- und Wirtschaftsverbände (Vorort, Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft, VSM), die teilweise Niederlassungen in Brüssel unterhalten,
- die europäischen Branchen- und Wirtschaftsverbände,
- das Bundesamt für Außenwirtschaft in Bern,
- das Integrationsbüro des Eidgenössischen Departements des Äußeren (EDA) und des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements (EVD) für allgemeine Fragen, sowie
- nationale Normungsorganisationen der wichtigsten Handelspartner.

¹⁹⁹ VO des Rates Nr. 339/93 vom 8.2.1993.

²⁰⁰ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 62ff. sowie Box 5.2.

²⁰¹ Vgl. *Leimbacher, Urs*: CE-Kennzeichnung, 1995, S. 17.

²⁰² Siehe dazu Box 5.1.

²⁰³ Vgl. *Dobrovolny, Georg J.*: EG-Informationen, 1993, S. 33ff. und mehrfach *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995.

Da häufig Probleme bei der Suche nach der richtigen *Zertifizierungs-* oder *Prüfstelle* aufgrund unterschiedlicher Zuständigkeiten bestehen, können Informationen über die Normungsorganisationen und andere Stellen, die eine Zusammenarbeit mit entsprechenden Organisationen in der EU eingeleitet haben, bezogen werden. Solche Informationen vermitteln:²⁰⁴

- Schweizerischer Elektrotechnischer Verein (Partner des TÜV)
- TÜV (Schweiz) AG in Thun (Partner des TÜV Südwest)
- ISG/EMC Baden (Partnerschaft mit DEKRA)
- Schweizerische Unfallversicherungs-Anstalt (SUVA) in Luzern

Zur Problembhebung im Bereich der Zertifizierung und Prüfungen wird in der Literatur auch teilweise das Einrichten eines betrieblichen Qualitätssystem (ISO 9000/EN 2900) vorgeschlagen. Abgesehen von den weiteren Vorteilen der Qualitätssicherung, die hier nicht weiter dargestellt werden sollen, bringt ein Qualitätssystem Erleichterungen bei der Erfüllung produktbezogener Anforderungen.²⁰⁵ Nach wie vor kann ein Unternehmen jedoch ausschließlich die *produktbezogene Prüfung* durchführen lassen. Auskünfte erteilt die Schweizerische Vereinigung für Qualitätssicherungs-Zertifikate (SQS).

Falls es der Schweiz gelingt, im Rahmen der derzeit laufenden bilateralen Verhandlungen die EU-weite Anerkennung von Prüfungen schweizerischer Stellen sicherzustellen, dürften sich die Probleme - angesichts der systematischen Angleichung des Schweizer Rechts der Technik an dasjenige der EU durch *autonomen Nachvollzug* - weiter verringern, sofern sich die Unternehmen um die für sie relevanten Informationen kümmern, und sofern ihnen diese Informationen auch rechtzeitig zugänglich gemacht werden.

²⁰⁴ Vgl. *Leimbacher, Urs*: CE-Kennzeichnung, 1995, S. 18f.

²⁰⁵ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 58.

6 Die Nichtteilnahme am EWR: Hemmnisse beim Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen

Von den befragten Schaffhauser Unternehmen beteiligen sich lediglich fünf Betriebe (13,2%) an öffentlichen Ausschreibungen.²⁰⁶ Die Unternehmen gehören - mit einer Ausnahme - der Maschinenbau- und Fahrzeugbaubranche an. Nur drei der befragten Unternehmen beteiligen sich auch grenzüberschreitend an öffentlichen Aufträgen, wobei die ausländischen Märkte in einem Fall durch Tochterunternehmen im EWR bedient werden, und der Bearbeiter des Fragebogens keine Angaben zu den Problemen bei der grenzüberschreitenden Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen machen konnte. Die recht geringe Bedeutung, die dem öffentlichen Auftragswesen im Rahmen der Binnenmarktthematik zuzukommen scheint, wird auch durch andere Studien bestätigt.²⁰⁷

Das heißt jedoch nicht, daß das öffentliche Auftragswesen unwichtig sei. Vielmehr ist es möglich, daß sich viele Unternehmen damit abgefunden haben, daß die öffentliche Auftragsvergabe von *nationalem Denken* geprägt ist und Anstrengungen zum Zugang auf ausländische öffentliche Märkte gar nicht erst unternommen werden. Weiterhin sind nur wenige Branchen vom öffentlichen Beschaffungswesen direkt betroffen. In diesen Branchen wirken sich Hemmnisse dafür umso gravierender aus, da häufig nur öffentliche Abnehmer als Nachfrager für die produzierten Güter auftreten (Anlagen zur Wasserversorgung, spurgebundener Verkehr, Telekommunikation).

Daher sollen auch im Rahmen dieser Arbeit die hauptsächlichen Probleme, die sich den Unternehmen bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen in der EU, bzw. im EWR stellen, erläutert werden. Dabei wird auch auf zwei aktuelle empirische Studien aus der Ostschweiz Bezug genommen.²⁰⁸

6.1 Betriebswirtschaftliche Auswirkungen

Die Beschaffungsaktivitäten staatlicher Stellen sind besonderen Regeln unterworfen. Aus der Notwendigkeit, die Steuern der Bürger effizient einzusetzen und die Gleichbehandlung der Anbieter zu gewährleisten, haben Staaten einen Mechanismus mit rigiden und oft komplizierten Regeln für Angebotsabgabe und Auftragserteilung (sogenannte *Einkaufs-* und *Submissionsordnungen*) entwickelt.

Die Vorstellung darüber, was unter „öffentlichen Märkten“ zu verstehen ist, gehen in den verschiedenen Mitgliedsländern der EU auseinander. In der Vergangenheit war der Begriff des *öffentlichen Auftraggebers* hauptsächlich auf Gebietskörperschaften und öffentlich-rechtliche

²⁰⁶ Die geringe Anzahl betroffener Unternehmen ergibt sich auch daraus, daß die Baubranche von dieser Untersuchung ausgeklammert wurde.

²⁰⁷ Vgl. *Cecchini, Paolo*: Europa '92, 1988, S. 26 und S. 37ff., sowie *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Auftragswesen, 1995, S. 11 m.w.N.

²⁰⁸ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 97-131 sowie *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Auftragswesen, 1995.

Unternehmen eingegrenzt. Dabei wurde vor allem auf die *Rechtsform* des Auftraggebers abgestellt.

Eine Neuerung bot in dieser Hinsicht die RL 89/440/EWG vom 18.7.1989, die den Begriff der „Einrichtung des öffentlichen Rechts“ *funktionell* definierte und damit der Vielzahl unterschiedlicher Rechtsformen, in denen sich staatliches Handeln in den Mitgliedstaaten vollzieht, Rechnung trägt: Öffentliche Auftraggeber sind demnach der Staat, seine Gebietskörperschaften, Einrichtungen des öffentlichen Rechts²⁰⁹ und Verbände aus einer oder mehreren der vorgenannten Körperschaften und Einrichtungen. Entsprechend werden heute neben Aufträgen der öffentlichen Verwaltung (z.B. Bau einer Schule, einer Autobahn, einer Kläranlage) auch die Versorgung mit Wasser und Energie sowie der öffentliche Verkehr und die öffentlichen Telekommunikationsdienste zum öffentlichen Auftragsdienst gezählt.

In den Ländern der EU ist die öffentliche Hand eine bedeutende Nachfragerin für industriell hergestellte Güter. *Cecchini* gibt für das Jahr 1986 ein Volumen öffentlicher Aufträge von 530 Milliarden ECU an, was ungefähr 15% des Bruttoinlandsprodukts (BIP) der EG-Staaten entspricht. Das staatliche Auftragsvolumen lag damit sogar über dem Volumen des gesamten grenzüberschreitenden Handels in der EG. Während sich ungefähr die Hälfte bis zwei Drittel dieses Volumens für (grenzüberschreitende) Ausschreibungen²¹⁰ anbietet (also 7-10% des BIP), wurden gerade einmal Aufträge in Höhe von 0,14% des BIP tatsächlich grenzüberschreitend vergeben.²¹¹ Jüngere Schätzungen für Anfang der neunziger Jahre gehen von einem öffentlichen Auftragsvolumen in Höhe von 600 Mrd. ECU aus.²¹²

Der Grund für das geringe Volumen *grenzüberschreitend vergebener* Aufträge ist in der grundsätzlich *protektionistischen* Haltung der Vergabebehörden zu finden.²¹³ In jüngerer Zeit wird jedoch auf der Ebene des GATT²¹⁴ und der EU²¹⁵ auch das öffentliche Auftragswesen verstärkt der internationalen Liberalisierung unterstellt. Während für die öffentlichen Auftraggeber angesichts knapper Kassen mit der Liberalisierung mehr und mehr die Hoffnung

²⁰⁹ Als *Einrichtung des öffentlichen Rechts* gilt dabei jede „Einrichtung, die zu dem besonderen Zweck gegründet wurde, im *Allgemeininteresse* liegende Aufgaben zu erfüllen ...[und] die überwiegend vom Staat, den Gebietskörperschaften oder anderen Einrichtungen des öffentlichen Rechts finanziert wird oder die hinsichtlich ihrer Leitung der Aufsicht durch letztere unterliegt, oder deren Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgan mehrheitlich aus Mitgliedern besteht, die vom Staat, den Gebietskörperschaften oder anderen Einrichtungen des öffentlichen Rechts ernannt worden sind.“ Vgl. *Seidel, Ingelore: Öffentliches Auftragswesen*, 1996, S. 5.

²¹⁰ Nicht alle öffentlichen Aufträge müssen auch ausgeschrieben werden. So kommt es u.a. auf die Auftragshöhe an. Falls der Auftragswert unter bestimmten *Schwellenwerten* liegt, muß keine öffentliche Ausschreibung erfolgen.

²¹¹ Vgl. *Cecchini, Paolo: Europa 92*, S. 37. Jüngere Schätzungen (vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz: Öffentliches Auftragswesen*, 1995, S. 9 m.w.N.) geben allerdings Anlaß zur Vermutung, daß die Schätzungen der *Cecchini-Gruppe* zu hoch liegen. Demnach dürfte der Wert des *auszuschreibenden* Volumens bei rund 3% des BIP liegen.

²¹² Vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz: Öffentliches Beschaffungswesen*, 1995, S. 6 m.w.N.

²¹³ Vgl. *Cecchini, Paolo: Europa 92*, S. 39ff. Dazu gehören u.a. arbeitsmarktpolitische Motive.

²¹⁴ Vgl. *Schweizerischer Bundesrat (Hrsg.): GATT-Botschaft I*, 1994, S. 347-369.

²¹⁵ Vgl. *Seidel, Ingelore: Öffentliches Auftragswesen*, 1996, S. 11-16.

auf *Kosteneinsparungen*²¹⁶ verbunden ist, geht es den produzierenden Unternehmen darum, Geschäftsmöglichkeiten im Ausland zu erschließen.

Der Protektionismus im öffentlichen Beschaffungswesen kann einem Unternehmen, dessen Produkte ganz oder teilweise auf öffentliche Abnehmer zugeschnitten sind, die Nutzung von *komparativen Wettbewerbsvorteilen* im Ausland unmöglich machen. Gerade den Unternehmen eines kleinen Landes wie der Schweiz, das nur über einen vergleichsweise kleinen öffentlichen Markt verfügt, werden den Unternehmen durch Protektionismus *Wachstumsmöglichkeiten* vorenthalten. *Innovationshemmende Wirkungen* können sich dadurch ergeben, daß die Aussichten auf eine geringe absetzbare Menge nur eine ungenügende Deckung von Entwicklungskosten erlaubt und auf entsprechende Anstrengungen von vornherein verzichtet wird. Für das Unternehmen kann dies mittelfristig mit einer Erosion seiner nationalen und internationalen Wettbewerbsposition verbunden sein.²¹⁷

6.2 Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR

In der EU (und seit 1994 auch im EWR) beruht die Vergabe von öffentlichen Aufträgen seit den siebziger Jahren auf zwei Richtlinien für Bauaufträge²¹⁸ und öffentliche Lieferaufträge.²¹⁹ In den vier, für die verarbeitende Industrie wichtigeren Bereichen Energie-, Verkehrs-, Wasserversorgung und Telekommunikation wurde die öffentliche Auftragsvergabe jedoch erst mit der im Sommer 1994 in Kraft getretenen *Sektorenrichtlinie* koordiniert.²²⁰

Die Grundsätze, von denen sich die Richtlinien leiten lassen, lauten:²²¹

- Ermöglichung von *Wettbewerb* durch *Öffnung* der jeweiligen Märkte für Unternehmen aus der gesamten EU (seit 1.1.1994: im gesamten EWR),
- *transparente Vergabeverfahren* unter Anwendung objektiver Kriterien und
- *effektiver Rechtsschutz* im Fall von Verstößen.

Weiterhin wird durch EG-Recht bestimmt, welche öffentlichen Aufträge ausgeschrieben werden müssen. Dabei werden für jeden Sektor und für jede staatliche Ebene *Schwellenwerte* festgelegt.²²² Für das öffentliche Beschaffungswesen sind ferner einige Entscheide des

²¹⁶ *Cecchini* (Europa 92, S. 38) systematisiert Einsparungspotentiale in *statische Handelseffekte* (Vergabe an den günstigsten Anbieter), *Wettbewerbseffekte* (Preisdruck aufgrund erhöhter Konkurrenz) und *Anpassungseffekte* („economies of scale“).

²¹⁷ Siehe dazu auch *Cecchini, Paolo*: Europa 92, S. 42ff.

²¹⁸ Richtlinie vom 26. Juli 1971 über die Koordination der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge (71/305/EWG; ABl. 1971 Nr. L 185/5).

²¹⁹ Richtlinie vom 21. Dezember 1976 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Lieferaufträge (77/62/EWG; ABl. 1977 Nr. L 13/1).

²²⁰ Einen Überblick über diese Richtlinien geben *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 13 m.w.N.

²²¹ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, S. 100.

²²² Diese Schwellenwerte betragen bei Warenlieferungen an öffentliche Behörden 130.000 Ecu (nationale Ebene), bzw. 200.000 Ecu (regionale und lokale Ebene). Bauaufträge müssen ab einem Gesamtwert von 5.000.000 Ecu ausgeschrieben werden. Davon ausgenommen sind Baulose unter 1.000.000 Ecu, falls sie

Europäischen Gerichtshofes maßgeblich. Danach ist beispielsweise die Bezugnahme auf *nationale technische Normen* bei der Ausschreibung einer Bauleistung unzulässig.²²³ Ebenso sind *regionale Präferenzen* bei der Auftragsvergabe mehrfach als mit dem Gemeinschaftsrecht unvereinbar festgestellt worden.²²⁴ Außerdem muß sichergestellt werden, daß die grenzüberschreitende Erledigung öffentlicher Aufträge nicht an *Aufenthaltsbeschränkungen* scheitert.²²⁵

Da die Richtlinien z.T. erst seit Anfang, bzw. Mitte der neunziger Jahre in Kraft sind und teilweise noch Übergangsfristen gelten, besteht z.Zt. noch keine Möglichkeit, anhand von statistischen Daten deren Wirksamkeit zu beurteilen. Der Stellenwert der Richtlinien darf indes nicht verkannt werden: In einem weitreichenden Urteil aus dem Jahr 1989 ist der EuGH über seine bisherige Rechtsprechung zur *Direktwirkung von Richtlinien* hinausgegangen und hat entschieden, daß eine Berufung auf Richtlinienvorschriften selbst vor den Verwaltungen zulässig ist.²²⁶ Demnach kann eine Verwaltung eine nationale Vorschrift nicht anwenden, wenn sie gegen Gemeinschaftsrecht verstößt.²²⁷ Damit wird deutlich, daß die Vorschriften zur gemeinschaftsweiten Koordinierung des öffentlichen Beschaffungswesens den Spielraum der nationalen und regionalen Verwaltungen bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen einengen und ein wirksames Instrument der Öffnung der öffentlichen Märkte sein können.

Die Richtlinien der EU gelten auch für EWR-Mitglieder.²²⁸ Da sich die Auslegung der Richtlinien gemäß Art. 6 EWRA an der bisherigen Rechtsprechung des EuGH orientieren muß, ist die Gleichbehandlung von Unternehmen im EWR mit Unternehmen in der EU rechtlich sichergestellt.

6.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz

Die Schweiz als Drittland im Verhältnis zu EU und EWR ist nicht an die Regeln des Europarechts gebunden. Das öffentliche Auftragswesen in der Schweiz war bislang durch einen ausgeprägten *kantonalen* Protektionismus geprägt.²²⁹ Ein Beitritt zum EWR hätte die kantonalen Beschaffungsmärkte geöffnet. Daher verband sich mit dem EWR nicht zuletzt die

weniger als 20% des Gesamtauftragswertes ausmachen. Bei Dienstleistungsaufträgen gilt ein Limit von allgemein 200.000 Ecu, wobei für Versicherungsprämien, Finanz- und Bankdienstleistungen sowie Bauplanungen Ausnahmeregelungen gelten. In den sogenannten Sektorenrichtlinien betragen die Schwellenwerte 400.000 Ecu in den Bereichen Energie, Wasser, Verkehr und 600.000 Ecu im Bereich Telekommunikation. Für Bauten gilt auch in diesem Bereich ein Schwellenwert von 5.000.000 Ecu. Vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz: Öffentliches Auftragswesen*, 1995, S. 8 m.w.N.

²²³ „Dundalk“-Urteil; EuGHE 1989, 4035 (Rs. 45/87).

²²⁴ „Mezzogiorno“-Urteil; EuGHE 1990 I/889 (Rs. 21/88).

²²⁵ Damit wird gleichzeitig klar, daß eine enge Verflechtung zwischen dem öffentlichen Beschaffungswesen und anderen Gebieten des Gemeinschaftsrechts wie dem freien Personenverkehr oder dem freien Warenverkehr (technische Handelshemmnisse) besteht.

²²⁶ „Fratelli Costanzo“-Urteil; EuGHE 1989, 1839 (Rs. 103/88).

²²⁷ Vgl. *Seidel, Ingelore: Öffentliches Auftragswesen*, 1996, S. 32, RN 164 sowie *Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen*, 1995, S. 103.

²²⁸ Vgl. *Seidel, Ingelore: Öffentliches Auftragswesen*, 1996, S. 30, RN 154.

²²⁹ Beispiele enthält *Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen*, S. 121ff.

Hoffnung auf mehr Wettbewerb zwischen *inländischen* Anbietern auf dem *Inlandsmarkt*.²³⁰ Im Gefolge der Ablehnung des EWR-Beitritts wurde ersatzweise das Bundesgesetz über den Binnenmarkt (BGBM)²³¹ ins Leben gerufen. Dieses Gesetz, das seit 1. Juli 1996 in Kraft ist, führt zu einer Harmonisierung des kantonalen Rechts mit dem Ziel eines Abbaus *kantonaler* protektionistischer Schranken.

Dem gleichen Zweck dient die am 21. Mai 1996 in Kraft getretene Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (IVoeB) vom 25. November 1994, mit der die WTO-Bestimmungen des Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen umgesetzt werden. Angaben über Auswirkungen dieser Bestimmungen liegen bisher noch nicht vor.²³² Die Umsetzung dieser Maßnahmen müßte nach Ablauf der zweijährigen Übergangsfristen die Benachteiligung von Schweizer Unternehmen bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen in anderen Kantonen beseitigen.

Die Teilnahme der Schweizer Unternehmen an *Ausschreibungen in der EU und im EWR* richtet sich einerseits nach den hierfür relevanten Vorschriften im EWR sowie nach dem plurilateralen GATT-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen - der einzigen völkerrechtlichen Grundlage für das öffentliche Beschaffungswesen zwischen der Schweiz und der EU.²³³

Die bereits erwähnte *Sektorenrichtlinie*²³⁴ der EU, die besonders für Industrieunternehmen von Bedeutung ist, läßt als einzige Richtlinie *offen diskriminierende Bestimmungen* für die Auftragsvergabe an Drittstaatsunternehmen zu: In der Sektorenrichtlinie wird festgelegt, daß die Offerte eines Unternehmens abgewiesen werden kann, wenn der außerhalb der Gemeinschaft geschaffene Anteil am Produkt über 50% liegt.²³⁵ Neben dieser *local content-Klausel* enthält die Richtlinie eine Bestimmung, daß bei Vorliegen eines EU-Angebotes und eines Nicht-EU-Angebotes (d.h. eines Angebotes mit weniger als 50% EU-Anteil) der Zuschlag bei Gleichwertigkeit zugunsten des EU-Angebotes zu erfolgen hat. *Gleichwertigkeit* wird angenommen, solange der Preis des EU-Angebotes nicht mehr als 3% über dem Preis der Nicht-EU-Offerte liegt.²³⁶

²³⁰ Im Rahmen dieser Arbeit werden Probleme des öffentlichen Beschaffungswesens *innerhalb* der Schweiz nicht berücksichtigt. Die empirische Studie von *Baudenbacher* zeigt jedoch, daß die *kantonalen* Submissionsordnungen, der Protektionismus und die Kartellbildung *innerhalb* der Schweiz als problematischer eingestuft werden, als die entsprechenden Schwierigkeiten bei der grenzüberschreitenden Auftragsvergabe (vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 97).

²³¹ Bundesgesetz vom 6. Oktober 1995 über den Binnenmarkt (Binnenmarktgesetz; BGBM), SR 943.02, Fundstelle: AS 1996, 1738.

²³² Siehe dazu auch *Stähli, Christine*: Dossier öffentliches Beschaffungswesen, 1996, S. 8; *Balastèr, Peter*: Erneuerung, 1995; *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Folgeprogramm, 1993, S. 25f. und *Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Fact Sheets, Juli 1996, S. 26.

²³³ Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): GATT-Botschaft 1, 1994, S. 369. Daneben besteht noch eine praktisch bedeutungslose Konvention zwischen den EFTA-Staaten, die jedoch keinen nennenswerten Beitrag zur Öffnung öffentlicher Beschaffungsmärkte leisten konnte.

²³⁴ RL 93/38/EWG; ABl. 1993 Nr. L 199/84. Zum Anwendungsbereich der Richtlinie siehe *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 104.

²³⁵ Art. 36 Abs. 2 der RL 93/38/EWG.

²³⁶ Vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 12.

Mit Inkrafttreten des GATT-Übereinkommens zum 1. Januar 1996 wurden diese beiden Diskriminierungen für Schweizer Unternehmen jedoch beseitigt.²³⁷ Auch die Unterstellung der regionalen und kommunalen Gebietskörperschaften unter die GATT-Disziplin soll gemäß eines Briefwechsels zwischen der EU-Kommission und der Schweiz im Rahmen der bilateralen Verhandlungen erfolgen.²³⁸ Dennoch ist der Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten der EU noch weit von jenem Niveau entfernt, das der EWR-/EU-Vertrag gebracht hätte.²³⁹ Im Verhältnis Schweiz-EU können weitere Handelshemmnisse die gleichberechtigte Teilnahme Schweizerischer Unternehmen an EU-Ausschreibungen verhindern.²⁴⁰ Dazu gehören:

- *technische Handelshemmnisse*
- *Vorschriften über die Berufsausübung*
- *Verweigerung oder erschwerte Erteilung von Arbeitsgenehmigungen*

Auch allgemeinere Hemmnisse wie *Währungsschwankungen*, *Grenzformalitäten*, der Mangel an *informellen Beziehungen* aber auch der *fehlende Zugang zu EU-Finanzierungen* wurden von Schweizer Unternehmen in einer Studie als Handelshemmnisse im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens genannt.²⁴¹ Es wird daher klar, wie sehr auch in diesem Bereich *Wechselwirkungen* zu anderen Integrationsinhalten (freier Personenverkehr, freier Warenverkehr, Einführung einer Gemeinschaftswährung, gemeinschaftliche Finanzierungsprogramme) bestehen.

6.4 Lösungsansätze

Die hohe Regelungsdichte, die den Unternehmen im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens Probleme macht, kann nur schwer durch unternehmerisches Verhalten kompensiert werden. Dennoch kann es sich - angesichts des enormen Volumens der Auftragsvergabe durch die öffentliche Hand - lohnen, über Möglichkeiten zur Überwindung der noch bestehenden Hemmnisse nachzudenken. Schließlich hat die Umsetzung des GATT-Übereinkommens bereits zu wesentlichen Erleichterungen geführt, und die derzeit geführten bilateralen Verhandlungen (vgl. Abschnitt 13.3.2) können die Aussicht auf größere Auslandsumsätze entscheidend verbessern.

Von den wenigen Schaffhauser Unternehmen, die im öffentlichen Beschaffungswesen grenzüberschreitend tätig sind, wurde als einzige nennenswerte Behinderung die Komplexität ausländischer Submissionsordnungen genannt. Durch entsprechende Informationsaktivitäten müßten jedoch die daraus entstehenden Probleme bewältigt werden können.

Die intensive Auseinandersetzung mit den *technischen Spezifikationen* der jeweiligen Handelspartner kann - angesichts der wachsenden Bedeutung europäischer Normen auch in

²³⁷ Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): GATT-Botschaft 1, 1994, S. 368f.

²³⁸ Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): GATT-Botschaft 1, 1994, S. 374-378.

²³⁹ Verbesserungen ergeben sich insbesondere aus dem plurilateralen *Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen*. Zu Entstehung, Inhalt und Wirkungspotentialen des Abkommens, vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): GATT-Botschaft 1, 1994, S. 348-378.

²⁴⁰ Vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 13f. und S. 21.

²⁴¹ Vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 24 und S. 26-30.

diesem Bereich - die Abgabe eines *technisch einwandfreien* Angebotes ebenfalls erleichtern. Diese Aufgabe sollte zukünftig durch die autonome Angleichung schweizerischer Normen an diejenigen der EU im Rahmen des Bundesgesetzes über die technischen Handelshemmnisse erleichtert werden.

Die Auseinandersetzung mit den *Rechtsnormen* des entsprechenden Wirtschaftsraumes ist aufgrund der Regulierungsdichte im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens ohnehin vonnöten: Das Unternehmen kann - falls es sich zu Unrecht übergangen fühlt - die Rechtsschutzinstanzen des jeweiligen Landes anrufen.²⁴² Ein ausländisches Angebot wird im übrigen durch die ausschreibende Behörde eher ernst genommen werden, wenn es von Professionalität und einer guten Kenntnis der entsprechenden nationalen Bestimmungen seitens des Anbieters zeugt.

Die Literatur berichtet teilweise von positiven Erfahrungen mit der *Gründung von Tochtergesellschaften* im jeweiligen Wirtschaftsraum: So können die Unternehmen dadurch in den Genuß öffentlicher Informationsangebote zum öffentlichen Auftragswesen kommen. Außerdem besteht durch einen Sitz im Staat des Auftraggebers so etwas wie ein *Heimbonus*. Verwaltungen sind immer noch dazu geneigt, Bewerbern mit Sitz im jeweiligen Gebiet den Zuschlag zu geben. Die Kontaktpflege zu öffentlichen Auftraggebern jenseits der Grenze wird durch eine ausländische Niederlassung ebenfalls erleichtert, da vor Ort leichter für das entsprechende Projekt geworben werden kann und informelle Kontakte leichter geknüpft werden. Das Erfordernis dieses behördlichen Wohlwollens ergibt sich insbesondere aus der Notwendigkeit einer *Arbeitsgenehmigung* und anderen gewerberechtlichen Fragestellungen (z.B. *Berufsausübungsbestimmungen*).²⁴³ Schließlich ist es denkbar, daß der Zugang schweizerischer Unternehmen zu öffentlichen Finanzierungen im EWR-/EU-Gebiet durch eine Auslandsniederlassung erleichtert werden dürfte.

²⁴² Fraglich ist jedoch, ob es sich lohnt, auf einem Käufermarkt wie dem öffentlichen Markt gegen den potentiellen Auftraggeber zu klagen.

²⁴³ Siehe hierzu mehrfach Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995.

7 Die Nichtteilnahme am EWR: Mangelnde Integration der Straßengüterverkehrsmärkte

Mäßige bis sehr große Probleme im Bereich des Güterfernverkehrs wurden von 12 Unternehmen im Absatzbereich (31,6%) und von 13 Unternehmen im Beschaffungsbereich (34,2%) geltend gemacht.

7.1 Betriebswirtschaftliche Auswirkungen

Funktionierender Verkehr zu annehmbaren Kosten ist eine Grundvoraussetzung für Arbeitsteilung und Handel. Dies gilt im nationalen Rahmen genauso wie im internationalen Warenaustausch: Nur über Verkehr können Güter vom Ort des Angebots bzw. der Produktion zum Ort der Nachfrage bzw. des Konsums gelangen. Der Verkehr ist damit auch ein wichtiges *Instrument* eines funktionierenden Gemeinsamen Marktes.²⁴⁴ Daher ist eine Analyse der Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU im Güterverkehrsbereich ebenfalls vonnöten, wenn die Frage nach den Auswirkungen der Nichtintegration gestellt wird.

Dem *Straßengüterfernverkehr*²⁴⁵ kommt dabei besonderes Gewicht zu: Im Gegensatz zum schienengebundenen Landverkehr, zum Verkehr auf Wasserstraßen oder in der Luft bietet der Straßengüterverkehr den Vorteil, daß fast jeder Produktions- oder Verbrauchsort auf diesem Weg erreicht werden kann. Die hohe Straßendichte und die meist hervorragende Straßenverkehrserschließung von Industriegebieten erlauben in der Regel einen direkten Transport ohne zeitraubende und umständliche Umladungen, wie dies bei den anderen Beförderungsarten häufig der Fall ist. Für Kurzstrecken ist der Straßengüterverkehr häufig die einzige wirtschaftliche Transportart. Daß diese Situation zu einem ökologisch unerwünscht hohen Straßengüterverkehrsaufkommen geführt hat, steht zwar außer Zweifel, soll aber an dieser Stelle nicht weiter diskutiert werden.²⁴⁶

Den potentiellen einzelwirtschaftlichen Vorteilen eines möglichst freien Straßengüterverkehrs steht die hohe Regulierungsdichte in diesem Bereich diametral entgegen. Eine Vielzahl von beschäftigungs-, sozial- oder neuerdings umweltpolitischen Motiven hat im Verkehrsbereich zu vielfältigen nationalen Bestimmungen geführt. Diese Regelungen betreffen den *Zugang zum Gewerbe, Kontingente für Transportdienstleistungen, technische Normen, die Festsetzung von Tarifen* u.v.m.²⁴⁷ Das vorhandene Instrumentarium führt dabei zu Beschränkungen und Verzerrungen des Wettbewerbs, die sich in Ineffizienzen und höheren *Transportkosten* für die Nutzer dieser Dienstleistungen äußern können.

Der Bereich des *internationalen Straßengüterverkehrs* wird in der Regel durch *bilaterale* Vereinbarungen zwischen Ländern geregelt. Grundlage dieser Vereinbarungen sind

²⁴⁴ Siehe hierzu auch: *Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael*: Transportrecht, 1996, RN 1f.

²⁴⁵ Die Betrachtungen im Rahmen dieser Arbeit sind auf den Straßengüterverkehr beschränkt.

²⁴⁶ Die besonderen wirtschaftstheoretischen Probleme der Güterverkehrsmärkte beschreiben *Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael*: Transportrecht, 1996, RN 25.

²⁴⁷ Eine Aufzählung der Regelungsbereiche enthält *Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael*: Transportrecht, 1996, RN 10-18.

Kontingente für das Erbringen von Verkehrsdienstleistungen durch im anderen Staat ansässige Transportunternehmen. Beim Abschluß dieser Vereinbarungen wird im allgemeinen auf strikte Reziprozität geachtet. Die *Kabotage* (d.h. die Ausführung von Transporten *innerhalb* eines Staates durch Unternehmen des anderen Staates) ist von solchen Abkommen in der Regel ausgeschlossen.

7.2 Die Situation für Unternehmen in der EU und im EWR

Damit der Verkehr - wie oben beschrieben - ein *Instrument* des Gemeinsamen Marktes sein kann, muß für ausreichenden *Wettbewerb auf den Güterverkehrsmärkten* selbst gesorgt werden. Der Güterverkehr wird damit selbst zum *Gegenstand* des Gemeinsamen Marktes. Bislang gehört der Straßengüterfernverkehr jedoch zu jenen Bereichen gemeinschaftlichen Handels, in denen nur schleppend Fortschritte erzielt wurden und bestehende Beschränkungen noch immer nicht vollständig beseitigt sind.

Art. 3 Bs. f EGV und Art. 74-84 EGV (sowie später Art. 47-52 EWRA und Anhang XIII EWRA) definieren den Umfang einer *gemeinsamen Verkehrspolitik*. Danach sollte der Rat die erforderlichen Maßnahmen für eine gemeinsame Verkehrspolitik, insbesondere die Regelung des grenzüberschreitenden Verkehrs und der Kabotage einleiten.²⁴⁸ Die vielfältigen unterschiedlichen nationalen Interessen in diesem Bereich sowie das bestehende Junktim zwischen *Liberalisierung* und *Harmonisierung* (vgl. Abschnitt 2.2.2.1.3) haben jedoch jeden Fortschritt bis in die achtziger Jahre verhindert, so daß der EuGH einer *Untätigkeitsklage* des Europäischen Parlaments gegen den Rat stattgab.²⁴⁹ Der Rat konnte nunmehr die Liberalisierung nicht mehr unter Hinweis auf nicht erfolgte Harmonisierungen ablehnen.²⁵⁰

Heute umfaßt die EU-Verkehrspolitik drei Elemente:²⁵¹

- 1.) Eine *Marktzugangskontrolle* ausschließlich nach qualitativen /subjektiven Kriterien
- 2.) ein *Kriseninstrumentarium*, das Interventionen der Gemeinschaft zuläßt und
- 3.) die *Angleichung der Wettbewerbsbedingungen* zur Gewährleistung eines unverfälschten Wettbewerbs auf den Verkehrsmärkten.

Ad 1.) Marktzugangskontrolle: Für den *Zugang zum Beruf* gelten nach wie vor die nationalen Bestimmungen.²⁵² Voraussetzungen, die vom Gemeinschaftsrecht vorgeschrieben werden, sind lediglich *Zuverlässigkeit*, *finanzielle Leistungsfähigkeit* und *fachliche Eignung*.²⁵³ Wird der Zugang zum Transportgewerbe bewilligt, so benötigt der Güterkraftverkehrsunternehmer seit 1.1.1993 lediglich eine *Gemeinschaftslizenz* zur

²⁴⁸ Art. 75, Abs. 1, Bs. a und b EGV.

²⁴⁹ EuGHE 1985, 1513 vom 22.5.1985.

²⁵⁰ Vgl. Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael: Transportrecht, 1996, RN 88.

²⁵¹ Vgl. Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael: Transportrecht, 1996, RN 151.

²⁵² Vgl. Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael: Transportrecht, 1996, RN 152.

²⁵³ Vgl. Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael: Transportrecht, 1996, RN 157 m.w.N. Neben diesen Vorschriften enthält das Verkehrsrecht vieler Mitgliedstaaten weitere *objektive Zulassungsbestimmungen*; d.h. Bestimmungen, die vom Antragsteller nicht beeinflußt werden können. Diese können in Kontingenten für die Erteilung von Genehmigungen bestehen.

Abwicklung grenzüberschreitender Transportaufträge. Diese Lizenzen sind *nicht kontingentierte* und geben dem Inhaber das Recht, eine beliebige Anzahl von Fahrten zwischen den Mitgliedstaaten durchzuführen; zum gleichen Zeitpunkt sind alle bilateralen Kontingente unter den Mitgliedstaaten entfallen.²⁵⁴ Die Kontingente bleiben dagegen im Verkehr mit *Drittstaaten* bestehen.²⁵⁵

Hinsichtlich der *Tarife* im grenzüberschreitenden Güterverkehr konnten sich ebenfalls marktwirtschaftliche Prinzipien durchsetzen; danach erfolgt die Preisbildung seit 1.1.1990 frei an den Märkten. Deutschland hat diese Tariffreiheit auch auf Transporte in *Drittstaaten* ausgedehnt.²⁵⁶

Die volle Liberalisierung der *Kabotage* erfolgt dagegen erst zum 1.7.1998.²⁵⁷ Mit diesem Datum werden die bis dahin noch bestehenden und jährlich um 30% zu erhöhenden Kontingente abgeschafft.²⁵⁸ Die Verweigerung der Kabotage hat zu ökonomisch wie ökologisch ineffizienten Leerfahrten geführt. So kann beispielsweise ein dänischer Lkw, der Ware von Dänemark nach Süddeutschland transportieren muß (sofern ihm die Kabotage nicht genehmigt wird) auf dem Rückweg keine Ware aus Süddeutschland nach Norddeutschland mitnehmen.

Ad 2.) Kriseninstrumentarium: Die Gemeinschaft kann auf Antrag eines Mitgliedstaates und nach Konsultation mit den anderen Mitgliedstaaten im Falle einer ernsten Marktstörung Schutzmaßnahmen für das betroffenen Gebiet beschließen. Damit wird die entsprechende Region von der Kabotageverordnung ausgenommen.²⁵⁹

Ad 3.) Die Angleichung der Wettbewerbsbedingungen: Sie soll verhindern, daß Unternehmen in Mitgliedstaaten mit strengeren (kostenträchtigeren) Bestimmungen im technischen oder sozialen Bereich einen Wettbewerbsnachteil gegenüber Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten erleiden. Den entsprechenden Harmonisierungstätigkeiten der Gemeinschaft kommt daher wachsende Bedeutung zu, wobei eine Darstellung der verschiedenen Aktivitäten den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde.²⁶⁰

7.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz

Eine Ausdehnung der in der EU gültigen Regeln auf die Schweiz wäre im Rahmen eines EWR-Beitritts erfolgt. Aufgrund des EWR-Neins gelten jedoch im Verkehr zwischen der Schweiz und der EU noch immer die zwischen ihr und den anderen europäischen Staaten

²⁵⁴ Art. 4a Abs. 1 VO Nr. 3164/76/EWG.

²⁵⁵ So belief sich das Kontingent zwischen Deutschland und der Schweiz im Jahre 1994 auf 250.000 Fahrtgenehmigungen; vgl. *Wirtschaft im Südwesten* (Hrsg.): Liberalisierung, 1994, S. 91.

²⁵⁶ Vgl. *Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael*: Transportrecht, 1996, RN 180. Die innerstaatliche Preisbildung unterliegt dagegen bislang nicht der Regelung durch EU-Recht.

²⁵⁷ Vgl. *Vuyk, Hugo*: Dossier Landverkehr, 1996, S. 50.

²⁵⁸ Vgl. VO Nr. 3118/93 EWG.

²⁵⁹ Vgl. Art. 7 VO Nr. 3118/93/EWG.

²⁶⁰ Eine Übersicht befindet sich in: *Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael*: Transportrecht, 1996, RN 183-193.

vereinbarten bilateralen Abkommen. Danach werden grenzüberschreitende Transporte im Rahmen bestimmter Kontingente abgewickelt. Die Kabotage in der EU bleibt Schweizer Transporteuren bislang verwehrt.

Eine weitere Rechtsgrundlage im Verkehrsbereich zwischen der Schweiz und der EU ist das 1992 abgeschlossene *Transitabkommen*.²⁶¹ Dieses Abkommen, das bereits vor der Abstimmung über den EWR-Vertrag geschlossen wurde, sieht Verhandlungen über die Regelung des Marktzugangs für den Fall vor, daß der Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum nicht zustande kommen sollte.²⁶² Entsprechende Verhandlungen laufen zur Zeit im Rahmen der bilateralen Verhandlungen Schweiz-EU (vgl. Abschnitt 13.3.3).

Im Transitabkommen wurde der Schweiz das Recht zugestanden, einige charakteristische Sonderregelungen ihres Straßenverkehrsrechts bis zum Jahre 2005 beizubehalten. Diese Bestimmungen betreffen sowohl den bilateralen Verkehr als auch den Transitverkehr.

Dies sind vor allem:

1.) *Abweichende Gewichtsbeschränkungen* für Lkws. In der Schweiz gilt - sowohl im bilateralen Verkehr wie beim Transit - eine allgemeine Gewichtsbeschränkung für Lkws auf 28 Tonnen. Die in der EU gängigen 40 Tonnen schweren Lkws dürfen damit auf Schweizer Straßen nicht verkehren.²⁶³ Eine in der Praxis äußerst relevante Ausnahme gilt für die Grenzzone bis etwa 10 km Entfernung von den Landesgrenzen, wo auch 40-Töner verkehren dürfen.²⁶⁴ In diesen Bereich fällt auch das gesamte Gebiet des Kanton Schaffhausen.

2.) Die Schweiz unterhält im Lkw-Verkehr Sonntags- und Nachtfahrverbote.

Mit beiden Bestimmungen verfolgt die Schweiz eine *Einschränkung der Attraktivität des Straßengüterverkehrs*: Das Gütertransitverkehrsaufkommen soll, insbesondere nach der Volksabstimmung über die Alpeninitiative von 1994, von der Straße auf die Schiene verlagert und die ökologisch sensible Alpenregion vor einem noch stärkeren Transitverkehrsaufkommen bewahrt werden.²⁶⁵ Tatsächlich sind die genannten Bestimmungen nicht ohne Folgen für die Unternehmen:

²⁶¹ Abkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Schweizerischen Eidgenossenschaft über den Güterverkehr auf Straße und Schiene, SR 0.740.71, AS 1993 1198.

²⁶² Vgl. Art. 13 i.V.m. Anhang 8 des Transitabkommens.

²⁶³ Ausnahmen von diesem Verbot gelten in wenigen Ausnahmefällen für maximal 50 Fahrten täglich in jeder Richtungen im Transit durch die Schweiz, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind (z.B. Erschöpfung der Schienenkapazität, Transport schnell verderblicher Ware, Notfälle etc.). Vgl. Anhang 6 des Transitabkommens.

²⁶⁴ Vgl. Anhang 6 Abschnitt II Ziffer 1 Transitabkommen. Es handelt sich hierbei im übrigen um eine asymmetrische Beschränkung, da Schweizer 40-Töner in der EU zum Verkehr zugelassen sind.

²⁶⁵ So wurde in der Volksabstimmung vom 20.02.1994 vom Volk die Aufnahme des Art. 36^{sexies} in die Bundesverfassung bewirkt. Danach hat der Bund das Alpengebiet vor den negativen Auswirkungen des Transitverkehrs zu bewahren und insbesondere den alpenquerenden Gütertransitverkehr auf die Schiene zu verlagern. Eine Erhöhung der Transitstraßenkapazität ist danach ebenfalls nicht mehr zulässig. Die Annahme der Alpeninitiative im Volk hat zu einer schweren Störung im Verhältnis Schweiz-EU geführt: Die EU legte nach der Annahme der Alpeninitiative eine halbjährige „Denkpause“ bis im Herbst 1994 ein, bevor sie mit der Schweiz über die Aufnahme bilateraler Verhandlungen zur Schadensbegrenzung aus dem EWR-Nein verhandelte.

Ad 1.) Die *Gewichtsbeschränkungen* können in einzelnen Fällen zu Umladevorgängen führen, da Waren, die in der EU auf kostengünstigen 40-Tönnern transportiert werden können, im Grenzraum auf 28-Tonnen-Lkws umgeladen werden müssen. Dies kann zu einer Verteuerung des Transports von Waren führen, die für die inneren Landesteile bestimmt sind, bzw. von dort exportiert werden. Nach Ansicht der *Schaffhauser Spediteur-Vereinigung* handelt es sich bei den gelegentlich diskutierten Umladevorgängen eher um eine theoretische Annahme; so werden Waren von übergewichtigen Lkws im Regelfall bei Umschlagscentern innerhalb der Grenzzone abgeladen, bevor die dann leichteren Lkws ihre Fahrt fortsetzen. Die behindernde Wirkung der 28-Tonnen-Limite wird darüber hinaus dadurch gemindert, daß nicht alle Waren eine Auslastung der Lkws bis 40 Tonnen zulassen: Beim Transport von leichten und sperrigen Ware wie Möbeln stellen die Gewichtsbeschränkungen somit kein Problem dar.

Daß es in Einzelfällen durch die Limite dennoch zu zeitlichen Verzögerungen und zu Erschwernissen bei der Implementierung von Just-in-Time-Strategien kommen kann, liegt auf der Hand. Daß die 28-Tonnen-Limite darüber hinaus das einheimische Transportgewerbe, das sich technisch auf die Beschränkungen ausgerichtet hat, schützen, erscheint ebenfalls plausibel.²⁶⁶ Dieser Schutz kann zu einer Verringerung von Angebot und Wettbewerb für grenzüberschreitende Transportdienstleistungen führen und sich potentiell nachteilig auf die Nutzer solcher Leistungen auswirken.

Ad 2.) In ähnlicher Weise führen die in der Schweiz geltenden *Nacht- und Sonntagsfahrverbote* zu einem erhöhten Verkehrsaufkommen zu den Stoßzeiten vor und nach den Wochenenden, bzw. morgens und abends. Die mangelnde Glättung der Verkehrsflüsse wirkt sich zumindest an einigen Grenzübergängen, besonders im Lichte der zeitlich ebenfalls konzentrierten Grenzabfertigung, hemmend auf die Straßengüterverkehrsflüsse aus.

Als Gegenleistung dafür, daß die Schweiz diese Sonderbestimmungen auch zukünftig beibehalten darf, hat sich die Schweizer Regierung im Transitabkommen verpflichtet, die alpenquerenden Schienenverkehrsverbindungen auszubauen,²⁶⁷ um die Transitzapazitäten zu erhöhen.

7.4 Lösungsansätze

Aus der genannten Situation ergeben sich für die Schweizer Unternehmen teilweise Probleme. So kann die mangelnde Liberalisierung des Marktzugangs - insbesondere hinsichtlich der Kabotage - dazu führen, daß obligatorische Leerfahrten im Verkehr mit der Schweiz den Transport unnötig verteuern. Momentan könnte ein schweizerischer Lkw, der Waren in Skandinavien abholen soll, noch keine Waren von Süddeutschland auf dem Weg dorthin mitnehmen. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, daß die Schweiz mengenmäßig sehr viel mehr ein- als ausführt (1994: Einfuhren im Gesamtgewicht von 40,2 Millionen Tonnen

²⁶⁶ Vgl. *Vuyk, Hugo: Dossier Landverkehr, 1996, S. 51.*

²⁶⁷ Es geht um den Neu- bzw. Ausbau der beiden Alpentransversalen im Schienenverkehr am Gotthard und am Lötschberg. Dieses NEAT-Projekt (Neue Alpentransversalen) besteht aus dem Bau zweier 50 bzw. 30 Kilometer langer Tunnel am Hauptkamm der Alpen und dem Ausbau der vor- und nachgelagerten Streckenabschnitte.

gegenüber Ausfuhren im Gesamtgewicht von 9,4 Millionen Tonnen²⁶⁸). Doch ist nach Ansicht der *Schaffhauser Spediteur-Vereinigung* die allgemein praktizierte Zusammenarbeit der im Raum Schaffhausen tätigen Spediteure mit eigenen Häusern oder Partnern im Ausland in der Lage Leerfahrten zu verhindern - und dies trotz der vorhandenen Kabotageverbote.²⁶⁹

Es ist fraglich, welche Verbesserungen im Rahmen der derzeit laufenden bilateralen Verhandlungen (vgl. Abschnitt 13.3.3) erzielt werden. Den verfügbaren Informationen gemäß ist die Aufhebung des Kabotageverbots zwischen der Schweiz und der EU nicht Verhandlungsgegenstand.²⁷⁰ Damit kann den Industrieunternehmen in Einzelfällen auch weiterhin die effiziente Nutzung des Fahrzeugs verwehrt bleiben. Kommt kein freier, unkontingentierter Marktzugang für EU-Transportunternehmer in die Schweiz zustande, bzw. wird das Kabotageverbot für Schweizer Transporteure nicht abgeschafft, so ist eine tendenzielle Benachteiligung der Schweizer Industrieunternehmen auch zukünftig möglich.

Ein bemerkenswerter, regionalspezifischer Vorteil für die Unternehmen in der Region ergibt sich jedoch durch die Grenzlage: 40-Töner können die Firmenstandorte bei der Ein-, bzw. Ausfuhr aufgrund der besonderen Bestimmungen für das Grenzgebiet direkt anfahren; Umladungen sind in keinem Fall nötig, da die 28-Tonnen-Limite wie bereits erwähnt für das gesamte Kantonsgebiet nicht gelten, sind nicht notwendig, da das Grenzgebiet auch von 40-Tönnern angefahren werden kann.²⁷¹ Im übrigen haben die geltenden Regelungen dazu geführt, daß sich in Grenznähe eine größere Zahl von Transportunternehmen niedergelassen hat, wodurch das Angebot an Transportdienstleistungen etwas besser ausfällt als in den übrigen Landesteilen. So teilt die *Schaffhauser Spediteur-Vereinigung* die Ansicht, daß das massierte Auftreten von Transportunternehmen in der Grenzregion Schaffhausen und das daraus resultierende höhere Transportangebot für das ansässige produzierende Gewerbe von Vorteil ist.

Ob sich *Standortverlagerungen in die EU* als geeignetes Mittel für Firmen, die mit der gegenwärtigen Situation Probleme haben, erweisen würden ist fraglich; falls keine weiteren Gründe (z.B. Ursprungsproblematik, technische Normen, Währungsdiversifikation, Grenzkontrollen) für eine Standortverlagerung sprechen, lohnt sich ein entsprechender Schritt nur für jene Unternehmen, bei denen die Transportkosten *die* entscheidende Komponente der Wettbewerbsfähigkeit darstellen. Ein solcher Fall ist dagegen alles andere als hypothetisch: Eines der befragten Unternehmen hat die Probleme im Güterfernverkehr als Hauptgrund für die bereits erfolgte Produktionsverlagerung in die EU genannt. In den meisten Fällen wird

²⁶⁸ Vgl. *Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Aussenhandelsstatistik, 1995, S. 79.

²⁶⁹ Siehe hierzu auch *Losa, Fabio*: *Trasporti*, 1992, S. 197. Da auch umgekehrt bereits jetzt Möglichkeiten für ausländische Transportunternehmen bestehen, Filialen auf Schweizer Territorium zu eröffnen, ist fraglich, ob eine stärkere Einbindung der Schweiz in den europäischen Verkehrsmarkt zu wirklich großen Effekten führen würde.

²⁷⁰ Vgl. *Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Fact Sheets, Juli 1996, S. 20.

²⁷¹ Aber auch in diesem Bereich sorgen einzelne, nicht mehr nachvollziehbare Fahrverbote für heftig kritisierte Umwegverkehre: So darf eine im Sommer 1996 eröffnete Hochleistungsstrecke durch Schaffhausen nicht von 40-Tönnern, die auf dem Weg zu einem nahegelegenen Logistikterminal im nördlichen Kanton Zürich unterwegs sind, befahren werden. Diese Fahrzeuge werden stattdessen durch kleine Gemeinden im nördlichen Kanton Zürich auf komplizierten Umwegen, die zwei weitere Grenzübertritte erfordern, umgeleitet. Vgl. *NZZ* (Hrsg.): 40-Töner, 13.1.1997, S. 15.

jedoch eine umsichtige Planung der Transporte nach und aus dem Ausland sowie die Auswahl des richtigen Spediteurs ausreichende Problemlösungsmöglichkeiten bieten.

Es ist zu hoffen, daß in den nächsten Jahren zumindest die Kabotageverbote abgeschafft und die übrigen Beschränkungen (Gewichtsbeschränkungen, Fahrverbote) durch andere, weniger problematische Lenkungsmechanismen ersetzt werden können. Allfällige Erleichterungen würden sich insbesondere im alpenquerenden Verkehr und im Verkehr mit den Produktionszentren des Mittellandes, allen voran dem Raum Zürich, bemerkbar machen.

Sollte ab 1998 die Kabotage in der EU fallen, ohne daß die Schweiz entsprechend am Liberalisierungsprozeß beteiligt würde, könnte es auch in diesem Bereich zu einer *weiteren Verschlechterung der relativen Wettbewerbsposition* der Schweizer Unternehmen gegenüber der Konkurrenz im EWR kommen.

8 Die Nichtteilnahme am EWR: Behinderungen des freien Personenverkehrs

Das Nein der Schweiz zum EWR hat auch Auswirkungen auf die Regelung des Zugangs zu den Arbeitsmärkten: Von den befragten Unternehmen gaben 15 Betriebe (39,5%) an, daß ihnen die *Nichtrealisierung des freien Personenverkehrs* mäßige bis sehr große Probleme bereitet.

8.1 Betriebswirtschaftliche Auswirkungen

„Eine Unternehmung ohne Maschinen oder ohne eigenen Boden ist prinzipiell denkbar, ebenso eine Unternehmung ohne eigenes Kapital, zumindest in einer Anfangsphase, aber eine Unternehmung ohne Menschen gibt es nicht.“²⁷² Mit zunehmender Bedeutung von *Wissen* und *Know-how* in modernen Produktionsprozessen ist es für die Unternehmen wichtig, über geeignetes Personal zu verfügen. Die grundlegenden Trends auf dem Arbeitsmarkt - Verschiebung zu Tätigkeiten mit hohem Qualifikationsniveau, Wachstum des tertiären Sektors sowie die rückläufige demographische Entwicklung in der Bevölkerung²⁷³ - führen zu einem verstärkten Wettbewerb der Unternehmen um Arbeitskräfte mit einem guten Qualifikationsniveau. Gerade im Fall kleiner offener Volkswirtschaften, die - aufgrund mangelnder Größe des Güterbinnenmarktes - eher zu Spezialproduktionen und Nischenprodukten tendieren,²⁷⁴ ist das Vorhandensein von *genügend, ausreichend qualifiziertem* Personal eine Grundvoraussetzung für unternehmerischen Erfolg.

In der Schweiz ist angesichts des hohen wirtschaftlichen Entwicklungsstandes und des geringen Bevölkerungswachstums der Produktionsfaktor Arbeit traditionell ein *Engpaßfaktor* unternehmerischer Tätigkeit. Die Schweizerische Wirtschaft ist in hohem Maße auf ausländische Arbeitskräfte angewiesen. So weist die Schweiz nach Liechtenstein und Luxemburg den höchsten Ausländeranteil in der Bevölkerung in Europa auf.

Das Phänomen der Arbeitslosigkeit, das seit Anfang der neunziger Jahre auch die Schweiz erfaßt hat, weist dabei nicht unbedingt auf eine wesentliche Verbesserung der Lage der Unternehmen hin. Zwar hat sich die Lage in vielen Bereichen entspannt, doch ist der Anstieg der Arbeitslosigkeit hauptsächlich auf Personalfreisetzen im weniger qualifizierten Segment zurückzuführen, die dem Unternehmer auf der Suche nach qualifiziertem Personal nicht immer behilflich sind.

Besonders der Schweizer Arbeitsmarkt weist einige Charakteristika auf, die zu einer weiteren Verschärfung der Situation beitragen können:

- Die *geringe Größe* des Schweizer Arbeitsmarktes
- Die Aufteilung des Landes in drei bzw. vier Sprachregionen, die negative Auswirkungen auf die *Mobilität der Arbeitskräfte* hat und die *Folgen der Kleinheit* des Marktes tendenziell noch verstärkt.

²⁷² Wohlgemuth, André C.: Unternehmungsdiagnose, 1989, S. 55.

²⁷³ Vgl. Wohlgemuth, André C.: Unternehmungsdiagnose, 1989, S. 56-68.

²⁷⁴ Vgl. Wohlgemuth, André C.: Unternehmungsdiagnose, 1989, S. 67.

Wanderungsbeschränkungen des Inlands können sich auf Unternehmen in einem solchen Arbeitsmarkt besonders gravierend auswirken. Neben einem möglicherweise höheren Lohnniveau (umstritten)²⁷⁵ können sie vor allem zu einer Einschränkung der *Wachstumsmöglichkeiten* des Unternehmens führen.²⁷⁶ Falls Skalenerträge nur deswegen nicht realisiert werden können, weil es am geeigneten Personal fehlt, schlagen diese Entwicklungen voll auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens durch.

Während der quantitative Effekt von Wanderungsbeschränkungen zwar eine große Rolle spielt, können diese Beschränkungen auch qualitative Effekte haben: Spezialistenwissen, das im Inland nur begrenzt verfügbar ist - z.B. Kenntnisse bestimmter ausländischer Märkte oder Kenntnisse in Forschungsgebieten, die im Inland nicht gelehrt werden - kann bei Vorliegen von Wanderungsbeschränkungen nur unter erschwerten Bedingungen für das Unternehmen nutzbar gemacht werden.

Umgekehrt erschweren *Wanderungsbeschränkungen des Auslands* den Einsatz einheimischer Arbeitskräfte im Ausland; in diesem Sinne kann die Entsendung von Mitarbeitern zum Zwecke der Auslandserfahrung oder zum Einsatz in ausländischen Tochtergesellschaften beschränkt werden. Langfristig kann es in einer solchen Situation zu einer *Provinzialisierung* des abgeschotteten Arbeitsmarktes kommen. Diese Provinzialisierung kann sich sogar noch weiter akzentuieren - z.B. wenn nationale Bildungs- und Forschungseinrichtungen nur mangelhaft in internationale Netzwerke eingebunden sind.

8.2 Die Situation von Unternehmen in der EU und im EWR

Der freie Personenverkehr, und - damit eng verbunden - der freie Dienstleistungsverkehr sind zwei Pfeiler des gemeinsamen europäischen Binnenmarktes. Im Rahmen dieser betriebswirtschaftlichen Arbeit soll es jedoch nicht um die *fortgeschrittenen Aspekte der Personenfreizügigkeit* wie den *Abbau von Personenkontrollen* (gemäß Schengener Abkommen) gehen;²⁷⁷ Benachteiligungen dürften sich in diesem Bereich im Schaffhauser Raum, trotz der Schweizer Nichtmitgliedschaft in der EU und den damit verbundenen Kontrollmechanismen für EU-Außengrenzen auf deutscher Seite, kaum auf die Schaffhauser Industrie auswirken.²⁷⁸ Vielmehr geht es um die im Wirtschaftsleben wichtigeren

²⁷⁵ Dies deswegen, weil durch Wanderungsbeschränkungen eine ständige Verknappung des Angebotes gegenüber der Nachfrage besteht; siehe hierzu im Detail *Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit/ Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Auswirkungen des EWR, 1992, S. 17.

²⁷⁶ Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn die Zahl der beschäftigten Ausländer *betriebsweise* plafoniert wird. Dieses Verfahren wurde in der Schweiz in den sechziger Jahren eingesetzt und schränkte die Entwicklungsmöglichkeiten der Wirtschaft stark ein. Vgl. *Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit/Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): Ausländerpolitik, 1991, S. 20.

²⁷⁷ Siehe hierzu *Magiera, Siegfried*: Europa der Bürger, 1996, RN 27ff.

²⁷⁸ Die Belastungen für die örtliche Bevölkerung sind jedoch erheblich. Seit Inkrafttreten des *Schengener Abkommens* im Frühjahr 1995 und den damit eingetretenen Kontrollmechanismen für EU-Außengrenzen werden auf deutscher Seite verstärkt kasernierte Einheiten des Bundesgrenzschutzes aus Ostbayern eingesetzt, die durch ihre an der Ostgrenze erlernten Kontrollmechanismen (sporadische Großkontrollen) und ihr teilweise ruppiges, den lokalen Verhältnissen nicht angemessenes Auftreten für erheblichen Unmut in der lokalen Bevölkerung sorgen. So kam es im Januar 1997 erstmalig zu einer Bürgerversammlung (*Konferenz über Grenzschutz*) im Hochrheinort Gailingen, bei der der CDU-Wahlkreisabgeordnete in Bonn

*Freizügigkeitsrechte der Arbeitnehmer*²⁷⁹ hinsichtlich der freien Wahl des Arbeitsplatzes, oder - aus betrieblicher Perspektive - um die *Freiheit*, EWR- oder EU- Staatsangehörige *ohne Beschränkungen* beschäftigen zu können.

Die *Arbeitnehmerfreizügigkeit* in der EU basiert auf Art. 48 EGV. Jeder Arbeitnehmer²⁸⁰ mit der Staatsbürgerschaft eines EU-Landes hat danach das Recht, sich um angebotene Stellen in anderen Mitgliedstaaten zu bewerben, hierfür in diese Staaten einzureisen²⁸¹ und sich dort frei zu bewegen, eine Beschäftigung auszuüben, und nach dem Ende der Beschäftigung dort zu verbleiben.²⁸² Ausgenommen ist hiervon nur die öffentliche Verwaltung, jedoch auch nur, insoweit die entsprechende Tätigkeit mit der *Ausübung hoheitlicher Gewalt* verbunden ist.²⁸³

Art. 48 Abs. 2 EGV enthält das Gebot der *Inländerbehandlung*; damit ist jede auf der Staatsangehörigkeit der Mitgliedstaaten beruhende unterschiedliche Behandlung der Arbeitnehmer in Bezug auf Beschäftigung, Entlohnung und sonstige Arbeitsbedingungen unzulässig.²⁸⁴

Beschränkungen des Einreise- und Aufenthaltsrechts dürfen nur „aus Gründen der öffentlichen Ordnung, Sicherheit oder Gesundheit“ erfolgen,²⁸⁵ wobei die entsprechenden Begriffe eng auszulegen sind.²⁸⁶

Hans-Peter Repnik, der Leiter des zuständigen Bundesgrenzschutzamtes Weil am Rhein *Gerrit Knibbe* und lokale Politiker Verbesserungsmöglichkeiten diskutierten. Während der *kleine Grenzverkehr* einschließlich der Möglichkeiten für die lokale Bevölkerung, unbesetzte Grenzübergänge auch nachts zu passieren bislang beibehalten wurden, können die verschärften Personenkontrollen - analog zu den verschärften Warenverkehrskontrollen - als symptomatisch für die *relative Verringerung der Durchlässigkeit der deutsch-schweizerischen Grenze* auf deutscher Seite angesehen werden. Vgl. *NZZ* (Hrsg.): *Lästige Kontrollen*, 24.1.1997, S. 48 sowie *Südkurier* (Hrsg.): *Konferenz über Grenzschutz*, 25.1.1997.

²⁷⁹ Arbeitnehmer nach der Rechtsprechung des EuGH ist jede Person, die „während einer bestimmten Zeit für einen anderen nach dessen Weisung Leistungen erbringt, für die er als Gegenleistung eine Vergütung erhält“. Vgl. EuGHE 1986, 2121, 244, gefunden in *Dauses, Manfred/Borchardt, Klaus Dieter: Europarecht*, 1995, S. 29. Zu weiteren Details siehe *Hailbronner, Kay: Grundregeln*, 1996, RN 22 ff.

²⁸⁰ Regelungen bezüglich der *selbständig Erwerbstätigen* befinden sich in den Art. 52 und 59 EGV.

²⁸¹ Das Aufenthaltsrecht zum Zwecke der Arbeitsuche dauert nach einer nicht rechtsverbindlichen Erklärung der Mitgliedstaaten 3 Monate, wobei diese Frist verkürzt werden kann (bei Inanspruchnahme von Sozialhilfe). U.U. muß aber auch eine längere Frist gewährt werden, falls ein Arbeitssuchender den Nachweis erbringt, daß er mit begründeter Aussicht auf Erfolg weiter nach Arbeit sucht. Vgl. EuGHE 1991, I-745, gefunden in *Dauses, Manfred: Einreiserecht*, o.J., S. 4.

²⁸² Dieses Verbleiberecht, das es den Erwerbstätigen und ihren Familienmitgliedern ermöglichen soll, nach dem Ende der Erwerbstätigkeit in jenem Staat zu verbleiben, in dem sie ihren Lebensschwerpunkt gesetzt haben, ist in der VO (EWG) Nr. 1251/70 und in der RL 75/34/EWG enthalten.

²⁸³ Art. 48 Abs. 4 EGV. Diese Ausnahmebestimmung wird jedoch vom EuGH restriktiv ausgelegt; Lokomotivführer bei der staatlichen Eisenbahn (EuGHE 1980, 3881), Krankenschwestern (EuGHE 1986, 1725), oder Studienreferendare -selbst wenn sie an Entscheidungen über die Versetzung von Schülern beteiligt sind - (EuGHE 1986, 2121) dürfen nicht von der Beschäftigung in der öffentlichen Verwaltung ausgeschlossen werden.

²⁸⁴ Vgl. *Hailbronner, Kay: Grundregeln*, 1996, RN 30.

²⁸⁵ Vgl. Art 48 Abs. 3 EGV (sowie analog Art. 56 Abs. 1 EGV bezüglich des Niederlassungsrechts der Selbständigen und Art. 66 EGV i.V.m. Art 56 Abs. 1 EGV bezüglich des freien Dienstleistungsverkehrs). Zu weiteren Details, siehe *Dauses, Manfred: Einreiserecht*, o.J., S. 6.

²⁸⁶ Vgl. *Hailbronner, Kay: Grundregeln*, 1996, RN 48ff.

Weitere Konkretisierungen erfahren die Freizügigkeitsrechte der Arbeitnehmer durch mehrere Richtlinien und Verordnungen der EU.²⁸⁷ Zu den wichtigsten gehört die VO Nr. 1612/68 über die Freizügigkeit innerhalb der EU. Sie enthält das Recht auf Familiennachzug, das Recht auf Ausübung einer eigenen Erwerbstätigkeit sowie das Recht zur Teilnahme am allgemeinen Schulunterricht sowie an der Lehrlings- und Berufsausbildung.²⁸⁸ Art. 7 Abs. 2 der besagten Verordnung dehnt die Gleichstellungsverpflichtung aus Art. 48 Abs. 2 EGV auch auf Vergünstigungen aus, die nicht an das Bestehen eines Arbeitsverhältnisses anknüpfen, aber dennoch sozialen Charakter haben (z.B. Versorgungsleistungen und Steuervergünstigungen).²⁸⁹ Die Verordnung erteilt ebenfalls Anspruch auf Gleichbehandlung hinsichtlich gewerkschaftlicher Aktivitäten.²⁹⁰

Die Freizügigkeit wird weiter ergänzt um Bestimmungen bezüglich der *sozialen Sicherheit*.²⁹¹ Damit soll verhindert werden, daß die Freizügigkeit dadurch unterlaufen wird, daß beispielsweise *Versicherungszeiten nicht zusammengerechnet* werden können, oder *Leistungen der sozialen Sicherungssysteme nicht exportiert* werden (können). Die Ansprüche, die dem Arbeitnehmer bei Wahrnehmung seiner Freizügigkeitsrechte erhalten bleiben, umfassen Leistungen bei Krankheit und Mutterschaft,²⁹² Invalidität,²⁹³ Alter,²⁹⁴ Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten,²⁹⁵ Sterbegeld,²⁹⁶ Arbeitslosigkeit²⁹⁷ sowie Familienleistungen.²⁹⁸ Außerdem hat ein Arbeitnehmer stets Anspruch auf die gleichen sozialen und steuerlichen Vergünstigungen wie inländische Arbeitnehmer.²⁹⁹

Um zu verhindern, daß die *Nichtanerkennung von Berufsabschlüssen und Diplomen* zu einem Hemmnis bei der Einstellung von Mitarbeitern aus anderen EU-Staaten wird, hat die EU Richtlinien erlassen, mit denen eine Anerkennung aller beruflichen Abschlüsse in der EU

²⁸⁷ Zum Einreise- und Aufenthaltsrecht, siehe RL Nr. 68/360 sowie die RL 90/364, 90/365 und 90/366, mit denen das Einreise- und Aufenthaltsrecht auch auf Studenten, Rentner und Nichterwerbstätige ausgedehnt wurde.

²⁸⁸ Art. 10-12 VO Nr. 1612/68.

²⁸⁹ Dazu gehören z.B. zinslose Geburtsdarlehen, Geburtsbeihilfen, Fahrpreisermäßigungen für kinderreiche Familien, Ausbildungsförderung und Stipendien, Überbrückungsgeld für junge Arbeitslose, Hilfe zum Lebensunterhalt, Behindertenhilfe, Lohnsteuerjahresausgleich, Werbungskosten und Ehegattensplitting, Wahl der Verfahrenssprache vor Gericht sowie Aufenthaltsrecht des nichtehelichen Lebensgefährten (vgl. *Dauses, Manfred: Freizügigkeit*, o.J., S.6).

²⁹⁰ Art. 8 VO Nr. 1612/68.

²⁹¹ Art. 51 EGV. Weitere Rechtsgrundlagen sind die VO (EWG) Nr. 1408/71, VO (EWG) Nr. 574/72 sowie die RL 79/7/EWG, RL 86/378/EWG und Art. 7 Abs. 2 VO (EWG) Nr. 1612/68. Eine ausführliche Darstellung der sozialen Aspekte der Arbeitnehmerfreizügigkeit enthält *Borchardt, Klaus-Dieter: Sozialrecht*, 1996.

²⁹² Art. 22-36 VO Nr. 1408/71.

²⁹³ Art. 37-43 VO Nr. 1408/71.

²⁹⁴ Art. 44-51 VO Nr. 1408/71.

²⁹⁵ Art. 52-63 VO Nr. 1408/71.

²⁹⁶ Art. 64-66 VO Nr. 1408/71.

²⁹⁷ Art. 67-71 VO Nr. 1408/71.

²⁹⁸ Art. 72-79 VO Nr. 1408/71.

²⁹⁹ Art. 7, Abs. 2 der VO (EWG) 1612/68.

sichergestellt werden soll. Zu erwähnen sind die Anerkennung von *Hochschuldiplomen*³⁰⁰ sowie die Richtlinie, die die Anerkennung aller beruflichen Befähigungsnachweise für reglementierte Berufe EG-weit bewirkt.³⁰¹

Heute kann festgestellt werden, daß es im Bereich des freien Personenverkehrs innerhalb der EU gelungen ist, Diskriminierungen und Behinderungen ausländischer Staatsbürger weitgehend zu beseitigen. Eine restriktive Auslegung der in den Verträgen vorgesehenen Beschränkungen (z.B. öffentliche Sicherheit, Beschäftigung in der öffentlichen Verwaltung) seitens des EuGH hat hierzu sicherlich einen maßgeblichen Beitrag geleistet.

Da die Bestimmungen spiegelbildlich auch im EWR gelten,³⁰² können Firmen in ganz Westeuropa - mit Ausnahme jener am Standort Schweiz - ihr Personal *frei auf dem gesamten europäischen Arbeitsmarkt* rekrutieren. Schweizerbürger können sich dagegen wie alle anderen Drittstaatsangehörigen nicht auf die Freizügigkeitsrechte, die in der EU und im EWR gewährt werden, berufen.³⁰³ Sie unterliegen den Einwanderungsbestimmungen der jeweiligen Mitgliedstaaten, wobei die letztgenannten bei der Erteilung von Arbeitsgenehmigungen vorrangig Staatsangehörige von Mitgliedstaaten der Gemeinschaft berücksichtigen sollen (sogenannte *Gemeinschaftspräferenz*).³⁰⁴

8.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz

Als Nichtmitglied von EU und EWR unterliegt die Schweiz nicht den oben dargestellten europarechtlichen Bestimmungen. Rechtsgrundlage für EU- und EWR-Bürger, die in der Schweiz einer Beschäftigung nachgehen wollen, sind die nationalen Schweizer Einwanderungsbestimmungen.

Neben den für die *Neuzulassung* ausländischer Bürger zum schweizerischen Arbeitsmarkt unerheblichen bilateralen Niederlassungsverträgen zwischen der Schweiz und zahlreichen europäischen Staaten³⁰⁵ sowie einiger internationaler Abkommen³⁰⁶ richtet sich die

³⁰⁰ RL 89/48/EWG vom 21.12.1988, Fundstelle: ABl. 1988, L 19/16. Für die Anerkennung von Diplomen, Prüfungszeugnissen und beruflichen Befähigungsnachweisen von Ärzten wurde eine gesonderte Richtlinie (RL 93/16/EWG, ABl. 1993, L 165/1, geändert durch Beschluß 95/1 EG, Euratom, EGKS des Rates vom 1.1.1995, ABl. 1995, L 1/1) erstellt.

³⁰¹ RL 92/51/EWG vom 18.6.1992, Fundstelle: ABl. 1992, L 209/25 sowie ABl. 1995, L 17/20. Vgl. ebenso *Eichenhofer, Eberhard: Arbeitsrecht*, 1996, RN 28.

³⁰² Art. 28 EWRA und Anhang V für die Freizügigkeitsrechte; Art. 29 EWRA und Anhang VI für das Gebiet der sozialen Sicherheit, Art. 30 EWRA und Anhang VII für die Anerkennung von Diplomen und Prüfungszeugnissen.

³⁰³ Zum Komplex der Freizügigkeit nichtgemeinschaftsangehöriger Personen, siehe *Hailbronner, Kay: Grundregeln*, 1996, RN 59.

³⁰⁴ Vgl. *Rossier, Markus: Dossier Personenfreizügigkeit*, 1996, S. 35 sowie *Hug, Klaus/Nordmann, Jean-Luc: Freizügigkeit*, 1992, S.4.

³⁰⁵ Diese Verträge betreffen hauptsächlich die Rechte der in der Schweiz bereits niedergelassenen Ausländer. Vgl. *Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit/Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): *Ausländerpolitik*, 1991, S. 13.

Einwanderung in die Schweiz hauptsächlich nach Art. 69^{ter} und Art. 70 der Bundesverfassung, dem Gesetz über Niederlassung und Aufenthalt der Ausländer (ANAG)³⁰⁷ von 1931 und der Verordnung über die Begrenzung der Zahl der Ausländer (BVO)³⁰⁸ vom 6. Oktober 1986 in der jeweils gültigen Fassung. Als *Begrenzungspolitik* bezweckt die Schweizerische Ausländerpolitik ein „*ausgewogenes Verhältnis zwischen dem Bestand der schweizerischen und der ausländischen Wohnbevölkerung.*“³⁰⁹

Die wesentlichen, in der BVO verankerten Instrumente der Schweizer Ausländerpolitik sind:

- 1.) Die *Bevorzugung* von Inländern und bereits im Land niedergelassenen Ausländer vor Erteilung einer Arbeitsgenehmigung an neu zuziehende Ausländer,
- 2.) Die Definition verschiedener *Ausländerkategorien* und die *kategorieweise Kontingentierung* der Arbeitsbewilligungen
- 3.) Das *Grenzgängerwesen* in Grenzregionen.

Ad 1.) Die *Inländerbevorzugung* stützt sich auf Art. 7 BVO. Danach dürfen die Behörden einem Ausländer Bewilligungen zur Erwerbstätigkeit nur dann *erteilen* oder *verlängern*, falls der Arbeitgeber keine *einheimische*³¹⁰ Arbeitskraft finden kann, die gewillt ist, zu den orts- und berufsüblichen Lohn- und Arbeitsbedingungen zu arbeiten.³¹¹ Dieselben Voraussetzungen gelten für die Genehmigung eines (ebenfalls bewilligungspflichtigen) Stellen- oder Berufswechsel eines Ausländers. Auch der Kantonswechsel ist von Bewilligungen abhängig.³¹²

Seit 1993 sind Ausnahmen von der Inländerbevorzugung vorgesehen für „Führungskräfte oder qualifizierte Fachleute“ im Rahmen eines Kadertransfers bei international tätigen Unternehmen oder für „Führungskräfte und hochqualifizierte Fachleute, die für besondere

³⁰⁶ Einen Überblick über die wichtigsten Bestimmungen auf diesem Gebiet ist enthalten in *Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit/Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): *Ausländerpolitik*, 1991, S. 7-15. Seit der Veröffentlichung dieses Dokuments ist noch das GATS-Abkommen im Rahmen der Uruguay-Runde des GATT hinzugekommen, das eine beschränkte Personenfreizügigkeit für die Erbringung bestimmter Dienstleistungen vorsieht.

³⁰⁷ Systematische Sammlung des Bundesrechts 142.20, Fundstelle BS 1 121, Beschlußdatum: 26. März 1931, in Kraft seit dem 1. Januar 1934, zuletzt geändert per Bundesgesetz vom 18. März 1994 (Fundstelle: AS 1995 146), zuletzt verlängert per Bundesbeschluß vom 23. Juni 1995 (AS 1995 4356).

³⁰⁸ Systematische Sammlung des Bundesrechts 823.21, Fundstelle AS 1986 1791, Beschlußdatum: 6. Oktober 1986, zuletzt geändert per Verordnung vom 22. November 1996 (AS 1995 5243).

³⁰⁹ Art. 1 BVO.

³¹⁰ Dazu zählen Schweizer Staatsangehörige und in der Schweiz niedergelassenen Ausländer.

³¹¹ Bei Beantragung einer Bewilligung zur erstmaligen Erwerbstätigkeit (=Neueinreise) kann die zuständige Behörde vom Arbeitgeber den Nachweis darüber verlangen, daß er „alle zumutbaren Anstrengungen unternommen hat, um eine Arbeitskraft auf dem inländischen Arbeitsmarkt zu finden“, daß er „die zu besetzende Stelle beim zuständigen Arbeitsamt gemeldet hat und dieses innert angemessener Frist keine Arbeitskraft vermitteln konnte“, sowie daß er „eine auf dem Arbeitsmarkt verfügbare Arbeitskraft nicht innert angemessener Frist für die betreffende Stelle ausbilden oder ausbilden lassen kann.“ (Art. 7 Abs. 4 BVO.)

³¹² Siehe hierzu Art. 29 BVO.

Forschungsprojekte in Unternehmungen und Forschungsinstituten unentbehrlich sind oder für die Erfüllung außerordentlicher Aufgaben unerlässlich sind.“³¹³

Ferner bestimmt die BVO, daß eine Bewilligung für die Beschäftigung eines Ausländers nur dann erteilt werden kann, wenn der Ausländer zu den gleichen Konditionen wie Schweizer Staatsangehörige beschäftigt wird³¹⁴ und wenn er über eine angemessene Unterkunft verfügt.³¹⁵

Hinsichtlich der *Rekrutierungsgebiete* für Ausländer bestimmt Art. 8 BVO, daß Aufenthaltsbewilligungen vorrangig an Staatsangehörige von EFTA- und EU-Ländern erteilt werden sollen. Damit soll gewährleistet werden, daß die Rekrutierung von Arbeitskräften vor allem in jenen Ländern erfolgt, deren Staatsbürger aus einem verwandten Kulturkreis stammen und daher weniger Integrationsprobleme verursachen.³¹⁶

Ad 2.) Das zweite Instrument ist die Einteilung von Ausländerbewilligungen in *Bewilligungskategorien* und die *Kontingentierung* dieser Kategorien. Folgende Kategorien sind von Interesse:

Jahresaufenthalter: Dabei handelt es sich um Ausländer, die *neu* eine Beschäftigung in der Schweiz aufnehmen wollen. Das jährliche Kontingent für diese Kategorie ist verhältnismäßig knapp bemessen; im Zeitraum vom 1.11.1995 bis 31.10.1996 konnten landesweit 17.000 erstmalige Jahresaufenthalterbewilligungen erteilt werden, wovon 12.000 durch die Kantone und 5.000 durch den Bund vergeben werden konnten. Das Kontingent für den Kanton Schaffhausen betrug 147 Bewilligungen.³¹⁷

Saisonierbewilligungen: Diese Art der Bewilligung gilt für *unterjährige* Arbeitsverhältnisse. Sie ist die häufigste Ausprägung der *Bewilligungen für eine befristete Erwerbstätigkeit*.³¹⁸ Saisonierbewilligungen verleihen das Recht, während maximal neun Monaten in der Schweiz tätig zu sein. Eingesetzt werden Saisoniers vor allem in den strukturschwachen Saisonbranchen Bau, Tourismus/Gastgewerbe und Landwirtschaft, für die sich immer weniger Schweizer Arbeitskräfte finden lassen. Vor allem die wirtschaftlich schwächeren Regionen der Inner- und Ostschweiz profitieren von der Saisonierbeschäftigung. Die besonderen, mitunter langfristigen Probleme hinsichtlich der Qualifikationsstruktur der Einwanderer, die sich aus dem gegenwärtigen System ergeben, sind in Box 8.1 dargestellt.³¹⁹ Zwischen dem 1.1.1995 und dem 31.10.1996 konnten von den

³¹³ Art. 7, Abs. 5 BVO.

³¹⁴ Art. 9 BVO.

³¹⁵ Art. 11 BVO.

³¹⁶ Vgl. *Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit/Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): *Ausländerpolitik*, 1991, S. 49f.

³¹⁷ Vgl. Art. 14 und Art. 15 BVO i.V.m. Anhang 1.

³¹⁸ Weitere Bewilligungstypen in diesem Bereich sind die *Kurzaufenthalter-Bewilligung* (für kurzfristige Erwerbstätigkeiten bis zu 6 Monaten sowie für Weiterbildungsaufenthalte und Au-Pair-Anstellungen bis maximal 18 Monate) und die *Stagiaire-Bewilligung* (für die berufliche und sprachliche Weiterbildung junger Leute). Auch diese Bewilligungstypen sind kontingentiert, werden hier jedoch nicht näher dargestellt.

³¹⁹ Siehe hierzu auch *Hauser, Heinz/Bradke, Sven: EWR-Vertrag, EG-Beitritt, Alleingang*, 1992, S. 25ff.

Kantonen 104.000 Bewilligungen vergeben werden; der Bund konnte 9.000 Bewilligungen vergeben. Auf den Kanton Schaffhausen fielen 500 Bewilligungen.³²⁰ Saisonierbewilligungen können nach vier Arbeitssaisons in Jahresaufenthaltsbewilligungen umgewandelt werden.³²¹ EU- und EFTA-Bürger, die während vier Jahren als Saisoniers in der Schweiz tätig waren, haben seit einer Änderung der BVO im Jahre 1994 Anspruch auf die Umwandlung ihrer Saisonierbewilligung in eine Jahresaufenthaltsbewilligung.³²²

Niederlassungsbewilligungen: Niederlassungsbewilligungen sind nicht der Kontingentierung unterstellt. Sie können an Ausländer erteilt werden, wenn diese bereits seit fünf³²³ bzw. zehn Jahren in der Schweiz ihren Aufenthalt haben. Niedergelassene Ausländer sind Schweizer Staatsbürgern auf dem Arbeitsmarkt gleichgestellt. Im Gegensatz zu Angehörigen anderer Bewilligungskategorien, können Niedergelassene auch selbständige Tätigkeiten ausüben, solange sie nicht explizit Schweizerbürgern vorenthalten sind oder an spezielle Qualifikationen geknüpft sind (was jedoch nicht im Ausländerrecht sondern in anderen, meist kantonalen Vorschriften, geregelt wird).³²⁴

Ad 3.) Neben den bereits behandelten Kategorien spielt auch die *Grenzgängerbewilligung* in den Grenzkantonen, darunter auch im Kanton Schaffhausen, eine erhebliche Rolle. Sie kann an Personen erteilt werden, die seit mindestens sechs Monaten ihren ordentlichen Wohnsitz in der benachbarten Grenzzone haben und eine entsprechende Bescheinigung vorlegen können. Die *Grenzgängerbewilligung* ist lediglich eine *Arbeitsbewilligung*, nicht jedoch eine *Aufenthaltsgenehmigung*. Sie erlaubt Personen aus dem Ausland die Ausübung einer selbständigen oder unselbständigen Tätigkeit in einer *bestimmten geographischen Grenzzone*, wobei die Grenzgänger verpflichtet sind, täglich an ihren Wohnort im Ausland zurückzukehren.³²⁵ Die detaillierten Regelungen sind in den sogenannten *Grenzgängerabkommen* enthalten³²⁶

Die Grenzgängerbewilligung ist jeweils ein Jahr lang gültig und unterliegt - im Gegensatz zu den meisten anderen Kategorien - *keiner* Kontingentierung. Nach fünf Jahren darf die Verlängerung der Grenzgängerbewilligung nur dann verweigert werden, wenn dies schwere Störungen des Arbeitsmarktes erfordern.³²⁷ Andererseits gilt auch für den Bereich der

³²⁰ Vgl. Art. 16 bis 19 BVO i.V.m. Anhang 2.

³²¹ Vgl. Art. 28 BVO.

³²² Vgl. *Rossier, Markus*: Dossier Personenfreizügigkeit, 1996, S. 22.

³²³ Die fünfjährige Frist gilt in jenen Fällen, in denen Abkommen zwischen der Schweiz und dem Herkunftsland des Ausländers bestehen.

³²⁴ Die Liste dieser Berufe ist allerdings recht umfassend. Neben der öffentlichen Verwaltung gehören hierzu auch Medizinalberufe und Berufe der Rechtspflege. Weniger einleuchtend ist, daß in einigen Kantonen auch Ingenieur-Geometer, Kutscher, Kaminfeger, Masseur, Käsehändler u.v.m. die Schweizer Staatsbürgerschaft zur Berufsausübung besitzen müssen. Vgl. dazu *Rossier, Markus*: Dossier Personenfreizügigkeit, 1996, S. 23 sowie *Dhima, Giorgio*: Ausländerregelung, 1991, S. 69.

³²⁵ Art. 23 BVO.

³²⁶ Hierbei handelt es sich um bilaterale Abkommen der Schweiz mit den angrenzenden Staaten. Für die untersuchte Region ist das „Abkommen vom 21. Mai 1970 zwischen dem Schweizerischen Bundesrat und der Regierung der Bundesrepublik Deutschland über den Grenzübertritt von Personen im kleinen Grenzverkehr“ maßgeblich (SR 0.631.256.913.63).

³²⁷ Art. 29 Abs. 4^{bis} BVO.

Grenzgängerbeschäftigung der Grundsatz der *Inländerbevorzugung*. Außerdem ist auch der Stellen- und Kantonswechsel des Grenzgängers bewilligungspflichtig. Allerdings genießen Grenzgänger nach fünfjähriger Tätigkeit eine weitgehende berufliche und geographische Freizügigkeit im Grenzgebiet.³²⁸

Box 8.1: Strukturelle Wirkungen der Kontingentierung verschiedener Ausländerkategorien

Mit der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung in den fünfziger und sechziger Jahren setzte ein starker Zustrom ausländischer Arbeitskräfte ein. Gleichwohl herrschte in der Schweiz bis Anfang der neunziger Jahre - mit Ausnahme der Rezessionsphasen in den siebziger und Anfang der achtziger Jahre - ein akuter Mangel an Arbeitskräften, der sich nicht zuletzt in Arbeitslosenquoten von meist weit unter 1% äußerte.

Anno 1963 wurden als Reaktion auf den starken Zuzug von Ausländern erstmalig *zahlenmäßige Beschränkungen* zur Eindämmung des Zustroms eingeführt. Für jeden Betrieb wurde der Ausländerbestand einzeln plafoniert. Diese betriebsweise Plafonierung, die eine Erteilung neuer Bewilligungen nur noch dann vorsah, wenn das Unternehmen den Gesamtpersonalbestand gleichzeitig reduzierte (!) oder wenn ausscheidende Schweizer ersetzt werden mußten, legte der Wirtschaft erhebliche Beschränkungen auf. Da sich die betriebsweise Plafonierung dennoch als ungeeignet erwies, um den Zustrom ausländischer Arbeitnehmer wirklich zu begrenzen, wurde sie 1970 durch das System der *Globalplafonierung* ersetzt, bei dem der Gesamtbestand an Ausländern nicht mehr betriebsweise sondern landesweit festgelegt wurde. Diese *Kontingentierung* wurde bis heute beibehalten. Sie wird auf die meisten Aufenthaltskategorien, darunter die bedeutenden *Saisonnier-* und *Jahresaufenthalterbewilligungen* angewendet. Durch die jährliche Neufestsetzung der Kontingente wird versucht, konjunkturelle Schwankungen auszugleichen.

Die großzügige Bemessung der Kontingente für unterjährig Beschäftigte in Saisonbranchen (Saisonniers) bei gleichzeitiger Beschränkung der sonstigen Einwanderung hat zu erheblicher Kritik von Wirtschaftsfachleuten geführt. Sie hat überwiegend regional- und verteilungspolitischen Charakter. So können Ausländer für wenig attraktive Tätigkeiten in strukturschwachen Saisonbranchen wie Bau, Tourismus oder Landwirtschaft - vor allem in den *politisch starken* Bergkantonen der Inner- und Ostschweiz - befristet eingestellt werden. Da es den Saisonniers nicht möglich ist, ihren Arbeitsplatz frei zu wechseln und in wirtschaftlich attraktivere Branchen und Kantone abzuwandern, werden diese Branchen durch die gesteuerte Zuwanderung vom Druck zur Strukturangepassung ausgenommen und mit einem künstlich niedrigen Lohnniveau subventioniert. Die großzügige Zulassung von Saisonniers bewirkt jedoch gleichzeitig eine *Einschränkung des Spielraumes für die Einstellung höher qualifizierter Kräfte*, die an unterjährigen Arbeitsverhältnissen in Saisonbranchen aus verständlichen Gründen kaum Interesse haben.

Da den Saisonniers aus EU- und EFTA-Staaten nach einer bestimmten Aufenthaltsdauer ein Anspruch auf die Umwandlung des Saisonnierstatuts in eine reguläre Jahresaufenthalterbewilligung einschließlich der Mobilität bei der Arbeitsplatzwahl zusteht, führt die geschilderte Praxis langfristig dazu, daß sich vor allem *gering qualifizierte Ausländer* in der Schweiz aufhalten und niederlassen. Die Bedürfnisse der den wirtschaftlichen Fortschritt tragenden Sektoren in der Industrie sowie im Bank- und Versicherungsgewerbe, die jahrzehntelang - z.T. bis heute - über Personalmangel klagen, wurden und werden dabei nach Ansicht vieler Fachleute kaum berücksichtigt.

Quellen: *Dhima, Giorgio*: Ausländerregelung, 1991; *Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit/Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): Ausländerpolitik, 1991; *Rohner, Kurt*: Drei-Kreis-Modell, 1995; *Hauser, Heinz/Bradke, Sven*: EWR-Vertrag, EG-Beitritt, Alleingang, 1992.

³²⁸ Vgl. *Rossier, Markus*: Dossier Personenfreizügigkeit, 1996, S. 24.

Box 8.2: Die soziale Absicherung der Grenzgänger

Nachfolgend sollen die wichtigsten Aspekte der Sozialversicherung von Grenzgängern dargestellt werden.

Arbeitslosenversicherung: In Deutschland wohnende und in der Schweiz arbeitende Grenzgänger haben sich in der Schweiz nach Schweizer Recht zu versichern. Der Beitrag der Arbeitslosenversicherung beläuft sich auf 1,5% vom Monatslohn und beläuft sich damit auf die Hälfte des deutschen Beitrags. Wird der Grenzgänger jedoch arbeitslos, so erhält er entsprechende Zahlungen nach deutschem Recht (63% vom Lohn); für die Arbeitslosengeldzahlungen wird jedoch nicht der tatsächliche, in der Schweiz bezogene Lohn herangezogen, sondern ein deutscher Vergleichslohn (der regelmäßig unter dem Schweizer Niveau liegt) für denselben Beruf. Der Bereich der Arbeitslosenversicherung kann als ausreichend geregelt angesehen werden und weist kaum Probleme auf. Die Abrechnung der Prämien erfolgt zwischen der Schweiz und Deutschland nach einem speziellen Schlüssel.

Rentenversicherung bzw. AHV/Pensionskasse: Der in der Schweiz beschäftigte Grenzgänger erhält nach dem Ausscheiden aus dem Beruf eine Rente aus der Schweizerischen AHV/Pensionskasse. Hat der Grenzgänger in seinem Arbeitsleben außerdem auch in Deutschland gearbeitet, so erhält er die entsprechenden Zahlungen für die Arbeitszeit in Deutschland vom deutschen Rentenversicherungsträger (BfA). Während somit Beitragsberechnung und Zahlung getrennt voneinander ablaufen, werden hingegen Mitgliedszeiten hinsichtlich der Erfüllung von Wartezeiten gegenseitig anerkannt. Somit weist auch der Rentenversicherungsbereich, analog zur Arbeitslosenversicherung, recht gute und eindeutige Regelungen auf.

Krankenversicherung: Der Krankenversicherungsbereich kann als eigentliches Sorgenkind in der grenzüberschreitenden sozialen Absicherung gesehen werden. Grundsätzlich fallen Grenzgänger weder in der Schweiz noch in Deutschland unter die Versicherungspflicht: In Deutschland ist versicherungspflichtig, wer auch in Deutschland arbeitet, in der Schweiz hingegen ist nur versicherungspflichtig, wer in der Schweiz wohnt. Da jedoch der Schweizer Arbeitgeber für die ausreichende Absicherung seiner Beschäftigten haftet, ist ein unversichert Beschäftigter nur eine theoretische Konstruktion.

Konkret ergeben sich für den Grenzgänger drei Absicherungsmodelle:

1.) Mitgliedschaft in einer *deutschen, gesetzlichen Krankenkasse als freiwillig Versicherter*; der Grenzgänger bezahlt einen festen Prozentsatz seines Einkommens (unterhalb der Beitragsbemessungsgrenze von z.Zt. 6.150,- DM, darüber den Höchstbeitrag) in die Krankenkasse ein. Diese Konstruktion bietet dem Grenzgänger den Vorteil, daß seine Familie im Rahmen der beitragsfreien Familienversicherung mitversichert wird. Diesem Vorteil stehen jedoch gravierende Nachteile gegenüber: Da in der Schweiz kein Arbeitgeberanteil für die Krankenversicherung gezahlt wird, muß der nach diesem Modell versicherte Beschäftigte sowohl Arbeitgeber- als auch Arbeitnehmeranteil tragen. Ferner besteht ein nur ungenügender Auslandsversicherungsschutz, da die Krankenkassen an die deutsche Gebührenordnung gebunden sind. Möchte oder muß sich der Versicherte in der Schweiz behandeln lassen, so trägt der deutsche Versicherungsträger bestenfalls die Kosten bis zur Höhe der (regelmäßig niedrigen) deutschen Erstattungssätze.

2.) Mitgliedschaft in einer *deutschen, privaten Krankenversicherung*; dieses Modell wird in der Praxis am Häufigsten genutzt. Dabei zahlt der Grenzgänger einen einkommensunabhängigen Beitrag, der vor allem vom Beitrittsalter abhängt. Dieses Modell bietet den Vorteil, daß zwischen unterschiedlichen Leistungen und Tarifen ausgewählt werden kann. So bieten viele Krankenversicherungen Tarife mit Weltgeltung an, die eine Erstattung von Behandlungskosten unabhängig vom Behandlungsort vorsehen.

3.) Das dritte Modell besteht aus der *Kombination* einer Mitgliedschaft in der *schweizerischen gesetzlichen Krankenversicherung* und einer *privaten, deutschen Zusatzversicherung*. Seit rund vier Jahren besteht für deutsche Grenzgänger die Möglichkeit, sich bei der gesetzlichen Krankenversicherung in der Schweiz zu versichern. Da die Schweizer Krankenversicherung weniger Umverteilungselemente enthält als die deutsche Versicherung und der Leistungsumfang geringer ist, belaufen sich die Beiträge lediglich auf rund 150-170 Franken pro Monat, unabhängig vom Einkommen. Gedeckt werden darin ambulante Behandlungskosten in der Schweiz - in Deutschland dagegen nur im Notfall. Die Kosten stationärer Behandlung werden dagegen nur bis zur Höhe des allgemeinen Pflegesatzes eines öffentlichen Spitals im Wohnkanton übernommen.

Fortsetzung: siehe nächste Seite

Fortsetzung Box 8.2

Dies kann für den Versicherten verhängnisvolle Folgen haben: Der ausgesprochene „Kantönlicheist“ im Krankenversicherungswesen hat dazu geführt, daß eine Krankenhausabteilung häufig bis zu drei verschiedene Tarife anwendet: Erstattungstarife für die Behandlung von Schweizerbürgern mit Wohnsitz im Kanton; Erstattungstarife für die Behandlung von Schweizerbürger mit Wohnsitz in einem anderen Kanton; Behandlungskosten für Ausländer. Da die Krankenhauskosten in der Schweiz sehr hoch sind und von der Schweizer Krankenversicherung nur der günstigste Tarif erstattet wird, kann dies für den Grenzgänger, der sich in der Schweiz stationär behandeln läßt, zu enormen Kosten führen.

Daher wird im Modell 3 ergänzend eine private, deutsche Zusatzversicherung abgeschlossen. Je nach Tarif werden dann die Versorgungslücken der schweizerischen Krankenversicherung (z.B. stationäre Behandlung in Deutschland, stationäre Behandlung als Privatpatient in der Schweiz, Weltgeltung, zahnmedizinische Leistungen) abgedeckt. Einige Versicherungsgesellschaften bieten sogar spezielle Ergänzungspakete für Grenzgänger an.

Problematisch am Modell 3 ist, daß sich Schweizer Krankenkassen z.T. außerstande sehen, den Grenzgänger nach dem Ende der Berufstätigkeit weiterzuversichern, wenn sich der Wohnsitz des Versicherten nicht in der Schweiz befindet. Umgekehrt bietet Modell 3 dem Grenzgänger einen entscheidenden Vorteil: Aufgrund des zwischen der Schweiz und Deutschland bestehenden Abkommens über soziale Sicherheit, ist der Wiedereintritt in eine deutsche gesetzliche Krankenversicherung aufgrund der Vormitgliedschaft in der schweizerischen gesetzlichen Krankenversicherung jederzeit möglich.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß im Krankenversicherungsbereich die letzten, bedeutenden Regelungslücken bestehen. Diese Aufgabe kommt der grenzüberschreitenden politischen Zusammenarbeit zu. Für den einzelnen Grenzgänger bleibt lediglich die Entscheidung zwischen den vorgestellten Modellen, wofür jedoch in den meisten Fällen eine individuelle Beratung nötig sein wird.

Quelle: Interview Zimmermann-Benter vom 2. Mai 1997

Im Bereich der *Sozialversicherungssysteme* bestehen zwischen der Schweiz und einigen europäischen Ländern Verträge, die den Transfer von Sozialleistungen erleichtern. Während Leistungen der Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) sowie der Invalidenversicherung (IV) und deren Export keine Probleme bereiten, bestehen noch *Diskriminierungen* im Bereich der Krankenversicherung.³²⁹ So wurden die Grenzgänger zur Jahresmitte 1996 von Pressemeldungen aufgeschreckt, wonach - aufgrund einer Reform des Schweizerischen Krankenversicherungsrechts - nur noch derjenige Leistungen erhalten könne, der seinen *Wohnsitz* in der Schweiz hat.³³⁰ Demnach könnten Versicherte nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses von der Krankenversicherung ausgeschlossen werden.³³¹ Die zahlreichen Bestimmungen im Schweizerischen Sozialversicherungsrecht, in denen der Anspruch auf Leistungen entweder generell oder zumindest für Ausländer davon abhängig gemacht wird, daß der Leistungsempfänger einen Wohnsitz im Inland hat (sog. *Wohnortsklauseln*) sind mit dem Europarecht nicht kompatibel und verstärken die eindämmenden Wirkungen der direkten administrativen Einschränkungen der

³²⁹ Vgl. *Rossier, Markus*: Dossier Personenfreizügigkeit, 1996, S. 25 sowie *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 156.

³³⁰ Vgl. *Südkurier* (Hrsg.): Grenzgänger werden ausgegrenzt, 21.6.1996, S. 22.

³³¹ Da die Reform zur Zeit noch nicht abgeschlossen ist, liegen keine weiteren Angaben hierzu vor.

Arbeitnehmermobilität.³³² Die soziale Absicherung der Grenzgänger wird in Box 8.2. dargestellt.

Hinsichtlich der *Anerkennung von Diplomen* hat sich zwischen der Schweiz und den Ländern der EU erst in jüngerer Zeit etwas bewegt. Auf Schweizer Seite bestand bis vor kurzem aufgrund des ausgeprägten Föderalismus im Bildungswesen nicht einmal Rechtssicherheit bezüglich der Anerkennung von Diplomen zwischen den 26 Kantonen der Schweiz. Erst mit der Verabschiedung einer *interkantonalen Vereinbarung* über die Anerkennung von Ausbildungsabschlüssen konnte dieser Mißstand behoben werden.³³³ Mit Deutschland,

Österreich und Frankreich wurde vor wenigen Jahren die Anerkennung von Diplomen im *akademischen Bereich* geregelt; der *Zugang* zum Beruf ist darin jedoch nicht enthalten.³³⁴

8.4 Lösungsansätze

Wie oben dargestellt wurde, schränkt die gegenwärtige Schweizer Ausländerpolitik die Unternehmen in ihrer Einstellungspraxis ein. Das Gebot der Inländerbevorzugung, in geringerer Weise die Kontingentierung sowie die Probleme in sozialversicherungsrechtlicher Hinsicht sind wenig geeignet, die grenzüberschreitende Mobilität von Arbeitskräften zu fördern. Während die Schweiz durch ihr hohes Lohnniveau ein durchaus attraktiver Arbeitsmarkt ist, und die geographische, kulturelle und sprachliche Nähe eine verstärkte Personalrekrutierung auf den vielfach größeren deutsch-, französisch- und italienischsprachigen Arbeitsmärkten ohne Weiteres erlauben würde, setzen die administrativen Schranken den Unternehmen einen engen Handlungsrahmen.

Die in der Schweiz seit Anfang der Neunziger Jahre aufgrund der andauernden Rezession stark angestiegene Arbeitslosigkeit hat zwar das *Mißverhältnis* zwischen Angebot und Nachfrage auf den Arbeitsmärkten etwas beseitigt, doch bleibt das Grundproblem des Personalmangels im qualifizierten und hochqualifizierten Bereich bestehen.

Für die befragten Schaffhauser Industrieunternehmen ist der Zugang zu ausländischen Arbeitsmärkten über die Mobilität des Faktors Arbeit von größter Bedeutung. Mit 44% stellen ausländische Arbeitnehmer fast die Hälfte des beschäftigten Personals (vgl. Darstellung 8.1).

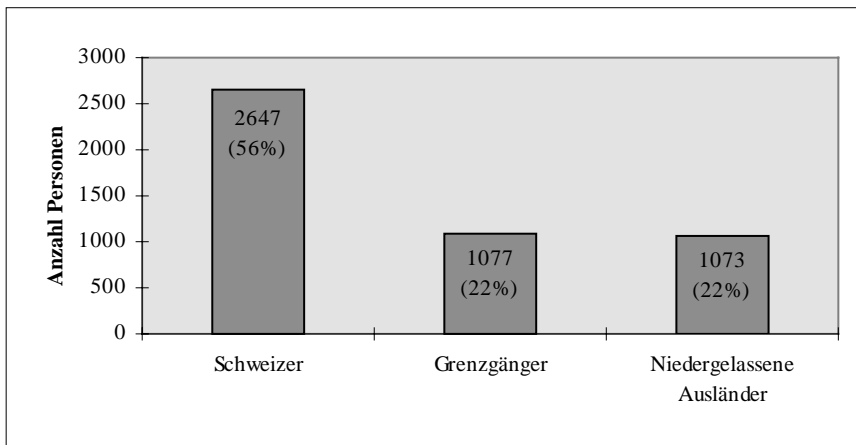
Von den 35 Unternehmen, die auf dem Fragebogen weitere Angaben zur Aufteilung von Schweizern, Grenzgängern und übrigen Ausländern auf die einzelnen Qualifikationsniveaus vornahmen, läßt sich ableiten, daß ausländischen Arbeitskräften die größte Rolle im Bereich der un- und angelernten Arbeiter zukommt: 2/3 der Arbeitskräfte in diesem Bereich sind Nichtschweizer (vgl. Darstellung 8.2).

³³² Dazu ausführlich: *Trutmann, Verena*: Sozialversicherungsrecht, 1992, S. 316f.

³³³ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 176f.

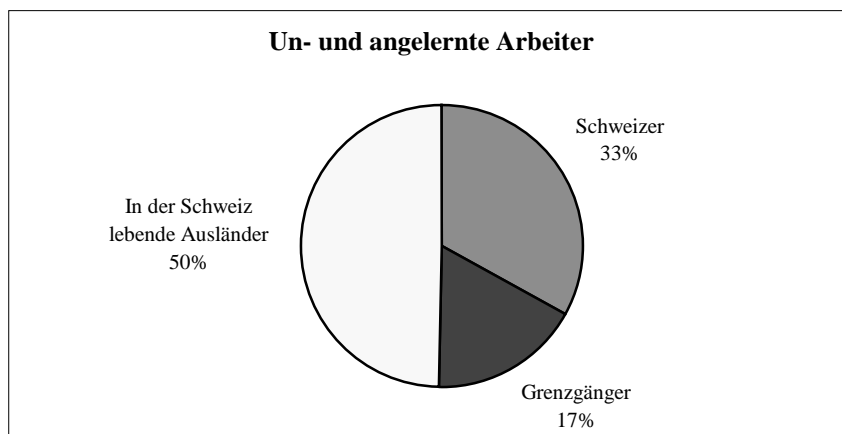
³³⁴ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 180.

Darstellung 8.1: Beschäftigte der befragten Unternehmen nach ihrer Herkunft



Datenbasis: 38 Unternehmen mit insgesamt 4.797 Beschäftigten.

Darstellung 8.2: Beschäftigte nach Qualifikationsniveau und Herkunft I

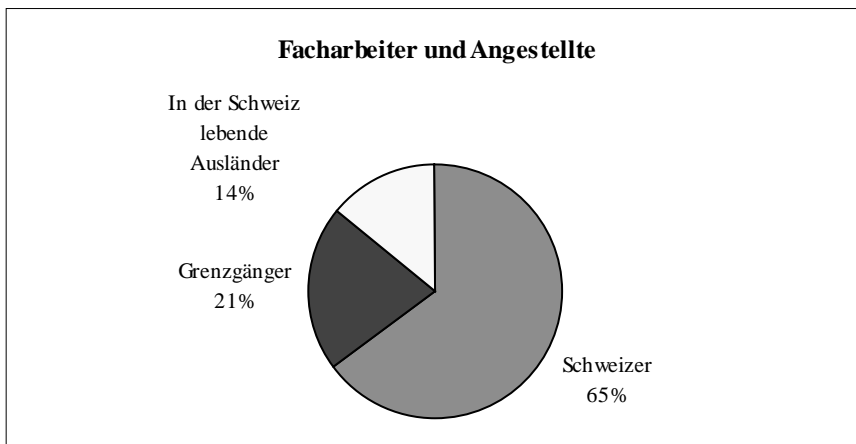


Datenbasis: 36 Unternehmen mit insgesamt 2.800 Beschäftigten, davon 850 un- und angelernte Arbeiter

Eine bedeutende Rolle haben ausländische Arbeitskräfte auch im Bereich der Facharbeiter und Angestellten. Über ein Drittel der Beschäftigten in diesem Bereich sind Ausländer, wobei hier mehr Grenzgänger als sonstige Ausländer angestellt sind (vgl. Darstellung 8.3). Die hochqualifizierten Bereiche Unternehmensführung und Forschung können dagegen immer noch als Domäne von Schweizer Staatsbürgern angesehen werden. Doch auch hier ist mit einem Anteil von 22% die Rolle von ausländischen Arbeitnehmern beachtlich (vgl. Darstellung 8.4).

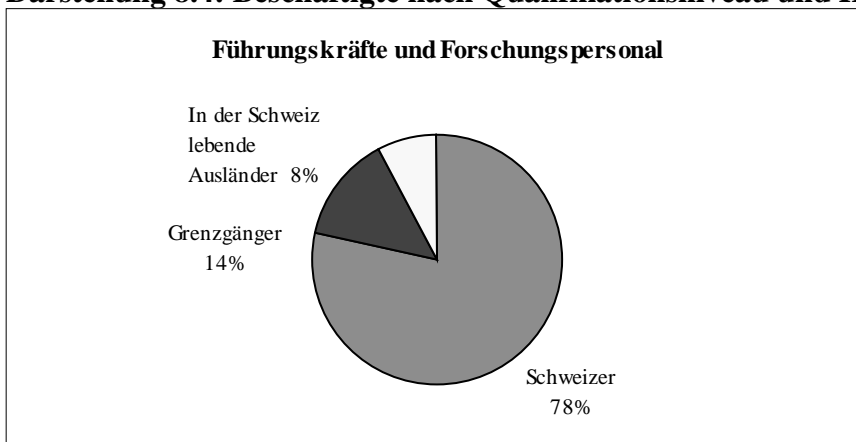
Die Aufteilung der Qualifikationsniveaus auf die einzelnen Gruppen ist wenig überraschend. Angesichts des Grundsatzes der Inländerbevorzugung erstaunt es kaum, daß die attraktiven Positionen größtenteils Schweizer Staatsbürgern vorbehalten bleiben.

Darstellung 8.3: Beschäftigte nach Qualifikationsniveau und Herkunft II



Datenbasis: 36 Unternehmen mit 2.800 Beschäftigten, davon 1549 Facharbeiter und Angestellte

Darstellung 8.4: Beschäftigte nach Qualifikationsniveau und Herkunft III



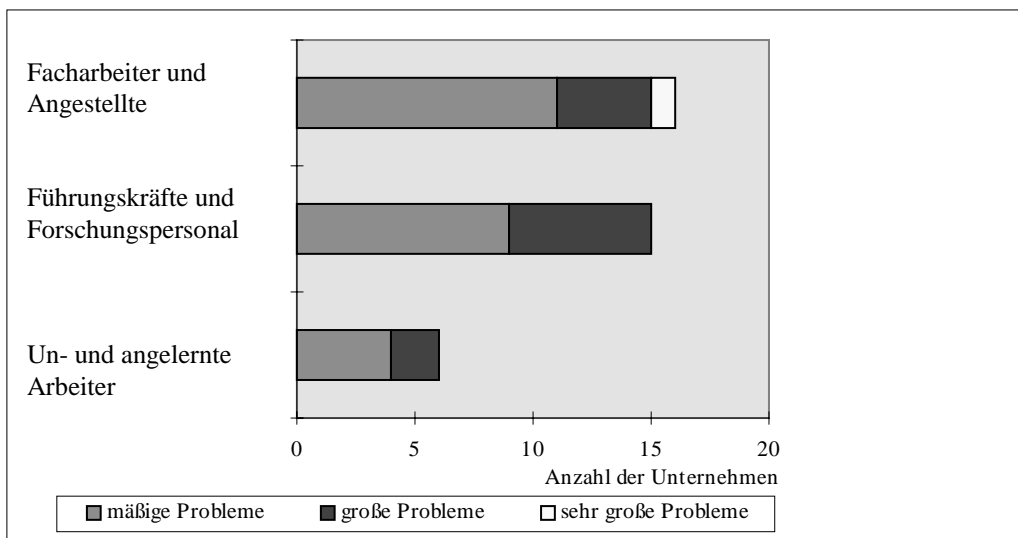
Datenbasis: 36 Unternehmen mit 2.800 Beschäftigten, davon 401 Beschäftigte in den Bereichen Forschung und Unternehmensführung

Die starke Präsenz von in der Schweiz ansässigen Ausländern im Bereich der un- und angelernten Arbeiter birgt keine Überraschungen; schließlich finden die meisten Ausländer ihren Weg auf den Schweizer Arbeitsmarkt über die großzügig kontingentierte Saisonierbewilligungen. Aus der Natur der Saisonierbewilligungen - unterjährige Hilfstätigkeiten in strukturschwachen Branchen mit geringem Lohnniveau - ergibt sich, daß sich diese Personengruppe hauptsächlich aus geringer ausgebildeten Personen zusammensetzt.³³⁵

An dieser Stelle lohnt es sich zu untersuchen, in welchem Umfang die Unternehmen Probleme bei der Stellenbesetzung geltend machen. Die Unternehmen wurden befragt, in welchen Bereichen sie aufgrund der geringen Größe des Schweizer Arbeitsmarktes und der Bewilligungspflicht ausländischer Arbeitnehmer Probleme mit der Personalbeschaffung haben (vgl. Darstellung 8.5).

³³⁵ Siehe hierzu auch Hauser, Heinz/Bradke, Sven: EWR-Vertrag, EG-Beitritt, Alleingang, 1992, S. 26ff.

Darstellung 8.5: Probleme bei der Stellenbesetzung nach Qualifikationsniveaus



Datenbasis: 37 antwortende Unternehmen

Dabei ergab sich, daß die größten Probleme bei der Besetzung qualifizierter Stellen bestehen. Inwieweit diese Situation durch einen Beitritt zum EWR behoben worden wäre, und inwieweit andere Faktoren (z.B. eine *allgemeine* Knappheit gut ausgebildeter Arbeitskräfte auf dem *gesamten* europäischen Arbeitsmarkt) für die Probleme verantwortlich sind, läßt sich nur schwer bestimmen. Dennoch ist m.E. aufgrund der folgenden Erwägungen davon auszugehen, daß die Probleme mit der Personalbeschaffung durch einen EWR-Beitritt Linderung erfahren hätten:

- Die *bekannt restriktive Zulassungspraxis* übt eine *abschreckende Wirkung auf ausländische Arbeitsuchende* aus. Der Anreiz, sich in der Schweiz um eine Stelle zu bewerben, wird angesichts von *Rechtsunsicherheiten* (möglicher Entzug der Bewilligung nach einem Jahr), vorhandenen *Mobilitätshemmnissen* (Bewilligungspflicht von Berufs-, Stellen- und Kantonswechseln) und der *Benachteiligungen im Sozialversicherungsbereich* (vor allem in der Krankenversicherung) trotz recht attraktiver Arbeitsbedingungen verringert.
- Für *Unternehmer* wird angesichts der bestehenden administrativen Prozeduren vor der Einstellung eines Ausländers die Attraktivität der Rekrutierung im Ausland verringert.
- Das bestehende große Differential zwischen den Arbeitslosenquoten der Region Schaffhausen und den benachbarten deutschen Arbeitsamtsbezirken bei weitgehender Abwesenheit *sprachlich-kultureller* Mobilitätshemmnisse läßt ex post auf einen stark reglementierten Zugang zum Schaffhauser Arbeitsmarkt schließen.

Von den befragten Unternehmen beklagten sich immerhin acht Betriebe (21,1%), daß ihnen in den vergangenen fünf Jahren die Erteilung von Arbeitsbewilligungen für *Grenzgänger* vorenthalten worden sei. Angesichts der Probleme bei der Facharbeiterrekrutierung einerseits und der Tatsache, daß Grenzgänger hauptsächlich in diesem Bereich beschäftigt werden, scheint die eindämmende Wirkung hier am stärksten zu sein. Nur vier Unternehmen (10,5%)

beklagten dagegen, daß ihnen Bewilligungen für übrige EWR-Staatsangehörige vorenthalten worden seien. Angaben zur Bewilligungspraxis im Kanton Schaffhausen sind in Box 8.3 enthalten.

Box 8.3: Die Zulassungspraxis für ausländische Arbeitnehmer im Kanton Schaffhausen

Wie aus dem zur Zeit noch unveröffentlichten *Verwaltungsbericht 1996 der Kantonsverwaltung Schaffhausen* hervorgeht, hielt die Nachfrage nach außerordentlich gut qualifiziertem Fachpersonal auch im vergangenen Jahr weiter an. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 3.730 Gesuche für Arbeitsbewilligungen von ausländischem Personal bewilligt, wobei jedes Gesuch im Sinne der strikten Anwendung der Vorschriften der BVO „sehr eingehend“ geprüft wurde. Die Zahl der Gesuche stieg damit gegenüber dem Vorjahr (3.340 Gesuche) leicht an. Telefonische und persönliche Vorsprachen sowie Anträge auf Verlängerung von Arbeitsbewilligungen sind in dieser Zahl nicht enthalten. Von den schriftlich eingereichten Gesuchen wurden 132 zurückgezogen oder aber schriftlich abgelehnt, wobei es lediglich in einem Fall zu einer noch pendenten Beschwerde gekommen ist. In den 3.730 Gesuchen sind u.a. 997 Grenzängergesuche, 414 Kurzaufenthaltergesuche, 312 Saisoniergesuche und 116 Jahresaufenthaltergesuche enthalten.

Vor Erteilung einer Ausländerbewilligung sind offene Stellen dem KIGA zu melden. Kann weder vor Ort noch bei den umliegenden und per EDV vernetzten Arbeitsvermittlungszentren (Ostschweiz) kein geeigneter Bewerber gefunden werden, ist die Einstellung eines Ausländers möglich. Das Erstbewilligungsprozedere dauert nach Angaben des KIGA zwischen 1 und 30 Tagen. Kosten entstehen nicht.

Für die Verlängerung von einmal erteilten Bewilligungen ist die Fremdenpolizei zuständig. Bewilligungen werden im Regelfall verlängert, doch können sie auf spezielles Verlangen der Arbeitsmarktbehörde einer arbeitsmarktlichen Prüfung unterzogen werden.

Die Kontingente wurden in der Rezessionsphase der vergangenen Jahre nicht mehr voll ausgeschöpft, der Ausnutzungsgrad hat sich mit zunehmender Dauer der Rezession weiter verringert.

Nach Angaben des KIGA wurden bereits vor den BVO-Änderungen Arbeitsbewilligungen nach dem Qualifizierungsgrundsatz erteilt. Daher habe es im Kanton zu keiner Zeit Probleme durch die in der Fachwelt diskutierte Förderung der Einwanderung gering qualifizierter Arbeitskräfte zu lasten höher qualifizierter Arbeitskräfte gegeben (vgl. Box 8.1).

Quelle: Verwaltungsbericht 1996 des Kantons Schaffhausen (im Druck), schriftliche Auskünfte des KIGA vom 24. April 1997.

Hinsichtlich der übrigen Mobilitätshemmnisse (Sozialversicherungsrecht, Anerkennung von Befähigungsnachweisen) fühlten sich immerhin zehn Unternehmen (26,3%) durch die *mangelnde Harmonisierung des Sozial- und Krankenversicherungsrechts* und vier Unternehmen (10,5%) durch *Probleme bei der Anerkennung von Zeugnissen und Diplomen* behindert. Die verhältnismäßig geringe Behinderung im letztgenannten Bereich erstaunt kaum, da ein Unternehmen in den meisten Fällen selbst entscheiden kann, ob es einen Bewerber für ausreichend qualifiziert hält oder nicht. Ausnahmen bestehen dort, wo kantonale oder nationale Berufsausübungsvorschriften Einschränkungen auferlegen.

Interessant ist, daß von 16 Unternehmen mit Niederlassungen im Ausland lediglich eines durch Probleme bei der Beantragung von *Arbeitsbewilligungen für Schweizerbürger im EWR* behindert wurde. Die Zulassungspraxis im EWR scheint also gegenüber Schweizern weniger restriktiv gehandhabt zu werden als teilweise in der Schweiz behauptet wird.³³⁶ Zumindest wird sie von den Unternehmen nicht als behindernd empfunden. Nur drei Unternehmen

³³⁶ Vgl. *Gesellschaft zur Förderung der schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): *Folgen*, 1996, S. 6 m.w.N.

beklagten sich über *arbeitsrechtliche Probleme* bei der Ausführung grenzüberschreitender Dienstleistungen.

Wäre die Schweiz dem EWR beigetreten, hätten die Schaffhauser Industrieunternehmen einen freien und ungehinderten Zugang zum gesamten europäischen Arbeitsmarkt bekommen. Da dies nun nicht der Fall ist, kommt den derzeit laufenden bilateralen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU in diesem Bereich entsprechende Bedeutung zu. In der jetzigen Situation sind die Handlungsmöglichkeiten der Schaffhauser Industrieunternehmen allerdings beschränkt. Durch die Grenzlage des Kantons und das Grenzgängerwesen ergeben sich dennoch Standortvorteile (siehe hierzu auch Kapitel 12).

Im übrigen sollten Unternehmen die *personalwirtschaftlichen Gestaltungsmöglichkeiten*, die ihnen zur Verfügung stehen, nutzen. Dazu gehört die Schaffung *materieller Anreize* wie attraktive Löhne und Gehälter, um qualifiziertes Personal im Unternehmen zu halten. *Immaterielle Anreize* wie Aufstiegschancen, ein gutes Betriebsklima und ein positives Firmenimage in der Öffentlichkeit sind ebenso von Bedeutung. Auch die Gestaltung des Arbeitsinhalts, der Arbeitsbedingungen und der Arbeitszeit bieten den Firmen Möglichkeiten zur Steigerung ihrer Attraktivität für gegenwärtig und zukünftig Beschäftigte.³³⁷

³³⁷ Vgl. Kupsch, Peter Uwe/Marr, Rainer: Personalwirtschaft, 1991, S. 777.

9 Die Nichtmitgliedschaft in der EU: Administrativer Aufwand, Grenzkontrollen und Mehrwertsteuerausgleich

Die Schaffhauser Industrieunternehmen nannten als zweitgrößtes Hindernis beim Warenverkehr (nach den Währungsschwankungen) den administrativen Aufwand beim Handel mit EWR-Ländern. Im Beschaffungsbereich machten zwölf Unternehmen (31,6%) mäßige bis sehr große Probleme geltend, im Absatzbereich waren es sogar 18 Unternehmen (47,4%). Diese Ergebnisse spiegeln damit die im Rahmen der *Cecchini-Studie* gewonnenen Erfahrungen in der EU vor der Realisierung des Binnenmarktes wieder. Denn auch dort wurde der Verwaltungsaufwand zusammen mit den Grenzkontrollen als Haupthindernis im grenzüberschreitenden Warenverkehr genannt.³³⁸

Als weniger problematisch wurde dagegen die *steuerliche Seite* von Warengeschäften zwischen der Schweiz und der EU eingeschätzt: Sechs Unternehmen berichteten von mäßigen, jeweils ein Unternehmen von großen bzw. sehr großen Problemen im Beschaffungsbereich (insgesamt 21,1%). Im Absatzbereich berichteten je zwei Unternehmen von mäßigen bzw. großen sowie ein Unternehmen von sehr großen Problemen bei der steuerlichen Behandlung von Verkäufen in die EU oder in den EWR (insgesamt 13,2%).

9.1 Betriebswirtschaftliche Auswirkungen

In der Literatur befindet sich keine Definition des Begriffs „*administrativer Aufwand*“ im Zusammenhang mit dem grenzüberschreitenden Warenverkehr. Eine Herleitung muß sich daher auf die Besonderheiten des *grenzüberschreitenden Warenverkehrs*, d.h. auf die Gründe für die Grenzformalitäten stützen: Nationale Grenzen erfüllen in erster Linie *Trennungsfunktionen*. Diese Funktionen können nach *Ratti* unterteilt werden in:³³⁹

- 1.) *Fiskalische Funktionen*,
- 2.) *Abgrenzung von Rechtsräumen* und
- 3.) *Kontrolle*

Bezüglich des administrativen Aufwands sind hier vor allem die ersten beiden Funktionen der Grenze - die fiskalischen Funktionen sowie die Trennfunktion unterschiedlicher Rechtssysteme - von Bedeutung.

Ad 1.) Fiskalische Funktionen: Eingeführte Waren sollen an das *Steuer- und Abgabensystem* des Einfuhrlandes angepaßt werden:

³³⁸ Vgl. *Cecchini, Paolo*: Europa '92, 1988, S. 26.

³³⁹ Vgl. *Ratti, Remigio*: *Regions frontières*, 1995, S. 352ff. sowie *Ratti, Remigio*: *Regioni di frontiera*, 1991, S. 22ff.

- Bei der Einfuhr von *zollpflichtigen* Waren müssen *Zölle* entrichtet werden, und bei *nicht-zollpflichtigen* Waren verlangt die zollfreie Einfuhr im Rahmen des FHA Schweiz-EU den Nachweis des *präferentiellen Warenursprungs* (vgl. Abschnitt 4.3).³⁴⁰
- Waren, die der *Kontingentierung* unterliegen, müssen angemeldet werden, um eine Verrechnung mit den offenen Kontingenten zu ermöglichen.
- Die eingeführten Waren müssen gemäß dem *Steuersystem des Einfuhrstaates* besteuert werden. Dabei geht es vor allem um die Erhebung der *Mehrwertsteuer*.³⁴¹

Ad 2.) Funktion der Abgrenzung von Rechtssystemen: Durch die Einfuhr wird eine Ware in einen anderen *Rechtsraum* gebracht. Es besteht daher grundsätzlich die Möglichkeit, daß das Produkt den dort geltenden *wirtschaftsrechtlichen Bestimmungen*³⁴² nicht mehr entspricht. Die Grenze bildet die *Schnittstelle* zwischen den beiden Rechtsräumen..

Ad 3.) Kontrollfunktionen: Die Kontrollfunktionen leiten sich letztlich aus den beiden erstgenannten Funktionen ab: Die Anpassung an das *fiskalische* und *rechtliche* System des Einfuhrstaates bedarf der Ergänzung um *Kontrollmechanismen*, da Anreize bestehen, *Steuern*, *Zölle* und *Einfuhrverbote* zu *umgehen*. Kontrollen sind auch dann vonnöten, wenn Behörden des Einfuhrstaates bestimmte Produktprüfungen des Ausfuhrstaates - z.B. veterinärärztliche Untersuchungen oder Prüfungen hinsichtlich der Übereinstimmung mit einschlägigen Produktvorschriften - nicht anerkennen. *Grenzkontrollen* und die zugehörige *Kanalisation* von Waren-, Personen- und Verkehrsströmen über Kontrollpunkte sind letztlich dafür verantwortlich, daß Grenzübergänge zu *Nadelöhren* werden. Sie sind verantwortlich für Verzögerungen und Unterbrechungen von Warenströmen.

Der *administrative Aufwand* bestünde demnach in den mit der Anpassung zwischen den beiden Rechts- und Fiskalsystemen und den dazugehörigen Kontrollen verbundenen Formalitäten. Man kann davon ausgehen, daß dieser Aufwand proportional zu *den Unterschieden in den Rechtssystemen* steigt bzw. mit zunehmender *Integration* der Systeme sinkt. Das heißt, daß Länder, die nicht zur Angleichung ihrer Rechtsvorschriften mit denen des Auslands, bzw. zur Anerkennung ausländischer Vorschriften bereit sind, zwangsläufig umfassendere Grenzkontrollen durchführen (müssen).

Die vorausgegangenen Überlegungen ergeben, daß die drei Bereiche - *Mehrwertsteuergrenzausgleich*, *Grenzkontrollen* und *administrativer Aufwand* - nur gemeinsam analysiert werden können.

Administrativer Aufwand führt in den Unternehmen zu zusätzlichen Kosten. Das zeitraubende Ausfüllen von Formularen und die Beschäftigung mit rechtlichen Fragen führen dazu, daß andere Arbeiten liegen bleiben müssen oder daß weiteres, u.U. speziell ausgebildetes Personal eingestellt werden muß.

³⁴⁰ Im Fall der Verzollung in Binnenzollämtern wird der Ort der *fiskalischen Anpassung* lediglich von der Grenze ins Innere des jeweiligen Staates verlagert.

³⁴¹ Spezielle Verbrauchsteuern (z.B. auf Mineralöle, Tabak oder Alkohol) werden nicht berücksichtigt.

³⁴² Z.B. den dort geltenden Sicherheitsvorschriften.

Oft müssen *Zolldeklaranten* oder *Spediteure* eingeschaltet werden, um die entsprechenden Formalitäten durchzuführen. Gründe für die Einschaltung solcher Stellen können sein, daß im Unternehmen die entsprechenden Kenntnisse über die teilweise komplexe und sich häufig verändernde Zollmaterie nicht in ausreichendem Maße vorhanden sind, oder daß Deklarant und Spediteur dank ihrer geographischen Nähe zum Ort der Kontrollen eventuell entstehende Probleme besser lösen können, als der häufig weit entfernt ansässige Exporteur. Natürlich belasten die Kosten, die mit den Tätigkeiten dieser *Absatzhelfer* verbunden sind, zusätzlich die Wettbewerbsfähigkeit des Produktes. Gerade bei einem geringen Warenwert kann es vorkommen, daß die Kosten des Grenzübertritts einen beträchtlichen Teil des Warenwerts ausmachen, oder aber daß sie so prohibitiv hoch sind, daß auf die Aufnahme entsprechender Auslandsaktivitäten von vornherein verzichtet wird.³⁴³ Die Einschaltung professioneller Stellen kann jedoch auch in vielen Fällen verhindern, daß Warenlieferungen wegen falsch ausgestellter Dokumente zurückgeschickt werden müssen oder sich der Grenzübertritt unnötig verzögert.³⁴⁴

Aus einer anderen Perspektive heraus ist es für ein Unternehmen jedoch nicht unbedingt von Vorteil, die Abwicklung des Außenhandels *völlig* aus der Hand zu geben; der direkte Kontakt zwischen Zollbehörden und Unternehmen erlaubt eher individuelle, auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittene Lösungen als der mittelbare Kontakt über den Spediteur. Auch Mißverständnisse lassen sich im direkten Kontakt häufig besser vermeiden. Abgesehen davon, führt die völlige Verlagerung der Außenhandelsabwicklung vom Unternehmen an den Spediteur zu einem Verlust an unternehmenseigenen Know-how bei gleichzeitig wachsender Abhängigkeit des Exporteurs vom Spediteur.

Die *zeitliche Verzögerung*, die durch die *Grenzkontrollen* entsteht, kann sich als Handelshindernis auswirken. So kommt es u.a. in der Region Schaffhausen an der Grenze zu Deutschland mitunter zu längeren Wartezeiten.³⁴⁵ Da die Wartezeiten des Spediteurs bzw. des Lkw-Fahrers und die (unproduktiven) Standzeiten des Lkw bezahlt werden müssen, kann sich die beförderte Fracht beträchtlich verteuern.

Akzentuiert werden Probleme dann, wenn ein *importierendes* Unternehmen fertigungssynchrone Beschaffungsverfahren (vgl. Box 9.1) anwendet und *Vorleistungsimporte* an der Grenze festsitzen, wodurch es zu Stockungen im Produktionsablauf kommt.

9.2 Die Situation für Unternehmen in der EU

An den Binnengrenzen der Europäischen Union wurden die *Warengrenzkontrollen* erst im Rahmen des Binnenmarktprogramms abgeschafft. Aus rein zollrechtlicher Sicht hätten die Grenzkontrollen jedoch bereits zum 1. Juli 1968, als die Zollunion realisiert wurde,

³⁴³ *Cecchini* (Europa '92, 1988, S. 28) schätzt, daß die Kosten aufgrund der Grenzkontrollen (z.B. Gebühren für die Bearbeitung von Handelsdokumenten) selbst innerhalb der EU vor Einführung des Binnenmarktes noch rund 2% des Warenwertes ausmachten.

³⁴⁴ Interview mit Herrn *Walch* vom 07.02.1997.

³⁴⁵ Zu dieser Problematik: *Südkurier* (Hrsg.): Stau, 20.1.1996, S. 22.

abgeschafft werden können. Daß dies nicht geschah lag vor allem in der mangelnden Harmonisierung im *Mehrwertsteuerbereich*.

Box 9.1: Warengrenzkontrollen und Just-in-Time Fertigung

In Zeiten steigenden Wettbewerbs und zunehmenden Kostendrucks versuchen viele Unternehmen seit Ende der achtziger Jahre, eine größere Kundenorientierung bei gleichzeitiger Kostensenkung durch Einführung sogenannter *Just-in-Time*-Konzepte zu erreichen. Das Ziel dieser Verfahren liegt zum einen darin, *zeitlich möglichst nachfragegenau* zu fertigen, um wechselhaften Marktanforderungen und Kundenwünschen flexibel und ohne die Notwendigkeit überdimensionierter *Fertigwarenlager* begegnen zu können. Daneben soll durch *fertigungssynchrone Beschaffung* eine kostenträchtige *Lagerhaltung von Vorleistungen* vermieden werden: An die Beschaffung stellt dies erhebliche Anforderungen; das benötigte Material muß zum gewünschten Zeitpunkt, in richtiger Qualität und Menge am richtigen Ort bereitgestellt werden.

Das Ziel von Just-in-Time Konzepten liegt daher nicht nur in einer Kostenreduktion durch niedrige Durchlaufzeiten und einer geringeren Kapitalbindung durch Minimierung des Umlaufvermögens sondern auch in der durchgängigen *Flexibilisierung der Produktionsabläufe*, die vor allem den Kunden zugute kommen soll.

Da die *fertigungssynchrone Beschaffung* ein Hauptbaustein des Just-in-Time-Systems ist, sind Unternehmen, die sich für die Just-in-Time-Philosophie entscheiden, auf eine *termingenaue Anlieferung von Vorleistungen* angewiesen. Umgekehrt muß die Belieferung von Kunden ebenfalls unverzüglich nach Fertigstellung der Ware erfolgen können. Die Grenzkontrollen zwischen der EU und der Schweiz können der erfolgreichen Implementierung von Just-in-Time-Verfahren damit in erheblichem Umfang entgegenstehen: Exporteuren, die sich durch eine termingerechte Lieferung profilieren möchten, wird dies durch die Zollformalitäten erschwert, indem Exporte an den Zollstellen des Einfuhrlandes aufgehalten oder die zur Produktion nötigen Einfuhren an der Grenze des Inlands festsitzen. Um Schwierigkeiten zu vermeiden, muß das Unternehmen nun doch wieder in größerem Umfang Lager halten. Die verursachten Kosten und Wettbewerbsnachteile führen möglicherweise zu einer Schwächung der Schweizer Industrie gegenüber der Konkurrenz in der EU, für die Wartezeiten an nationalen Grenzen der Vergangenheit angehören. Die Schweizer Zollbehörden haben dieses Problem jedoch erkannt und warten seit einiger Zeit mit innovativen Lösungen auf (vgl. Abschnitt 9.4).

Akzentuiert werden die Probleme durch Nacht- und Sonntagsfahrverbote für Lastkraftwagen, die beschränkten Öffnungszeiten der Grenzzollämter sowie eventuell erforderliche Umladungsvorgänge aufgrund der in der Schweiz geltenden Gewichtslimite für Lastkraftwagen (siehe dazu ausführlich Kapitel 7).

Angesichts der Verbreitung der Just-in-Time-Verfahren, die sich parallel zum Abbau der Grenzkontrollen in Europa vollzogen hat, kann dieser Bereich als Beispiel für die *relative* Verschlechterung der Wettbewerbsposition schweizerischer Unternehmen betrachtet werden: Ohne daß sich am Kontrollverhalten der Schweizer oder EU-Behörden etwas ändern müßte, besitzen EU-Produzenten durch den Abbau der Kontrollen *zwischen den EU-Staaten* Vorteile. Diese könnten dann noch stärker ins Gewicht fallen, wenn es parallel zum Kontrollabbau an den Binnengrenzen zu stärkeren Kontrollen an den Außengrenzen käme. Nach Auskunft der *Zollkreisdirektion Schaffhausen* kann jedoch nicht von einer Verschärfung der Kontrollen schweizerischer Exporte durch EU-Zollbehörden im Zuge der europäischen Integration gesprochen werden. Diese Ansicht wird jedoch teilweise bestritten.

So führen die Grenzkontrollen in 15 der befragten Unternehmen (39,5%) zu Problemen aufgrund von Lieferverzögerungen und dadurch bedingten Produktionsstockungen. Sechs Unternehmen (15,8%) machen sogar große oder sehr große Probleme geltend. In sieben Unternehmen bereiten die Grenzkontrollen Probleme bei der Implementierung von Just-in-Time-Fertigungsverfahren oder durch die Notwendigkeit von Pufferlagern.

Quellen: Wildemann, Horst: Das Just-in-Time-Konzept, 1990; Reese, Joachim/Geisel, Roland: Just-in-Time-Beschaffung, 1995;

Problematisch waren die höchst unterschiedlichen Mehrwertsteuersätze, unterschiedliche Definitionen der Steuerbemessungsgrundlage sowie unterschiedliche Erhebungsprinzipien

und Verfahren zwischen den Staaten³⁴⁶ der EU. Entsprechend bestand großer Harmonisierungsbedarf; die Harmonisierungstätigkeit der EU im Gebiet der Mehrwertsteuer beruht auf Art. 99 EGV und wurde durch den Erlaß mehrerer *Mehrwertsteuerrichtlinien* durch die EU vollzogen.³⁴⁷ Hinsichtlich des *Mehrwertsteuererhebung* wurden mit Inkrafttreten des Binnenmarktes Neuregelungen eingeführt.

Regelung bis zum 1.1.1993: Bei Warengeschäften innerhalb der EU fand der Mehrwertsteerausgleich bis zum Abbau der Grenzkontrollen direkt an der Grenze (sogenannter *Grenzausgleich*) statt. Der Importeur hatte beim Kauf ausländischer Waren zunächst die Mehrwertsteuer des Exportlandes zu bezahlen. Bei der Ausfuhr erhielt er an der Grenze eine *Warenausfuhrbestätigung*, aufgrund derer ihm die im Ausführstaat gezahlte Mehrwertsteuer erstattet wurde. Gleichzeitig mußte er bei der Einfuhr in das Einfuhrland die entsprechende Steuer des Einfuhrstaates entrichten.

Die Besteuerung erfolgte also nach dem sogenannten *Bestimmungslandprinzip*. Gemäß diesem Prinzip erfolgt die Besteuerung der Ware dort, wo sie verbraucht wird. Voraussetzung für den Grenzausgleich war die *tatsächliche Ausfuhr*, die an der Grenze kontrolliert wurde. Das entsprechende System ist bis heute an den Grenzen der EU zu Nicht-EU-Staaten gültig.

Im Jahre 1987 unterbreitete die Kommission den Mitgliedstaaten der EU einen Vorschlag, wonach das Bestimmungslandprinzip nach dem Fall der Grenzkontrollen durch das *Ursprungslandprinzip* ersetzt werden sollte.³⁴⁸ Damit wäre eine Warenlieferung zwischen Köln und Paris der gleichen mehrwertsteuerlichen Behandlung unterlegen wie eine inländische Warenlieferung von Köln nach München. Ein französischer Importeur deutscher Vorleistungen hätte schlicht die deutsche Mehrwertsteuer bezahlt. Falls die importierte Ware als Vorleistung für die Produktion französischer Produkte gedient hätte, wäre dem französischen Importeur die in Deutschland gezahlte Vorsteuer im Rahmen des üblichen Vorsteuerabzugs von den zuständigen französischen Finanzbehörden zurückerstattet worden.

Da ein solches System wertschöpfungsstarke Länder mit einem aktiven Handelsbilanzsaldo bevorteilt hätte, war die Einrichtung einer Clearingstelle³⁴⁹ vorgesehen, die eine dem Bestimmungslandprinzip ähnliche *Verteilung* des Umsatzsteueraufkommen auf die einzelnen Mitgliedstaaten gewährleistet hätte. Ein solcher *Finanzausgleich* widerstrebte allerdings einigen auf ihre nationale Souveränität besonders bedachten Mitgliedstaaten (Dänemark, Großbritannien), während andere Mitgliedstaaten mit passiven Handelsbilanzsalden dem vorgeschlagenen Clearingmechanismus mißtrauten und *Steuerausfälle* sowie *Nachfrageverschiebungen* in Länder mit niedrigerer Umsatzsteuer befürchteten.

Es kam daher nicht zur erhofften Einführung des binnenmarktkompatiblen Ursprungslandprinzips im gewerblichen Warenverkehr, sondern das bisher gültige

³⁴⁶ Die Spanne zwischen den einzelnen nationalen *Normalsätzen* reichte von 12% in Spanien bis 21% in Irland, wobei in einigen Ländern sogar erhöhte Sätze (z.B. 38% in Italien) zur Anwendung kamen, während andere Länder wiederum Nullsätze auf bestimmte Produkte anwendeten. Vgl. *Eurostat/EFTA/Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): *Begegnung in Zahlen*, o.J., S. 18-19.

³⁴⁷ Vgl. *Vofß, Reimer: Steuerrecht*, 1995, RN 158.

³⁴⁸ Vgl. *Winter, Matthias: Umsatzsteuer-Übergangsregelung*, 1996, S. 10.

³⁴⁹ Vgl. *Winter, Matthias: Mehrwertsteuerharmonisierung*, 1995, S. 2.

Bestimmungslandprinzip wurde in einer *Übergangsregelung*, die am 31.12.1996 hätte auslaufen sollen, beibehalten. Diese Übergangsregelung ist jedoch zur Zeit (April 1997) noch immer in Kraft. Das Ursprungslandprinzip gilt daher weiterhin lediglich für die *Käufe von Privatpersonen* im Ausland.³⁵⁰

Übergangsregelung seit 1.1.1993: Diese Übergangsregelung - Besteuerung nach dem Bestimmungslandprinzip bei gleichzeitiger Abschaffung der Warengrenzkontrollen - kommt der „*Quadratur des Kreises*“³⁵¹ gleich und erforderte die Schaffung mehrstufiger Kontrollmechanismen, um massive Steuerumgehungen zu verhindern.

So erfolgt die *gewerbliche Lieferung* eines Unternehmens in einen anderen Mitgliedstaat als *steuerbefreite innergemeinschaftliche Lieferung*, während der Importeur die Einfuhr als sogenannten *gemeinschaftlichen Erwerb* versteuern muß. Für die Zahlung der Steuer wird ihm eine Frist von drei Monaten eingeräumt.³⁵² Um die Kontrollmechanismen der weggefallenen Grenzkontrollen zu kompensieren, muß beispielsweise ein deutscher Exporteur bei einem Geschäft mit einem anderen EU-Staat

- Belege für den Export der Lieferungen vorweisen; dazu gehört ein *Doppel der Rechnung* mit einem Hinweis auf die Steuerfreiheit der Lieferungen und Angabe der Umsatzsteuer-Identifikationsnummern (UStIDNr.)³⁵³ der beteiligten Personen, ein *Lieferschein* aus dem sich der Bestimmungsort der Lieferung ergibt, sowie eine *Empfangsbestätigung des Abnehmers*;³⁵⁴
- gegebenenfalls den Erwerb als *steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung* an das Finanzamt im Rahmen der Umsatzsteuervoranmeldung melden;
- auf der sogenannten *Zusammenfassenden Meldung (ZM)* quartalsweise alle *steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferungen* unter Angabe der Umsatzsteueridentifikationsnummern seiner Kunden in anderen EU-Ländern an das Bundesamt für Finanzen melden;³⁵⁵
- für jede Warensendung einen *Intrastat-Vordruck* mit den Umsatzsteueridentifikationsnummern der Beteiligten und weiteren Angaben an das zuständige Finanzamt leiten, sowie

³⁵⁰ Einen umfassenden Einblick in das Mehrwertsteuerrecht der EU gibt Winter, Matthias: Umsatzsteuer-Übergangsregelung, 1996, S. 9-69.

³⁵¹ Vgl. Winter, Matthias: Umsatzsteuer-Übergangsregelung, 1996, S. 10.

³⁵² Vgl. Baudenbacher, Carl: Rahmenbedingungen, 1995, S. 218.

³⁵³ Es handelt sich hierbei um Identifikationsnummern, die von den Finanzbehörden in ganz Europa vergeben werden und die Kontrolle der Mehrwertsteuererhebung im grenzüberschreitenden Warenverkehr erleichtern sollen.

³⁵⁴ Im Falle der Abholung durch den Abnehmer muß eine *Versicherung des Abnehmers* vorliegen, den Gegenstand der Lieferung in das übrige Gemeinschaftsgebiet zu befördern. Bei der *Versendung* durch den Exporteur soll ein Versendungsbeleg vorgewiesen werden.

³⁵⁵ Dazu detailliert: Siegl, Alfred: Umsatzsteuer, 1993, S. 1-7.

- regelmäßige Prüfungen der Umsatzsteueridentifikationsnummern der Kunden auf sich nehmen und sich mit den mehrwertsteuerlichen Gegebenheiten im Bestimmungsland beschäftigen.

Der *administrative Aufwand* des Mehrwertsteuerausgleich wurde durch die „Übergangsregelung“ lediglich von der Grenze weg zum Sitz des Lieferanten, bzw. des Beliefererten hin verlagert. Die in diesem Zusammenhang eingeführten, bzw. erweiterten mehrstufigen Melde- und Kontrollmechanismen laufen nicht nur dem Gedanken eines binnenmarktlichen freien Warenverkehrs völlig zuwider sondern führten sogar zu einer *Erhöhung des administrativen Aufwand* gegenüber dem zuvor gültigen Verfahren. Dadurch konnten die durch den Wegfall der Schlagbäume im freien Warenverkehr erhofften Kosteneinsparungen nicht völlig realisiert werden.³⁵⁶ Der einzige Vorteil des Verfahrens liegt in der *Zeit- und Kostenersparnis an der Grenze* durch den Wegfall der Grenzkontrollen.

Angesichts des nur mäßigen Erfolgs in den übrigen Bereichen der Umsatzsteuerharmonisierung - z.B. bei der Angleichung der Mehrwertsteuersätze, wo statt einer Festlegung verbindlicher Von-Bis-Spannen lediglich *Mindestsätze* definiert wurden, deren Wirksamkeit allerdings durch zahlreiche nationale Ausnahmebestimmungen verwässert wird - konnte dieser Bereich gemeinschaftlichen Handelns bislang nicht überzeugen. Es ist derzeit fraglich, wann (und ob) die bisherige Übergangsregelung endlich durch eine dem Binnenmarktgedanken angemessene bedingungslose Abkehr vom Bestimmungslandprinzip hin zum Ursprungslandprinzip erfolgt.

9.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz

Auch die Zollkontrollen der Schweiz dienen vor allem der Sicherstellung der Einfuhrabgaben und der Kontrolle der rechtmäßigen Abwicklung des Außenwirtschaftsverkehrs. Während das normale Verzollungsverfahren an dieser Stelle nicht weiter erläutert wird, sollen die Unterschiede im Bereich der Mehrwertsteuererhebung dargestellt werden. Auf die Neuerungen bei den Zollformalitäten soll aufgrund des innovativen Charakters derselben erst im nächsten Abschnitt stärker eingegangen werden.

Die Schweiz verfügte vor dem 1. Januar 1995 über eine *Warenumsatzsteuer (WUSt)*, die im Rahmen der Bestrebungen, das Schweizer Recht *europakompatibel* zu gestalten, am 1.1.1995 durch eine Mehrwertsteuer abgelöst wurde.³⁵⁷ Rechtsgrundlage für die Mehrwertsteuererhebung in der Schweiz ist die Verordnung über die Mehrwertsteuer (MWSTV) vom 22. Juni 1994.³⁵⁸

Im grenzüberschreitenden *Warenverkehr* unterliegt die Erhebung, bzw. Erstattung der Mehrwertsteuer der Eidgenössischen Zollverwaltung.³⁵⁹ Die Mehrwertsteuer wird - bei der

³⁵⁶ Vgl. Winter, Matthias: Mehrwertsteuerharmonisierung, 1995, S. 4.

³⁵⁷ Die Mehrwertsteuersätze sind im Vergleich zu EU-Ländern mit 6,5% (Normalsatz) und 2% (ermäßigter Satz) äußerst gering; vgl. Art. 27 MWSTV.

³⁵⁸ SR 641.201.

³⁵⁹ Vgl. *Eidgenössische Zollverwaltung* (Hrsg.): Leitfaden, 1994, S. 1. Die mehrwertsteuerliche Behandlung von *Dienstleistungen* untersteht dagegen der Eidgenössischen Steuerverwaltung.

Einfuhr - erhoben, sobald es zur *körperlichen Bewegung eines Gegenstandes* über die Zollgrenze kommt. Steuerpflichtig ist, wer die Ware in die Schweiz einführt, ungeachtet dessen, ob er Käufer oder Verkäufer, Eigentümer oder Händler ist. Steuerbemessungsgrundlage ist im Regelfall das Entgelt, das der Importeur für die importierten Waren zu zahlen hat.³⁶⁰ Als Nachweis über die Höhe des Entgelts dienen die Handelsrechnung (u.U. auch die Proformarechnung) oder ein Vertrag. Dem Entgelt hinzuzurechnen sind die Kosten des Transports bis zum ersten inländischen Bestimmungsort.³⁶¹

Die Steuern können bar am Zoll bezahlt, oder aber über ein Konto, das die Zollbeteiligten bei der Eidgenössischen Oberzolldirektion im Rahmen des *zentralisierten Abrechnungsverfahrens* einrichten können, abgewickelt werden.³⁶²

Umsätze, denen die *Ausfuhr* von Gegenständen aus der Schweiz zugrundeliegt, sind von der Mehrwertsteuer befreit. Als Ausfuhrnachweis gelten zollamtlich gestempelte Belege wie die *Warenverkehrsbescheinigung EUR.1* oder - bei Postversand - der *Postempfangsschein*.

9.4 Lösungsansätze

Das äußerst komplizierte Mehrwertsteuerverrechnungsverfahren in der EU führt zu höherem administrativen Aufwand als das zwischen der Schweiz und der EU angewandte „traditionelle“ Verfahren: Die umfangreichen Meldepflichten in EU-Staaten (Deutschland: Zusammenfassende Meldung - ZM, Umsatzsteuervoranmeldung - UStVA, Intrastat) und schwerfälligen Kontrollen der Umsatzsteueridentifikationsnummern entstammen einem politischen Kompromiß, der den Unternehmen hohe Belastungen zumutet.³⁶³

Dennoch sind die EU-Regelungen in diesem Bereich auch für die Schweizer Unternehmen relevant. Während die EU Einfuhren aus dem Drittstaat Schweiz *sofort* der Einfuhrumsatzsteuer unterwirft, wird für die Zahlung der Steuer auf den *inneregemeinschaftlichen Erwerb* eine Frist von drei Monaten eingeräumt.³⁶⁴ Im Endeffekt muß der Schweizer Exporteur im Vergleich zu seinem Konkurrenten in einem Mitgliedstaat der EU billiger anbieten, um den *Zinsverlust des Importeurs* auszugleichen.³⁶⁵ Die

³⁶⁰ Art. 69 MWSTV.

³⁶¹ Art. 69 Abs. 2 Bs. b MWSTV.

³⁶² Art. 71 MWSTV und *Eidgenössische Zollverwaltung* (Hrsg.): Mehrwertsteuer, 1994, Abschnitt 261.

³⁶³ Siehe hierzu auch *Winter, Matthias*: Umsatzsteuer-Übergangsregelung, 1996, S. 68f.

³⁶⁴ Es ist in diesem Zusammenhang eine interessante Frage, ob diese Praxis einen Verstoß gegen Art. 18 des Freihandelsabkommen Schweiz-EU vom 22. Juli 1972 darstellt. Dort heißt es: „Die Vertragsparteien wenden keine Maßnahmen oder Praktiken interner steuerlicher Art an, die unmittelbar oder mittelbar eine diskriminierende Behandlung der Erzeugnisse einer Vertragspartei und gleichartiger Ursprungserzeugnisse einer anderen Vertragspartei bewirken.“

³⁶⁵ Außerdem sind Schweizer Unternehmen bei der Abwicklung sogenannter *Reihengeschäfte* vom EU-Mehrwertsteuerverrechnungssystem betroffen. Reihengeschäfte sind Transaktionen, bei denen mehrere Unternehmer über denselben Gegenstand Umsatzgeschäfte abschließen - z.B. wenn ein Schweizer Unternehmer ein Unternehmen in München beauftragt, eine Ware nach Paris zu liefern. Falls sich Schweizer Unternehmer an solchen Geschäften beteiligen, benötigen auch sie eine europäische Umsatzsteueridentifikationsnummer.

Komplexität des europäischen Systems wird für Schweizer Unternehmen im übrigen dann relevant, wenn sie Geschäfte über mehrere EU-Staaten hinweg tätigen.

Von der großen Erleichterung durch den *Wegfall der Grenzkontrollen* können die Schweizer Unternehmen jedoch aufgrund der Nichteinbindung in die Zollunion und in das Mehrwertsteuererfassungssystem der EU nicht profitieren. Dennoch müssen die damit verbundenen Probleme nicht als Datum hingenommen werden: Durch korrekte Vorarbeit beim Erstellen der notwendigen Dokumente können die Verzögerungen am Zoll erheblich reduziert werden.

Es wäre in vielen Fällen eine sinnvolle Investition, wenn das im Unternehmen zuständige Personal für die Erledigung von Grenzformalitäten geschult würde. Entsprechende Kurse werden von verschiedenen Stellen angeboten.³⁶⁶ Andererseits kann auch die Beauftragung externer Stellen (z.B. von Zolldeklaranten, Spediteure) zu einer Entlastung des Unternehmens führen.

Weiter erlaubt vor allem die *Fortentwicklung der Technik* eine Verbesserung der Situation. So hat die Schweiz mit dem *Modell 90* eine computergestützte Grenzabfertigung eingeführt. Dieses Modell 90, das im Folgenden näher erläutert werden soll, bildet gleichzeitig die Grundlage für weitere Neuerungen im Abfertigungsbereich, wie beispielsweise die Konzepte *Zugelassener Empfänger* und *Zugelassener Versender* oder das Konzept *Offene Zollager*. Daneben werden weitere *Vereinfachungen der Exportformalitäten* (Vereinfachtes Verfahren zur Ausstellung von Ursprungsnachweisen, Vereinfachte Ausfuhrregelung - Kombinierte Regelung) angeboten. Mit diesen Verfahren sollen u.a. die Belastungen der Unternehmen, die sich aus dem Fortbestand der Kontrollen ergeben, minimiert werden.

Modell 90: Das Modell 90 schafft eine gesamtschweizerische EDV-Verzollungsstruktur, mit der Warensendungen (Import und Export) per EDV beim Zoll vorausdeklariert werden können. Dabei werden - beispielsweise beim Import von Vorleistungen - die Daten eines Einfuhrvorgangs (z.B. Anschrift des Empfängers, Warenposition des HS, Menge, Gewicht, Preis etc.) vom Importeur oder Spediteur in den Computer eingegeben, wo sie zunächst einer ersten, reduzierten *Plausibilitätsprüfung* hinsichtlich Vollständigkeit und Stimmigkeit unterzogen werden. Falls das Programm an den Eingaben nichts zu beanstanden hat, werden die Daten per Datenfernübertragung an den Zollcomputer weitergeleitet. Dort erfolgt eine weitere Plausibilitätsprüfung, bevor es zur eigentlichen *Deklaration* kommt. Auf der Basis dieser Deklaration findet eine provisorische Abgabeberechnung statt. Außerdem wird die *Selektion* durchgeführt; d.h. es wird entschieden, ob die Waren ohne weitere Kontrollen eingeführt werden können (*freie Deklarationen mit/ohne Einfuhrliste*), oder ob sie zusätzlichen Kontrollen unterzogen werden müssen (*gesperrte Deklaration*). Diese Auswahl erfolgt automatisch nach vom Zoll festgelegten Parametern. Anschließend kommt es zur Rückmeldung des Selektionsergebnisses sowie der Abgabenhöhe in bezug auf die Mehrwertsteuer und übrige Abgaben an den Spediteurcomputer. Danach werden die Einfuhrliste und die Bezugsscheine ausgedruckt. Die Kontrolle bei der Einfuhr wird nun im Regelfall nur noch sehr kurze Zeit in Anspruch nehmen. Das Verfahren beim Export läuft in ähnlicher Weise in leicht vereinfachter Form ab.

³⁶⁶ Anbieter solcher Schulungen sind die Euro-Informations-Zentren der Handelskammern sowie die Eidgenössische Oberzolldirektion.

Zu beachten ist allerdings, daß das *Modell 90* nur auf Schweizer Seite installiert wurde. Die Abfertigung auf deutscher Seite wird davon *nicht* berührt.³⁶⁷ Im übrigen sind mit der Einführung des Modells 90 Investitionen verbunden; in der St. Galler *Baudenbacher-Studie* ist von Kosten in Höhe von rund 100.000 Franken, die mit der Anschaffung und Installation von Software und Hardware verbunden sind, die Rede.³⁶⁸ Auf Nachfrage bei der Zollkreisdirektion Schaffhausen wurde jedoch mitgeteilt, daß für die Einführung des Modells 90 neben einem handelsüblichen PC mit Modem lediglich die Software (in der Regel ab 10.000 Schweizer Franken) benötigt wird.³⁶⁹

Konzepte Zugelassener Versender/Zugelassener Empfänger: Die Konzepte *Zugelassener Empfänger (ZV)* und *Zugelassener Empfänger (ZE)* bauen auf dem oben dargestellten Modell 90 auf.³⁷⁰ Die Teilnahme an diesen Verfahren erlaubt *Unternehmen* und *Spediteuren*, die häufig Waren exportieren oder importieren, die Warenabfertigung durch Zollbeamte in den *Räumlichkeiten des Betriebes*. Die Betriebsstätten von Firmen, die an diesem Verfahren teilnehmen möchten, sollten in der Regel nicht mehr als eine halbe Autostunde vom nächsten Zollamt entfernt liegen. Zugelassene Versender oder Empfänger müssen dem Zoll in den Räumlichkeiten des Betriebes Arbeitsmöglichkeiten und die zur Dienstausbübung notwendige Infrastruktur (z.B. Waage, EDV-Anschluß, Telefonanschluß) zur Verfügung stellen. Daneben setzt die Teilnahme an ZV und ZE die Bereitschaft des Unternehmers voraus, Unternehmensabläufe so zu organisieren, daß der Lauf eingegangener Waren lückenlos verfolgt werden kann.³⁷¹ Zu beachten ist ebenfalls, daß die Bewilligungen ZE/ZV in erster Linie für Unternehmen gedacht sind, die besonders häufig Auslandstransaktionen vornehmen.

Der praktische Ablauf des Verfahrens stellt sich folgendermaßen dar: Bei *Einfuhrvorgängen* werden Sendungen von der Grenze auf direktem Weg in einem Transitverfahren zum Domizil des ZE überführt. Dort ankommende Waren werden vom Importeur dem Einfuhrzollamt schriftlich oder per Fax angemeldet. Auch die Vorausanmeldung ist möglich. Das Zollamt muß anschließend innerhalb einer Interventionsfrist, die in der Regel eine halbe Stunde dauert, darüber entscheiden, ob es eine *Ladungskontrolle* durchführen möchte. Läuft diese Interventionsfrist ungenutzt ab oder hat das Zollamt eine Ladungskontrolle vorgenommen, kann der Zugelassene Empfänger die Waren ausladen. Anschließend wird die *Abfertigung* im Rahmen des Abfertigungsverfahrens Modell 90 vollzogen. Über im Sinne des Modell 90 *freie Waren* kann der Importeur sofort verfügen. Will das Zollamt dagegen *gesperrte Waren* materiell revidieren, so muß es dies dem ZE innerhalb einer Interventionsfrist von einer Stunde anzeigen oder mit der Revision beginnen. Macht das Zollamt von diesem Recht keinen Gebrauch gelten auch die gesperrten Waren als „frei“.³⁷²

Bei der *Ausfuhr* im Rahmen des Konzeptes Zugelassener Versender findet der Ablauf in ähnlicher Weise statt: eine Ladeliste mit allen wichtigen Angaben zur Sendung wird erstellt

³⁶⁷ Vielmehr hat die Schweizer Nichtteilnahme am EWR zu deutlich schärferen Warenkontrollen auf der deutschen Seite des Zolls geführt; vgl. Interview mit Herrn *Walch* vom 07.02.1997.

³⁶⁸ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 43.

³⁶⁹ Zu weiteren Spezifikationen des Modells 90, siehe: *Eidgenössische Oberzolldirektion*: Zollmodell 90, 1995.

³⁷⁰ Rechtsgrundlage ist die *Verordnung des Schweizerischen Bundesrates über das Zollverfahren für zugelassene Versender und Empfänger (VZVE)* vom 13. Januar 1993.

³⁷¹ Vgl. *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 44.

³⁷² Weitere Details enthält *Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): *Zugelassener Empfänger*, 1993.

und dem Zollamt übermittelt. Sie hat die Funktion einer verbindlichen, vereinfachten Ausführdeklaration. Das Zollamt entscheidet innerhalb einer Interventionsfrist von i.d.R. 30 Minuten, ob es eine materielle Revision vornehmen will. Anschließend kann die Ware versandt werden, wobei das Ausgangszollamt in Ausnahmefällen (1-5%) eine Ladungskontrolle vornimmt. Am nächsten Arbeitstag erfolgt eine weitere Deklaration (sog. Deklaration 2. Phase), die ebenfalls verbindlichen Charakter hat. Die Deklaration der zweiten Phase kann aber auch mit der Deklaration der ersten Phase zusammengelegt werden. Weitere Vereinfachungen sind im Rahmen von EDV-Lösungen möglich.³⁷³

Die Konzepte ZE/ZV bieten damit Möglichkeiten, die Abfertigung zu flexibilisieren, zeitlich besser zu streuen und den damit verbundenen Aufwand für den ZE/ZV zu minimieren. Gleichzeitig wird mit der Verlagerung der Kontrollen von der Außengrenze und den Zollämtern zum Unternehmen die Situation am „Flaschenhals Grenze“ entschärft.

Konzept Offenes Zollager (OZL): Seit 1995 ist eine Änderung des Zollgesetzes in Kraft, die den Unternehmen die Einrichtung eines „offenen Zollagers“ erlaubt. Darunter wird ein von den Zollbehörden zugelassener Ort im Zollinland - z.B. am Domizil des Importeurs - verstanden, an dem *unverzollte Waren* zeitlich unbeschränkt gelagert werden dürfen. Die *Einfuhrabgaben* müssen dabei erst zum Zeitpunkt der Auslagerung aus dem OZL entrichtet werden. Daneben können auch Waren aus dem freien inländischen Verkehr - m.a.W. Exportgüter - *nach* deren Abfertigung eingelagert werden. Die Einrichtung eines OZL bedarf der Bewilligung durch die Zollbehörden. Die Voraussetzungen für die Einrichtung eines OZL gleichen denjenigen für die Zulassung als ZE/ZV; betriebliche Abläufe müssen so strukturiert sein, daß der Lauf der Ware verfolgt werden kann, das OZL muß sich ausreichend nahe beim nächsten Zollamt befinden, und der Halter des OZL muß den zuständigen Behörden die notwendigen Infrastrukturen zur Dienstausübung am OZL bieten.

Das Konzept OZL wird in der Regel mit den Konzepten ZE/ZV kombiniert und erlaubt, gestützt auf Modell 90, die Abfertigung via EDV. Das Verfahren läuft folgendermaßen ab: Beim *Import* meldet der Halter des OZL dem für sein Lager zuständigen Kontrollzollamt eine im Transit ankommende Lieferung und alle diesbezüglich wichtigen Daten. Das Kontrollzollamt entscheidet i.d.R. innerhalb einer Interventionsfrist von einer halben Stunde, ob es eine Ladungskontrolle vornehmen möchte. Nach Ablauf der ungenutzten Interventionsfrist bzw. nach der Kontrolle kann mit der Ausladung begonnen werden. Die Lagerung der eingeführten, unverzollten Waren wird, normalerweise per EDV, in einer Weise dokumentiert, die eine Kontrolle der ordnungsgemäßen Lagerhaltung ermöglicht. Während der Lagerhaltung im OZL sind nach schriftlicher Bewilligung des Zollamtes alle Behandlungen zulässig, die der Erhaltung während der Lagerung dienen. Ferner sind Besichtigungen, Untersuchungen, Um- und Auspackungen sowie das Teilen, Sortieren, Mischen und Bemustern der Waren zulässig. Sollen Waren aus dem OZL ausgelagert - d.h. *definitiv eingeführt* - werden, so erfolgt diese Auslagerung in der Regel nach dem Konzept ZE. Sollen Waren dagegen zur *definitiven Ausfuhr* ins OZL eingelagert werden, so erfolgt diese Einlagerung i.d.R. nach dem Konzept ZV.

Ein OZL bietet sich Unternehmen vor allem dann an, wenn Just-in-Time-Produktionsverfahren eine hohe Verfügbarkeit importierter Vorleistungen voraussetzen, oder

³⁷³ Weitere Details enthält *Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): *Zugelassener Versender*, 1995.

wenn die Preise der Rohmaterialien häufig schwanken. Im Handelsverkehr mit Staaten, die nicht über ein Freihandelsabkommen mit der Schweiz verfügen, kann ein OZL weitergehende Erleichterungen bieten, wenn Waren mit hohen Zöllen oder durch Kontingente belastet sind; Einfuhrabgaben auf die noch unverzollten, im OZL lagernden Importwaren werden nämlich erst mit deren Auslagerung aus dem OZL in den freien inländischen Verkehr fällig.

Besonders attraktiv erscheint die Verknüpfung des Konzeptes OZL mit den Konzepten ZE und ZV. Ob die Einführung der Konzepte allerdings auch für sehr kleine Unternehmen mit einem nur geringen Warenumsatz empfehlenswert beziehungsweise möglich (Mindestumschlagsbestimmungen der Zollverwaltung) ist, muß im Einzelfall zwischen Unternehmen und Zoll geklärt werden.³⁷⁴

Weitere Vereinfachungen im internationalen Handel: Zu den weiteren Vereinfachungen im internationalen Handel gehört die Ermächtigung zur Ausstellung von Ursprungsnachweisen im vereinfachten Verfahren. Diese erlaubt einem *Exporteur* (sog. *ermächtigter Ausführer*) die Ausstellung von Ursprungsnachweisen auf der Handelsrechnung *ohne* wertmäßige Beschränkung. Daneben kann ein Exporteur, der ein regelmäßiges Exportaufkommen aufweisen kann, an der *vereinfachten Ausführregelung* (VAR) teilnehmen; anstelle der amtlichen Ausführdeklaration kann ein vereinfachter Ausführbeleg verwendet werden, wobei gleichzeitig der Status als *ermächtigter Ausführer* verliehen wird (sog. *Kombinierte Regelung*).³⁷⁵

Weitere Auskünfte über die dargestellten Verfahren und Erleichterungen werden von den Stellen der Zollverwaltung bereitgehalten.

Als Fazit kann festgehalten werden, daß das Angebot an Erleichterungen seitens des Schweizer Zolls durchaus geeignet ist, die Beeinträchtigungen aus dem Abseitsstehen vom europäischen Integrationsprozeß zumindest teilweise aufzufangen. Außerdem sei an dieser Stelle noch einmal erwähnt, daß der Mehrwertsteuerausgleich zwischen der Schweiz und der EU wesentlich weniger komplex ist als die im Binnenmarkt derzeit praktizierte „Zwitterlösung“. Einschränkend muß jedoch auch erwähnt werden, daß die Erleichterungen des Schweizer Zolls die Abfertigung auf der EU-Seite der Grenze bislang nicht beeinflussen. Hier sind sicherlich noch nicht alle Möglichkeiten der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit, die technisch realisierbar wären, ausgeschöpft.

Schließlich können Unternehmen selbst einen Beitrag zur Entschärfung der Situation an der Grenze selbst beitragen; durch gezieltes *Timing* der Sendungen könnte eine Abfertigung zu den Stoßzeiten an der Grenze in einigen Fällen vermieden werden. Bislang finden Importvorgänge in die Schweiz massiert morgens, Exportvorgänge dagegen abends statt. Eine bessere zeitliche Streuung läge, wo sie ohne größere Umtriebe machbar wäre, durchaus im Interesse von Zollverwaltung und Unternehmen. Hier könnte auch der Staat durch eine international abgestimmte *Verlängerung der Abfertigungszeiten* (die durch eine Verlängerung

³⁷⁴ Zu weiteren Details, siehe *Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Offene Zolllager, 1995.

³⁷⁵ Zu weiteren Details, siehe *Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Exportformalitäten, 1996.

der Öffnungszeiten der Speditionsbüros am Zoll flankiert werden müßte) zu einer Glättung des Verkehrsaufkommens beitragen. Einige tragende Elemente der Schweizer Verkehrspolitik (Kapitel 7) sind allerdings mit dem Ziel einer *Verstetigung der Verkehrsflüsse* kaum vereinbar und können den Flaschenhals-Charakter der Grenzübergänge noch verstärken - so besonders das Nachtfahrverbot. Die Einrichtung von Parkplätzen auf Schweizer Seite unmittelbar nach den Grenzübergängen, die trotz des Nachtfahrverbotes angefahren werden dürften, würde wohl die morgendlichen Staus an manchen Grenzübergängen entscheidend verkürzen.

10 Die Nichtmitgliedschaft in der WWU: Währungsschwankungen als Problem internationaler Unternehmenstätigkeit

Probleme für Schaffhauser Unternehmen könnten sich in Zukunft nicht nur aus der Nichtintegration der Schweiz in den EWR, sondern auch durch ihrer Nichtmitgliedschaft in der künftigen Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) ergeben. So wurden *Währungsschwankungen* von den Schaffhauser Unternehmen als wichtigstes Hemmnis, sowohl bei der Beschaffung (58,1% der Unternehmen) als auch beim Absatz (75,1%) genannt. Zu berücksichtigen ist allerdings auch, daß die Unternehmensbefragung unter dem Eindruck eines immer noch sehr hoch bewerteten Frankens im Sommer 1996 geschrieben wurde. In dieser Hinsicht hat sich die Situation seither entspannt.

10.1 Betriebswirtschaftliche Auswirkungen

Währungsschwankungen oder *Wechselkursveränderungen* können sich jederzeit in einem System freier Wechselkurse³⁷⁶ ergeben, wie es seit dem Auseinanderbrechen des *Festkurssystems von Bretton Woods*³⁷⁷ besteht. Die vollständige Eliminierung von Wechselkursschwankungen erfolgt erst mit der Bildung einer *Währungsunion* zwischen den Handelspartnern.

Das *Währungsrisiko* selbst liegt darin, daß die zukünftige Kursentwicklung von einem in der Zukunft *erwarteten Wert*³⁷⁸ abweichen kann. Angesichts der *Unvollkommenheit* der bestehenden Prognoseverfahren,³⁷⁹ stellt das Währungsrisiko für das internationale Unternehmen einen nicht zu vernachlässigenden Teil des *unternehmerischen Gesamtrisikos* dar.³⁸⁰

Wechselkursschwankungen haben *kurzfristige* und *langfristige* Auswirkungen auf die Unternehmenstätigkeit.

³⁷⁶ Im gegenwärtigen System bestimmen sich die Kurse der bedeutenden Währungen an den Devisenmärkten im wesentlichen frei. Es kommt jedoch vor, daß die Zentralbanken durch Interventionen versuchen, die Kursbildung zu beeinflussen oder zu stabilisieren. Der für die Währungen der meisten EU-Mitglieder maßgebliche EWS-Wechselkursmechanismus wird weiter unten dargestellt.

³⁷⁷ Einen Überblick über das System fester Wechselkurse von Bretton Woods (sowie andere historische Wechselkurssysteme) befindet sich in *Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice: Economia Internazionale*, 1991, S. 539-639, insbesondere S. 553-574.

³⁷⁸ Z.B. einem Prognosewert. Zu den Möglichkeiten und Grenzen der gängigsten Prognoseverfahren für Wechselkurse, siehe *Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan: Währungsmanagement*, S. 47-132.

³⁷⁹ Bei den Prognoseverfahren handelt es sich um Kaufkraftparitätentheorem, Zinsparitätentheorem und Internationaler-Fisher-Effekt, vgl. dazu: *Madura, Jeff: Financial Management*, 1995, S. 187-193 und S. 205-224.

³⁸⁰ Selbst Unternehmen, die nicht direkt mit dem Ausland in Kontakt kommen, aber beispielsweise Zulieferfunktionen für stark exportorientierte Unternehmen erfüllen, sind dem Währungsrisiko in hohem Maße ausgesetzt.

Hinsichtlich der *kurzfristigen Auswirkungen* besteht im Beschaffungsbereich das Problem darin, daß der Preis von im Ausland bestellten und in ausländischer Währung fakturierten Vorprodukten sich bis zur Lieferung, bzw. Zahlung ändern kann, was für die Unternehmen mit Unsicherheiten bezüglich der Kostenentwicklung verbunden ist und daher die Erstellung von Angeboten erschweren kann.

Umgekehrt muß ein Exporteur, der seine Produkte in ausländischer Währung fakturiert (oder fakturieren muß)³⁸¹ mit Verlusten rechnen, wenn die ausländische Währung bis zum Zahlungszeitpunkt an Wert verliert. Im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens, wo Kunden häufig einen Mindestanteil an lokaler Fertigung fordern, können Wechselkursschwankungen - insbesondere bei langfristigeren Projekten - für ausländische Anbieter Probleme mit sich bringen.³⁸² Das Ausmaß, in dem ein Unternehmen solchen Währungseinflüssen ausgesetzt ist, die sich aus Zahlungen in Fremdwährung ergeben, wird als *Transaktionsexposure*³⁸³ bezeichnet. Das Transaktionsexposure kann anhand der Daten aus dem finanziellen Rechnungswesen des Unternehmens gemessen werden.³⁸⁴

Die unerwarteten Kosten- und Ertragsänderungen, die durch Währungsschwankungen hervorgerufen werden, können für das Unternehmen sowohl mit *Vorteilen* (im Falle einer Abwertung der Fremdwährung bei Verbindlichkeiten oder im Falle einer Aufwertung der Fremdwährung bei Forderungen in ausländischer Währung) oder mit *Nachteilen* (im Falle einer *Aufwertung* der Fremdwährung bei Verbindlichkeiten oder im Falle einer Abwertung der Fremdwährung bei Forderungen in ausländischer Währung) verbunden sein. Abgestellt wird daher allein auf die *Anfälligkeit der Planung und Kalkulation für Wechselkursschwankungen* mit zunehmenden Beschaffungs- oder Absatzaktivitäten in anderen Währungsräumen.

Wechselkursschwankungen können jedoch auch die *zukünftige* Unternehmenstätigkeit beeinträchtigen. Dabei interessiert im Zusammenhang mit der Beschaffung und dem Absatz von Gütern im Ausland weniger das sogenannte *Translationsexposure*³⁸⁵ sondern das *ökonomische Exposure*. Es bezeichnet das Ausmaß, in dem die abdiskontierten zukünftigen Zahlungsströme eines Unternehmens Wechselkursschwankungen unterliegen: So kann eine mittel- bis langfristige Abwertung³⁸⁶ der Währung eines wichtigen Exportmarktes die relative Kostenposition des Exporteurs gegenüber Konkurrenten mit anderen Kostenwährungsstrukturen schwächen und zu einem empfindlichen oder gar existentiellen

³⁸¹ Die Frage, in welcher Währung fakturiert wird, hängt nicht zuletzt von der Akzeptanz (m.a.W. der Marktmacht) des Lieferanten, bzw. des Abnehmers ab; vgl. *Perlitz, Manfred: Internationales Management*, 1995, S. 563 sowie *Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan: Währungsmanagement*, 1991, S. 179f. Ein Beispiel enthält *Textilverband: Auswirkungen der Ablehnung*, 1994, S. 4.

³⁸² Vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz: Öffentliches Beschaffungswesen*, 1995, S. 24.

³⁸³ Relevant ist dabei vor allem das *Nettoexposure*, da bei Bestehen von Forderungen und Verbindlichkeiten in der *gleichen Fremdwährung* bei *gleicher Fälligkeit* die Exposure abnimmt.

³⁸⁴ Vgl. *Madura, Jeff: Financial Management*, 1995, S. 269-277.

³⁸⁵ Darunter werden vor allem Probleme bei der Bewertung von im Ausland bestehenden Aktiva oder Passiva verstanden. Diese Probleme, die sich z.B. bei der Konsolidierung von Jahresabschlüssen in Unternehmen mit Tochtergesellschaften in Fremdwährungsgebieten ergeben könnten, stehen nicht in direktem Zusammenhang mit Beschaffungs- oder Vertriebsaktivitäten und bleiben daher ausgeklammert. Entsprechende Darstellungen sind enthalten in *Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan: Währungsmanagement*, 1991, S. 135-160.

³⁸⁶ Solche Abwertungen können von Ländern bewußt in Kauf genommen werden, um der eigenen Wirtschaft Wettbewerbsvorteile gegenüber der ausländischen Konkurrenz zu verschaffen (sog. kompetitive Abwertung).

Verlust von Marktanteilen führen.³⁸⁷ Gerade für Unternehmen in der Schweiz, deren Währung als außerordentlich hart eingestuft werden kann, ist das ökonomische Exposure von großer Bedeutung.³⁸⁸

Wie sehr ein Unternehmen von solchen Wechselkursverschiebungen betroffen ist, muß jeweils im *Einzelfall* geprüft werden. Entscheidend sind u.a. die *Margen*, mit denen auf dem jeweiligen Absatzmarkt gearbeitet wird und damit der Spielraum, der dem Unternehmen bei der Abfederung von Währungseinflüssen bleibt. Von Bedeutung ist auch die *Preiselastizität der Nachfrage*; wenn die Preiselastizität groß ist (und daher die Preispolitik die dominierende Komponente des *Marketing-Mix* ist), werden einem Unternehmen bei einer angestrebten Preisanpassung aufgrund einer Wechselkursverschiebung die Hände in größerem Maße gebunden sein, als wenn der Preis der exportierten Ware eine eher untergeordnete Rolle für die nachgefragte Menge spielt.³⁸⁹

Diese Beispiele machen deutlich, daß das *ökonomische Exposure* von Unternehmen zu Unternehmen variieren kann. Die Messung dieser Exposure analysiert idealerweise die Unternehmung in ihrem gesamten Umfeld, insbesondere hinsichtlich der Wettbewerbssituation auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten;³⁹⁰ Daten des *Rechnungswesens* sind für die Ermittlung des ökonomischen Exposure - im Gegensatz zur Ermittlung der Transaktionsexposure - sicherlich nicht mehr ausreichend.³⁹¹

Sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite ist die internationale Verflechtung der Schaffhauser Unternehmen beträchtlich. Die untersuchten Unternehmen beschaffen knapp die Hälfte der von ihnen verwendeten Vorprodukte im Ausland. Durchschnittlich bezogen die Unternehmen 40,5% der verwendeten Vorleistungen im EWR und 8,4% aus Staaten außerhalb des EWR. Dadurch ist ein erheblicher Teil der Kosten Währungsschwankungen unterworfen. Im Absatzbereich besteht ebenfalls eine hohe Auslandsverflechtung: Die Schaffhauser Industrieunternehmen erzielten durchschnittlich 19,9% ihres Umsatzes in Deutschland, 19,5% im übrigen EWR und 14,9% in Staaten außerhalb des EWR.

Im Gegensatz zum Exposure, das vom Grad der Auslandsverflechtung abhängt, wird das *Währungsrisiko* von der individuellen geographischen Streuung der Beschaffungsaktivitäten des einzelnen Unternehmens bestimmt. So sind die Kursänderungen der Währungen des DM-

³⁸⁷ Siehe dazu *Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan: Währungsmanagement*, 1991, S. 163.

³⁸⁸ Siehe dazu *Madura, Jeff: Financial Management*, 1995, S. 278-286.

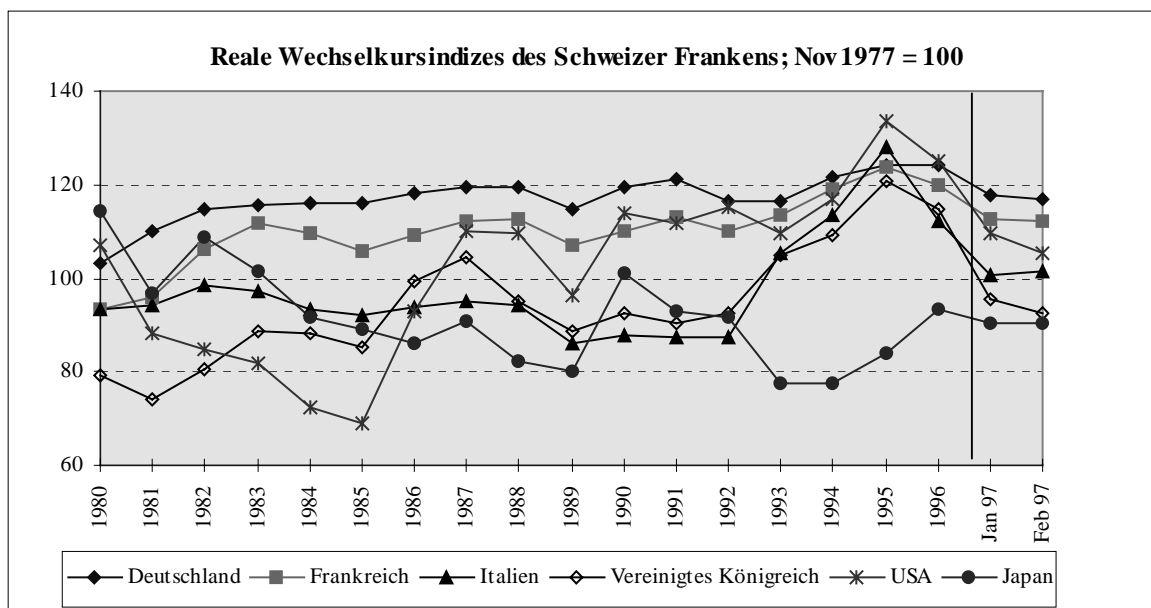
³⁸⁹ Die Besonderheiten der internationalen Preispolitik diskutieren *Meffert, Heribert/Althans, Jürgen: Internationales Marketing*, 1982, S. 169-178. Zur Preis- und Konditionenpolitik und ihrer Rolle im Marketing im allgemeinen, siehe *Berekoven, Ludwig: Absatzwirtschaft*, 1989, S. 137ff.

³⁹⁰ *Fastrich und Hepp (Währungsmanagement, 1991, S. 180)* schlagen hierfür eine Branchenstrukturanalyse unter Wechselkursrisikoaspekten in Anlehnung an *Porter* vor. Eine solche Analyse integriert die Wettbewerbsintensität, Marktmacht von Lieferanten und Kunden, die auf dem entsprechenden Markt bestehenden Markteintrittsbarrieren, die relative Position des Produktes im Produktlebenszyklus, die Diversifikation des Unternehmens (Produktportfolio) sowie das Wachstum des entsprechenden Marktes. Offensichtlich erfordert ein solches Vorgehen ungleich mehr Informationen als sie das Rechnungswesen zur Verfügung stellt.

³⁹¹ Vgl. *Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan: Währungsmanagement*, 1991, S. 165; Verfahren zur Ermittlung der Transaktionsexposure und von Wechselkursgewinnen und -verlusten sind dargestellt in *Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan: Währungsmanagement*, 1991, S. 140ff.

Blocks³⁹² gegenüber dem Schweizer Franken generell weniger ausgeprägt, als die Schwankungen der eher weicheren europäischen Währungen oder der Währungen der Dollar- und Yen-Währungsräume (vgl. Abbildung 9.1). Das Währungsrisiko ist daher in einem Schweizer Unternehmen, das vor allem mit dem DM-Raum Handel treibt, von geringerer Bedeutung, als in einem Unternehmen, das sich stark auf Märkte im Dollarraum orientiert.

Darstellung 10.1: Entwicklung der realen Wechselkursindizes 1980-1996 für den Schweizer Franken



Eigene Darstellung; Daten: Schweizerische Nationalbank: Monatsbericht März 1997, Tab. E31.

10.2 Die Situation für Unternehmen in der EU

Die Währungen der EU-Länder³⁹³ sind seit 1978 durch das Europäische Währungssystem (EWS) miteinander verbunden.³⁹⁴ Das Ziel dieses Wechselkursmechanismus liegt in einer Stabilisierung der Wechselkurse: Bandbreiten wurden festgelegt, innerhalb derer die Währungen schwanken dürfen. Nähern sich die Kurse jedoch der Unter- oder Obergrenze der Bandbreiten, so sind die Zentralbanken verpflichtet, durch entsprechende Interventionen ein Durchbrechen der jeweiligen Linien zu verhindern.³⁹⁵

Dem EWS gelang es über lange Zeit, die Wechselkurse zu *stabilisieren*. Im Herbst 1992 kam es jedoch durch Spannungen auf den Devisenmärkten und den durch die Wiedervereinigung

³⁹² Dies sind neben der DM vor allem der niederländische Gulden und der Österreichische Schilling.

³⁹³ Da die EWR-Staaten nicht an der WWU teilnehmen werden und das EWR-Abkommen lediglich unverbindliche Konsultationen im Bereich der Währungspolitik vorsieht (Art. 46 EWRA), ist die Situation der EWR-Länder in diesem Bereich analog zur Situation der Schweiz.

³⁹⁴ Für einen kurzen Überblick über den Weg vom Bretton-Woods-System zum EWS, siehe: *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): *Wirtschafts- und Währungsunion*, 1996, S. 5.

³⁹⁵ Zu Details, siehe *Gaddum, Eckart: Europäisches Währungssystem*, S. 202.

ausgelösten Nachfrageschock in Deutschland zu starkem Druck auf mehrere EWS-Währungen. Nach heftigen Kurskorrekturen verließen darauf die Italienische Lira und das Britische Pfund das EWS.³⁹⁶ Die Schwankungsbreiten wurden daraufhin erweitert,³⁹⁷ und im Dezember 1996 ist auch die Italienische Lira wieder ins EWS eingetreten.

Eine umfassende Bewertung des Wechselkursmechanismus des EWS ist nicht Gegenstand dieser Arbeit. Angesichts der periodischen *Wechselkurskorrekturen* und der Turbulenzen im Herbst 1992 kann m.E. aber nicht behauptet werden, daß das EWS in der Lage gewesen wäre, Wechselkursschwankungen als Hemmschuh der internationalen Unternehmenstätigkeit zu beseitigen. Vielmehr haben die turbulenten Reaktionen des EWS im Jahr 1992 auf den Angebotsschock der deutschen Wiedervereinigung gezeigt, daß sich Währungen nicht in ein Korsett enger Bandbreiten pressen lassen, und entsprechende Versuche bestenfalls *Spekulationen der Marktteilnehmer gegen Zentralbanken* und damit noch ausgeprägtere Schwankungen provozieren können.

Im Vertrag von Maastricht hat sich die Europäische Union in rechtsverbindlicher Weise die Schaffung einer Währungsunion zum Ziel gesetzt. Die Wechselkurse sollen hierfür ab 1999 unwiderruflich festgelegt und die Gemeinschaftswährung spätestens im Jahr 2002 eingeführt werden. Um an der Währungsunion teilnehmen zu können, müssen die teilnehmenden Länder bestimmte, in Politik und Wissenschaft heftig umstrittene Konvergenzkriterien,³⁹⁸ insbesondere hinsichtlich der zulässigen Verschuldung der einzelnen Länder erfüllen. Umgekehrt sind diejenigen Länder, die die Konvergenzkriterien erfüllen, zur Einführung der Gemeinschaftswährung verpflichtet.³⁹⁹

Die ausführliche Diskussion der Voraussetzungen für Erfolg und Bestand der Währungsunion oder der Stabilität der zukünftigen Gemeinschaftswährung *Euro* sprengt den Rahmen dieser Arbeit. Festzuhalten bleibt jedoch, daß die Wechselkursschwankungen für den *Handel zwischen den an der WWU teilnehmenden Ländern* mit der Währungsunion ab 1999 beseitigt werden.⁴⁰⁰

10.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz

Die Schweiz nimmt weder an der institutionellen Zusammenarbeit im Rahmen des EWS, noch an der im Maastrichter Vertrag anvisierten Währungsunion teil. Die Schweizerische Nationalbank bleibt damit in ihrer Geldpolitik unabhängig. Im Gegensatz zu den europäischen

³⁹⁶ Vgl. *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): *Wirtschafts- und Währungsunion*, 1996, S. 5 und S. 15. Die Länder Griechenland, Finnland, Schweden nehmen am Wechselkursmechanismus des EWS ebenfalls nicht teil.

³⁹⁷ Diese Erweiterung fand im August 1993 statt und vergrößerte die Bandbreiten von 2,25% bzw. 6% in Ausnahmesituationen auf 15%.

³⁹⁸ Art. 109j EGV sowie das „Protokoll über die Konvergenzkriterien nach Artikel 109j des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft.“

³⁹⁹ Lediglich Großbritannien und Dänemark erhielten die Möglichkeit eines *opting out*.

⁴⁰⁰ Eine kompakte Darstellung der Argumente für, bzw. gegen eine Währungsunion ist enthalten in: *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): *Wirtschafts- und Währungsunion*, 1996, S. 7ff.

Währungen, die im EWS vertreten sind, verfolgt die Schweiz *kein Wechselkursziel*; ihre Währung ist damit auch nicht Ziel spekulativer Attacken.⁴⁰¹

Der Schweizer Franken hat sich in der Vergangenheit durch seine „Härte“ und durch sein im Wesentlichen stabiles Verhältnis zur Deutschen Mark ausgezeichnet. Ihr gegenüber hat der Schweizer Franken seit 1973 sogar an Terrain gewonnen.⁴⁰² Ein weiteres, für die Unternehmen erfreuliches Charakteristikum des Schweizer Währungsraumes ist das ausgesprochen niedrige Zinsniveau.

Gemessen an den Konvergenzkriterien könnte die Schweiz ohne Weiteres an der Europäischen Währungsunion teilnehmen.⁴⁰³ Da der Maastrichter Vertrag jedoch keine Teilnahme an der WWU für Nicht-EU-Mitglieder vorsieht, wird die Schweiz auf absehbare Zeit nicht an der WWU teilnehmen. Dennoch wird die Schaffung der Gemeinschaftswährung enormen Einfluß auf die Tätigkeit der Schweizer Unternehmen haben.⁴⁰⁴ So könnten Unternehmen u.U. Transaktionskosten einsparen, wenn die Zahl der Transaktionswährungen sinkt; umgekehrt müssen jedoch die Schweizer Unternehmen weiterhin mit Unsicherheiten zwischen dem Franken und den Währungen der in der WWU zusammengefaßten Exportländer leben, während für die Unternehmen in der WWU für Transaktionen innerhalb der WWU völlige Planungssicherheit bestehen wird, da Wechselkursschwankungen dort vollständig eliminiert werden.

Falls die Währungsunion realisiert wird, sinkt die Zahl der Europäischen Währungen, womit die Rolle des Schweizer Frankens als Alternativwährung gestärkt wird.⁴⁰⁵ In ihrem Bericht über das Verhältnis zwischen der Schweiz und der Wirtschafts- und Währungsunion⁴⁰⁶ vom August 1996 unterscheidet die Kommission für Konjunkturfragen vier Szenarien der Währungsunion und analysiert sie jeweils hinsichtlich ihrer Wirkungen auf die Schweiz:

In einem ersten Szenario⁴⁰⁷ wird davon ausgegangen, daß mit Deutschland, Frankreich, den Benelux-Ländern und Österreich jene Länder an der Währungsunion teilnehmen, die sich dank erträglicher Staatsschulden eine solide Geldpolitik leisten können, wodurch die Europäische Zentralbank keine Schwierigkeiten bei der Verfolgung einer stabilitätsorientierten Geldpolitik haben dürfte. Der bereits gute Leistungsnachweis bei der

⁴⁰¹ Vgl. *Nell, Philippe*: Liberalisierung des Kapitalverkehrs, 1995, S. 21.

⁴⁰² Setzt man den Außenwert der DM für Ende 1972 auf den Basiswert 100, so hatte die DM am 13. Dezember 1996 nur noch 71,2% des damaligen Außenwertes bezogen auf den Schweizer Franken. Damit ist der Schweizer Franken jene Währung, die seit 1972 am stärksten gegenüber der DM gestiegen ist.

⁴⁰³ Angaben zu den Budgetdaten der Schweiz enthält *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): Wirtschafts- und Währungsunion, 1996, S. 15ff.

⁴⁰⁴ Vgl. *Baggi, Massimo*: Szenarien, 1996, S. 3ff; *Baltensperger, Ernst*: Währungsunion, 1996, S. 198ff m.w.N. sowie *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): Wirtschafts- und Währungsunion, 1996, S. 16ff.

⁴⁰⁵ Vgl. dazu *Hauser, Heinz*: Stellenwert, 1996, S. 21.

⁴⁰⁶ *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): Die Schweiz und die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion - Eine Analyse der wirtschaftlichen Aspekte, August 1996.

⁴⁰⁷ Vgl. *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): Wirtschafts- und Währungsunion, 1996, S. 16-19.

Inflationsbekämpfung in den jeweiligen Ländern, wird ebenfalls einen Beitrag dazu leisten, daß die Gemeinschaftswährung das Vertrauen der Anleger genießen wird.⁴⁰⁸

Da sich im Vergleich zur jetzigen Situation in diesem Szenario kaum Änderungen ergeben, könnten die Unternehmen ihre bisherigen Strategien weiterverfolgen.

Im zweiten Szenario⁴⁰⁹ wird von einem *Primat der Politik* bei der Auswahl der an der WWU teilnehmenden Länder ausgegangen; in diesem Szenario gelangen auch Länder in die WWU, die die Konvergenzkriterien nicht erfüllen und/oder in denen Geldwertstabilität nicht denselben Wert wie in den Ländern des DM-Blocks hat. Die Stabilität einer solchen Währungsunion wird gering sein, es wird zu Inflation und einem steigenden Zinsniveau in den Ländern des DM-Blocks und zu spekulativen Attacken gegen die festgelegten Paritäten kommen. In diesem Szenario wird der Schweizer Franken wie auch die anderen internationalen Hartwährungen (Yen, Dollar) unter Aufwertungsdruck geraten. Ein solches Szenario erscheint angesichts der Probleme des einstigen Musterknaben *Deutschland* bei der Erfüllung der Konvergenzkriterien nicht mehr ganz unwahrscheinlich. In diesem Fall müßten sich die Unternehmen auf eine langfristige Überbewertung des Schweizer Franken mit entsprechenden Problemen im Export einstellen.

Im dritten Szenario⁴¹⁰ wird davon ausgegangen, daß die Währungsunion angesichts der angespannten Wirtschaftslage in Europa *auf einen festen Termin* verschoben werden muß, da es nicht genügend Ländern möglich sein wird, die Konvergenzkriterien zu erfüllen. In diesem Szenario bleibt die Glaubwürdigkeit einer stabilitätsorientierten Währungsunion erhalten. Dieses Szenario ist dem Szenario 1 - einer WWU der Hartwährungsländer und deren Folgen - recht ähnlich.

Schließlich kommt es im vierten Szenario⁴¹¹ zu einer *schleichenden Abkehr* vom Projekt der Währungsunion: Deutsche Befürchtungen vor einem Wertverlust der DM und vor *Finanztransfers* in andere WWU-Mitgliedstaaten sowie die Probleme Frankreichs mit einer Konsolidierung der Staatsfinanzen könnten in beiden Ländern die Währungsunion unpopulär machen. Da in beiden Ländern 1997 und 1998 Parlamentswahlen stattfinden - der französische Wahltermin wurde im Hinblick auf die Währungsunion sogar von 1998 ins Frühjahr 1997 vorgezogen - könnten diese zu Referenden über die WWU werden. Die damit zusammenhängenden Unsicherheiten könnten an den Finanzmärkten zu *Spekulationen* und einem *Abwertungsdruck* auf den Franc und andere Weichwährungen führen. Käme es im Gefolge dieser Schwierigkeiten zu einer Abwertung des Francs, die über die Bandbreiten des EWS hinausgeht, müßte Frankreichs Eintritt in die WWU verschoben werden. Falls Widerstände gegen die WWU weiter bestehen würden, erscheint in diesem Fall die schleichende Abkehr vom Projekt der WWU wahrscheinlich. Das Vertrauen in die

⁴⁰⁸ Dies bedeutet indessen nicht, daß die genannten Länder keine Probleme bei der Einhaltung der Konvergenzkriterien hätte. Gerade im Frühjahr 1997 kommen immer mehr Zweifel auf, ob „Schulmeister Deutschland“ das Defizitkriterium erfüllen wird.

⁴⁰⁹ Vgl. *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): *Wirtschafts- und Währungsunion*, 1996, S. 19f.

⁴¹⁰ Vgl. *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): *Wirtschafts- und Währungsunion*, 1996, S. 20f.

⁴¹¹ Vgl. *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): *Wirtschafts- und Währungsunion*, 1996, S. 21f.

Währungen des DM-Blocks würde damit wiederhergestellt. Für den Schweizer Franken ergäbe sich damit ebenfalls eine Abschwächung gegenüber den Währungen des DM-Blocks und eine Aufwertung gegenüber den europäischen Weichwährungen.

Die Unternehmen müßten sich in diesem Fall mittelfristig auf eine hohe Volatilität des Franken und seiner Überbewertung einstellen. Erst langfristig würde sich die Situation wieder an die jetzigen Verhältnisse angleichen.

Die Autoren der Studie halten fest, daß diese Szenarien wohl kaum in Reinform eintreten dürften. Meines Erachtens darf auch nicht vergessen werden, daß die Studie im Sommer 1996 unter dem Eindruck eines aufgrund der Unsicherheiten bezüglich der WWU stark überbewerteten Frankens verfaßt wurden. Seit der Veröffentlichung der Studie ist der Frankenkurs jedoch wieder beträchtlich gesunken (vgl. Darstellung 10.1), allerdings ohne daß die Unsicherheiten auf dem Weg zur WWU beseitigt worden wären.

10.4 Lösungsansätze

Für die Schweizer Unternehmen heißt das bisher Gesagte, daß sie wohl auf absehbare Zeit mit einer unsicheren Wechselkursentwicklung und einer latenten Frankenstärke leben müssen. Abhängig vom Vertrauen der Märkte und der wirtschaftlichen Konvergenz in der EU, könnten - wie die im vorangegangenen Abschnitt vorgestellten Szenarien zeigen - sowohl Kursvolatilität als auch Frankenstärke - aufgrund des WWU-Projektes - zunehmen. Immerhin ist der Schweizer Franken zwischen 1992 und 1995 exportgewichtet um 18% gestiegen, wobei der Anstieg vor allem auf Unsicherheiten bezüglich der WWU und einer dadurch ausgelösten Kapitalflucht in den Schweizer Franken zurückgeführt wurde.⁴¹² Die spürbare Entspannung der Situation seit Sommer 1996 (vgl. Darstellung 10.1) ist sicherlich auch der recht lockeren Geldpolitik der SNB zu verdanken.

Für die Unternehmen ergibt sich daher mehr denn je die Notwendigkeit zu einem aktiven *Management* der Währungsrisiken. Der Fragebogen, der den Unternehmen vorgelegt wurde, enthielt keine Fragen zum Währungsmanagement der Unternehmen, da Währungsschwankungen lediglich *ein* Problem der internationalen Unternehmenstätigkeit, nicht aber den Schwerpunkt dieser Arbeit darstellen. Andere empirische Studien haben jedoch gezeigt, daß das aktive Währungsmanagement in den Unternehmen häufig hinter den Möglichkeiten, die von den Märkten bereitgestellt werden, zurückbleibt.⁴¹³

Daher sollen hier die Gestaltungsmöglichkeiten für die Unternehmen kurz erläutert werden. Gerade im Bereich der Wechselkursschwankungen, der von den Unternehmen als sehr bedeutend eingestuft wurde, bestehen verhältnismäßig große Gestaltungsspielräume.

Zu den Instrumenten, die die Einflüsse von Währungsschwankungen begrenzen, gehören:

⁴¹² Der Anstieg betrug im gleichen Zeitraum 8,5% gegenüber der DM sowie 21% gegenüber dem US-Dollar (vgl. *Kommission für Konjunkturfragen - Arbeitsgruppe WWU* (Hrsg.): *Wirtschafts- und Währungsunion*, 1996, S. 29). Erst im Laufe des Jahres 1996 hat sich der Franken jedoch wieder merklich gegenüber den anderen Währungen abgeschwächt.

⁴¹³ Vgl. *Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan*: *Währungsmanagement*, S. 167 und S. 37-40 sowie

- **Devisentermingeschäfte:** Ein *Termingeschäft* wird definiert als eine vertragliche Preisfixierung vor dem Zeitpunkt der Lieferung. *Devisentermingeschäfte* umfassen somit die vertragliche Festlegung der *Abnahme* oder *Lieferung* einer vereinbarten Menge einer bestimmten Währung zu einem ausgehandelten Kurs an einem späteren Fälligkeitstag.⁴¹⁴ Die Laufzeiten solcher Termingeschäfte liegen größtenteils im unterjährigen Bereich,⁴¹⁵ wobei auch Verträge mit Laufzeiten bis zu 10 Jahren gehandelt werden können. Dabei spricht man von einem *Forward*, wenn diese Verträge nicht an der Börse gehandelt, sondern von den Vertragspartnern die Konditionen frei bestimmt werden. Im weiteren Sinne werden auch Währungsfutures und Swaps als Devisentermingeschäfte bezeichnet.⁴¹⁶
- **Währungsfutures:** Währungsfutures sind standardisierte Devisentermingeschäfte, die auch an internationalen Börsen gehandelt werden. Sie existieren nur für bestimmte Kontraktgrößen zu festgelegten Fälligkeitstagen in den wichtigsten Währungen.⁴¹⁷
- **Währungsswaps:** Währungsswaps eignen sich besonders für die Absicherung langfristiger Transaktionen. Dabei werden Verbindlichkeiten in verschiedenen Währungen zwischen unterschiedlichen Schuldern (Swappartnern) getauscht. Während der Laufzeit bezahlen sich die Swappartner gegenseitig die Zinsen, und am Verfalltag werden die Verbindlichkeiten zu einem zuvor ausgehandelten Kurs zurückgezahlt. Als Sicherungsinstrument sind sie nur geeignet, wenn sich auch ein passender Swappartner finden läßt.⁴¹⁸
- **Devisenoptionen:** *Devisenoptionen* werden in Kauf- oder Verkaufsoptionen unterteilt. Sie beinhalten das Recht, eine festgelegte Menge Devisen zu einem festgelegten Zeitpunkt⁴¹⁹ und Kurs zu verkaufen (oder zu kaufen), jedoch ohne daß hierzu eine Verpflichtung des Käufers der Option besteht. Der *Verkäufer* der Devisenoption ist hingegen zur Erfüllung des jeweiligen Geschäftes verpflichtet.⁴²⁰
- **Kurzfristige Fremdwährungsfinanzierung:** Dieses Sicherungsinstrument bietet sich beim Kauf ausländischer Vorleistungen an, deren Zahlung erst später fällig wird. Hierbei tauscht das Unternehmen bereits heute den in der Zukunft fälligen Betrag in die Fakturierungswährung um (u.U. unter Verschuldung in der inländischen Währung) und legt die ausländische Währung bis zum Zahlungszeitpunkt am *Euromarkt* an.
- **Forfaitierung:** Bei der Forfaitierung verkauft ein Unternehmen *einzelne* Forderungen an einen Forfateur, der sämtliche, den Forderungen anhängende Risiken übernimmt.

⁴¹⁴ Vgl. *Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan*: Währungsmanagement, S. 198.

⁴¹⁵ Gängige Laufzeiten sind 1, 2, 3, 6, 9, oder 12 Monate.

⁴¹⁶ Vgl. *Madura, Jeff*: Financial Management, 1995, S. 60-65.

⁴¹⁷ Vgl. *Madura, Jeff*: Financial Management, 1995, S. 117-122.

⁴¹⁸ Vgl. *Madura, Jeff*: Financial Management, 1995, S. 333-334.

⁴¹⁹ Dies ist bei der *europäischen Devisenoption* (Forward option) der Fall. Bei der *amerikanischen Devisenoption* kann das Recht *innerhalb eines Zeitraumes* bis zum Verfalltag (Spot-Option) ausgeübt werden.

⁴²⁰ Vgl. *Madura, Jeff*: Financial Management, 1995, S. 122-137.

- **Factoring:** Beim *Factoring* verkauft ein Unternehmen *sämtliche, auch zukünftige* Forderungen aus Warenlieferungen an eine Factoringgesellschaft. Diese übernimmt einerseits das gesamte Risiko (inklusive des Wechselkursrisikos) und erbringt andererseits noch zusätzliche Verwaltungsdienstleistungen.⁴²¹

Dies sind im wesentlichen die Sicherungsinstrumente, die sich den Unternehmen zur Sicherung der Exposure anbieten. *Staatliche Absicherungen* gegen das Wechselkursrisiko werden in der Schweiz - angesichts der umfangreichen Sicherungsmöglichkeiten auf den Finanzmärkten - bereits seit geraumer Zeit nicht mehr von den entsprechenden Exportkreditversicherern (ERG, Eidgenössische Versicherung) angeboten.⁴²²

Die Frage nach der optimalen Kombination von Sicherungsinstrumenten für das einzelne Unternehmen kann an dieser Stelle nicht erklärt werden. Abgestellt werden muß auf die individuelle *Risikoaversion* des jeweiligen Unternehmers auf dem Hintergrund der *Kosten*, die mit dem jeweiligen Sicherungsinstrument verbunden sind. Die *währungsgeographische Zusammensetzung* von Import- und Exportaktivitäten, die *Laufzeit* und *Betragshöhe* von Geschäften (und die Verfügbarkeit entsprechender Informationen) spielen bei der Wahl der optimalen Absicherungsstrategie ebenso eine Rolle wie *organisationale Aspekte der Kurssicherung* (zentrales/dezentrales Währungsmanagement) oder das *Vorhandensein von Tochtergesellschaften* im Ausland, bzw. die Einbindung in einen *Mutterkonzern* mit unternehmenseigenen *Clearingstellen*.⁴²³

Angesichts der Kosten, die mit der Währungssicherung verbunden sind, wird eine volle Absicherung kaum stattfinden. Da jedoch Wechselkursbewegungen, besonders langfristig, in den seltensten Fällen völlig unerwartet und unberechenbar eintreten, sollte in jedem Fall ein mit finanzwirtschaftlichen Problemen betrauter Unternehmer über Kenntnisse der wesentlichen *Zusammenhänge bei Wechselkursentwicklungen* verfügen.⁴²⁴

Zusätzlich zu den oben angeführten Instrumenten bestehen für Unternehmen verschiedene Möglichkeiten zur dauerhaften Verringerung des Einflusses von Währungsbewegungen. Diese Methoden, die unter den Begriff des *strategischen Währungsmanagements* fallen, und auf eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit trotz (oder gerade aufgrund) des Vorhandenseins von Währungsverschiebungen abzielen, könnten auch für die Schweizer Unternehmen angesichts der dauerhaft starken Frankenposition von Interesse sein. Im einzelnen umfassen sie:

- **Marktselektion:** Diversifikation der Absatzaktivitäten durch die Bearbeitung von Märkten in unterschiedlichen Währungsräumen.
- **Input-Mix:** Die geographische Streuung der Beschaffungsaktivitäten in Währungsräumen entsprechend der geographischen Streuung des Absatzes. Dadurch findet in gewissem Umfang ein Ausgleich für Währungsschwankungen auf der Kostenseite statt. Der

⁴²¹ Zu Forfaitierung und Factoring vgl. *Eilenberger, Guido*, 1990, S. 166-170.

⁴²² Dieses Verhalten entspricht dem international anerkannten *Subsidiaritätsprinzip* der Exportkreditversicherung, demgemäß von staatlichen Exportkreditversicherern grundsätzlich keine Risiken gedeckt werden sollten, für die Sicherungsmöglichkeiten auf den *privaten Märkten* bestehen.

⁴²³ Siehe hierzu *Stehle, Richard*: Finanzmanagement, 1981, S. 68f.

⁴²⁴ Vgl. *Franke, Günter*: Kapitalmärkte, 1981, S. 51.

Internationalisierung von Beschaffungsaktivitäten sind jedoch auch Grenzen gesetzt: So ist der Wechsel von Lieferanten mit Kosten verbunden, abgesehen davon, daß in hochspezialisierten Volkswirtschaften nicht beliebig viele Lieferanten für spezialisierte Vorleistungen in Frage kommen. Andere administrative Probleme, die sich - gerade im Fall der Schweiz - bei der grenzüberschreitenden Beschaffung ergeben können (vor allem Ursprungsregeln oder Transportkosten u.s.w.) sowie nicht-administrative Probleme (Sprachbarrieren, kulturelle Barrieren) können im Einzelfall ebenso große oder noch größere Schwierigkeiten für die Unternehmenstätigkeit verursachen wie Währungsschwankungen. Hinsichtlich Nichtteilnahme an der geplanten WWU könnte auf dem Hintergrund der administrativen Hemmnisse bei der Beschaffung im Ausland schon fast von einer *doppelten Benachteiligung*⁴²⁵ schweizerischer Industrieunternehmen gesprochen werden.

- **Flexible Produktionsgestaltung:** Durch *Direktinvestitionen* in für den Absatz wichtigen Währungsräumen kann ein Durchschlagen von Wechselkursverschiebungen auf die Marktposition im entsprechenden Absatzmarkt mit entsprechenden Marktanteilsverlusten verhindert werden. Zu berücksichtigen ist dabei jedoch das Verhältnis zwischen Kosten und Erträgen einer solchen Verlagerung. Auch hier kommt - durch die Nichtteilnahme im EWR und den entsprechend nicht realisierten freien Personenverkehr - eine weitere Benachteiligung hinzu: Der Einsatz qualifizierten schweizerischen Personals in einer Dependence in der EU/im EWR wäre von der Erteilung entsprechender Arbeitsgenehmigungen abhängig; auch wenn diese Genehmigungen derzeit recht problemlos zu bekommen sind (vgl. Kapitel 8),⁴²⁶ so besteht zumindest kein Rechtsanspruch auf eine Fortsetzung dieser Praxis.
- **Fremdwährungsfinanzierung:** Auch die Finanzierung in ausländischer Währung über den Kapitalmarkt kann ein großes Währungsexposure im Absatzbereich vermindern. Ob eine solche Finanzierung jedoch für Schweizer Unternehmen angesichts des meist konkurrenzlos niedrigen Zinsniveaus bei der Finanzierung in Schweizer Franken vorteilhaft ist, kann nur im Einzelfall beurteilt werden.

Die vorangegangene Analyse zeigt, daß den Betrieben durchaus Möglichkeiten offenstehen, die Probleme, die sich aus dem Nichteintritt in die Währungsunion ergeben, zu lösen. Die Schwankungen der gegenüber dem Franken besonders volatilen Währungen Dollar und Yen würden ohnehin nicht im Rahmen der Währungsunion eliminiert. Die Unternehmen wären weiterhin zu Wechselkursmanagement und Kurssicherung verpflichtet.

⁴²⁵ Doppelt in dem Sinne, daß einer Globalisierung (oder zumindest Europäisierung) der Beschaffungs- und Absatzaktivitäten zur Umgehung eventueller Nachteile aus der Nichtteilnahme an der WWU die Hemmnisse durch den Nicht-Beitritt zu Zollunion und Binnenmarkt (EWR/EU) entgegenstehen.

⁴²⁶ Anderer Meinung ist jedoch die *Gesellschaft zur Förderung der Schweizer Wirtschaft (Wf)*: Folgen, 1996, S. 6f.

11 Die Nichtmitgliedschaft in der WWU: Zahlungsverkehrsprobleme

Im Beschaffungsbereich beklagten 15 Unternehmen (39,5%) mäßige bis sehr große Probleme mit dem *grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr*. Im Absatzbereich wurden entsprechende Probleme von 13 Unternehmen (34,2%) genannt. Das reibungslose und kostengünstige Funktionieren grenzüberschreitender Zahlungsströme ist eine Grundvoraussetzung für internationalen Handel.

11.1 Betriebswirtschaftliche Auswirkungen

Erstaunlicherweise ist die Abwicklung grenzüberschreitender Zahlungen - trotz eines immer weiter wachsenden internationalen Handels - immer noch mit erheblichen Verzögerungen und Unsicherheiten bezüglich der tatsächlich anfallenden Kosten und Gebühren verbunden. Verzögerungen bei der Wertstellung grenzüberschreitender Zahlungen entziehen den Unternehmen unnötig Liquidität und können damit Finanzierungskosten verursachen.

Das Grundproblem liegt darin, daß stets nur inländische Banken über einen Zugang zu den automatisierten nationalen Zahlungssystemen der jeweiligen Zentralbank verfügen. In der Bankpraxis werden internationale Zahlungen daher größtenteils über *Korrespondenzbankverbindungen* abgewickelt. Das sind Konten, die von inländischen Banken bei ausländischen Banken, bzw. von ausländischen Banken bei inländischen Banken gehalten werden. Da eine inländische Bank keinen Zugang zum Zahlungssystem der ausländischen Zentralbank hat, wird der Geldbetrag einer Überweisung vom Inland ins Ausland entweder von der ausländischen Bank dem bei ihr gehaltenen Konto der inländischen Bank⁴²⁷ belastet, oder die inländische Bank schreibt den Betrag dem bei ihr gehaltenen Konto der ausländischen Bank gut. Anschließend wird der Überweisungsauftrag von der ausländischen Bank wie ein inländischer Überweisungsauftrag weiterbearbeitet. Mehrere Banken müssen eingeschaltet werden, wenn die inländische Bank nicht direkt über eine Kontoverbindung mit dem Kreditinstitut des Empfängers, bzw. mit einem Kreditinstitut im Empfängerland verfügt. Die Kommunikation zwischen den Banken erfolgt im Regelfall über das elektronische Netzwerk SWIFT⁴²⁸ oder über Telex.

Da *rechtliche Beschränkungen* des Zahlungsverkehrs innerhalb Westeuropas kein Problem darstellen, sind die von den Unternehmen geltend gemachten Schwierigkeiten lediglich auf die *Kosten* und *Verzögerungen*, die mit grenzüberschreitenden Zahlungen einhergehen, zurückzuführen.

⁴²⁷ Aus Sicht der inländischen Bank wird dieses Konto als „Nostro-Konto“, aus Sicht der ausländischen Bank als „Loro-Konto“ bezeichnet. Siehe dazu auch *European Monetary Institute* (Hrsg.): *Payment Systems*, 1996, S. 671.

⁴²⁸ Siehe hierzu auch *European Monetary Institute* (Hrsg.): *Payment Systems*, 1996, S. 671-676. Eine kritische Position zur gegenwärtigen Praxis nimmt *Hartmann* (Großzahlungsverkehr, 1996, S. 778) ein.

11.2 Die Situation für Unternehmen in der EU

Rechtliche Beschränkungen des Zahlungsverkehrs innerhalb der Europäischen Union sind verboten.⁴²⁹ Die Bedeutung, die der freie Zahlungsverkehr für einen funktionierenden Binnenmarkt innehat, zeigt sich in der Umschreibung des freien Zahlungsverkehrs als sogenannte „fünfte Freiheit des Gemeinsamen Marktes“.⁴³⁰ Die Freiheit des Zahlungsverkehrs ist unmittelbar anwendbares Recht, auf das sich jeder Bürger vor Gericht berufen kann.⁴³¹

Daß *rechtliche Beschränkungen* der Zahlungsverkehrsfreiheit ausgeschlossen sind bedeutet jedoch noch nicht, daß der Zahlungsverkehr effizient abgewickelt werden kann. Die *Verzögerungen* und die *Kosten* im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr sind nach wie vor - auch in der EU - ein lästiges Hemmnis der internationalen Geschäftstätigkeit. Im September 1990 hat die EU-Kommission in einer Studie darauf hingewiesen, daß die Ineffizienz im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr die wirtschaftliche Integration im Gemeinsamen Markt behindert.⁴³²

Akzentuiert werden die Probleme häufig dadurch, daß im Vorfeld einer Zahlung nur selten Informationen darüber vorhanden sind, welche Kosten und Gebühren von der Bank des *Zahlungsempfängers* einbehalten werden.⁴³³ Die EU-Kommission hat daher bereits 1990 eine Empfehlung bezüglich der Erhöhung der Transparenz im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr verfaßt.⁴³⁴ Im Herbst 1994 wurde schließlich ein Vorschlag für eine Richtlinie veröffentlicht, mit der die Pflichten und Rechte der am grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr beteiligten Parteien festgelegt werden sollen.⁴³⁵ Die EU-Kommission erhofft sich von einer solchen Richtlinie eine bessere Kundeninformation und einen besseren Kundenschutz.⁴³⁶ Bereits zuvor legten die Bankenverbände - darunter auch die Schweizerische Bankiervereinigung - ihren Mitgliedern Vorschläge vor, wie sie die Transparenz im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr erhöhen könnten.⁴³⁷

Von Interesse sind in jüngerer Zeit einige Entwicklungen im Zusammenhang mit der angestrebten Wirtschafts- und Währungsunion: So wird im EGV dem Europäischen Währungsinstitut die Pflicht auferlegt, die Effizienz des grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrs zu fördern.⁴³⁸ Das Europäische Währungsinstitut arbeitet in Erfüllung

⁴²⁹ Art. 73b Abs. 2 EGV.

⁴³⁰ Vgl. *Hahn, Hugo J./Follak, Klaus Peter: Zahlungsverkehr*, 1996, RN 94.

⁴³¹ Vgl. *Hahn, Hugo J./Follak, Klaus Peter: Zahlungsverkehr*, 1996, RN 96.

⁴³² Vgl. *Schweizerische Bankiervereinigung* (Hrsg.): Zirkular Nr. 1041 D, 1992, S. 1.

⁴³³ Vgl. *Schweizerische Bankiervereinigung* (Hrsg.): Zirkular Nr. 1041 D, 1992, besonders S. 4 des Anhangs.

⁴³⁴ Vgl. Empfehlung der Kommission 90/109/EWG vom 14.2.1990, ABl. L 67 vom 15.3.1990.

⁴³⁵ Vgl. Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. November 1994, ABl. C 360 vom 17.12.1994.

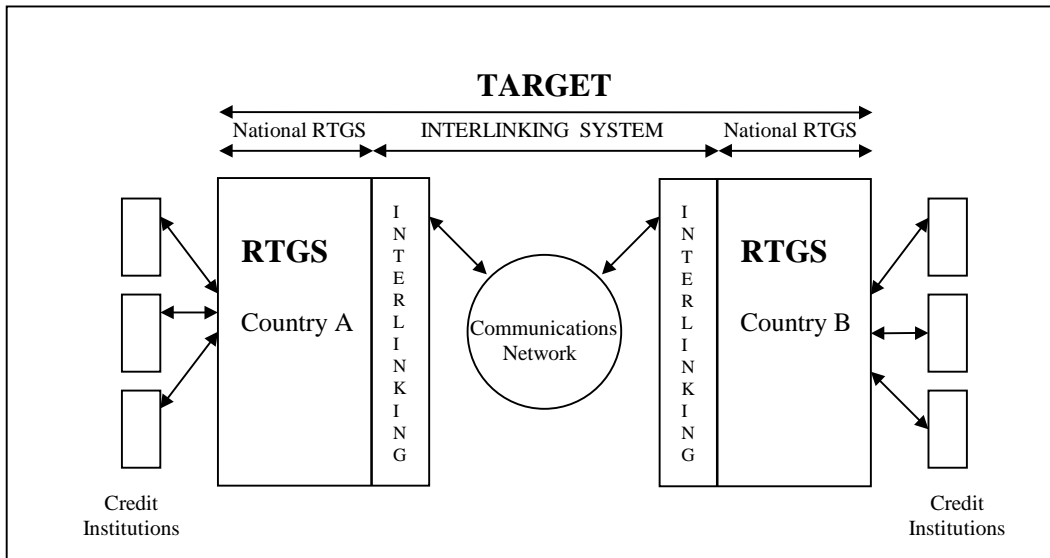
⁴³⁶ Vgl. *European Monetary Institute* (Hrsg.): *Payment Systems*, 1996, S. 670.

⁴³⁷ Vgl. *Schweizerische Bankiervereinigung* (Hrsg.): Zirkular Nr. 1041 D und 1050 D, 1992.

⁴³⁸ Art. 109f. Abs. 3 EGV.

dieses Auftrages seit 1995 an einem *Transeuropäischen Echtzeitbruttozahlungssystem*⁴³⁹ (TARGET), das u.a. die schnellere und kostengünstigere Abwicklung grenzüberschreitender Zahlungen ermöglichen soll⁴⁴⁰ (vgl. Darstellung 11.1).

Darstellung 11.1: Das europäische Echtzeit-Bruttozahlungssystem TARGET



Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an *European Monetary Institute: TARGET*, 1996, S. 5.

Herzstück von TARGET ist ein automatisiertes *Verbindungssystem* (Interlinking System) mit einem Kommunikationsnetzwerk (Communication network), über das die bestehenden nationalen Echtzeit-Bruttozahlungssystemen (RTGS) der Zentralbanken miteinander verbunden werden. An TARGET werden neben den *nationalen Zentralbanken* auch deren Kontoinhaber - also in erster Linie die Kreditinstitute - teilnehmen können. Zahlungen werden jedoch nur in Euro durchgeführt.

Da TARGET in erster Linie ein Instrument zur Implementierung der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank sein wird, können grundsätzlich nur die Zentralbanken von Teilnehmerländern der Europäischen Währungsunion in vollem Umfang teilnehmen. Für die Schweiz ergibt sich damit nach Auskunft des *Integrationsbüros EDA/EVD* ein *doppelter Ausschluss*: aufgrund der Nicht-Mitgliedschaft in der WWU und in der EU.⁴⁴¹

Inwiefern TARGET zu Kosteneinsparungen für Auftraggeber und Empfänger im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr innerhalb der EU führen wird, kann derzeit noch

⁴³⁹ Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System. Zum Wesen von Brutto- und Nettzahlungssystemen, siehe *Schweizerische Bankiervereinigung* (Hrsg.): *Währungsunion*, 1996, S. 21-25.

⁴⁴⁰ Zum aktuellen Stand der Implementierung, siehe *European Monetary Institute* (Hrsg.): *TARGET*, 1996.

⁴⁴¹ Es kann heute nicht mehr davon ausgegangen werden, daß Nichtmitgliedstaaten der EU an TARGET teilnehmen können. Selbst EU-Staaten, die nicht an der WWU teilnehmen werden, können TARGET nur begrenzt nutzen (Vgl. *European Monetary Institute* (Hrsg.): *TARGET*, 1996, S. 5). Zu möglichen Benachteiligungen von Schweizer Banken und deren Kunden durch die Nichtteilnahme der Schweizerischen Nationalbank in TARGET, siehe *Schweizerische Bankiervereinigung* (Hrsg.): *Währungsunion*, 1996, S. 19 sowie S. 27-29.

nicht abgeschätzt werden. TARGET soll jedoch kostendeckend arbeiten und private Zahlungssysteme nicht vom Markt verdrängen. Es bleibt jeder Geschäftsbank überlassen, ob sie ihren internationalen Zahlungsverkehr über TARGET, über private Verrechnungssysteme oder über die herkömmlichen Korrespondenzbankbeziehungen durchführen will. Damit wird dem Grundsatz der Subsidiarität Rechnung getragen.⁴⁴²

Es sollte jedoch davon ausgegangen werden können, daß die Nutzung eines standardisierten internationalen Zahlungssystems gegenüber den herkömmlichen Korrespondenzbankbeziehungen Kostenvorteile bietet. Hinzu kommt, daß die Einführung einer einheitlichen Währung aller Voraussicht nach für mehr Transparenz und damit für mehr Wettbewerb auf den Märkten für grenzüberschreitende Zahlungsdienstleistungen sorgen wird; durch den angestrebten, verhältnismäßig leichten Zugang zu TARGET wird der Wettbewerb unter den Verrechnungssystemen zusätzlich steigen. Da mit TARGET grenzüberschreitende Transaktionen normalerweise in Sekunden, spätestens jedoch innerhalb von 15 Minuten ausgeführt werden und der Zahlungsempfänger nach spätestens 30 Minuten über den Zahlungseingang informiert wird, bringt die Nutzung von TARGET gegenüber den herkömmlichen Korrespondenzbanküberweisungen einige Vorteile.⁴⁴³

11.3 Die Situation für Unternehmen in der Schweiz

Rechtliche Beschränkungen des Zahlungsverkehrs zwischen der Schweiz und der Europäischen Union bestehen nicht. Der *Kapitalverkehr* ist auf Schweizer Seite - mit Ausnahme der Beschränkungen bei Grundstücksverkäufen an Ausländer⁴⁴⁴ - weitgehend liberalisiert und es bestehen keinerlei *Konvertierungs- oder Transferbeschränkungen* zwischen der Schweiz und der EU.⁴⁴⁵ Seitens der EU besteht sogar ein *Verbot von Zahlungsverkehrsbeschränkungen zwischen den Mitgliedstaaten und Drittländern*.⁴⁴⁶

Daher kann zumindest aus *rechtlicher Sicht* nicht von einer spezifischen Benachteiligung von Schweizer Wirtschaftsakteuren gegenüber ihren Kollegen in der EU gesprochen werden. Auch in wirtschaftlicher Sicht, d.h. hinsichtlich der Kosten und Laufzeiten des grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrs besteht *bislang* noch kein Vorteil von in der EU domizilierten Unternehmen. Diese Situation könnte sich freilich mit TARGET innerhalb der WWU grundlegend ändern.

Inwiefern Schweizer Kunden (und damit die Schaffhauser Industriebetriebe) von den Neuerungen profitieren werden, wird wesentlich davon abhängen, ob es den Schweizer Banken gelingt - über eine eventuelle Einbindung der Schweizerischen Nationalbank in TARGET oder über die Niederlassungen der Schweizer Banken in der EU - TARGET zu nutzen und ob hieraus resultierende Kostenvorteile an die Bankkunden weitergegeben werden. Es kann jedoch beim derzeitigen Sachstand nicht davon ausgegangen werden, daß die

⁴⁴² Vgl. Hartmann, Wendelin: Großzahlungsverkehr, 1996, S. 777.

⁴⁴³ Vgl. Hartmann, Wendelin: Großzahlungsverkehr, 1996, S. 778.

⁴⁴⁴ „Lex Friedrich“, SR 211.412.41.

⁴⁴⁵ Vgl. Hess, Hans-Joachim/Raaflaub, Patrick: Acquis Communautaire, 1992, S. 383 und Nell, Philippe: Liberalisierung des Kapitalverkehrs, 1995, S. 10-24.

⁴⁴⁶ Art. 73b, Abs. 2 EGV.

Schweizer Nationalbank und die in der Schweiz domizilierten Geschäftsbanken in TARGET eingebunden werden.

11.4 Lösungsansätze

Für viele Unternehmen, die Zahlungen in europäischen Fremdwährungen durchführen müssen, könnte es indessen eine Überlegung wert sein, ihre (in vielen Fällen bereits heute bestehenden) Geschäftsverbindungen zu Banken jenseits der Grenzen auszubauen. Insbesondere nach der Einführung des Euros als Zahlungsmittel für Überweisungen im Jahre 1999 sollten Betriebe die Kosten des grenzüberschreitenden Zahlungsverkehrs mit der EU kritisch analysieren und, falls notwendig, bei ihren Banken auf eine Senkung der Kosten hinwirken.

Unternehmen, die in grenzüberschreitend agierende Konzerne eingebunden sind, sollten Möglichkeiten zur Teilnahme an *konzerneigenen Clearingverfahren* ausloten. Da der Unterhalt eines Clearingsystems ebenfalls mit Kosten verbunden ist, muß freilich abgewägt werden, ob sich ein solcher Schritt lohnt.

Falls es den Schweizer Unternehmen nicht gelingt, auf die eine oder andere Weise von den Verbesserungen in der EU ab 1999 zu profitieren, droht abermals eine relative Verschlechterung der Wettbewerbsposition gegenüber der Konkurrenz in der EU, die direkt mit der Nichtteilnahme am europäischen Integrationsprozeß in Verbindung steht. Die *möglichen* Benachteiligungen durch die Nichtteilnahme an der Währungsunion (vgl. Kapitel 10) würden so durch relativ stärkere Kostenbelastungen im Zahlungsverkehr noch verstärkt.

12 Die Grenzlage als Integrationsersatz

Bereits in der Diskussion über einen *Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum* wurde in der Schweiz die Frage gestellt, welche Auswirkungen die zunehmende Integration auf Unternehmen in *Grenzregionen* haben würde.⁴⁴⁷ Spiegelbildlich dazu wurde nach der Ablehnung des EWR-Beitritts zu erklären versucht, welche vor- oder nachteiligen Konsequenzen sich aus der Nichtteilnahme an der Integration für Grenzregionen und dort ansässige Unternehmen ergeben könnten.⁴⁴⁸ Einige Parlamentsabgeordnete aus Grenzkantonen forderten gar - bislang vergeblich - die Schaffung von „Mini-EWRs“ zwischen Grenzkantonen und dem benachbarten Ausland, um eventuelle nachteilige Konsequenzen aus dem Abseitsstehen des Landes vom Europäischen Integrationsprozeß überwinden zu können.⁴⁴⁹ Die Aufmerksamkeit, die der Problematik der Grenzlage in der Schweizer Integrationsdiskussion zu Teil wird, regt eine Auseinandersetzung im Rahmen dieses Themas an.

Die Grenzproblematik und die Beschäftigung mit Fragen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit spielen in der Schweiz aufgrund der *Kleinräumigkeit* des Landes eine große Rolle, und erfahren daher - anders als in größeren Ländern - auch in der Forschung entsprechende Aufmerksamkeit.⁴⁵⁰ Obwohl diese Forschung vornehmlich volkswirtschaftlich oder regionalpolitisch orientiert ist, enthält sie Hinweise auf betriebswirtschaftliche Zusammenhänge. Die mikroökonomischen Aspekte der *Grenzforschung* liefern - analog zur ihr verwandten Außenhandelstheorie - einen Bezugsrahmen, der bei der Erfassung *betriebswirtschaftlicher Konsequenzen* von großer Hilfe ist.

Um die wirtschaftlichen Effekte der Grenzlage richtig einschätzen zu können, ist zunächst eine funktionsbezogene Klärung des Begriffs „Grenze“ vonnöten (Abschnitt 12.1). In einem zweiten Schritt können darauf aufbauend die wirtschaftstheoretischen Aspekte verschiedener Typen von Grenzen dargestellt werden, wobei die Typisierung der Grenzen anhand ihrer Durchlässigkeit erfolgt (Abschnitt 12.2). Die Einordnung der deutsch-schweizerischen Grenze in dieses Schema läßt Rückschlüsse auf die betriebswirtschaftlichen Aspekte der Grenzlage des Standorts Schaffhausen zu (Abschnitt 12.3). Die *tatsächliche betriebliche Relevanz* wird anschließend auf dem Hintergrund der Befragungsergebnisse diskutiert (Abschnitt 12.4).

⁴⁴⁷ Vgl. vor allem *Rossi, Martino/Poretti, Roberto*: Lo spazio economico europeo, 1992, und ferner *Leuenberger, Theodor/Walker, Daniel*: Euroregion Bodensee, 1992.

⁴⁴⁸ Vgl. *Ratti, Remigio*: Regioni di confine, 1993. Die Grenzlage spielte auch eine Rolle in *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995.

⁴⁴⁹ Eine Übersicht über diese Bestrebungen gibt der „Bericht über die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und die Mitwirkung der Kantone an der Aussenpolitik“ des Schweizerischen Bundesrates vom 7. März 1994. Zu kantonalen Kompetenzen im Bereich der Personenfreizügigkeit, siehe auch: *Breitenmoser, Stephan*: Freizügigkeit, 1994, S. 251ff.

⁴⁵⁰ Besonders im Untersuchungsgebiet Schaffhausen und dessen weiterer Umgebung bestehen vielfältige Bemühungen, der Grenze - durch grenzüberschreitende Zusammenarbeit - ihren trennenden Charakter zu nehmen. Vielfach stehen dabei auch Programme im Vordergrund, die in der Region ansässige Unternehmen ansprechen und bei der Nutzung von Synergieeffekten behilflich sein sollen. Die vielfältigen Verflechtungen auf politischer oder privater Ebene sind zwischenzeitlich ausreichend dokumentiert. Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Mitwirkung der Kantone, 1994, S. 16-23; *Müller-Schnegg, Heinz*: Zusammenarbeit, 1994; *Lezzi, Maria*: Raumordnungspolitik, 1994; *Internationale Bodenseekonferenz (Regio-Büro Konstanz)* (Hrsg.): Aktivitäten, 1995.

12.1 Funktionen von Grenzen

Nach dem Schweizer Wirtschaftsprofessor und „Grenzforscher“ *Ratti*⁴⁵¹ lassen sich die Funktionen einer Grenze in zwei Gruppen unterteilen. Einerseits kann die Grenze *trennende Funktionen*⁴⁵² zwischen unterschiedlichen politischen Systemen besitzen. Sie kann aber auch zwei Gesellschaftssysteme miteinander in Kontakt bringen. In dieser Optik haben die Grenze und das Grenzgebiet *Kontaktfunktionen*.⁴⁵³

Die trennenden Funktionen der Grenzen wurden bereits in Kapitel 9 dargestellt, und sollen hier noch einmal in Erinnerung gerufen werden:

- *Abgrenzung von Rechtsräumen*: Die Grenzlinie gibt genau an, welche Gebiete den Rechtsnormen eines Staates unterliegen.
- *Kontrolle*: Jede Bewegung über die Grenze unterliegt prinzipiell (zentral-)staatlicher Kontrolle.
- *Fiskalische Funktion*: Grenzkontrollen werden häufig zur Erhebung von Zöllen und Steuern gemäß dem Abgabensystem des Landes, in das die Einfuhr erfolgt, genutzt.

12.2 Wirtschaftliche Aspekte verschiedener Grenztypen

Grenzen hindern Unternehmen am freien Zugang zu ausländischen *Beschaffungs-, Absatz- und Arbeitsmärkten*. Einschränkungen ergeben sich aus den trennenden Funktionen (Trennlinie unterschiedlicher *Rechts- und Fiskalsysteme* und entsprechende *Kontrollfunktionen*). Die Auswirkungen der Grenze auf die Unternehmenstätigkeit hängen somit im wesentlichen vom Grad der *Durchlässigkeit* oder *Offenheit* der Grenze ab. Folgende Grenztypen werden unterschieden:

- 1.) Grenzen, bei denen die *trennenden Funktionen* dominieren
- 2.) Grenzen mit trennenden Funktionen *und* Kontaktfunktionen („Grenze als *Filter*“)
- 3.) Grenzen, bei denen die *Kontaktfunktion* dominiert

Ad 1.) Falls die *trennenden Funktionen* überwiegen und die Grenze den Charakter einer Barriere⁴⁵⁴ aufweist, kann die wirtschaftliche Entwicklung der Grenzzone behindert werden.⁴⁵⁵ Solche Behinderungen können für Unternehmen darin liegen, daß Märkte wegfallen (oder sich gar nicht erst entwickeln können), daß Komplementaritäten oder

⁴⁵¹ *Ratti, Remigio*: *Régions frontières*, 1995, S. 352ff. sowie *Ratti, Remigio*: *Regioni di frontiera*, 1991, S. 22ff.

⁴⁵² „Frontière = ligne de démarcation“; „séparation entre systèmes politico-institutionnels différents.“ *Ratti, Remigio*: *Régions frontières*, 1995, S. 352.

⁴⁵³ „Frontière = zone de contact“; „contact entre sociétés et collectivités différentes“. *Ratti, Remigio*: *Régions frontières*, 1995, S. 352ff.

⁴⁵⁴ „frontière-barrière“. *Ratti, Remigio*: *Régions frontières*, 1995, S. 353.

⁴⁵⁵ „effets économiques de pénalisation“. *Ratti, Remigio*: *Régions frontières*, 1995, S. 353f. m.w.N.

Synergien nicht von Unternehmen genutzt werden können, da eine nationale Grenze den entsprechenden Wirtschaftsraum durchschneidet.⁴⁵⁶ Die Folge ist eine *Marginalisierung* der Grenzregion und ein Verlust an Standortattraktivität für Unternehmensansiedlungen und -entwicklungen, abgesehen von Sektoren wie dem *Transport- oder Verzollungsgewerbe*,⁴⁵⁷ die von einer *Unterbrechung der Verkehrsströme* profitiert.⁴⁵⁸

Ad 2.) Ist die Grenze dagegen verhältnismäßig offen - ohne jedoch den Charakter einer Trennlinie zwischen sich unterscheidenden nationalen Politiken zu verlieren - so hat sie eine *Filterfunktion*.⁴⁵⁹ In der Grenzzone kommt es in diesem Fall zu *Differentialrenten*⁴⁶⁰ und/oder *Positionsrenten*⁴⁶¹ für die Unternehmen. Eine *Differentialrente* liegt beispielsweise vor, wenn aneinander angrenzende Länder aufgrund der oben beschriebenen *trennenden Funktionen* der Grenze unterschiedliche Lohn- und Preisniveaus aufweisen. Diese Differenziale können von den Unternehmen genutzt werden, indem kostengünstigere Arbeitskräfte von jenseits der Grenze beschäftigt werden können, die ihrerseits gewillt sind, zu niedrigeren Löhnen als im Hochlohnland üblich (aufgrund der an ihrem Wohnort niedrigeren Lebenshaltungskosten oder der dort größeren Arbeitslosigkeit) zu arbeiten.

Eine *Positionsrente* kann vorliegen, wenn die geographische und kulturelle Nähe zum Ausland den Unternehmen die Möglichkeit bietet, sowohl den ausländischen als auch den inländischen Markt aus der Nähe heraus bearbeiten zu können. Eine Positionsrente kann ebenfalls anfallen, wenn arbeitsintensive Aktivitäten in das Grenzgebiet des Landes mit den niedrigeren Löhnen ausgelagert werden können. Eine solche Arbeitsteilung läßt sich in der wirtschaftlich starken und - angesichts ihrer Trinationalität sprachlich-kulturell noch recht homogenen - „Regio Basiliensis“ um Basel feststellen. Weiter sind solche Positionsrenten möglich, wenn *Vertriebsaktivitäten zur Überwindung von Marktbarrieren* ins grenznahe Ausland verlagert werden können. In einem Grenzgebiet werden solche Auslagerungen erleichtert,⁴⁶² da - dank der geographischen und kulturellen Nähe - eine effiziente und kostengünstige Kontrolle der Tochterunternehmen eher gewährleistet bleibt, als wenn die Auslagerung über große Distanzen oder in einen anderen Sprach- und Kulturraum erfolgt.

Ad 3.) Hat die Grenze dagegen ihren trennenden Funktionen fast völlig verloren und überwiegt die *Kontaktfunktion*,⁴⁶³ so gehen zwar die für die Unternehmen u.U. positiven

⁴⁵⁶ Diese Vorstellungen entsprechen den klassischen Theorien über die wirtschaftliche Benachteiligung in Grenzregionen. Für eine Übersicht, siehe *Ratti, Remigio: Régions frontières*, 1995, S. 354f m.w.N.

⁴⁵⁷ Siehe dazu auch *Losa, Fabio: Trasporti*, 1992, S. 208f. m.w.N.

⁴⁵⁸ Siehe dazu auch *Ratti, Remigio: Régions frontières*, 1995, S. 354.

⁴⁵⁹ „frontière-filtre“. Vgl. *Ratti, Remigio: Régions frontières*, 1995, S. 353.

⁴⁶⁰ „rente différentielle“ Vgl. *Ratti, Remigio: Régions frontières*, 1995, S. 353 und S. 356.

⁴⁶¹ „rente de position“. Vgl. *Ratti, Remigio: Régions frontières*, 1995, S. 353 und S. 356.

⁴⁶² *Leuenberger* (Euroregion Bodensee, 1994, S. 21) führt an, daß entsprechende Verlagerungen im Bodenseegebiet bereits seit einiger Zeit beobachtet werden können. In ähnlicher Weise weist *Bradke* (Umbruch, 1995, S. 23) auf eine Rede des baden-württembergischen Ministerpräsidenten *Teufel* aus dem Jahr 1994 hin, in der dieser verkündete, daß sich alleine 1993 rund 400 Schweizer Unternehmen in Baden-Württemberg neu angesiedelt hätten. Auch *Füeg* (Auswirkungen, 1994, S. 4) betont die Rolle des grenznahen Auslandes bei Standortevaluationen von Basler Unternehmen.

⁴⁶³ „frontière - zone de contact“. Vgl. *Ratti, Remigio: Régions frontières*, 1995, S. 353.

Renten (in der Situation der Grenze als Filter) verloren, weil sich Preise und Löhne tendenziell eher angleichen, aber es entsteht dafür ein integrierter, „normaler“ Markt.⁴⁶⁴

12.3 Betriebswirtschaftliche Dimensionen der deutsch-schweizerischen Grenze

Gelegentlich wird - unter Hinweis auf die Theorien von *Ratti* - die Auffassung vertreten, daß die deutsch-schweizerische Grenze sowohl Kontakt- als auch Filterfunktionen aufweist. In *wirtschaftlicher Hinsicht* liegt m.E. der Schwerpunkt jedoch auf den *Filterfunktionen*. Diese Ansicht wird insbesondere durch eine Analyse des Integrationsgrades der hier interessierenden Märkte gestärkt :

- Die durch die Grenze getrennten *Beschaffungs-* und *Absatzmärkte* weisen, nicht zuletzt dank des Freihandelsabkommen Schweiz-EU von 1972, eine gewisse *Durchlässigkeit* auf. Diese ist größer als im Handelsverkehr zwischen Staaten ohne Freihandelsverträge. Andererseits hat sich die Durchlässigkeit aller anderen Grenzen in Europa - mit Ausnahme der Schweizer Grenzen - durch den fortschreitenden Integrationsprozeß erhöht (vgl. Abschnitt 2.2.2).
- Der *Arbeitsmarkt* weist ebenfalls eine gewisse Durchlässigkeit auf, da Ausländer prinzipiell beschäftigt werden können. Insbesondere durch das System der *Grenzgängerbeschäftigung* wird es Unternehmen in Grenzregionen möglich, Arbeitskräfte aus dem grenznahen Ausland zu beschäftigen. Andererseits sind die Hemmnisse, die sich durch die Bewilligungsverfahren und die Schlechterstellung der Grenzgänger hinsichtlich der Sozialversicherung ergeben, zu groß, als daß von einer offenen Grenze mit weitgehender Marktintegration gesprochen werden könnte (vgl. Abschnitt 8.3). Auch hier weisen die übrigen Grenzen in Europa zwischenzeitlich eine wesentlich höhere Durchlässigkeit auf.

Betrachtet man demnach die Filterfunktion als dominierend, liegen *Positions-* und *Differentialrenten* vor, die weiter analysiert werden können. Zu berücksichtigen sind hierbei auch eventuelle faktische oder juristische *Unterschiede bei den Rahmenbedingungen im Grenzgebiet selbst*, die die dort ansässigen Unternehmen bevorteilen oder benachteiligen und sich aus der Grenzlage bzw. der Notwendigkeit für grenzüberschreitende Zusammenarbeit ergeben können.

Diese Regelungen beziehen sich auf folgende Bereiche:

- Die *Beschaffungs- und Absatzmärkte* - in indirekter Weise auch über den *Verkehrsmarkt* - durch die Möglichkeit, das Schweizer Grenzgebiet bis zu einer Entfernung von rund 10 Kilometern ab Grenzübergang mit Lkws mit einem zulässigen Gesamtgewicht von bis zu 40 Tonnen zu befahren (vgl. Abschnitt 7.3). Dadurch werden Umladungen vor der Grenze eingespart, und die Erreichbarkeit der Region mit 40-Tonnern erlaubt es, den Transport billiger zu gestalten. Dies führt zu Kostenvorteilen gegenüber Unternehmen in den inneren

⁴⁶⁴ „normalisation-intégration“. Vgl. *Ratti, Remigio: Régions frontières*, 1995, S. 353.

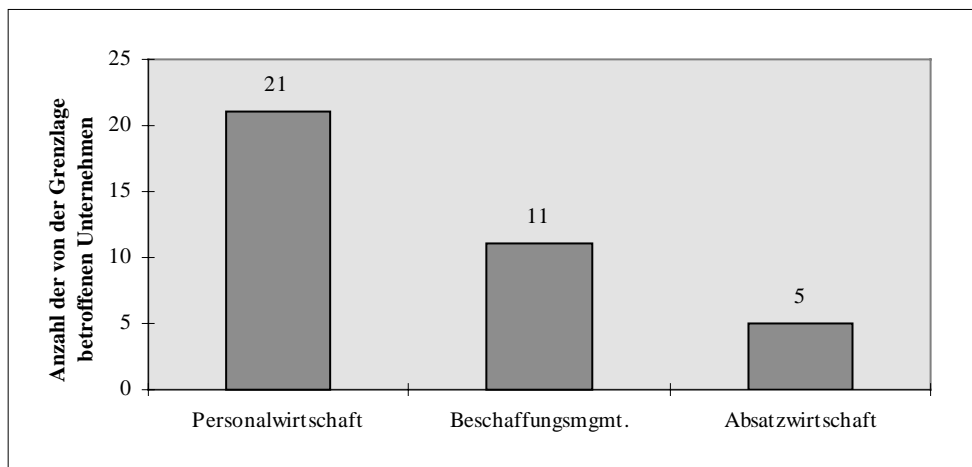
Landesteilen, insbesondere beim Export in EU-Länder oder beim Import aus EU-Ländern. Es handelt sich damit um eine *Positionsrente* (siehe hierzu auch Kapitel 7)

- Die Regelungsunterschiede zwischen der *Beschäftigung* von Grenzgängern und „anderen“ Ausländern (vgl. Abschnitt 8.3). Angesichts der Nähe zum deutschen Grenzgebiet, das durch geringere Lebenshaltungskosten und eine höhere Arbeitslosigkeit charakterisiert wird, ergeben sich in diesem Bereich sowohl Positionsrenten (Nähe zum Ausland) als auch Differentialrenten (unterschiedliche Marktsituation im Ausland).

12.4 Grenzlage des Unternehmensstandorts Schaffhausen: Ersatz für mangelnde Integration?

Um in Erfahrung zu bringen, ob diese Unterschiede in den Umweltbedingungen im Grenzgebiet von den Schaffhauser Unternehmen *tatsächlich als für die Geschäftstätigkeit relevant wahrgenommen* werden, wurde im Fragebogen auch nach *konkreten* Konsequenzen der Grenzlage für die Unternehmenstätigkeit gefragt.

Darstellung 12.1: Auswirkungen der Grenzlage des Unternehmensstandortes auf betriebliche Funktionsbereiche



Datenbasis: 38 Unternehmen

Dafür wurde den Abschnitten zu Beschaffung/Produktion, Absatz und Personal jeweils eine *offene Frage* hinzugefügt, in der sich die Unternehmen dazu äußern sollten, ob die *Grenzlage* Auswirkungen auf die Tätigkeit ihres Unternehmens hat - und, falls ja, welcher Art diese Auswirkungen sind. Der Typ der offenen Frage wurde gewählt, da dieser Bereich bislang noch nicht erforscht ist. Daher macht es Sinn, den Unternehmen jede Antwort zu ermöglichen, um *alle als relevant wahrgenommenen Konsequenzen der Grenzlage* in Erfahrung zu bringen. Die Ergebnisse sind in Darstellung 12.1 zusammengefaßt.

12.4.1 Auswirkungen der Grenzlage auf den Zugang zu Beschaffungs- und Absatzmärkten

Eine Beeinflussung der Unternehmenstätigkeit durch die Grenzlage im Bereich des *Beschaffungsmanagements* wurde von elf Unternehmen (28,9%) wahrgenommen, wobei zehn Unternehmen positive Auswirkungen und nur ein Unternehmen negative Auswirkungen geltend machten. Unter den positiven Aspekten wurden meistens die *erleichterte Beschaffung in Deutschland* und die *Nähe zu den Lieferanten in Deutschland* genannt.

Ein Unternehmen, das sich an anderer Stelle des Fragebogens über *Terminverzögerungen durch den Zoll* beklagte, schrieb zu den Auswirkungen der Grenzlage: „Im Notfall kann etwas in Deutschland abgeholt werden, um Zeit zu sparen.“ Es ist denkbar, daß die Nähe zur Grenze und damit zum *Ort der Kontrollen*, die mit der trennenden Funktion der Grenze verbunden sind, den Unternehmen Vorteile beim grenzüberschreitenden Kauf oder Verkauf von Produkten ermöglicht (z.B. persönliche Kontakte zum Zoll, Möglichkeit einer Abklärung vor Ort bei Problemen).

Keine Erwähnung fanden dagegen die innovativen Verzollungsverfahren, die vom Zoll angeboten werden und sich häufig besonders für Unternehmen in Grenznähe eignen (vgl. Abschnitt 9.4).⁴⁶⁵

Ein Unternehmen wies auf Vorteile bei der Beschaffung hin, die sich daraus ergeben, daß im Grenzgebiet keine Gewichtsbeschränkungen für Lastkraftwagen gelten. Ein weiteres Unternehmen wies auf allgemein „günstige Distributionskosten“ aufgrund der Grenzlage hin, ohne jedoch explizit die Ausnahmeregelung von den Gewichtsbeschränkungen zu erwähnen. Denkbar wäre als Grund für die geringen Distributionskosten auch die Nähe zu Logistikzentren und die Vielzahl an niedergelassenen Transportunternehmen in Grenznähe, die zu einem größeren Angebot an Transportdienstleistungen als in den übrigen Landesteilen führen (vgl. Kapitel 7).

Das einzige Unternehmen, das in der Grenzlage nachteilige Konsequenzen für seine Beschaffungsaktivitäten sieht, beklagte sich über die „verkehrstechnisch schlechte Anbindung“ seines Standortes, die es offenbar auf die Grenzlage zurückführt. Ob dieser Unternehmer an die teilweise offensichtlichen Koordinationsprobleme in der grenzüberschreitenden Verkehrsplanung gedacht haben mag kann aber nicht beurteilt werden.

Bei den *betrieblichen Absatzfunktionen* wurden nur von fünf Unternehmen (13,5%) Konsequenzen durch die Grenzlage ausgemacht. Als Vorteil der Grenzlage wurde von drei Unternehmen die *geographische Nähe zu den Abnehmern in Deutschland* angeführt, eines dieser Unternehmen bemängelte aber gleichzeitig, daß die Grenzlage die *Bearbeitung des Schweizer Marktes erschwere*. Ein Unternehmen sah es als Vorteil an, daß die 28-Tonnen-Limite für Lkws im Grenzgebiet nicht gelten.

⁴⁶⁵ Siehe hierzu *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 44.

Auch in diesem Bereich wurden die im Kapitel 9 dargestellten Erleichterungen der Zollbehörden, die sich besonders für Unternehmen in Grenzregionen anbieten, nicht erwähnt.⁴⁶⁶

Die recht geringe Bedeutung der Grenzlage für den Absatz spiegelt sich auch darin wider, daß von 32 Firmen, die auf dem deutschen Markt aktiv sind, lediglich fünf Unternehmen 50% oder mehr ihres deutschen Umsatzanteils im angrenzenden Bundesland Baden-Württemberg erzielen. Dies schließt jedoch nicht aus, daß die Grenzlage und die Märkte im deutschen Grenzgebiet zu einem früheren Zeitpunkt in der Unternehmensgeschichte ausschlaggebend dafür waren, daß Exporte überhaupt aufgenommen wurden.⁴⁶⁷ Dafür spräche zumindest die immer noch große Bedeutung des *deutschen* Marktes für die befragten Unternehmen sowie die in der Literatur diskutierte Bedeutung *psychischer Nähe* für die Aufnahme von Exportaktivitäten - z.B. die Wahrnehmung ausländischer Märkte durch die Entscheidungsträger im Unternehmen.⁴⁶⁸

Hinsichtlich der Beschaffungs- und Absatzaktivitäten der Unternehmen kann also festgehalten werden, daß die Bedeutung von *Positionsrenten* überwiegt und die Effekte mit wenigen Ausnahmen als positiv eingestuft werden.

12.4.2 Auswirkungen auf den Arbeitsmarktzugang

In 21 Unternehmen (55,3%) hat die Grenzlage Auswirkungen auf die *Personalwirtschaft*. Als weitaus häufigste Konsequenz der Grenzlage im Personalbereich wird von 18 Unternehmen die Möglichkeit genannt, *Grenzgänger* zu beschäftigen. Entsprechend hoch ist auch der Anteil der Grenzgänger mit 22% am Personal, das von den 38 befragten Schaffhauser Firmen beschäftigt wird.

Bei der Beantwortung der Frage wiesen die Unternehmen teilweise auf den „ausgetrockneten Facharbeitermarkt“ in der Schweiz hin. Andere Unternehmen fanden lobende Worte für das Qualifikationsniveau der in ihrem Betrieb beschäftigten Grenzgänger. Ein Unternehmen gab an, daß es durch die Grenzlage sowohl „gute Fachleute“ als auch „günstigere Hilfskräfte“ in der deutschen Nachbarschaft rekrutieren könne. Der hohe Anteil der Facharbeiter unter den Grenzgängern bestätigt diesen Eindruck (vgl. Darstellung 12.2 und Abschnitt 8.4).

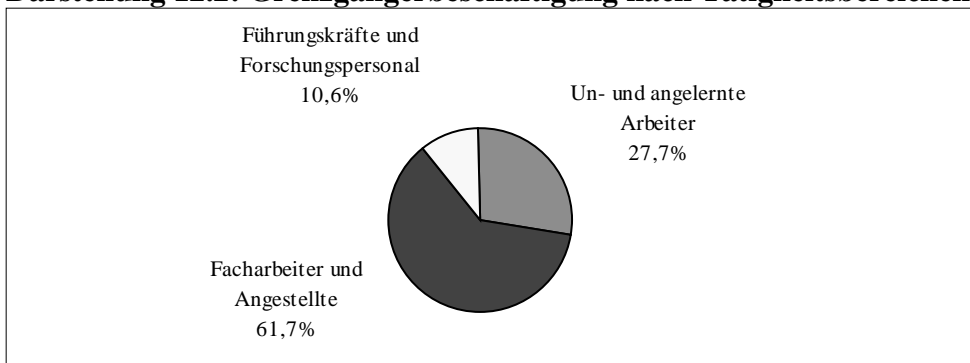
Lediglich drei Unternehmen verspüren nachteilige Konsequenzen der Grenzlage auf ihre Personalwirtschaft: Ein Unternehmen bemängelt, daß durch die Grenze „keine Rekrutierung im Umkreis“ möglich sei, ein anderes Unternehmen weist darauf hin, daß die Region „abseits“ läge. Ein Unternehmen sieht sich gezwungen, Personal „in anderen Regionen der Schweiz“ zu rekrutieren.

⁴⁶⁶ Siehe hierzu *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 45.

⁴⁶⁷ Die Überprüfung einer solchen Vermutung würde den Rahmen dieser Arbeit jedoch sprengen.

⁴⁶⁸ Schließlich ist gerade im Falle der Region Schaffhausen die kulturelle Distanz zum ebenfalls alemannisch geprägten Hochrhein-Bodensee-Kulturraum äußerst gering. Zur Rolle der psychischen Distanz bei der Aufnahme von Exporten, siehe *Miesenbock, Kurt J.*: Exporting, 1988, m.w.N. für einen Überblick sowie *Johanson, Jan/Wiedersheim-Paul, Finn*: Internationalization, 1975, S. 308 und *Johanson, Jan/Vahlne, Jan-Erik*: Model, 1977, S. 24.

Darstellung 12.2: Grenzgängerbeschäftigung nach Tätigkeitsbereichen



Datenbasis: 35 Unternehmen mit 2800 Beschäftigten, davon 528 Grenzgänger.

Anteil der einzelnen Qualifikationsniveaus an der Gesamtbeschäftigung (inklusive Schweizer und niedergelassene Ausländer): An- und ungelernete Arbeiter: 30,4%; Facharbeiter- und Angestellte: 55,3%; Führungskräfte und Forschungspersonal: 14,3%.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß die Auswirkungen im Personalbereich am größten sind und stets Fragen des Personenverkehrs betreffen. Jene Unternehmen, die positive Auswirkungen der Grenzlage geltend machen, berufen sich auf die Grenzgängerbeschäftigung, die zumindest in den Grenzregionen ein Stückchen mehr „freien Personenverkehr“ zuläßt. Die Antworten jener Unternehmen, die dagegen negative Konsequenzen der Grenzlage geltend machen, betonen implizit die Probleme aus der Nichtrealisierung des freien Personenverkehrs: Die Abdichtungsfunktion der Grenze wird als so dominant empfunden, daß sich die Unternehmen im Abseits fühlen.

TEIL III

LANGFRISTIGE ASPEKTE

13 Langfristige Aspekte der Nichtteilnahme an der europäischen Integration: Konsequenzen und neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit

Dieses Kapitel befaßt sich zunächst mit langfristigen Konsequenzen der Schweizer Nichtteilnahme an der europäischen Integration für die Schaffhauser Unternehmen. Anschließend werden die gegenwärtigen und zukünftigen integrationspolitischen Optionen der Schweiz dargestellt.

13.1 Langfristige Auswirkungen auf die Unternehmen

In der Literatur ist umstritten, ob und in welchem Maße Handelshemmnisse bzw. die Bildung von Integrationsblöcken zu Direktinvestitionen im Ausland mit dem Ziel der Überwindung dieser Barrieren führen.⁴⁶⁹ Die Schaffhauser Unternehmen wurden daher auch nach den *langfristigen Konsequenzen* der Schweizer Nichtteilnahme am europäischen Integrationsprozeß befragt. Dabei standen mögliche *Standortverlagerungen* und *Änderungen im Investitionsverhalten* im Vordergrund.

13.1.1 Auswirkungen auf die Standortpolitik der Unternehmen

In der Schweizer Öffentlichkeit wird häufig die Problematik von Standortverlagerungen als Konsequenz der Nichtteilnahme an der europäischen Integration diskutiert. So wird etwa ein Referat des baden-württembergischen Ministerpräsidenten *Erwin Teufel* zitiert, wonach sich allein im Jahr 1993 rund 400 Schweizer Unternehmen neu in Baden-Württemberg angesiedelt hätten.⁴⁷⁰ Belege für solche Neuansiedlungen findet man in den Gewerbeparks in unmittelbarer Nachbarschaft zur Grenze, die offen mit ihrer Lage im EWR werben⁴⁷¹ und in denen sich zwischenzeitlich zahlreiche Schweizer Unternehmen niedergelassen haben.

Von den befragten Industriebetrieben in der Region Schaffhausen streben fünf Unternehmen (13,2%) eine Standortverlagerung aufgrund der Nichtteilnahme am Integrationsprozeß an oder haben eine solche bereits durchgeführt. Bei den Auslagerungen geht es in drei Fällen um eine Teilverlagerung der *Produktion* in den EWR, wobei in einem Unternehmen auch die Forschungsaktivitäten teilweise in den EWR verlagert werden. Lediglich ein Betrieb erwägt die Teilverlagerung der *Vertriebsaktivitäten* in den EWR. Ein weiteres Unternehmen erwägt die vollständige Verlagerung der Produktion als Konsequenz der Nichtintegration.

Als mögliche oder bereits ausgewählte Standorte wurden in zwei Fällen das angrenzende deutsche Bundesland Baden-Württemberg, in zwei Fällen der übrige deutschsprachige Raum des EWR und in einem Fall ein Land *außerhalb* des EWR angegeben.

⁴⁶⁹ Einen Überblick gibt *Colberg, Wolfgang*: Präsenzstrategien, 1989, S. 57 m.w.N.

⁴⁷⁰ Vgl. *Bradke, Sven*: Umbruch, 1995, S. 23.

⁴⁷¹ Vgl. *Industriepark Gottmadingen AG* (Hrsg.): IPG Journal, Ausgabe 4, 1995, S. 8. Auch im österreichischen Bundesland Vorarlberg siedeln sich vermehrt Ostschweizer Unternehmen an.

13.1.2 Auswirkungen auf die Investitionspolitik der Unternehmen

Während sich Standortverlagerungen als Folge des EWR-Neins in Grenzen halten, ergibt die Frage nach mit der Integrationssituation begründeten *Änderungen im Investitionsverhalten* ein anderes Bild: Die Hälfte der 38 befragten Unternehmen sagte aus, daß das EWR-Nein Auswirkungen auf ihr Investitionsverhalten habe:

13 Unternehmen geben an, weniger in der Schweiz investieren zu wollen, während sechs Unternehmen ihre Investitionen in der Schweiz erhöhen wollen. Ein ähnliches Bild ergibt sich für Investitionen im EWR: Dort möchten sechs Unternehmen ihre Investitionen erhöhen, vier Unternehmen möchten dagegen weniger investieren. Dies zeigt, daß sich manche Betriebe von der Schweiz weg in andere Wirtschaftsräume orientieren, andere jedoch auch ihr Engagement auf dem Inlandsmarkt, teilweise zulasten der Aktivitäten im EWR, bewußt ausbauen.

Interessant ist, daß neun Unternehmen (23,7%) als *Konsequenz aus dem EWR-Nein* mehr Investitionen in Drittländern tätigen möchte. Kein einziges Unternehmen plant, dort weniger zu investieren. Interessant wäre vor allem zu wissen, *in welche Drittländer* die geplanten höheren Investitionen stattfinden sollen: Immerhin fallen auch die mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) unter die Kategorie „Drittländer“ im Sinne der Frage, wobei diese Staaten bereits über die *Europaabkommen*⁴⁷² eng an die EU angebunden sind und einen EU-Beitritt anstreben. Die Tendenz zu *ressourcenorientierten Direktinvestitionen* in den MOEL dürfte in Zukunft eher steigen, da die *paneuropäische Kumulation* (vgl. Kapitel 4) wesentliche Verbesserungen bei der Arbeitsteilung zwischen der Schweiz und Osteuropa für den Export in die EU bietet. Mit der Perspektive eines zukünftigen EU-Beitritts dieser Länder könnten sich hieraus langfristig attraktive Engagements ergeben.

Vollständigkeitshalber muß jedoch vor einer Überbewertung der o.g. Befragungsergebnisse gewarnt werden: Obwohl die Fragen *nur* auf Änderungen des Investitionsverhaltens *aufgrund der Nichtmitgliedschaft in EWR oder EU* abzielten, ist nicht auszuschließen, daß bei manchem Unternehmen auch konjunkturelle oder wirtschaftsstrukturelle Einflüsse die Beantwortung der Frage beeinflußt haben.

13.2 Die europapolitische Orientierung der Unternehmen

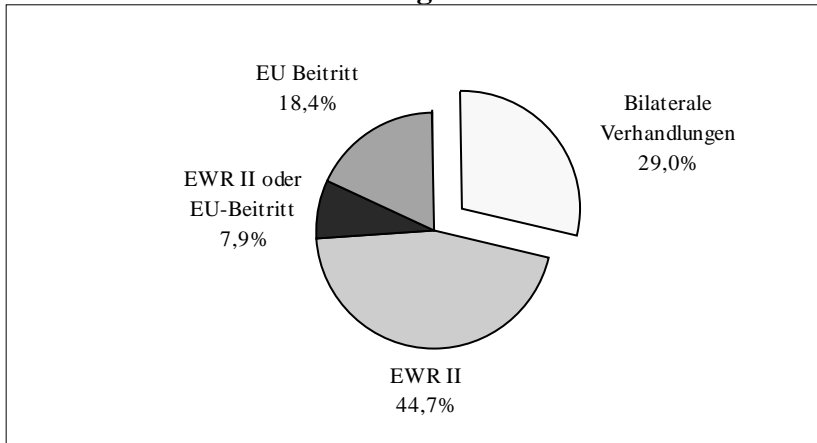
Prinzipielle Einigkeit herrscht unter den befragten Unternehmen in ihrer Einschätzung der Notwendigkeit einer weiteren Annäherung der Schweiz an die EU. Kein einziges der befragten Unternehmen gab an, daß es einen *Alleingang* der Schweiz für die im Sinne des Unternehmens optimale Strategie halte.

Allerdings scheinen den meisten Unternehmen auch die derzeit geführten bilateralen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU nicht weit genug zu gehen: Die überwiegende Mehrheit der Firmen (71,0%) wünscht sich eine stärkere Integration der Schweiz in den europäischen Wirtschaftsraum, die mindestens das EWR-Niveau erreichen sollte (sog. „EWR II“, vgl. Darstellung 13.1). Interessant ist aber auch, daß die optimale

⁴⁷² Siehe hierzu *Arnold, Rainer*: Außenhandelsrecht, 1996, RN 129ff.

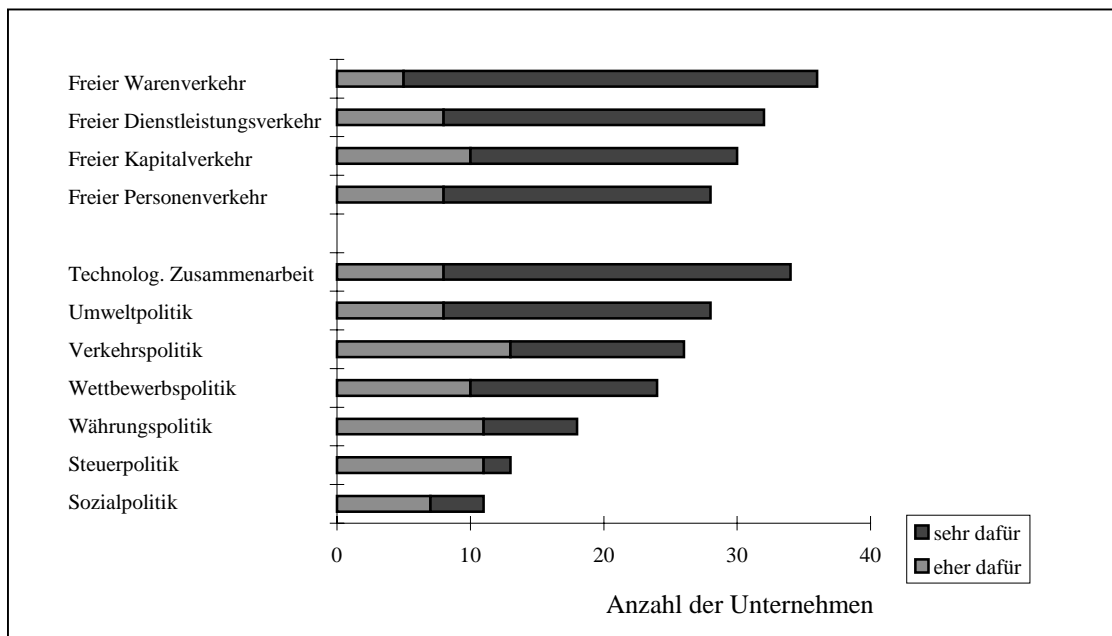
„Europahaltung des Unternehmens“ nicht notwendigerweise mit der persönlichen Einstellung des Fragebogenbearbeiters übereinstimmen muß: so gab ein Unternehmer an, daß er persönlich *gegen* eine stärkere europäische Integration der Schweiz sei, daß eine solche letztlich aber im Interesse des von ihm vertretenen Unternehmens läge.

Darstellung 13.1: Optimale Europastrategie nach Ansicht der befragten Unternehmen



Datenbasis: 38 antwortende Unternehmen

Darstellung 13.2: Die Haltung der Schaffhauser Industrieunternehmer gegenüber ausgewählten Integrationsinhalten



Datenbasis: 38 Unternehmen, wobei Mehrfachnennungen möglich waren.

Im Bereich der „vier Grundfreiheiten“ würden die Unternehmen insbesondere eine engere Zusammenarbeit in den Bereichen des Warenverkehrs und des Dienstleistungsverkehrs

begrüßen. Die überwiegende Mehrheit der Firmen spricht sich auch für eine Liberalisierung in den politisch heikleren Bereichen *Kapitalverkehr*⁴⁷³ und *Personenverkehr* aus.

Die Schaffhauser Unternehmen zeigen darüber hinaus großes Interesse an den Gemeinschaftsprogrammen der Union im *Technologiebereich*. Die überwiegende Mehrheit der Unternehmen würde außerdem eine stärkere Zusammenarbeit in den Bereichen *Umwelt-, Verkehrs- und Wettbewerbspolitik* begrüßen. Eine stärkere *währungspolitische Zusammenarbeit* wird dagegen eher kontrovers gesehen, was angesichts der Probleme, die von Wechselkursschwankungen für die Unternehmen ausgehen (vgl. Abschnitt 10) zumindest etwas erstaunt.⁴⁷⁴

Ein eher negatives Image scheint dagegen der Tätigkeit der Union im *steuer- und sozialpolitischen* Bereich anzuhaften: Nicht einmal ein Drittel der Unternehmen würden in diesem Bereich eine engere Zusammenarbeit befürworten.

13.3 Bilaterale Verhandlungen Schweiz-EU: Wege zur Überwindung der Isolation

Nach dem Nein des Schweizer Volkes zum EWR-Beitritt im Dezember 1992 sind zwei Jahre bis zum Beginn der *bilateralen Verhandlungen* zwischen der Schweiz und der Europäischen Union verstrichen.⁴⁷⁵ In diesen bilateralen Verhandlungen bemühen sich beide Parteien seit Jahresende 1994 um die Überwindung der integrationspolitischen Isolation der Schweiz. Die bilateralen Verhandlungen ziehen sich länger hin als erwartet; so wähte man sich bereits zu Ende des Jahres 1995 „auf der Zielgeraden“⁴⁷⁶, und im Januar 1997 wurde noch die Ansicht des Bundesrates *Flavio Cotti* zitiert, eine Lösung in den strittigen Fragen der Verkehrsdossiers könnte bis März 1997 gefunden werden.⁴⁷⁷ Indessen sind auch Ende April die Verhandlungen noch immer in vollem Gange oder - genauer gesagt - sie treten gerade wieder einmal auf der

⁴⁷³ Das Hauptproblem in diesem Bereich ist nach wie vor die Liberalisierung des Grundstückserwerb durch Ausländer. Der Schweizerische Bundesrat hat jedoch nach einer Pressemeldung das EJPD mit der Ausarbeitung einer Vorlage für die Revision der Lex Friedrich beauftragt, wonach der Verkauf von Grundstücken an Ausländer von der Bewilligungspflicht entbunden werden sollte, sofern der Grundstückskauf zur Errichtung eines Industrie-, Gewerbe- oder Dienstleistungsbetriebes dient. Ob die Neuregelung jedoch zu praktischen Veränderungen führt, ist unsicher: In der Vergangenheit sind entsprechende Betriebsstättenbewilligungen fast immer erteilt worden; vgl. *NZZ* (Hrsg.): Lockerung, 7.3.1997, S. 25.

⁴⁷⁴ Hier darf jedoch nicht vergessen werden, daß das niedrige Zinsniveau in der Schweiz, von dem die Unternehmen profitieren, häufig auf die währungs- und wirtschaftspolitische Souveränität des Landes bei gleichzeitig außerordentlich hoher politischer Stabilität zurückgeführt wird. Im übrigen sind die Unsicherheiten im Vorfeld der Währungsunion, die häufig Gegenstand politischer Diskussionen in den EU-Ländern sind auch nicht unbedingt dazu geeignet, für die währungspolitische Zusammenarbeit der EU zu werben.

⁴⁷⁵ Zu den Geschehnissen im Vorfeld der Verhandlungen, siehe *Hug, Werner C.*: *Bilateralismus*, 1994, S. 100f sowie *Hug, Werner C.*: Beginn, 1995, S. 101ff.

⁴⁷⁶ Vgl. *Spinner, Bruno*: Auf der Zielgeraden, in: *Integrationsbüro EDA/EVD*: CH-Euro, 12.95/01.96, S. 3ff. Gründe für die Verzögerungen dürften die vielfältigen Interessen in den verschiedenen Regionen der EU mit Hinblick auf die Verhandlungsergebnisse mit der Schweiz, sowie die asymmetrische Verteilung der Verhandlungsmacht zwischen den Partnern sein.

⁴⁷⁷ Vgl. *NZZ* (Hrsg.): Aufbruch, 20.1.1997, S. 11.

Stelle.⁴⁷⁸ Verhandlungsgegenstand sind gegenwärtig sieben Bereiche (sog. *Dossiers*), wobei endgültige Verhandlungsergebnisse erst nach einer *Einigung in sämtlichen Verhandlungsbereichen* erwartet werden.

Mit diesem Verhandlungsprinzip, dem parallelen Aushandeln verschiedener Verhandlungsbereiche (*parallélisme approprié*⁴⁷⁹) hat sich die EU gegen die Schweiz durchgesetzt. Letztere hätte die Ausarbeitung von Abkommen, die unabhängig voneinander in Kraft gesetzt werden könnten, vorgezogen. Mit dem Parallelismus möchte die EU aber verhindern, daß die Schweiz in den für sie interessanten, innenpolitisch verhältnismäßig unproblematischen Bereichen wie dem Warenverkehr (technische Handelshemmnisse, öffentliche Ausschreibungen) der EU Zugeständnisse abringt, ohne nachfolgend in den innenpolitisch heiklen Bereichen wie Personenverkehr oder Landverkehr selbst entsprechende Zugeständnisse zu machen.⁴⁸⁰

In den folgenden Abschnitten werden die einzelnen Dossiers hinsichtlich ihrer *Wirkungen* vorgestellt.

13.3.1 Technische Handelshemmnisse

Nach der Ablehnung des EWR-Beitritts durch die Schweiz bleibt zwischen der Schweiz und der EU die gegenseitige Anerkennung von Produkttests und Zertifikaten, die von Organen der jeweils anderen Partei vorgenommen worden sind, nach wie vor aus. Eine *tolerante Praxis* der EU im *gemeinschaftlich nichtharmonisierten Bereich* erlaubt zwar den recht problemlosen Export von Schweizer Produkten, die den Bestimmungen *eines* Mitgliedstaates entsprechen, doch für den Bestand dieser Praxis bestehen keinerlei Rechtsgarantien.⁴⁸¹

Die Schweiz paßt zwar seit dem Inkrafttreten des Bundesgesetzes über die technischen Handelshemmnisse⁴⁸² am 1. Juli 1996 die Schweizerischen Normen autonom an diejenigen der wichtigsten Handelspartner (d.h. der EU) an, doch lösen diese Schritte noch *keine Anerkennung* der in der Schweiz vorgenommenen *Konformitätszertifizierungen* aus.

Die bilateralen Verhandlungen basieren auf einem Musterabkommen, das die EU bereits mit anderen Staaten verwendet. Danach soll die EU dem *autonomen Nachvollzug* der europäischen Normen durch die schweizerische technische Gesetzgebung mit der

⁴⁷⁸ Vgl. NZZ (Hrsg.): Flexibilität, 30.4.1997, S. 21.

⁴⁷⁹ Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Zwischenbericht, 1995, S. 20; Das parallele Aushandeln der verschiedenen Bereiche entspricht dem EU-Grundsatz: „Entscheidungsfähig ist etwas erst dann, wenn über alles entschieden wird.“ Siehe dazu: *Büscher, Reinhard*: Europa, 1994, S. 41 sowie NZZ (Hrsg.): „Bahn frei“, 1.11.1994, S. 21.

⁴⁸⁰ Ohne diese Verknüpfung zwischen den einzelnen Verhandlungsbereichen wäre es auch denkbar, daß Einzelabkommen, die eher im Interesse der EU als in jenem der Schweiz liegen, bei Volksabstimmungen in der Schweiz durchfallen, und damit nur jene Abkommen in Kraft treten, die der Schweiz entsprechende Vorteile bringen würden. Angesichts der im Frühjahr 1994 angenommenen *Alpenschutzinitiative* sowie den beständigen Referendumsdrohungen bezüglich zu großer Zugeständnisse der Schweizer Landesregierung im freien Personenverkehr ist dieses Vorgehen der EU durchaus angebracht.

⁴⁸¹ Vgl. *Stähli, Christine/Vuyk, Hugo*: Dossier technische Handelshemmnisse, 1996, S. 17f.

⁴⁸² SR 946.51.

gegenseitigen Anerkennung der Rechtsvorschriften Rechnung tragen. Dadurch wird in all jenen Fällen, in denen die Schweizer Normen mit den EU-Normen übereinstimmen die Überprüfung der Ware auf *Kompatibilität mit Schweizer Normen* für die Kommerzialisierung in der EU ausreichen. Lediglich in jenen Fällen, in denen schweizerische Normen von EU-Normen abweichen sollten, wäre demnach eine doppelte Überprüfung erforderlich.

Die Liberalisierung wird dennoch nicht EU-/EWR-Niveau erreichen: Auf bilateraler Basis wird es nicht zu einer Implementierung des *Cassis de Dijon*-Grundsatzes kommen können, da hierfür institutionelle Strukturen wie ein gemeinsamer Gerichtshof nötig wären.⁴⁸³

Ein Abschluß der bilateralen Verhandlungen würde den Unternehmen in diesem Bereich ein höheres Maß an Rechtssicherheit bieten. Die Nichtanwendbarkeit des *Cassis de Dijon*-Prinzips auf bilateraler Ebene ist wohl ein Nachteil, mit dem die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen leben kann.

Langfristig problematisch am beschriebenen Mechanismus ist die Art und Weise, in der Schweizerisches Recht europäische Normen nachvollziehen muß. Die Schweiz hat, trotz ihrer Nichtmitgliedschaft in EU und EWR, keine faktische Wahl mehr, ob sie gemeinschaftsrechtliche Normen übernehmen will oder nicht. Der einzige praktisch relevante Unterschied zur EU-Mitgliedschaft besteht darin, daß die Schweiz bei der *Formulierung* der maßgeblichen, den europäischen Normen zugrundeliegenden Richtlinien aufgrund der mangelnden institutionellen Einbindung *keine* oder zumindest nur *geringe Mitwirkungsmöglichkeiten* besitzt.⁴⁸⁴ Langfristig könnte dies die Innovationsbereitschaft der Schweizer Unternehmen schwächen und zur Auslagerung von F&E-Aktivitäten in den EU-Raum führen, wo Entscheidungen gefällt werden.

13.3.2 Öffentliches Beschaffungswesen

In diesem Bereich verhandelten beide Parteien um den Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten der jeweils anderen Vertragspartei. Dabei hat insbesondere die Schweiz großes Interesse, am Kuchen der schätzungsweise jährlich 600 Milliarden ECU⁴⁸⁵ umfassenden öffentlichen Beschaffungen in der EU beteiligt zu werden.⁴⁸⁶ Nach Presseberichten liegt für dieses Verhandlungsdossier seit Mitte März 1997 ein bereinigter Abkommensentwurf vor, der von den Vertragsparteien noch genehmigt werden muß.⁴⁸⁷

⁴⁸³ Vgl. *Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Fact Sheets, Juli 1996, S. 28f.

⁴⁸⁴ So ist die Schweiz zwar Mitglied in den internationalen Normungsorganisationen CEN und CENELEC, doch bleiben ihre Vorstellungen in den EU-Gremien, die CEN/CENELEC mit der Ausarbeitung von Normen beauftragen, unberücksichtigt.

⁴⁸⁵ Vgl. *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995, S. 6 m.w.N.

⁴⁸⁶ Siehe dazu auch *Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: Öffentliches Beschaffungswesen, 1995; *Stähli, Christine*: Dossier öffentliches Beschaffungswesen, 1996, S. 8-13; *Schweizerischer Bundesrat*: GATT-Botschaft 1, 1994, S. 348-378 sowie S. 842-870; *Schweizerischer Bundesrat*: Zwischenbericht, 1995, S. 24; *Seidel, Ingelore*: Öffentliches Auftragswesen, 1996; *Baudenbacher, Carl*: Rahmenbedingungen, 1995, S. 97-131; *Integrationsbüro EDA/EVD*: Fact Sheets, Juli 1996, S. 25-27.

⁴⁸⁷ Vgl. *NZZ* (Hrsg.): Dossier Beschaffungswesen, 15./16.3.1997, S. 9.

Bei den Verhandlungen ging es darum, über das GATT-Übereinkommen (und dessen Umsetzungen) hinaus die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens auf die *Gemeinden* und die *konzessionierten privatrechtlichen Unternehmen* in den Sektoren Wasser-, Energieversorgung, Verkehr, Eisenbahn und Telekommunikation auszudehnen, wo ein mit den Verhältnissen in der EU vergleichbarer Marktzutritt ausgehandelt werden konnte.⁴⁸⁸ In der Schlußphase der Verhandlungen um dieses Dossier wurden vor allem institutionelle Details abgeklärt.⁴⁸⁹

13.3.3 Güterfernverkehr

Seit dem 21. März 1995 wird dieses Dossier auf Vorschlag der EU verhandelt. Die EU strebt mit den Verhandlungen vor allem die Aufhebung des Schweizerischen Nachtfahrverbots und der 28-Tonnen-Limite für Lkws (vgl. Kapitel 7) im alpenquerenden Transit sowie im bilateralen Verkehr mit den Wirtschaftszentren des Mittellandes an. Dabei hat insbesondere Italien ein vitales Interesse an kostengünstigen Möglichkeiten zum Alpen transit. Österreich und Frankreich wiederum befürchten Umwegverkehr über die Transitkorridore ihrer Länder, falls die Schweiz den alpenquerenden Straßengüterverkehr erschwert.⁴⁹⁰

Der Schweiz geht es in den Verhandlungen um eine Koordination der Alpenverkehrspolitik (langfristige Verlagerung des Gütertransits von der Straße auf die Schiene, Einführung einer leistungsabhängigen *Schwerverkehrsabgabe* sowie einer *Lenkungsabgabe* für die Nutzung der Straßentransitwege zur Realisierung der Kostenwahrheit).⁴⁹¹ Ebenfalls von Bedeutung ist für die Schweiz der Zugang ihrer Spediteure zu den europäischen Transportmärkten einschließlich der Möglichkeit der *Kabotage*.⁴⁹²

Ein Abschluß der Verhandlungen in diesem Dossier wurde für das Frühjahr 1997 vorausgesagt;⁴⁹³ auf europäischer Seite ist man bereit, das Prinzip der Kostenwahrheit zumindest stärker als bisher zu verankern. Auf Schweizer Seite wird im Gegenzug der Ausbau der alpenquerenden Schienenverkehrsachsen (*Neue Alpen transversale*) im Rahmen eines gesamteuropäischen Verkehrskonzepts in Angriff genommen und eine schrittweise Lockerung der Gewichtsbeschränkungen in Aussicht gestellt.⁴⁹⁴ Strittig ist vor allem noch die konkrete

⁴⁸⁸ Vgl. *NZZ* (Hrsg.): Dossier Beschaffungswesen, 15./16.3.1997, S. 9.

⁴⁸⁹ Vgl. *Stähli, Christine*: Dossier öffentliches Beschaffungswesen, 1996, S. 12f. Hierzu gehört gemäß *Integrationsbüro EDA/EVD* (Fact Sheets, Juli 1996, S. 27) die Anwendungskontrolle des Abkommens, dessen Rechtssicherheit mit dem Niveau des Gemeinschaftsrechts vergleichbar sein sollte, sowie die Teilnahme der Schweiz am neuen Publikationssystem der EU für öffentliche Ausschreibungen.

⁴⁹⁰ Vgl. *Vuyk, Hugo*: Dossier Landverkehr, 1996, S. 50-55; *Integrationsbüro EDA/EVD*: Fact Sheets, Juli 1996; *NZZ* (Hrsg.): EU-Verhandlungstaktik, 2.3.1995, S. 21; *NZZ* (Hrsg.): Zitterpartie, 4.12.1996, S. 9.

⁴⁹¹ Mit Kostenwahrheit wird die Internalisierung externer Kosten des Straßengüterverkehrs bezeichnet. Vgl. diesbezüglich *Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Fact Sheets, Juli 1996, S. 20f.

⁴⁹² Vgl. *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Zwischenbericht, 1995, S. 24f.

⁴⁹³ Gemäß einer Pressemitteilung (*NZZ* (Hrsg.): Landverkehr, 17.1.1997, S. 25) wollte die EU-Kommission die entsprechenden Verhandlungen bis zum 1. März 1997 zum Abschluß bringen. Dieses Ziel hatte sie jedoch Anfang April 1997 bei Redaktionsschluß noch nicht erreicht.

⁴⁹⁴ Vgl. *NZZ* (Hrsg.): Rückenwind, 7./8.12.1996, S. 9; *NZZ* (Hrsg.): EU-Angebot, 9.12.1996, S. 13; *NZZ* (Hrsg.): Eckdaten, 13.12.1996, S. 9; *NZZ* (Hrsg.): Leitplanken, 21./22.12.1996, S. 25f.

Höhe der Abgaben für den Transitverkehr, mit denen zukünftig ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Straßen- und Schienentransit erreicht werden soll.⁴⁹⁵

Die bilateralen Verhandlungen in diesem Bereich können den Schaffhauser Unternehmen erhebliche Vorteile bringen. Die Kosten von Transporten in, bzw. aus der EU dürften sinken, falls Schweizer Spediteuren die Möglichkeit der *Kabotage* eingeräumt und damit eine bessere Kapazitätsauslastung ermöglicht wird. Entsprechend dürfte auch der freie Zugang des ausländischen Transportgewerbes zum Schweizer Markt den Wettbewerb im Transportbereich erhöhen, woraus geringere Transportkosten für die Industrieunternehmen resultieren könnten. Mögliche Kostensenkungspotentiale könnten sich auch im Falle einer Aufhebung der 40-Tonnen-Limite im Verkehr mit dem Mittelland und mit Italien ergeben. Es kann jedoch damit gerechnet werden, daß der dabei erzielte *Produktivitätsgewinn* infolge des Wegfalls der Gewichtsbeschränkungen durch höhere Abgaben „abgeschöpft“ wird; entsprechende Bestrebungen sind bereits jetzt offenkundig vorhanden und entsprechen auch dem Ziel, eine Verlagerung des Verkehrsaufkommens von der Straße auf die Schiene zu bewirken.⁴⁹⁶

13.3.4 Personenverkehr

Das *Personenverkehrsdossier* gehört, zusammen mit dem Landverkehr, zu den heikelsten Verhandlungsbereichen aus Schweizer Sicht. Mit der Angst der Schweizerinnen und Schweizer vor einer Überfremdung im Zuge des freien Personenverkehrs wird in der öffentlichen Diskussion häufig das Scheitern der EWR-Abstimmung begründet. Die Brisanz des Themas zeigt sich auch in den Referendumsdrohungen, die stets dann zu vernehmen sind, wenn die Schweiz Zugeständnisse in diesem Bereich in Aussicht stellt.

Bei den Verhandlungen in diesem Bereich geht es der EU - allen voran den südeuropäischen Ländern - um einen verbesserten Zugang ihrer Bürger zum Schweizer Arbeitsmarkt. Die Schweiz dagegen will, angesichts des hohen Ausländeranteils, ihre Begrenzungs politik (vgl. Abschnitt 8.3) beibehalten, aber gleichzeitig Erleichterungen für die Beschäftigung von Schweizerbürgern in Tochterunternehmen schweizerischer Konzerne im EWR erreichen.⁴⁹⁷

Bei den Verhandlungen zu diesem Dossier wurde im Dezember 1996 der Durchbruch erzielt. Demnach wird sich die Liberalisierung in vier Etappen vollziehen: Die erste Etappe der Deregulierung soll mit dem voraussichtlichen Vertragsbeginn 1999 in Kraft treten und den bereits in der Schweiz tätigen EU-Bürgern *qualitative* Verbesserungen bringen.⁴⁹⁸ In der zweiten Phase von 2001 bis 2003 soll die *Inländerbevorzugung* abgeschafft werden, wobei die Kontingente nach wie vor erhalten bleiben. In der dritten Phase zwischen 2004 und 2012 soll

⁴⁹⁵ Vgl. *NZZ* (Hrsg.): Tonnenkilometer, 12.12.1996, S. 9; *NZZ* (Hrsg.): Zahlenknäuel, 23.01.1997, S. 9; *NZZ* (Hrsg.): Wege- und Umweltkosten, 29.1.1997, S. 9; *NZZ* (Hrsg.): Finanzierung, 1./2.2.1997, S. 25 und *NZZ* (Hrsg.): EU-Position, 1./2.2.1997, S. 11; *NZZ* (Hrsg.): Beherzte Annäherungsschritte, 6.3.1997, S. 9; *NZZ* (Hrsg.): Bestätigter Annäherungskurs, 12.3.1997, S. 9.

⁴⁹⁶ Vgl. *NZZ* (Hrsg.): 40-Töner, 13.01.97.

⁴⁹⁷ Zu den Verhandlungen bezüglich des Personenverkehrs, siehe *Schweizerischer Bundesrat: Zwischenbericht*, 1995, S. 25; *Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Fact Sheets, Juli 1996, S. 13; *Rossier, Markus: Personenfreizügigkeit*, 1996, S. 21-38.

⁴⁹⁸ Dazu gehören vor allem die Umwandlung des Saisonier-Statuts in ein Kurzaufenthalter-Regime sowie Lockerungen für Grenzgänger.

die Anwendung der Kontingente suspendiert werden. In dieser Phase (etwa 2006) muß sich die Schweiz dafür entscheiden, ob sie die volle Freizügigkeit einführen will oder nicht. Entscheidet sie sich dafür, wird die *volle Personenfreizügigkeit* zwischen der Schweiz und der EU hergestellt und der spezifische Schutzmechanismus, den die Schweiz in der dritten Etappe noch aktivieren kann, wird in eine normale *Schutzklausel* umgewandelt.⁴⁹⁹

Die Personenfreizügigkeit wird für die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz als essentiell eingeschätzt.⁵⁰⁰ Die konkreten Auswirkungen auf die Unternehmen werden jedoch aufgrund der Übergangsfristen noch einige Zeit auf sich warten lassen. Die für die erste Etappe vorgesehenen *Erleichterungen* - u.a. für Grenzgänger - werden kaum zu einem nennenswert höheren Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt führen.

Interessanter dürfte dagegen der Wegfall der *Inländerbevorzugung* in der zweiten Phase zwischen 2001 und 2003 sein. Falls die *Grenzgängerbeschäftigung* weiterhin von der *Kontingentierung* ausgenommen bleibt und keine neuen Hemmnisse eingeführt werden sollten, könnte dies dazu führen, daß es in den grenznahen Regionen in dieser Phase zu einem annähernd integrierten Arbeitsmarkt kommt: Ein Schaffhauser Unternehmen könnte dann jeden in der benachbarten ausländischen Grenzzone wohnhaften Arbeitnehmer einstellen - sogar dann, wenn auch ein Schweizer Bewerber zur Verfügung stünde. Vom Wegfall der Kontingentierung ab 2004 dürften dagegen nur geringe Wirkungen ausgehen, da die Kontingente bereits jetzt angesichts der Rezession nicht ausgeschöpft werden.

Von einer Integration der Arbeitsmärkte ist insbesondere dann auszugehen, wenn für den *Export von Versicherungsleistungen* ähnliche Regelungen wie in der EU getroffen werden und die Beschäftigung in der Schweiz diesbezüglich nicht mehr mit möglichen Nachteilen verbunden wäre (vgl. Kapitel 8). Gerade in diesem Fall dürfte sich die Standortgunst der Grenzregionen gegenüber den Innerschweizer Regionen noch weiter verstärken. Der *Vorteil der Grenzlage* könnte dagegen beim *völligen Wegfall der Kontingente mit gleichzeitiger Aufgabe der Inländerbevorzugung* entfallen.

In welchem Umfang das Personenverkehrsdossier zu Erleichterungen für Schweizer Unternehmen führt, die *Schweizerbürger* in ihren Tochterfirmen in der EU beschäftigen wollen, ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht bekannt. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, daß die europäischen Verwaltungen ihre Praxis danach richten werden, wieviel *good will* ihren eigenen Bürgern in der Schweiz entgegengebracht werden wird. Im übrigen hat die Unternehmensbefragung für die untersuchten Firmen gezeigt, daß in diesem Bereich kaum Probleme bestehen.

13.3.5 Übrige Verhandlungsbereiche

Weitere Verhandlungen betreffen die Bereiche Forschung, landwirtschaftliche Erzeugnisse und Luftverkehr. Auf sie soll an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden.

⁴⁹⁹ Solche normale Schutzklauseln bestehen im EGV z.B. in Art. 48 Abs. 3 oder auch in Art. 73. Zu den Auswirkungen auf die Freizügigkeit vgl. *NZZ* (Hrsg.): Personenverkehr, 3.12.1996.

⁵⁰⁰ Siehe dazu auch *NZZ* (Hrsg.): Freizügigkeit, 6.12.1996, S. 26.

13.4 Mögliche Bereiche zukünftiger Verhandlungen

Vor dem Beginn der bilateralen Verhandlungen in den sieben Dossiers gemäß Abschnitt 13.3 umfaßte der „Wunschzettel“ der Schweiz noch weitere Punkte.⁵⁰¹ Die Schweiz hofft, nach dem Abschluß der jetzigen Verhandlungsrunde auch über diese weiteren Punkte mit der EU Verhandlungen aufzunehmen.⁵⁰²

Bildung: Nach dem Auslaufen der bisherigen Austauschprogramme im Bildungsbereich (z.B. ERASMUS) kann die Schweiz als Nicht-EWR-Mitglied nicht mehr an den neuen EU-Bildungsprogrammen (z.B. SOCRATES) teilnehmen. Bestehende Hochschulnetze werden dadurch gefährdet, und den Schweizer Studenten droht der Wegfall der immer wichtiger werdenden Austauschmöglichkeiten mit dem Ausland. Die Schweiz strebt daher die Fortsetzung der bildungspolitischen Kooperation an. Da das Interesse der Industrie an international ausgebildeten Führungskräften zukünftig eher steigen als sinken dürfte, sind Fortschritte in diesem Bereich unerlässlich zur Erhaltung des Wirtschafts- und Forschungsstandorts Schweiz.

Passiver Textilveredelungsverkehr: In diesem Dossier geht es darum, daß Textilien mit Schweizer Vormaterialien, die zur Bearbeitung in die Billiglohnländer Osteuropas gebracht werden, bei der Einfuhr in die EU zollmäßig schlechter gestellt sind als Textilien mit EU-Ursprungsmaterialien bei ihrer Wiedereinfuhr in die EU nach dem Bearbeitungsprozeß. Hier wurde jedoch zwischenzeitlich eine Lösung im Rahmen der *paneuropäischen Kumulation* erreicht. (vgl. Kapitel 4)

Verarbeitete Landwirtschaftsprodukte: In diesem branchenspezifischen Dossier strebt die Schweiz eine echte Liberalisierung des Handels mit Erzeugnissen der Nahrungsmittelindustrie an. Der Handel mit diesen Waren wird derzeit noch durch Bestimmungen des FHA über Preisausgleichsabgaben und Restitutionen bezüglich des Anteils landwirtschaftlicher Inhaltsstoffe verzerrt.⁵⁰³

Media: Die Schweiz möchte an diesem Programm der EU zur Förderung der Produktion und Distribution im audiovisuellen Bereich der EU teilnehmen und damit verhindern, daß sie auf diesem Gebiet in die Isolation gerät.

Statistik: Die Schweiz sucht den Anschluß an EU-Programme im Bereich Statistik und möchte, daß ihre Werte in die EUROSTAT-Veröffentlichungen miteinbezogen werden. Sie erhofft sich davon einen Erhalt ihrer Attraktivität als Wirtschaftsstandort und eine Reduzierung ihres Rückstandes („Statistisches Entwicklungsland Schweiz“) in diesem Bereich.

Weitere, ursprünglich angestrebte Verhandlungsbereiche in den Bereichen **Ursprungsregeln** und **Produkthaftung**, in denen die Schlechterstellung der Schweiz behoben werden sollte,

⁵⁰¹ Siehe dazu *Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Zwischenbericht, 1995, S. 26f sowie *Hug, Werner C.:* *Bilateralismus*, 1994, S. 100.

⁵⁰² Vgl. *Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): *Fact Sheets*, Juli 1996, S. 11.

⁵⁰³ Vgl. Art. 9 sowie Protokoll 2 des Freihandelsabkommens Schweiz-EU vom 22.7.1972 sowie *Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung* vom 18. August 1972, S. 685ff.

haben sich bereits durch die *Einführung der paneuropäischen Kumulation* (vgl. Kapitel 4) und die *autonome Anpassung des Schweizerischen Produkthaftungsrechts* (siehe hierzu auch Kapitel 5) an das europäische Recht erübrigt. Die Unternehmen der Region Schaffhausen haben in der Befragung keine Probleme mit dem Produkthaftungsrecht geltend gemacht, und auch die Ursprungsproblematik dürfte durch die erwähnten Neuregelungen vorerst entschärft sein.

13.5 Weitere integrationspolitische Optionen

Das langfristige Ziel der Schweizerischen Integrationspolitik bleibt zumindest offiziell der *EU-Beitritt*.⁵⁰⁴ Entsprechend wurde auch das Beitritts-gesuch, das die Schweizer Regierung noch vor der EWR-Abstimmung im Sommer 1992 bei der EU eingereicht hatte, nicht zurückgezogen, sondern lediglich „ausgesetzt“. Gleichwohl wird häufig darüber debattiert, ob das Beitritts-gesuch nicht zurückgezogen werden sollte. Befürworter einer solchen Handlung argumentieren damit, daß nur so dem im EWR-Nein von 1992 geäußerten Volkswillen Rechnung getragen werden könne.⁵⁰⁵ Andererseits könnte ein Rückzug des Beitritts-gesuches vor Abschluß der bilateralen Verhandlungen die EU unnötig vor den Kopf stoßen. Ein EU-Beitritt steht jedoch in absehbarer Zeit nicht zur Debatte.

Verschiedentlich wird auch ein „EWR II“ diskutiert, d.h. eine erneute EWR-Abstimmung, die bei positivem Ausgang zum EWR-Beitritt führen würde. Da die Zukunft des EWR jedoch langfristig ungewiß ist, und das Demokratiedefizit und die geringen Mitspracherechte gerade im EWR noch virulenter auftreten als in der EU, ist fraglich, wie sich ein solcher Schritt in die integrationspolitische Landschaft einfügen sollte; dies sind jedoch Fragen, die von der Politik - sowohl auf schweizerischer Seite wie in Brüssel - geklärt werden müssen.⁵⁰⁶

⁵⁰⁴ Vgl. *Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Fact Sheets, Juli 1996, S. 7.

⁵⁰⁵ Vgl. *Schaffhauser Nachrichten* (Hrsg.): Die Räte aus der Region wenig EU-freundlich, 28.6.1996.

⁵⁰⁶ Siehe hierzu auch *Meier, Alfred/Buholzer, René*: Denkpause, 1997, S. 15.

14 Die Schaffhauser Industrieunternehmen und die europäische Integration: eine Standortbestimmung

Die Schaffhauser Industrieunternehmen befürworten gemäß Umfrage mehrheitlich einen Beitritt der Schweiz zum Europäischen Wirtschaftsraum oder zur Europäischen Union. Ein solcher integrationspolitischer Schritt steht jedoch zumindest mittelfristig nicht zur Debatte.

Die pro-europäische Haltung der Unternehmen ist angesichts der *vielfältigen Probleme*, die das Abseitsstehen vom europäischen Integrationsprozeß mit sich bringt, nicht weiter verwunderlich. Andererseits hat die betriebswirtschaftliche Analyse der gegenwärtigen Integrationssituation der Schweiz gezeigt, daß wohl nur in wenigen Fällen wirklich *unlösbare* Probleme bestehen. Vielmehr scheint es, daß Unternehmen in vielen Fällen durch Beschaffung von Informationen und Zusammenarbeit mit den Behörden die anfallenden Probleme größtenteils lösen können. Persönlich bot sich mir der Eindruck, daß sich viele Schaffhauser Unternehmer intensiver mit Fragen mit europäischem Bezug befaßt haben, als ihre Kollegen in der EU. Diese - durch das Abseitsstehen vielleicht eher notwendige - Auseinandersetzung mit dem Thema macht in gewisser Weise aus der „Not“ eine Tugend: Die Suche nach und das Auffinden von betriebswirtschaftlichen Lösungen für tatsächlich vorhandene oder angenommene Benachteiligungen aus der Nichtteilnahme am europäischen Integrationsprozeß kann sich für viele Unternehmen vorteilhaft auswirken - indem Geschäftsprozesse besser durchdacht werden müssen und dadurch Verbesserungspotentiale aktiviert werden, die andernfalls ungenutzt bleiben würden (z.B. beim Überdenken von Beschaffungsstrategien aufgrund von Ursprungsregeln oder bei der Suche nach logistischen Lösungen für Probleme aufgrund der schweizerischen Güterverkehrsregelungen oder aufgrund der Einführung innovativer Zollverfahren). Gefundene Lösungen erleichtern so u.U. auch denjenigen Teil des Außenhandels, der mit außereuropäischen Ländern abgewickelt wird und führen so zu einem Gewinn an Wettbewerbsfähigkeit.

Das Interesse der EU an einer Einbindung der Schweiz in den europäischen Integrationsprozeß ist in den vergangenen Jahren - besonders nach dem EWR-Nein der Eidgenossen - spürbar zurückgegangen. Seit die EFTA durch die EU-Beitritte von Schweden, Finnland und Österreich in die Bedeutungslosigkeit abgesunken ist, wird die Europäische Union immer mehr zum politischen und wirtschaftlichen Gravitationszentrum auf dem europäischen Kontinent. Der *integrationspolitische Abstand* zwischen den EU-Ländern und der Schweiz, die als einziges Land Westeuropas nicht in die binnenmarktähnlichen Strukturen von EU und EWR eingebunden ist, vergrößert sich beständig und geht einher mit einer weiteren *Verschiebung der Machtverhältnisse* im Kräfteparallelogramm Schweiz-EU zugunsten von Brüssel. Diese Verschiebung fällt jedoch durch die Bedeutung der Schweiz als Transitland, Finanzplatz und internationalen Investor nicht allzu stark ins Gewicht. Die Isolation der Schweiz als Nicht-EU-Mitglied mitten in Europa nimmt bislang eher zu als ab. Der politischen Distanz steht jedoch die bislang intakte und konstruktive Verwaltungszusammenarbeit, gerade zwischen der Schweiz und Deutschland, gegenüber.

Auch im Raum Schaffhausen wird die veränderte Situation offensichtlich: Die Bewohner südbadischer Gemeinden entlang der Grenze zur Schweiz müssen sich an militärisch anmutende *Personengroßkontrollen* des Bundesgrenzschutzes gewöhnen, da die Grenze zur Schweiz als EU-Außengrenze im Sinne des Schengener Abkommens einer verstärkten

Überwachung unterliegt. Auch in bezug auf die Warenabfertigung wird gelegentlich die Ansicht vertreten, daß die *Warengrenzkontrollen* bei der Einfuhr nach Deutschland in den letzten Jahren strenger geworden seien. Bei der Zollkreisdirektion Schaffhausen teilt man diese Meinung indessen nicht; hier wird von einem nach wie vor weitgehend unproblematischen Warenverkehr und einer hervorragenden Zusammenarbeit mit den deutschen Behörden berichtet.

Seit Anfang 1995 finden *bilaterale sektorielle Verhandlungen* zwischen der Europäischen Union und der Schweiz statt. Diese Verhandlungen sollen die beiderseitigen Nachteile aus dem EWR-Nein von 1992 zumindest teilweise beseitigen. Der schleppende Verlauf dieser Verhandlungen macht deutlich, daß die EU immer weniger bereit ist, der Schweiz eine Sonderbehandlung zukommen zu lassen. Von Seiten der Schweiz wird besonderer Wert auf die Bereiche *Luftverkehr, Forschung* und den *Abbau technischer Handelshemmnisse* gelegt, während es der EU in erster Linie um die Sicherung kostengünstiger Alpen transitverbindungen (*Landverkehr; im vorrangigen Interesse Italiens und der „Spediteurnation“ Niederlande*) und die Erleichterung des Zugangs zum Schweizer Arbeitsmarkt (*Personenverkehr, im vorrangigen Interesse der südeuropäischen EU-Länder*) geht. Ein baldiger Abschluß der Verhandlungen wird die Folgen der Nichtteilnahme am europäischen Integrationsprozeß wenigstens in den angesprochenen Bereichen lindern können.

Der Schweiz ist es in den vergangenen Jahren - trotz ihrer Stellung im integrationspolitischen Abseits - zumindest teilweise gelungen, die Benachteiligungen der einheimischen Industrie zu verringern. Die Mittel, derer sie sich bediente, waren

- *autonome Verbesserungen*, z.B. durch die Einführung innovativer Verzollungsverfahren;
- der *autonome Nachvollzug europäischen Rechts*, z.B. im Bereich des Produkthaftungsrechts und der technischen Handelshemmnisse;
- *bilaterale Verhandlungen mit der EU*, z.B. im Bereich der Verbesserung der Ursprungsregeln durch die paneuropäische Kumulation oder in den sieben, derzeit verhandelten Dossiers;
- die *aktive Teilnahme am GATT*.

Die von der Schweiz verfolgte Verhandlungsstrategie erscheint dabei als äußerst geschickt: Abseits der häufig polemisch und unsachlich geführten politischen Integrationsdiskussion wurden der EU in zähen Verhandlungen einzelne Konzessionen abgerungen, die für die Schweizer Wirtschaft von ausschlaggebendem Interesse sind. Die Einführung der paneuropäischen Kumulation, die sich völlig abseits der politischen Diskussion vollzogen hat, ist ein Paradebeispiel für solche Verbesserungen.

Schließlich darf im Rahmen der Diskussion nicht vergessen werden, daß die bisherigen Entwicklungen im europäischen Integrationsprozeß noch *kein* abschließendes Urteil über den Erfolg der europäischen Integrationsbemühungen zulassen - womit es auch für eine umfassende Bewertung der Nichtteilnahme der Schweiz am Integrationsprozeß noch zu früh ist. Der europäische Integrationsprozeß ist noch lange nicht abgeschlossen; gerade die Unsicherheiten und die m.E. gewaltigen Risiken im Zusammenhang mit der geplanten Einheitswährung lassen Bewährungsproben für die EU am Horizont aufziehen, die erst noch bewältigt werden müssen. Sollte die geplante Währungsunion zu einer Destabilisierung Europas und des Integrationsprozesses führen, so könnte sich die Schweiz einer solchen

Destabilisierung zwar nicht völlig entziehen, doch könnte sich in einem solchen Fall das Abseitsstehen vom europäischen Integrationsprozeß auch als Vorteil erweisen. Ungeachtet dessen liegt jedoch die Funktionsfähigkeit der EU auch im Interesse der Schweiz.

Für die Schaffhauser Industriebetriebe ist es in der gegenwärtigen Situation wichtig, die *bestehenden* Handelserleichterungen zu nutzen. Hierzu gehört in erster Linie der zollfreie Export in die EU unter dem Freihandelsabkommen von 1972. Auch wenn das FHA mit seinen Ursprungsregeln nur noch sehr eingeschränkt den Erfordernissen einer modernen arbeitsteiligen Wirtschaft entspricht, sind viele Unternehmen auf den zollfreien Export angewiesen.

Bei einigen Behinderungen (Ursprungsregeln, technische Handelshemmnisse, öffentliches Beschaffungswesen) hat sich gezeigt, daß der *Verfügbarkeit von Informationen* eine Schlüsselrolle zukommt. Besonders im Bereich der technischen Handelshemmnisse ist es wichtig, daß die am Produktionsprozeß Beteiligten schnell, umfassend und in verständlicher Form über für sie relevante Rechtsänderungen informiert werden. Ähnliche Bedeutung kommt den Informationen im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens zu: Ausreichende Kenntnisse der ausländischen Submissionsordnungen sind für eine erfolgreiche Bewerbung um öffentliche Aufträge unabdingbar. Im Gegensatz zur Bedeutung der Information steht dagegen der Informationsstand der Unternehmen: Lediglich fünf der befragten 38 Unternehmen würden ihren Informationsstand über für das Unternehmen relevante Vorgänge in der EU als gut oder sehr gut bezeichnen. Ein ähnliches Bild zeigte sich bei der Bewertung des in der Schweiz verfügbaren Informationsangebots durch die Unternehmen. Die meisten Unternehmen halten sich lediglich für ausreichend, einige sogar nur für mangelhaft informiert. Angesichts der Bedeutung des europäischen Marktes scheinen hier durchaus noch Verbesserungspotentiale zu liegen.

Trotz der Behinderungen aufgrund der Nichtmitgliedschaft in EU und EWR, verfügen die Schaffhauser Unternehmen gegenüber Unternehmen aus den inneren Landesteilen über wesentliche Standortvorteile aufgrund der *Grenzlage*: Die Ausnahmeregelungen für Grenzgebiete hinsichtlich der Gewichtsbegrenzungen im Lkw-Verkehr sowie die Möglichkeit der Rekrutierung von Grenzgängern auf dem von einem wesentlich höheren Arbeitsangebot gekennzeichneten süddeutschen Arbeitsmarkt sind Standortvorteile von erheblicher Bedeutung. Ebenso erlauben in jüngerer Zeit effiziente, innovative Abfertigungsverfahren der Schweizerischen Zollbehörden wie das Verfahren des Zugelassenen Versenders bzw. Empfängers eine Verlagerung der Kontrollen weg von der Grenze in die Betriebe, wobei Betriebe in Grenznähe besonders profitieren können. Auch in diesem Bereich, so scheint es, werden noch nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft.

Hinsichtlich der Unternehmenstätigkeit am Standort Schweiz - und damit auch am Standort Schaffhausen - bleibt es abzuwarten, ob die Schweizer Europastrategie auch in Zukunft in der Lage sein wird, die *praktischen Beeinträchtigungen*, die den Unternehmen durch die *Nichtmitgliedschaft der Schweiz in EU und EWR* entstehen, einigermaßen einzudämmen.

ANHANG

Fragebogen Nr.

**AUSWIRKUNGEN DER SCHWEIZER NICHTTEILNAHME
AM EUROPÄISCHEN INTEGRATIONSPROZESS
AUF DIE INDUSTRIEUNTERNEHMEN IM KANTON SCHAFFHAUSEN**

Bearbeitungshinweise:

- Der Fragebogen besteht aus **fünf Teilen** mit insgesamt **42 Fragen**:
 - Teil I enthält 5 **allgemeine Fragen** zu Ihrem Unternehmen,
 - Teil II enthält 6 Fragen zu den Bereichen **Beschaffung und Produktion**,
 - Teil III enthält 18 Fragen zum Bereich **Absatz**,
 - Teil IV enthält 8 Fragen zum Bereich **Personal**,
 - Teil V enthält 5 Fragen zu **langfristigen Auswirkungen** auf das Unternehmen.
- Über drei Viertel aller Fragen sind **Multiple Choice-Fragen**, die durch Ankreuzen vorgegebener Antwortmöglichkeiten beantwortet werden können
- Die Auswertung des Fragebogens erfolgt **völlig anonym** mit Hilfe des Statistik-Programmes SPSS. Auf Auswertungsschritte, die Rückschlüsse auf das Antwortverhalten einzelner Unternehmen zulassen könnten, wird verzichtet!
- Ich würde mich freuen, wenn Sie den ausgefüllten Fragebogen **so früh wie möglich - spätestens jedoch bis zum 13. Juli 1996** - im beigefügten, adressierten Freiumschlag an meine Studienanschrift in Bamberg zurückschicken würden.
- Hinweis: Die **EU** umfaßt die 15 Staaten Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden und Spanien. Der **EWR** umfaßt neben den 15 EU-Staaten die Länder Island, Liechtenstein und Norwegen.
- Falls Sie weitere Fragen haben, stehe ich Ihnen unter **Telefon 0049/951/37924** oder **E-mail (Adresse: Thomasalexander.Zimmermann@t-online.de)** gerne zur Verfügung!

Bitte füllen Sie aus:

- **Bearbeiter/-in des Fragebogens:**
Herr/Frau.....Telefon:.....
- **Möchten Sie ein Exemplar der fertigen Arbeit zum Selbstkostenpreis (Druck und Versand) von 10,- SFr. bekommen?**
ja nein
(Der Versand mit Rechnung erfolgt nach Fertigstellung der Arbeit im 4. Quartal 1996 an die Firmenanschrift zu Händen des oben eingetragenen Bearbeiters.)
- **Soll der Name Ihrer Firma im Anhang zur Arbeit in einer Liste teilnehmender Firmen aufgeführt werden?**
ja nein

I) Informationen über Ihr UNTERNEHMEN

1) Ist Ihr Unternehmen ein **eigenständiges** Unternehmen?

ja

nein

Falls nein:

Ist es eine Tochter eines **Schweizer** Konzerns?

ja

Ist es eine Tochter eines **ausländischen** Konzerns
mit Stammhaus **im EWR**?

ja

Ist es eine Tochter eines **ausländischen** Konzerns
mit Stammhaus **außerhalb des EWR**?

ja

2) Hat Ihr Unternehmen **Niederlassungen** im Ausland?

ja

nein

Falls ja:

Wo befinden sich diese Niederlassungen? (Mehrfachnennungen möglich)

im deutschen Bundesland Baden-Württemberg

im übrigen Deutschland oder in Österreich

im übrigen EWR

außerhalb des EWR (in.....)

3) In welcher **Branche** ist Ihr Unternehmen mit seinem **umsatzmäßig wichtigsten Produkt** tätig?
(Bitte nur eine Antwort ankreuzen.)

Energieträger

Textilien, Bekleidung, Schuhe

Papier und graphische Produkte

Leder, Kautschuk, Kunststoffe

Chemikalien und pharmazeut. Produkte

Steine und Erden

Metalle und Metallwaren

Maschinen und Elektronik

Fahrzeuge

Präzisionsinstrumente, Uhren, Schmuck

Nahrungs- und Genußmittel

Verschiedene übrige Waren

4) Wie hoch ist der **Jahresumsatz** Ihres Unternehmens?

..... SFr.

5) Wieviele **Arbeitnehmer** beschäftigt Ihr Unternehmen an folgenden Standorten?

Region Schaffhausen:....., übrige Schweiz:....., Baden-Württemberg:.....,

übriges Deutschland/Österreich:....., übriger EWR:....., übrige Länder:.....

II) Fragen zu den Funktionsbereichen BESCHAFFUNG und PRODUKTION

- 1) Wieviel Prozent vom Wert aller **zugekauften Komponenten** (Rohstoffe, Vorprodukte) beziehen Sie aus folgenden Wirtschaftsräumen:

Schweiz:.....%, EWR:.....%, andere Länder:.....%

Falls Sie keine Komponenten aus dem Ausland beziehen, fahren Sie bitte fort mit Frage 6.

- 2) Wie hat sich die anteilige Zusammensetzung der von Ihnen **zugekauften Komponenten** nach Ihrer **Herkunft** in den letzten fünf Jahren verändert?

Schweizer Anteil:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt
EWR-Anteil:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt
Anteil übriger Länder:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt

- 3) Welche **Probleme** haben Sie beim **Zukauf von Komponenten aus dem EWR**?

(1=sehr große Probleme, 2=große Probleme, 3=mäßige Probleme, 4=geringe Probleme, 5=keine Probleme)

	1	2	3	4	5
Verteuerungen durch administrativen Aufwand (Verzollung etc.)	----	----	----	----	----
Unterschiedliche technische Normen/Produktvorschriften	----	----	----	----	----
Ursprungsregelungen	----	----	----	----	----
Behandlung von Steuern	----	----	----	----	----
Preisschwankungen durch Währungsturbulenzen	----	----	----	----	----
Zahlungsverkehr mit dem EWR (Kosten, Verzögerungen etc.)	----	----	----	----	----
Probleme im Bereich Güterfernverkehr	----	----	----	----	----

Andere Probleme:.....

- 4) Würde sich **ohne die in Frage II.3) beschriebenen Probleme** Ihr Einkaufsverhalten verändern?

(Mehrfachnennungen möglich)

nein

ja; wir würden mehr Komponenten im EWR kaufen, da sie dort **preisgünstiger** sind.

ja; wir würden mehr Komponenten im EWR kaufen, da sie dort **qualitativ** besser sind.

- 5) Welche Probleme entstehen in den Bereichen **Produktion** und **Logistik** durch die **Grenzkontrollen** beim **Import von Komponenten**?

(1=sehr große Probleme, 2=große Probleme, 3=mäßige Probleme, 4=geringe Probleme, 5=keine Probleme)

	1	2	3	4	5
Lieferverzögerungen und Produktionsstockungen	----	----	----	----	----
Notwendigkeit von Pufferlagern/ keine Just-in-time Anlieferung möglich	----	----	----	----	----

- 6) Hat die **Grenzlage** des Standorts Region Schaffhausen Auswirkungen auf Ihr **Beschaffungsmanagement**?

ja nein

Falls Ja: Welche Auswirkungen erkennen Sie?

.....
.....

III) Fragen zum Funktionsbereich ABSATZ

1) Wie würden Sie Ihr **umsatzmäßig wichtigstes** Produkt **charakterisieren**?

Massenprodukt Spezialprodukt

2) Wie teilt sich der von Ihnen in Frage I.4) angegebene **Umsatz** auf folgende Wirtschaftsräume auf?

Schweiz:.....%, Deutschland:.....%, EWR ohne D:.....%, übrige Länder:.....%

Falls Sie nicht in EWR-Länder exportieren, fahren Sie bitte mit Frage III.14 fort.

Falls Sie Umsätze in **Deutschland** erwirtschaften: Erzielen Sie den **deutschen Umsatzanteil** mehrheitlich (d.h. zu über 50%) in **Baden-Württemberg**? ja nein

3) Wie beliefern Sie die **EWR-Märkte**? (Mehrfachnennungen möglich)

direkter/indirekter Export in den EWR	Vertriebsniederlassungen im EWR
durch Lizenzierung von Unternehmen im EWR	durch Auslandsproduktion im EWR
durch Joint-Ventures im EWR	durch Tochtergesellschaften im EWR

4) Wie hat sich der **Anteil** folgender Gebiete am **Gesamtumsatz** in den letzten fünf Jahren entwickelt?

Schweiz:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt
EWR:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt
übrige Länder:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt

5) Wie haben sich Ihre **Marktanteile** in den vergangenen 5 Jahren in folgenden Gebieten entwickelt?

Schweiz:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt
EWR:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt
übrige Länder:	gestiegen	gleichgeblieben	gesunken	nicht bekannt

6) Tragen Ihre Produkte das **CE-Zeichen**?

ja nein

Falls ja: Die Zertifizierung erfolgte durch eine Stelle in der Schweiz im EWR.

7) Welche **Probleme** haben Sie beim **Verkauf Ihrer Produkte in den EWR**?

(1=sehr große Probleme, 2=große Probleme, 3=mäßige Probleme, 4=geringe Probleme, 5=keine Probleme)

	1	2	3	4	5
Verteuerungen durch administrativen Aufwand	----	----	----	----	----
Unterschiedliche technische Normen/Produktvorschriften	----	----	----	----	----
Ursprungsregelungen	----	----	----	----	----
Behandlung von Steuern	----	----	----	----	----
Preisschwankungen durch Währungsturbulenzen	----	----	----	----	----
Zahlungsverkehr (Kosten, Verzögerungen, etc.)	----	----	----	----	----
Güterfernverkehr	----	----	----	----	----

Andere Probleme:.....

8) Hatten Sie bislang bei der Erbringung von **Dienstleistungen** im EWR **arbeitsrechtliche Probleme**?

sehr große Probleme große Probleme mäßige Probleme geringe Probleme keine Probleme

9) Ist es bereits vorgekommen, daß Ihre Abnehmer im EWR mit den Rechtsunterschieden im Bereich der **Produkthaftung** argumentiert haben, um Preisnachlässe zu erhalten?

ja nein

10) Wie hat sich die Entscheidung der Schweiz gegen den EWR auf Ihre **Auslandsmarktanstrengungen** ausgewirkt? (Mehrfachnennungen möglich)
 keine Auswirkungen
 verstärkte Bemühungen um EWR-Märkte
 Umorientierung auf den Inlandsmarkt
 Umorientierung auf Märkte außerhalb des EWR

11) Wie beurteilen Sie Ihren **Informationsstand** über für Sie **relevante Vorgänge im EWR/ in der EU**?
 sehr gut gut ausreichend mangelhaft völlig ungenügend

12) Wie beurteilen Sie das **Informationsangebot** öffentlicher Stellen in der Schweiz zu EWR und EU?
 sehr gut gut ausreichend mangelhaft völlig ungenügend

13) Stellen Sie bei Ihren Abnehmern seit dem EWR-Nein eine **psychologische Abneigung** gegen den Kauf Schweizer Produkte fest? (z.B. Befürchtungen bezüglich möglicher administrativer Hürden; ablehnende Haltung der Schweiz gegenüber Europa wird von EWR-Geschäftspartnern als Beleidigung empfunden; Schweiz „verschwindet“ aus dem europäischen öffentlichen Bewußtsein, etc .)
 ja nein

14) Beteiligen Sie sich an **öffentlichen Ausschreibungen**?
 ja (Anteil am Gesamtumsatz Ihres Unternehmens:.....%) nein: **weiter mit Frage III.18**

15) In welchen **Gebieten** beteiligen Sie sich an öffentlichen Ausschreibungen?
 Schweiz Baden-Württemberg übriges Deutschld./Österr. übriger EWR übrige Länder
Falls Sie sich nur an Ausschreibungen in der Schweiz und/oder in Ländern außerhalb des EWR beteiligen, weiter mit Frage III.18.

16) Welche **Probleme** haben Sie bei der Bewerbung um **öffentliche Aufträge** im EWR?
 (1=sehr große Probleme, 2=große Probleme, 3=mäßige Probleme, 4=geringe Probleme, 5=keine Probleme)

	1	2	3	4	5
Probleme mit der Einkaufs- und Submissionsordnung	----	----	----	----	----
Arbeitsrechtliche Probleme	----	----	----	----	----
„3%-Regel“	----	----	----	----	----
Anbieterkartelle	----	----	----	----	----
Beteiligung von Schweizer Firmen unerwünscht	----	----	----	----	----

Andere Probleme:.....

17) Hat der erfolgreiche Abschluß der **Uruguay-Runde des GATT** im Bereich des öffentlichen Auftragswesens bislang zu **spürbaren Verbesserungen** beim **Zugang zu öffentlichen Aufträgen** im EWR geführt?
 ja nein

18) Hat die **Grenzlage** der Region Schaffhausen Auswirkungen auf die **Absatzwirtschaft** Ihres Unternehmens? ja nein
 Falls ja: Welcher Art sind die Auswirkungen?

.....

IV) Fragen zum Funktionsbereich PERSONAL

- 1.) Wie teilt sich das in Ihrem Unternehmen beschäftigte Personal auf **Schweizer, Grenzgänger** und **in der Schweiz niedergelassene Ausländer** auf?

Qualifikationsniveau der Beschäftigten	Gesamtzahl der in diesem Segment Beschäftigten	Anzahl der in diesem Segment beschäftigten Schweizer	Anzahl der in diesem Segment beschäftigten Grenzgänger	Anzahl der in diesem Segment beschäftigten niedergel. Ausländer
Un- und angelernte Arbeiter				
Facharbeiter und Angestellte				
Führungskräfte, Forschungspersonal				

- 2.) In welchen Bereichen haben Sie aufgrund der **Größe** des nationalen Arbeitsmarktes und der **Bewilligungspflicht/Kontingentierung** ausländischer Arbeitnehmer Probleme mit der Personalbeschaffung? (1=sehr große Probleme, 2=große Probleme, 3=mäßige Probleme, 4=geringe Probleme, 5=keine Probleme)

	1	2	3	4	5
Un- und angelernte Arbeiter	----	----	----	----	----
Facharbeiter, Angestellte	----	----	----	----	----
Führungskräfte, Forschungspersonal	----	----	----	----	----

- 3.) Wurden Ihrem Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren Anträge auf die Erteilung von **Arbeitsgenehmigungen für Grenzgänger ablehnend** beschieden?
ja nein
- 4.) Wurden Ihrem Unternehmen in den vergangenen fünf Jahren Anträge auf die Erteilung von **Arbeitsgenehmigungen für EWR-Staatsangehörige (ohne Grenzgänger!) ablehnend** beschieden?
ja nein
- 5.) Falls Sie **Niederlassungen im EWR** haben oder **Tochter eines Unternehmens mit Stammhaus im EWR** sind: Hatten Sie in den vergangenen fünf Jahren Probleme, **Arbeitsbewilligungen im EWR** für zu entsendende **Schweizer Mitarbeiter** zu bekommen?
ja nein
- 6.) Mit welchen, indirekt mit der Realisierung des **freien Personenverkehrs** zwischen der Schweiz und dem EWR verbundenen, Problemen wurden Sie bislang konfrontiert? (Mehrfachnennungen möglich)
Keine Probleme
Mangelnde Harmonisierung des Sozial- und Krankenversicherungsrechts
Anerkennung von Zeugnissen/Diplomen
Andere Probleme:.....
- 7.) Welche Probleme bereitet die **Nicht-Realisierung des Freien Personenverkehrs** Ihrem Unternehmen **insgesamt**?
sehr große Probleme große Probleme mäßige Probleme geringe Probleme keine Probleme
- 8.) Hat die **Grenzlage** des Standorts Region Schaffhausen Auswirkungen auf Ihre **Personalwirtschaft**?
ja nein
Falls ja, welche Auswirkungen erkennen Sie?
.....
.....

V) Abschließende Fragen: LANGFRISTIGE AUSWIRKUNGEN

- 1) Welche Folgen hat die Nichtteilnahme der Schweiz am europäischen Einigungsprozeß auf die **Investitionstätigkeit** Ihres Unternehmens? (Mehrfachnennungen möglich)
- keine Auswirkungen
 eher mehr eher weniger Investitionen an Schweizer Standorten
 eher mehr eher weniger Investitionen an den EWR-Standorten
 eher mehr eher weniger Investitionen an Standorten außerhalb des EWR
- 2) Haben Sie als Folge der Schweizer Nichtteilnahme am europäischen Einigungsprozeß **Standortverlagerungen geplant** oder **durchgeführt**?
- nein
 Teilverlagerung von Forschung Produktion Vertrieb in den EWR
 Völlige Verlagerung von Forschung Produktion Vertrieb in den EWR
 Kooperation mit Unternehmen im EWR
- Andere:.....
- 3) Falls Sie die **Teilverlagerung** oder **völlige Verlagerung** von Aktivitäten geplant, bzw. durchgeführt haben: Welches Gebiet haben Sie dafür ausgewählt, bzw. käme am ehesten in Frage? (Mehrfachnennungen möglich)
- Baden-Württemberg übriges Deutschland/Österreich übrige Gebiete im EWR
 Gebiete außerhalb des EWR

- 4) Welche Schweizer **Europa-Strategie** wäre für Ihr Unternehmen voraussichtlich am positivsten?
- Alleingang Bilaterale Annäherung Schweiz/EU EWR (II) EU-Beitritt

- 5) Wie ist Ihre Haltung - im Hinblick auf die **Interessen Ihres Unternehmens** - gegenüber einer **weiteren Annäherung Schweiz-EU** auf den folgenden Gebieten?
 Die Gebiete sind umfassend zu verstehen, d.h. zum freien Warenverkehr zählt auch die Harmonisierung von technischen Normen und das öffentliche Beschaffungswesen, zum Personenverkehr zählt auch die Anerkennung von Diplomen, etc.
(1=bin sehr dafür, 2=bin eher dafür, 3=ist egal, 4=bin eher dagegen, 5=bin sehr dagegen)

	1	2	3	4	5
Freier Warenverkehr	----	----	----	----	----
Freier Personenverkehr	----	----	----	----	----
Freier Dienstleistungsverkehr	----	----	----	----	----
Freier Kapitalverkehr	----	----	----	----	----
Technologische Zusammenarbeit	----	----	----	----	----
Wettbewerbspolitik	----	----	----	----	----
Währungspolitik	----	----	----	----	----
Verkehrspolitik	----	----	----	----	----
Steuerpolitik	----	----	----	----	----
Umweltpolitik	----	----	----	----	----
Sozialpolitik	----	----	----	----	----

- 6) Möchten Sie weitere Anmerkungen zur Thematik insgesamt oder zu diesem Fragebogen machen?

.....

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE BEMÜHUNGEN!

Firmenliste zur Unternehmensbefragung

In der nachfolgenden Liste sind die Namen von 18 der insgesamt 38 an der Befragung teilnehmenden Firmen aufgeführt; die übrigen 20 Betriebe haben auf eine Nennung in diesem Anhang verzichtet. Allen teilnehmenden Firmen möchte ich an dieser Stelle noch einmal für das entgegengebrachte Vertrauen und das zeitraubende Ausfüllen der Fragebögen danken.

Arova, Schaffhausen
Dietiker AG, Stein am Rhein
Elmass Walter Bühler, Schaffhausen
Eprova AG, Schaffhausen
FIAT-SIG Schienenfahrzeuge AG, Neuhausen
Fostag Formenbau AG, Stein am Rhein
Friatec AG, Neuhausen
GF RLS AG, Schaffhausen
Isolierrohrfabrik Hallau AG, Hallau
IWC International Watch Co., Schaffhausen
KEBO Formenbau AG, Neuhausen
Rhenocast AG, Schaffhausen
ROBI-Systemtechnik AG, Beringen
SAPI AG, Schaffhausen
SIG, Neuhausen
Sinar AG, Feuerthalen
SSI Schäfer AG, Neunkirch
Stamm AG Formenbau, Hallau

VERZEICHNISSE

Literaturverzeichnis

- Albach, Horst: Internationale Betriebswirtschaftslehre*, ZfB-Ergänzungsheft, 1981, Heft 1
- Albach, Horst: Die internationale Unternehmung* als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Forschung, in: *Albach, Horst* (Schriftleitung): Internationale Betriebswirtschaftslehre, ZfB-Ergänzungsheft, 1981, Heft 1, S. 13-23
- Albach, Horst: Joint Ventures* - Praxis internationaler Unternehmenskooperationen, ZfB-Ergänzungsheft, 1991, Heft 1
- Albach, Horst: Globalisierung* und Wettbewerb - In memoriam Alfred Herrhausen, ZfB-Ergänzungsheft, 1992, Heft 2
- Altmann, Jörn: Außenwirtschaft* für Unternehmen - Europäischer Binnenmarkt und Weltmarkt, Stuttgart/Jena: Gustav Fischer, 1993
- Ammon, Alexander: Die Volkseinkommen* der Kantone - Revidierte Reihen der Jahre 1980 bis 1993, in: Die Volkswirtschaft, 1994, Band 67, Heft 12, S. 40-49
- Antille, Gabrielle et al.: Switzerland and the European Economic Area: A General Equilibrium* Assessment of Some Measures of Integration, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1993, Band 129, Heft 4, S. 643-672
- Arbeitsamt Konstanz* (Hrsg.): **Grenzgänger** im Arbeitsamtsbezirk Konstanz 1995, Konstanz, 1995
- Arbeitsamt Konstanz* (Hrsg.): **Jahresbericht 1994** des Arbeitsamtes Konstanz, Konstanz, 1995
- Arbeitsamt Konstanz* (Hrsg.): Arbeitsamtsbezirk Konstanz - **Jahresbericht 1995**, Konstanz, 1996
- Arbeitsamt Lörrach* (Hrsg.): **Grenzgänger** nach Wohnort/Arbeitskanton in den Landkreisen Lörrach und Waldshut, Lörrach, 1994 (Fachserie Arbeitsmarktdaten auf Gemeindeebene)
- Arbeitsgemeinschaft Europäischer Grenzregionen - AGEG* (Hrsg.): Europäische **Charta** der Grenz- und grenzübergreifenden Regionen, Szczecin, 1995
- Arnold, Rainer: Außenhandelsrecht*, in: *Dausen, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Abschnitt K.I
- Baggi, Massimo: Die Schweiz und die WWU* - Zwei Optionen für drei **Szenarien**, in: CH-Euro, 1996, Heft II, S. 3-5

- Balastèr, Peter:* Die marktwirtschaftliche **Erneuerung** aus integrationspolitischer Perspektive, Bern: Bundesamt für Konjunkturfragen, 1995
- Baltensperger, Ernst:* Die Europäische **Währungsunion** und ihre Bedeutung aus der Perspektive der Schweiz, in: Aussenwirtschaft, 1996, Bd. 51, Heft II, S. 197-221
- Bärlocher, Jürg et al.:* Die wirtschaftlichen Auswirkungen des EWR-Neins - **Machbarkeitsstudie** der Arbeitsgemeinschaft KOF/ETH und FEW/HSG, hrsg. vom Bundesamt für Konjunkturfragen, Bern, 1994
- Basedow, Jürgen/Dolfen, Michael:* Verkehrs- und **Transportrecht**, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Abschnitt L
- Baudenbacher, Carl:* Verbesserung der rechtlichen **Rahmenbedingungen** grenzüberschreitender Wirtschaftstätigkeit - Gutachten zu Händen des Regierungsrates des Kantons St. Gallen, St. Gallen/Berlin: WIV Wissenschaftlicher Verlag, 1995
- Berekoven, Ludwig:* Grundlagen der **Absatzwirtschaft** - Darstellung, Kontrollfragen und Lösungen, 4. Auflage, Herne/Berlin: Neue Wirtschaftsbriefe, 1989
- Beretta, Simona:* L'economia e le **regole** - Materiali di lavoro per il corso di organizzazione economica internazionale, o.O., o.J., vervielfältigt (studienbegleitendes Skript für den Kurs „Internationale Wirtschaftsbeziehungen“ von Prof. Beretta an der Katholischen Universität Mailand im Akademischen Jahr 1994/95)
- Berger, Roland* (Hrsg.): Handbuch **Europa '92** - Strategien für unternehmerische Erfolge im Gemeinsamen Markt, Düsseldorf/Wien/New York: Econ-Verlag, 1990
- Bhagwati, Jagdish N./Srinivasan, T.N.:* Lectures on **International Trade**, Cambridge, Mass./London: The MIT Press, o.J.
- Bilger, Norbert:* Die Schweiz auf **Isolationkurs** in Europa, in: G3-Themen, 26.03.1993
- Bitz, Michael:* **Finanzdienstleistungen**, 2. Aufl., München/Wien: Oldenbourg, 1995
- Borchardt, Klaus-Dieter:* **Sozialrecht**, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): **Handbuch** des EG-Wirtschaftsrechts, München: Verlag C.H. Beck, Stand: Januar 1996 (Kapitel D.II)
- Borgeaud, Pierre:* Die **Unternehmung Schweiz** in Europa, in: IO Management Zeitschrift, 1994, Band 63, Heft 9, S. 82-86
- Bradke, Sven:* Aufbruch oder **Umbruch** der Euregio Bodensee?, in: Die Volkswirtschaft, 1995, Band 68, Heft 8, S. 21-27
- Breitenmoser, Stephan:* Föderalistische **Freizügigkeit** für EWR-Angehörige in der Schweiz?, in: SZIER, 1994, S. 251-278
- Breuss, Fritz:* Das **EWR-Abkommen** - Wie groß sind die Integrationseffekte für EFTA und EG?, in: WiSt, 1994, Band 23, Heft 1, S. 2-9

- Brunetti, Aymo*: Integration und politisch-ökonomischer **Sonderfall Schweiz**, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1990, Band 126, Heft 3, S. 435-447
- Bullinger, Dieter/Furler, Markus*: **Standortstudie Hochrhein-Bodensee** - Gutachten über standortverbessernde Massnahmen für die gewerbliche Wirtschaft in der Region Hochrhein-Bodensee, hrsg. von Prognos/Europäisches Zentrum für Angewandte Wirtschaftsforschung, Basel, 1982
- Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): **Zentrales Ausländerregister**, Tabelle 7.00 L/R, Bern, 1980-1995
- Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): **Ausländerstatistik 1995**, Bern, 1996
- Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): Bestand der Grenzgänger nach Arbeitsgemeinde und Herkunftsort per 6.1.1996 [**Kanton Schaffhausen**], Bern, 1996
- Bundesamt für Außenwirtschaft* (Hrsg.): Schaffung eines Freihandelssystems **EU-EFTA-MOES**, Bern, Pressemitteilung/Pressedokumentation vom 11. Oktober 1996
- Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit/Bundesamt für Ausländerfragen* (Hrsg.): Bericht über Konzeption und Prioritäten der Schweizerischen **Ausländerpolitik** der Neunziger Jahre, Bern, 1991
- Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit/Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Die **Auswirkungen des EWR** auf Beschäftigung und Löhne in der Schweiz - Bericht der Arbeitsgruppe des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes, Bern, 1992
- Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit* (Hrsg.): **Arbeitslosigkeit** in der Schweiz - Registrierte Arbeitslose, Bestände, Zu- und Abgänge 1994, Bern, 1995
- Bundesamt für Konjunkturfragen* (Hrsg.): **Übersicht** über EWR-Nein-Studien, Bern, 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): BFS aktuell, Schweizerische Arbeitskräfte-Erhebung (SAKE), **SAKE-News 2/95** - Zahlen und Fakten zur Erwerbslosigkeit in der Schweiz, Bern, April 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): BFS aktuell, Die **Erwerbstätigenstatistik**, Revidierte Ergebnisse 1985-1995, Bern, Juni 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): **Beschäftigungsstatistik, 3. Quartal 1995**, Reihe: Statistik der Schweiz, Fachbereich 3: Erwerbsleben, Bern, 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): **Kanton Schaffhausen: Beschäftigte** nach Wirtschaftsklassen, Geschlecht und Arbeitszeit, 3. Quartal 1995, Bern, 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): BFS aktuell, Schweizerische Arbeitskräfte-Erhebung (SAKE), **SAKE-News 4/95-D**, Pressemitteilung, Bern, November 1995

- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Bevölkerungsstatistik, Sektion T.127: **Ausländer in der Schweiz** nach Aufenthaltskategorie, S. 61, Bern, 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Schweizerische Arbeitskräfteerhebung, **SAKE 94**, Vademecum, Bern, 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Schweizerische **Bevölkerungsstatistik 1995**, Bern, 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Statistik des jährlichen Bevölkerungsstandes (**ESPOP**) 1994, Bern, 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Die **Volkseinkommen der Kantone 1965-1993**, Reihe Statistik der Schweiz, Fachbereich 4 (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Bern, 1995
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Statistisches **Jahrbuch** der Schweiz **1996**, Separatdruck, Kapitel 3, Zürich: Neue Zürcher Zeitung, 1996
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Statistiken im Bereich Erwerbsleben: Ein **Vergleich**, Bern, o. J.
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Statistiken im Bereich **Erwerbsleben** (Auszüge), Bern, mehrere Jahrgänge
- Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): Wohnbevölkerung/**Bevölkerungsstatistik**, Bern, verschiedene Jahrgänge
- Bundesstelle für Außenhandelsinformation - BfAI* (Hrsg.): **Wirtschaftsdaten aktuell**: Schweiz, Mai 1995
- Bürgisser, Herbert*: Freihandelsabkommen - Paneuropäische Ursprungskumulation - Der Warenverkehr mit EU-, EWR-, EFTA- und anderen Staaten; **Ursprungsregeln**, Basel, 1997 (Zollkreisdirektion Basel/Handelskammer beider Basel)
- Büscher, Reinhard* (Hrsg.): **Europa**: neue Aufgaben erfordern Gestaltungswillen, in: IO Management Zeitschrift, 1994, Band 63, Heft Nr. 2, S. 39-42
- Buttler, Friedrich/Gerlach, Knut/Liepmann, Peter*: Grundlagen der **Regionalökonomie**, hrsg. von *Grassi, Ernesto*, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1977 (Reihe rororo Studium)
- Caves, Richard E.*: **Multinational Enterprise** and economic analysis, hrsg. von *Phyllis Deane et. al.*, Cambridge: Cambridge University Press, 1982 (Cambridge Surveys of Economic Literature)
- Chambre de Commerce et d'Industrie de Genève - CCIG* (Hrsg.): **Rapport annuel 1994**, Genève, 1995

- CDU-Bezirksverband Südbaden* (Hrsg.): **Südbaden** - Fit für das Jahr 2000 - Wir sichern den Wirtschaftsstandort Südbaden, Freiburg, 1995
- Cecchini, Paolo*: **Europa '92**: Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 1988
- CEPR* (Hrsg.): **Is Bigger Better?** - The Economics of EC Enlargement - Monitoring European Integration 3 (A CEPR Annual Report), London, 1992
- Colberg, Wolfgang*: Internationale **Präsenzstrategien** von Industrieunternehmen, hrsg. von *Reinhart Schmidt*, Kiel: Wissenschaftsverlag Vauk, 1989 (Kieler Schriften zur Finanzwirtschaft, Bd. 6)
- Croome, John*: **WTO Obligations** and Bank Policy Advice - Keeping up with post-Uruguay Round rules, Washington: The World Bank, 1996
- Damon, Dominique*: „**Swiss made**“ vor neuen Herausforderungen des internationalen Wettbewerbs, in: *IO Management Zeitschrift*, 1994, Bd. 63, Heft 2, S. 24-30
- Dauses, Manfred*: **Grundregeln**, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Kapitel C.I
- Dauses, Manfred* (Hrsg.): **Handbuch** des EG-Wirtschaftsrechts, München: C.H. Beck, Stand: Januar 1996
- Dauses, Manfred*: Das Einreise-, Aufenthalts- und Verbleiberecht, o.O., o.J., vervielfältigt (studienbegleitendes Skript zum Vorlesungszyklus „Europäisches Gemeinschaftsrecht“ von Prof. Dauses an der Universität Bamberg im Akademischen Jahr 1995/96) **[Einreiserecht]**
- Dauses, Manfred*: **Freizügigkeit** der Arbeitnehmer, o.O., o.J., vervielfältigt (studienbegleitendes Skript zum Vorlesungszyklus „Europäisches Gemeinschaftsrecht“ von Prof. Dauses an der Universität Bamberg im Akademischen Jahr 1995/96)
- Dauses, Manfred/Borchardt, Klaus Dieter*: Einführung in das **Europarecht**, o.O., 1995, vervielfältigt (studienbegleitendes Skript zum Vorlesungszyklus „Europäisches Gemeinschaftsrecht“ von Prof. Dauses an der Universität Bamberg im Akademischen Jahr 1995/96)
- Delamuraz, Jean-Pascal*: Eine **Revitalisierung** der Schweizer Wirtschaft ist möglich, in: *IO Management Zeitschrift*, 1994, Bd. 63, Heft 2, S. 21-23
- Dhima, Giorgio*: Politische Ökonomie der schweizerischen **Ausländerregelung** - Eine empirische Untersuchung über die schweizerische Migrationspolitik und Vorschläge für ihre künftige Gestaltung, Chur/Zürich: Rüegger, 1991 (WWZ-Beiträge, Bd. 5)
- Diem, Andreas*: Überblick über das **EWR-Kartellrecht**, in: *WuW*, 1994, Bd. 44, Heft 6, S. 522-534

- Dobrovolny, Georg J.:* Nach dem Nein zum EWR: Die Nachfrage nach **EG-Informationen** steigt, in: Die Volkswirtschaft, 1993, Bd. 66, Heft 2, S. 33-38
- Dornbusch, Rüdiger:* **Policymaking** in the Open Economy - concepts and case studies in economic performance, New York /Washington: Oxford University Press/The World Bank, 1993, p.127-148 (EDI Series in Economic Development)
- Eichenhofer, Eberhard:* **Arbeitsrecht**, in: *Dausen, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Kapitel D.III
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Die Zollverwaltung und die **Mehrwertsteuer**, Bern, 1994
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Konzept **Offene Zolllager** OZL, 1995
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Konzept **Zugelassener Empfänger** ZE, 1993
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Konzept **Zugelassener Versender** ZV, 1995
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): **Merkblatt** über die Ausstellung und Verwendung von Ursprungsnachweisen WVB EUR.1 oder Ursprungserklärung auf der Rechnung, 1996
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Schweizerische **Aussenhandelsstatistik** - Jahresbericht 1994, Bern, 1995
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): Vereinfachung der **Exportformalitäten**, 1996
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): **Inkrafttreten** der Bestimmungen über die paneuropäische Kumulation, Bern, 1996
- Eidgenössische Oberzolldirektion* (Hrsg.): **Zollmodell 90** - Informationsbroschüre, o.O., 1995
- Eidgenössische Steuerverwaltung* (Hrsg.): **Steuerbelastung** in der Schweiz - Öffentliche Finanzen: Kantonshauptorte/Kantonsziffern 1994, Bern, 1995
- Eidgenössische Steuerverwaltung* (Hrsg.): Die **Steuern** von Bund, Kantonen und Gemeinden - Ein Kurzabriss über das schweizerische Steuersystem, Bern, 1995
- Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement* (Hrsg.): **Wirtschaftliche Auswirkungen** des EWR-Neins: Veröffentlichung der Studien, Presserohsoff, Bern, Mai 1995
- Eidgenössische Zollverwaltung* (Hrsg.): **Mehrwertsteuer** - MWST - Leitfaden für Zollbeteiligte, o.O., 1994
- Eilenberger, Guido:* **Währungsrisiken**, Währungsmanagement und Devisenkurssicherung von Unternehmen, 3. überarb. und erg. Auflage, Frankfurt a.M.: Fritz Knapp, 1990

- Emch+Berger Zürich AG*: Strategiestudie öffentlicher **Verkehr** in der Bodenseeregion - Schlußbericht, hrsg. von Internationale Bodenseekonferenz, Zürich, 1994
- EUREKA Secretariat* (Hrsg.): **EUREKA** - Gemeinsam für die Zukunft, Brüssel, 1994
- Europäische Sparkassenvereinigung/Vereinigung der Genossenschaftsbanken der EG* (Hrsg.): Leitfaden der Europäischen Kreditwirtschaft zur Kundeninformation im **grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr**, Brüssel, o.J.
- European Monetary Institute* (Hrsg.): **Payment Systems** in the European Union, Frankfurt, April 1996
- European Monetary Institute (Working Group on EU Payment Systems)* (Hrsg.): First Progress Report on the **TARGET** Project [mit einem technischen Anhang], Frankfurt, August 1996
- Eurostat/EFTA/Bundesamt für Statistik* (Hrsg.): **Begegnung in Zahlen** - Ein statistisches Porträt der Schweiz im Europäischen Wirtschaftsraum, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaft, o.J.
- Fahrenberg, Cornelia*: **Novartis**: unter der Lupe von Brüssel, in: CH-Euro, 1996, Heft V, S. 3f.
- Fastrich, Henrik/Hepp, Stefan*: **Währungsmanagement** international tätiger Unternehmen, Stuttgart: C.E. Poeschel, 1991
- Fayerweather, John*: **International Business Strategy** and Administration, 2. Aufl., Cambridge, Mass.: Ballinger Publishing Company, 1982
- Finger, J. Michael*: **GATT's influence** on Regional Arrangements, in: New dimensions in regional integration, hrsg. von *De Melo, Jaime/Panagariya, Arvind*, Cambridge: Cambridge University Press, 1993
- Franke, Günter*: Theorie internationaler **Kapitalmärkte**, in: *Albach, Horst* (Schriftleitung): Internationale Betriebswirtschaftslehre, ZfB-Ergänzungsheft, 1981, Heft 1, S. 51-66
- Freiburghaus, Dieter* (Hrsg.): **Die Kantone und Europa**, Bern/Stuttgart/Wien: Paul Haupt, 1994
- Füeg, Rainer*: **Auswirkungen** der Nicht-Teilnahme am EWR in der regionalen Wirtschaft der Nordwestschweiz, Basel, 1994
- Füeg, Rainer/Grieder, Peter*: **Regio Wirtschaftsstudie**, hrsg. von der *Basler Kantonalbank* und der *Basellandschaftlichen Kantonalbank*, Basel, o.J.
- Furrer, Werner*: **Produktehaftpflicht**, in: Wirtschaftliche Auswirkungen des EWR-Neins, Bd. 2, hrsg. vom *Bundesamt für Konjunkturfragen*, Bern, 1995 (Reihe Strukturberichterstattung)

- Gabbe, Jens*: Wirtschaftliche und soziale **Entwicklung** in den Grenzgebieten Westeuropas - 6. Konferenz der Europäischen Grenzgebiete am 13. - 15. Oktober 1994 in Ljubljana/Slovenien (sic!)
- Gaddum, Eckart*: **Europäisches Währungssystem**, in: *Weidenfeld, Werner/Wessels, Wolfgang* (Hrsg.): Europa, 1995, S. 200-203
- Gaddum, Eckart*: **Wirtschafts- und Währungsunion**, in: *Weidenfeld, Werner/Wessels, Wolfgang* (Hrsg.): Europa, 1995, S. 343-350
- Gaillard, Serge/Salzgeber, Renate/Schütz, Joachim*: Strukturwirkungen einer europäischen **Arbeitsmarktliberalisierung**, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1993, Bd. 129, Heft 1, S. 55-71
- Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): Informationen zu den bilateralen **Verhandlungen** zwischen der Schweiz und der Europäischen Union (EU) - Stand: März/April 1996, Zürich, 1996
- Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): Wirtschaftliche **Folgen** des EWR-Neins - Nachteile zeichnen sich schleichend ab, Zürich, 1996
- Grabitz, Eberhard/von Bogdandy, Armin/Nettesheim, Martin*: Europäisches **Außenwirtschaftsrecht** - Der Zugang zum Binnenmarkt: Primärrecht, Handelsschutzrecht und Außenaspekte der Binnenmarktharmonisierung, München: C.H. Beck, 1994
- Grabow, Busso/Henckel, Dietrich/Hollbach-Grömig, Beate*: **Weiche Standortfaktoren**, Stuttgart/Berlin/Köln: W. Kohlhammer/Deutscher Gemeindeverlag, 1995 (Schriften des Deutschen Instituts für Urbanistik DIFU, Bd. 89)
- Graf, Hans-Georg/Mettler, Daniel*: Branchenmässige **Simulationsrechnungen** für Europaszenarien, Chur/Zürich: Rüegger, 1991 (St. Galler Zentrum für Zukunftsforschung SGZZ)
- Gramatica, Paolo*: Gli **Scambi Commerciali** della Comunità Europea, Milano: Vita e Pensiero, 2. Aufl., 1991 (Trattati e Manuali)
- Grill, Wolfgang/Perczynski, Hans*: **Wirtschaftslehre** des Kreditwesens, 26. überarb. Aufl., Bad Homburg vor der Höhe: Gehlen, 1991
- Guibert, Géraud*: L'Organisation mondiale du commerce (**OMC**) - continuité, changement et incertitudes, in: *Politique étrangère*, 1994, Bd. 59, S. 805-819
- Gygi, Ulrich/Caluori, Marco*: Zur Lage der **Bundesfinanzen...**, in: *Die Volkswirtschaft*, 1996, Bd. 69, Heft 2, S. 19 - 25

- Haaland, Jan I.*: Welfare Effects of 1992: A **General Equilibrium** Assessment for EC and EFTA Countries, in: *Empirica*, 1993, Bd. 20, S. 107-127
- Hahn, Hugo J./Follak, Klaus Peter*: Kapital- und **Zahlungsverkehr**, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Kapitel F.II
- Hailbronner, Kay*: **Grundregeln**/Freizügigkeit, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Kapitel D.I
- Hanser, Ch./Kuster, J./Weber, M. (BHP-Beratungen Hanser und Partner AG)*: Bedeutung der technischen Handelshemmnisse als **Export- und Importschranken**, in: *Wirtschaftliche Auswirkungen des EWR-Neins*, Bd. 2, hrsg. vom *Bundesamt für Konjunkturfragen*, Bern, 1995 (Reihe Strukturberichterstattung)
- Hartmann, Wendelin*: Der **Großzahlungsverkehr** in der Europäischen Union, in: *Kreditwesen*, 1996, Heft 16, S. 776-779
- Hauser, Heinz*: **Herausforderungen** des europäischen Wirtschaftsraumes, in: *Aussenwirtschaft*, 1989, Bd. 44, Heft 2
- Hauser, Heinz*: Die Ablehnung des EWR-Vertrags als **Chance** nutzen, in: *Aussenwirtschaft*, 1993, Bd. 48, Heft 1, S. 7-36
- Hauser, Heinz*: Der **Stellenwert** der Europafrage für die Schweizerische Wirtschaftspolitik, in: *Aussenwirtschaft*, 1996, Bd. 51, Heft 1, S. 7-23
- Hauser, Heinz/Bradke, Sven*: **EWR-Vertrag, EG-Beitritt, Alleingang** - Wirtschaftliche Konsequenzen für die Schweiz - Gutachten zu Händen des Bundesrates, Chur/Zürich: Rügger, 1991 (SIASR an der HSG)
- Hauser, Heinz/Müller-Schnegg, Heinz*: **Öffentliches Beschaffungswesen**, in: *Wirtschaftliche Auswirkungen des EWR-Neins*, hrsg. vom *Bundesamt für Konjunkturforschung - BFK* (Reihe Strukturberichterstattung), Bern, 1995
- Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe*: **Das neue GATT** - Die Welthandelsordnung nach Abschluß der Uruguay-Runde, München/Wien: R. Oldenbourg, 1995
- Hauser, Heinz/Schanz, Kai-Uwe*: Die wirtschaftliche Bedeutung der **Uruguay-Runde** für die Schweiz; Chur/Zürich: Rügger, o.J.
- Haymann, Michael*: **Approaching Europe**: Swiss Perspectives and Dilemmas, in: *Legal Issues of European Integration*, 1992, Heft 1, S. 71-101
- Heher, Franz Josef*: **Der freie Warenverkehr** im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR), in: *ZfZ*, 1993, Bd. 69, Heft 10, S. 289-294
- Heinen, Edmund* (Hrsg.): **Industriebetriebslehre** - Entscheidungen im Industriebetrieb, 9. vollst. neu bearb. und erw. Aufl., Wiesbaden: Gabler, 1991

- Herrmann, Hannes*: EG 92 - **Technische Normen** als Handelshemmnisse, hrsg. vom WWZ der Universität Basel, Basel, 1988 (Discussion Paper Nr. 88013)
- Hess, Hans-Joachim/Raaflaub, Patrick*: Die Auswirkungen des **Acquis Communautaire** auf das Recht des EWR - Dargestellt am Beispiel der Schweiz, in: *EuZW*, 1992, Bd. 3, Heft 11, S. 379-386
- Hösli, Madeleine*: Teilnahme am **EWR oder EG-Beitritt** - Entwicklungen in der EG und ihre Rückwirkungen auf die integrationspolitischen Optionen der Schweiz, Chur/Zürich: Rügger, 1992 (Bd. 30 in der Schriftenreihe des SIASR) (zugl. Dissertation an der HSG)
- Hug, Klaus/Nordmann, Jean-Luc*: Die **Freizügigkeit** der Arbeitnehmer und der Selbständigerwerbenden in der EG und die Haltung der Schweiz, 1992, in: *Meyer-Marsilius H./Schluep, W./Stauffacher, W.* (Hrsg.): *Beziehungen Schweiz-EG*, Stand November 1996, Abschnitt 5.2.VIII
- Hug, Werner C.*: Aufwachen! **Anschluss** der Schweiz an den Europäischen Wirtschaftsraum, in: *IO Management Zeitschrift*, 1990, Bd. 59, Heft 2, S. 15-17
- Hug, Werner C.*: Nicht der EG-Beitritt, sondern der EWR-Vertrag steht zur **Abstimmung**, in: *IO Management Zeitschrift*, 1992, Bd. 61, Heft 9, S. 101-105
- Hug, Werner C.*: **Forderungen** an die EG zuerst im eigenen Land verwirklichen, in: *IO Management Zeitschrift*, 1993, Bd. 62, Heft 9, S. 22-25
- Hug, Werner C.*: **Bilateralismus** im Multipack, in: *IO Management Zeitschrift*, 1994, Bd. 63, Heft 12, S.100-105
- Hug, Werner C.*: Schweizer **Rettungsanker GATT?**, in: *IO Management Zeitschrift*, 1994, Bd. 63, Heft 12, S. 7-10
- Hug, Werner C.*: **Beginn** der bilateralen Verhandlungen Schweiz-EU - Phantasie für neue Strategien, in: *IO Management Zeitschrift*, 1995, Bd. 64, Heft 3, S. 101-103
- Hummer, Waldemar*: **Sonderbeziehungen EG-EFTA**, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): *Handbuch*, Stand: Januar 1996, Kapitel K.III
- IMD/World Economic Forum* (Hrsg.): **The world competitiveness report 1995**, Lausanne, 1995
- Industriepark Gottmadingen AG* (Hrsg.): **IPG-Journal**, Ausgabe 4, Singen: Hohentwiel-Verlag, 1995
- Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): **EWR-Botschaft** - Kurzfassung, Bern, 1992
- Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): **CH-Euro**, diverse Ausgaben, 1995 - 1997

- Integrationsbüro EDA/EVD* (Hrsg.): Schweiz/Europäische Union - **Fact sheets**, diverse Ausgaben, 1995 und 1996.
- Interkantonale Kommission für Steueraufklärung*: Die **Besteuerung** der juristischen Personen, Stand der Gesetzgebung: 1.1.1995, hrsg. von der *Informationsstelle für Steuerfragen*, Bern, 1995
- Interkantonale Kommission für Steueraufklärung* (Hrsg.): **Das schweizerische Steuersystem** - Grundzüge des schweizerischen Steuersystems - Die Steuern des Bundes - Die Steuern der Kantone und Gemeinden - Steuerbelastungsvergleiche - Ausgabe 1996, Bern/Sitten, 1995
- Internationale Bodenseekonferenz (Regio-Büro Konstanz)* (Hrsg.): Grenzübergreifende, kooperative **Aktivitäten** in der Bodenseeregion, Datenbankauszug Kapitel X: Wirtschaft, Konstanz, 1995
- Jahrman, F.-Ulrich: Außenhandel*, hrsg. von *Klaus Olfert*, 8., überarb. und erw. Aufl., Ludwigshafen (Rhein): Friedrich Kiehl, 1995 (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft)
- Johanson, Jan/Vahlne, Jan-Erik*: The Internationalization Process of the Firm - A **Model** of knowledge development and increasing foreign market commitments, in: *Journal of International Business Studies*, 1977, Bd. 8, S. 23-32
- Johanson, Jan/Wiedersheim-Paul, Finn*: The **internationalization** of the Firm - Four Swedish Cases, in: *The Journal of Management*, 1975, Bd. 12, S. 305-322
- Kanton Schaffhausen*: Verwaltungsbericht 1996, Schaffhausen, im Druck
- Kantonale Steuerverwaltung Schaffhausen* (Hrsg.): Die **Besteuerung** der Aktiengesellschaften im Kanton Schaffhausen, Schaffhausen, 1995
- Kappich, Lothar*: **Theorie** der internationalen Unternehmenstätigkeit - Betrachtung der Grundformen des internationalen Engagements aus koordinationskostentheoretischer Perspektive, hrsg. von *Finsinger, Jörg/Lehmann, Michael/Picot, Arnold*, München: Von Florentz, 1989 (Law and Economics - Rechts- und Wirtschaftswissenschaftliche Forschung, Bd. 13)
- Kleinewefers, Henner*: **Die Schweiz und Europa** - Deregulierung und Integration, in: *Schweizer Monatshefte*, 1992, Bd. 72, Heft 10, S. 793-813
- Klunkert, Susanne*: **Assoziierungspolitik**, in: *Weidenfeld, Werner/Wessels, Wolfgang* (Hrsg.): *Europa*, 1995, S. 71 - 73
- Kneschaurek, Francesco*: Untersuchungen zur internationalen **Konkurrenzfähigkeit** der Schweiz: ein Vergleich, in: *Aussenwirtschaft*, 1989, Bd. 44, Heft 2, S. 179-196

- Kneschaurek, Francesco/Meier, P.:* Der sektorale **Strukturwandel** in der Schweiz von 1960 bis 1980, hrsg. von *Kneschaurek, Francesco/Graf, Hans-Georg (SGZZ)*, Diessenhofen: Rüegger, 1983
- Knöpfel, Carlo:* **Nichttarifarisches Handelsbarrieren** und Integration: Die Schweiz und die europäische Gemeinschaft, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1989, Bd. 125, Heft 3, S. 327-354
- Knöpfel, Carlo:* Die langfristige Attraktivität des **Unternehmensstandort** Schweiz im EWR, Chur/Zürich: Rüegger, 1991
- Koller, Arnold:* **Die Schweiz und die europäische Integration**, in: Schweizer Monatshefte, 1992, Bd. 72, Heft 9, S. 709-718
- Kommission für Konjunkturfragen (Arbeitsgruppe WWU) (Hrsg.):* Die Schweiz und die Europäische **Wirtschafts- und Währungsunion** - Eine Analyse der wirtschaftlichen Aspekte, o.O., 1996, vervielfältigt
- Konjunkturforschungsstelle/ETH Zürich (Hrsg.):* **KOF/ETH-Prognose 1996/1997** - Press Release, Zürich, 29. März 1996
- Kreutzer, Ralf:* **Global Marketing** - Konzeption eines länderübergreifenden Marketing - Erfolgsbedingungen, Analysekonzepte, Gestaltungs- und Implementierungsansätze, Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag, 1989
- Krueger, Anne O.:* Theory and Practice of **Commercial Policy**: 1945-1990, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1990 (NBER Working Paper Series, No. 3569)
- Krüger, Fred/Mohr, Bernhard:* **Ansiedlungspläne und Betriebsgründungen** Schweizer Unternehmen auf deutscher Hochrheinseite zwischen 1985 und 1990, in: Berichte zur deutschen Landeskunde, 1991, Bd. 65, Heft 2, S. 383-399
- Krugman, Paul R.:* **Protection** in Developing Countries, in: Policymaking in the Open Economy - concepts and case studies in economic performance, hrsg. von *Dornbusch, Rüdiger*, New York: Oxford University Press, (zugl. Washington: The World Bank,) 1993, S.127-148 (EDI Series in Economic Development)
- Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice:* **Economia Internazionale** - Teoria e politica economica - Edizione italiana a cura di Vincenzo Denicolò, Milano: Hoepli, 1991
- Kupsch, Peter Uwe/Marr, Rainer:* **Personalwirtschaft**, in: *Heinen, Edmund* (Hrsg.): Industriebetriebslehre, 1991, S. 729-896
- Lahodynski, Otmar:* Die EFTA im „Europäischen **Warteraum**“, in: EG-Magazin, 1993, Heft 1/2, S. 19-21

- Langejürgen, Ralf*: Die Eidgenossenschaft zwischen **Rütli und EWR** - Der Versuch einer Neuorientierung der Schweizer Europapolitik, Zürich: Rüegger, 1993
- Langhammer, Rolf J.*: Nach dem Ende der **Uruguay-Runde**: Das GATT am Ende?, in: Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 228, Kiel, 1994
- Lawrence, Robert Z.*: Emerging **Regional Arrangements**: Building Blocks or Stumbling Blocks?, in: Finance and the International Economy, Bd. 5, Oxford: Oxford University Press, 1991, ohne Seitenangabe (The AMEX Bank Review Prize Essays)
- Leimbacher, Urs*: Die EG-Richtlinien über die **CE-Kennzeichnung** auf Industrieerzeugnissen, August 1995, in: *Meyer-Marsilius, H./Schluep, W./Stauffacher, W.* (Hrsg.): Beziehungen Schweiz-EG, Stand: November 1996, Abschnitt 4.13.VIII
- Leuenberger, Theodor*: **Euroregion Bodensee** - Grundlagen für ein grenzüberschreitendes Impulsprogramm, Bericht und Anhang, St. Gallen, 1992
- Lezzi, Maria*: **Raumordnungspolitik** in europäischen Grenzregionen zwischen Konkurrenz und Zusammenarbeit - Untersuchungen an der EG-Aussengrenze Deutschland-Schweiz, Dissertation an der Universität Zürich, Zürich, 1994
- Linder, Wolf*: Die Schweiz zwischen **Isolation und Integration**, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, 1992, Bd. 47/48, S. 20-31
- Lippens de Cerf, Paul/Aractingi, Thierry*: Présentation générale de l'accord sur l'**Espace Economique Européen** (EEE), Revue des Affaires Européennes, 1992, Heft 4, S. 23-42
- Losa, Fabio*: **Trasporti**, Spedizioni, Dogane, in: *Rossi, Martino/Poretti, Roberto*: Lo spazio economico europeo in una regione di frontiera - Conseguenze per il Ticino dell'Accordo sullo SEE, Parte I e Parte II, hrsg. vom *Istituto di ricerche economiche/Delegato ai problemi europei*, Bellinzona, 1992
- Macharzina, Klaus*: **Unternehmensführung** - Das internationale Managementwissen - Konzepte - Methoden - Praxis, 2. aktualisierte und erw. Aufl., Wiesbaden: Th. Gabler, 1995
- Macharzina, Klaus/Engelhard, Johann*: Paradigm Shift in International Business Research: From Partist and Eclectic Approaches to the **GAINS Paradigm**, in: Management International Review, 1991, Bd. 31, Sonderausgabe, S. 23-43
- Madura, Jeff*: International **Financial Management**, 4. Aufl., St. Paul et al.: West Publishing Company, 1995
- Magiera, Siegfried*: **Europa der Bürger**, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Kapitel D.IV

- Maier, Gunther/Tödting, Franz:* Regional- und Stadtökonomik - **Standorttheorie** und Raumstruktur, Wien/New York: Springer, 1992 (Springers Kurzlehrbücher der Wirtschaftswissenschaften)
- Marhold, Hartmut:* **Erweiterung**, in: *Weidenfeld, Werner/Wessels, Wolfgang* (Hrsg.): Europa, 1995, S. 126 - S. 133
- Meffert, Heribert:* **Marketing-Management** - Analyse, Strategie, Implementierung, Wiesbaden: Th. Gabler, 1994
- Meffert, Heribert/Bolz, Joachim:* **Internationales Marketing Management**, 2. völlig überarb. Aufl., Stuttgart/Berlin/Köln: W. Kohlhammer, 1994
- Meier, Alfred/Buholzer, René:* **Denkpause**, EWR II oder EU-Beitritt? - Das künftige Verhältnis der Schweiz zur Europäischen Union, in *Neue Zürcher Zeitung* (Hrsg.), 5./6.4.1997, S. 15
- Meissner, Hans Günther:* **Außenhandelsmarketing**, Stuttgart: C.E. Poeschel, 1981
- Meuwly, Christian:* **Wissenschaft**, Forschung, Bildung, in: CH-Euro, 1996/97, Heft VI, S. 10
- Meyer, Max:* Die **Produktehaftpflicht** in der Schweiz, in: IO Management Zeitschrift, 1994, Bd. 63, Heft 9, S. 87-90
- Meyer-Marsilius, H. J./Leimbacher, U:* Auswirkungen des EWR-Neins: **Zwischenbilanz**, in: Bulletin des Euro Info Center Schweiz, Mai 1995, S. 1-4
- Meyer-Marsilius H./Schluop, W./Stauffacher, W.* (Hrsg.): **Beziehungen Schweiz-EG** - Abkommen, Gesetze, Richtlinien und Urteile, Kommentare; Loseblattsammlung, Zürich: Orell-Füssli, Stand: November 1996
- Miesenbock, Kurt J.:* Small Business and **Exporting**: A Literature Review, in: International Small Business Journal, 1988, Bd. 6, Nr. 2, S. 42-61
- Müller-Schnegg, Heinz:* Grenzüberschreitende **Zusammenarbeit** in der Bodenseeregion - Bestandsaufnahme und Einschätzung der Verflechtungen politisch-administrativer und organisierter privater Gruppierungen, Dissertation an der HSG, St. Gallen, 1994
- Nadal de Simone, Francisco D.:* A **Macroeconomic Perspective** of AFTA's Problems and Prospects, in: Contemporary Economic Policy, 1995, Bd. 8, S. 49-62
- Navarini, Elsbeth von:* **Direktinvestitionen** ausländischer Unternehmen in der Schweiz, in: Wirtschaftliche Auswirkungen des EWR-Neins, Bd. 2, hrsg. vom *Bundesamt für Konjunkturfragen*, Bern, 1995 (Reihe Strukturberichterstattung)
- Nell, Philippe G.:* Die **Liberalisierung des Kapitalverkehrs** in der Europäischen Gemeinschaft und in der Schweiz: ein Vergleich, 1995, in: *Meyer-Marsilius H./Schluop,*

W./Stauffacher, W. (Hrsg.): Beziehungen Schweiz-EG, Stand: November 1996, Abschnitt 7.VIII

Nell, Philippe G.: **Rules of Origin** - Problems and Solutions to the Swiss Non-Participation in the European Economic Area, in: Journal of World Trade, 1994, Bd. 28, Heft 6, S. 65-82

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): EWR bei **Rekordbeteiligung** am Stände- und knapp am Volksmehr gescheitert - Tiefer Graben zwischen der Deutschschweiz und der Romandie, 07.12.1992, S. 1

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): „**Bahn frei**“ für die Verhandlungen Schweiz-EU, 1.11.1994, S. 21

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Offensive **EU-Verhandlungstaktik** mit 40 Tonnen, 2.3.1995, S. 21

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Ein vernünftiger **Dissens** in der EU-Beitritts-Frage, 30.11/1.12.1996, S. 37

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): **Personenverkehr** - das Mosaik ist erkennbar, 3.12.1996

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): **Zitterpartie** Landverkehr, 4.12.1996, S. 9

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Für **Freizügigkeit** - gegen Isolation, 6.12.1996, S. 26

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): **Rückenwind** in den bilateralen Verhandlungen mit der Europäischen Union, 7./8.12.1996, S. 9

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Die Schweiz prüft **EU-Angebot** zu 40-Tönnern, 9.12.1996, S. 13

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Wie teuer darf der **Tonnenkilometer** sein? 12.12.1996, S. 9

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Ringen um **Eckdaten** im Landverkehr, 13.12.1996, S. 9

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Einigung über den **Stabilitätspakt** - Von Währungsfragen geprägter EU-Gipfel, 14./15.12.1996, S. 9

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Integrationspolitischer Alltag im **Mercosur**, 19.12.1996, S. 9

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): **Leitplanken** einer rollenden Landstraße, 21./22.12.1996, S. 25

Neue Zürcher Zeitung - NZZ (Hrsg.): Freie Fahrt für **40-Tönnern** Richtung Weinland?, 13.1.1997, S. 15

- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): Die EU-Kommission zum **Landverkehr** mit der Schweiz, 17.1.1997, S. 25
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): Die CVP plant den wertkonservativen **Aufbruch**, 20.1.1997, S. 11
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): Transalpiner **Zahlenknäuel**, 23.1.1997, S. 9
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): **Lästige Kontrollen** an der EU-Außengrenze, 24.1.1997, S. 48
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): Lippenbekenntnisse zu **Wege- und Umweltkosten?**, 29.1.1997, S. 9
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): Die **Finanzierung** als Neat-Lokomotive, 1./2.2.1997, S. 25
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): Geklärte **EU-Position** gegenüber der Schweiz, 1./2.2.1997, S.11
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): **Beherrzte Annäherungsschritte** im Landverkehr, 6.3.1997, S. 9
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): **Lockerung** der Lex Friedrich für Unternehmer, 7.3.1997, S. 25
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): **Bestätigter Annäherungskurs** im Landverkehr, 12.3.1997, S. 9
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): **Dossier Beschaffungswesen** unter Dach, 15./16.3.1997, S. 9
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): **Denkpause**, EWR II oder EU-Beitritt?, 5./6.4.1997, S. 15
- Neue Zürcher Zeitung - NZZ* (Hrsg.): Die EU bezichtigt die Schweiz fehlender **Flexibilität**, 30.4.1997, S. 21
- Nieschlag, Robert/Dichtl, Erwin/Hörschgen, Hans: Marketing*, Berlin: Duncker & Humblot, 1994
- OECD* (Hrsg.): **Regional Problems** and Policies in Switzerland, Paris, 1991
- OECD* (Hrsg.): OECD Economic Surveys: **Switzerland 1995**, Paris, 1995
- Perlit, Manfred: Internationales Management: 48 Tabellen*, 2. Neubearb. Aufl., Stuttgart/Jena: Gustav-Fischer-Verlag/UTB für Wissenschaft, 1995

- Perridon, Louis/Steiner, Manfred: Finanzwirtschaft* der Unternehmung, 8. Aufl., München: Franz Vahlen, 1995 (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften)
- Petersmann, Ernst Ulrich: Die Wirtschaftsverfassung* der Schweiz und der EWR-Vertrag, in: *Aussenwirtschaft*, 1992, Bd. 47, Heft 3, S. 295-322
- Porter, Michael E.: The Competitive Advantage* of Nations, London/Basingstoke: The Macmillan Press Ltd., 1990
- Raffée, Hans: Grundprobleme der Betriebswirtschaftslehre* - Betriebswirtschaftslehre im Grundstudium der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 1, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1974
- Ratti, Remigio: Regioni di frontiera* - Teorie dello sviluppo e saggi politico-economici, hrsg. von der *Banca di credito commerciale e mobiliare*, Lugano, 1991
- Ratti, Remigio: Gli Effetti economici del Mercato Unico* sullo Sviluppo delle **Regioni di Confine**, considerando la Non-partecipazione della Svizzera allo SEE, hrsg. vom *Istituto di Ricerche Economiche*, Bellinzona, 1993 (Documenti e Relazioni)
- Ratti, Remigio: Problématique et stratégies de développement des régions frontières*, in: *Aussenwirtschaft*, 1995, Bd. 50, Heft 2, S. 351-370
- Ratti, Remigio/Bramanti, Alberto: Region Tessin-Como-Varese: Ein grenzüberschreitender Raum* mit 2 Mio. Einwohnern und einem guten, ausbaufähigen regionalen Potential, in: *Die Volkswirtschaft*, 1994, Bd. 67, Heft 8
- Reese, Joachim/Geisel, Roland: Erfahrungen mit der Just-in-Time-Beschaffung*, Lüneburg: Selbstverlag, 1995 (Arbeitsbericht Nr. 153 des Fachbereichs Wirtschafts- und Sozialwissenschaften)
- Riestra, R. (INMARK Estudios y Estrategias S.A.): The consequences of the Swiss refusal to join the European Economic Area on Foreign Trade*, in: *Wirtschaftliche Auswirkungen des EWR-Neins*, Bd. 2, Hrsg.: Bundesamt für Konjunkturfragen, Bern, 1995 (Reihe Strukturberichterstattung)
- Rogge, Heiner: Die Europäische Verkehrspolitik* und die Schweiz, 1995, in: *Meyer-Marsilius H./Schluep, W./Stauffacher, W. (Hrsg.): Beziehungen Schweiz-EG*, Stand: November 1996, Abschnitt 6.3.VIII
- Rohner, Kurt: Die Schweizerische Ausländerpolitik* - Das „Drei-Kreis-Modell“, in: *CH-Euro*, 1995/96, Sonderausgabe, Heft 12/95-01/96, S. 6-10
- Rossi, Martino/Poretti, Roberto: Lo spazio economico europeo* in una regione di frontiera - Conseguenze per il Ticino dell'Accordo sullo SEE, Parte I e Parte II, hrsg. vom *Istituto di ricerche economiche/Delegato ai problemi europei*, Bellinzona, 1992

- Rossier, Markus: **Dossier Personenfreizügigkeit**, in: *Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): Verhandlungen, 1996, S. 21-39
- Sauernheimer, Karlhans: **Tariffs**, Imported Inputs and Employment, in: *Economica*, 1986, Bd. 53, S. 393-399
- Schaffhauser Nachrichten (Hrsg.): **Die Räte aus der Region wenig EU-freundlich**, 28.6.1996 (Internet: <http://www.shn.ch>)
- Scheidegger, Eric: Integration und Anpassungsdruck durch **Wettbewerb** in der Schweiz: Sektorale Kosten eines Abseitsstehens, in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 1990, Bd. 126, Heft 3, S. 449-461
- Schiemenz, Bernd/Wurl, Hans-Jürgen (Hrsg.): **Internationales Management** -Beiträge zur Zusammenarbeit - Eberhard Dülfer zum 70. Geburtstag, Wiesbaden: Th. Gabler, 1994
- Schierenbeck, Henner: Grundzüge der **Betriebswirtschaftslehre**, 11. völlig überarb. und erw. Aufl., München/Wien: R. Oldenbourg, 1993.
- Schindler, Dietrich: EU-Mitgliedschaft und direkte **Demokratie** - Das Ausmass der Einbusse an direkter Demokratie, in: *CH-Euro*, 1995, Heft IV, S. 3-5
- Schoppe, Siegfried G. (Hrsg.): **Kompendium** der internationalen Betriebswirtschaftslehre, 3. verb. Aufl., München/Wien: R. Oldenbourg, 1994
- Schreyger, Stefan: **Direktinvestitionen** deutscher Unternehmen im Ausland von 1952 bis 1980, Dissertation an der Universität zu Köln, Köln, 1994
- Schrott, Richard (*Wirtschaftskammer Vorarlberg*): **Europäische Union und Österreich**, Bregenz, 1996
- Schuler, Martin: Die **Raumgliederungen** der Schweiz - Eidgenössische Volkszählung 1990, hrsg. vom *Bundesamt für Statistik*, Bern, 1994
- Schuler, Martin/Bopp, Matthias: **Strukturatlas Schweiz**, 2. Aufl., Zürich: Ex Libris, 1986
- Schuster, Leo: **Auswirkungen** der EWR-Abstimmungen auf die Schweiz und Liechtenstein, in: *Die Bank*, 1993, Heft 10, S. 576-580
- Schwamm, Henri: **La Suisse et l'Europe** après le vote sur l'EEE, in: *ATAG, Ernst & Young Bulletin*, 1993, Heft 1, S. 2-6
- Schwarz, Gerhard: Wo Regeln bremsen...-**Deregulierung und Privatisierung** im Vormarsch, Zürich: NZZ, 1988
- Schweizerische Bankiervereinigung* (Hrsg.): EG/Kundeninformation im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr, Basel, 1992, (**Zirkular Nr. 1041 D** mit Anhang vom 30. September 1992 sowie **Zirkular Nr. 1050 D** vom 27. November 1992)

- Schweizerische Bankiervereinigung* (Hrsg.): Die Europäische **Währungsunion** und die Schweiz - Bericht einer Arbeitsgruppe der Schweizerischen Bankiervereinigung, o.O., Januar 1996
- Schweizerische Nationalbank* (Hrsg.): Die schweizerische **Zahlungsbilanz** im Jahre 1994 - Beilage zum „Monatsbericht“ der Schweizerischen Nationalbank, o.O., September 1995
- Schweizerische Nationalbank* (Hrsg.): **Monatsbericht Dezember 1996/Monatsbericht März 1997**, o.O., o.J. (mit Bankenstatistischem Beiheft)
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Bericht über die **Stellung** der Schweiz im europäischen Integrationsprozess vom 24. August 1988, Dokument Nr. 88.045
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Bericht des Bundesrates zur **Ausländer- und Flüchtlingspolitik** vom 15. Mai 1991, Dokument Nr. 91.036
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Bericht über einen **Beitritt** der Schweiz zur Europäischen Gemeinschaft vom 18. Mai 1992, Bern, 1992
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Botschaft über das **Folgeprogramm** nach der Ablehnung des EWR-Abkommens vom 24. Februar 1993, Bern, 1993
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Bericht über die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und die **Mitwirkung der Kantone** an der Aussenpolitik vom 7. März 1994, Bern, 1994
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Botschaft zu den für die Ratifizierung der GATT/WTO-Übereinkommen (Uruguay-Runde) notwendigen Rechtsanpassungen (**GATT-Botschaft 2**) vom 19. September 1994, Nr. 94.080
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Botschaft zur Genehmigung der GATT/WTO-Übereinkommen (Uruguay-Runde) (**GATT-Botschaft 1**) vom 19. September 1994, Nr. 94.079
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): Botschaft über die Volksinitiative „**EG-Beitrittsverhandlungen vors Volk**“, Bern, 1995
- Schweizerischer Bundesrat* (Hrsg.): **Zwischenbericht** zur europäischen Integrationspolitik der Schweiz vom 29. März 1995, Bern, 1995
- Schweizerischer Handels- und Industrie-Verein „Vorort“* (Hrsg.): Schweizerische **Integrationspolitik**: Fakten, Reflexionen, Fragen, Zürich, 1995
- Schweizerisches EUREKA-NPC Sekretariat* (Hrsg.): **Wegleitung EUREKA** - Eine Initiative im Rahmen der europäischen technologischen Zusammenarbeit, o.J., o.O.
- Schwendemann, Franz*: Regionale und raumordnende Impulse für den öffentlichen **Personennahverkehr** im deutsch-schweizerischen Grenzraum, in: Berichte zur deutschen Landeskunde, 1991, Bd. 65, Heft 2, S. 409-419

- Schwok, René:* **Horizon 1992** - La Suisse et le grand marché européen, hrsg. vom *Institut universitaire d'études européennes*, Genève: Georg Editeur S.A/Journal de Genève, 1989 (Collection „La Suisse et le défi européen“)
- Seidel, Ingelore:* **Öffentliches Auftragswesen**, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Kapitel H.IV
- Senti, Richard:* GATT und wirtschaftliche Blockbildung im **Widerstreit**, in: *Schweizer Monatshefte*, 1993, Bd. 73, Heft 4, S. 287-297
- Senti, Richard:* Die Integration als **Gefahr für das GATT**, in: *Aussenwirtschaft*, 1994, Bd. 49, Heft 1, S. 131-150
- Senti, Richard:* Die neue Welthandelsordnung - **Ergebnisse der Uruguay-Runde**, Chancen und Risiken, in: *Ordo - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Stuttgart/Jena/New York: Gustav Fischer, 1994, Bd. 45, S. 301-314
- Senti, Richard:* Der **Unternehmer** und die neue Welthandelsordnung, in: *Die Unternehmung*, 1994, Heft 6, S. 433-443
- Senti, Richard:* Gegenwärtiger Stand der Aussenhandelsbeziehungen und der bilateralen **Verhandlungen** zwischen der Schweiz und der EU, hrsg. von der *Gesellschaft zur Förderung der schweizerischen Wirtschaft - Wf*, Zürich, 1996
- Siegl, Alfred:* **Umsatzsteuer** im EG-Binnenmarkt - Die Zusammenfassende Meldung, 1993, in: *Meyer-Marsilius H./Schlupe, W./Stauffacher, W.* (Hrsg.): *Beziehungen Schweiz-EG*, Stand: November 1996, Abschnitt 4.6.1.VI
- Sinn, Hans-Werner:* **Implikationen** der vier Grundfreiheiten für eine nationale Fiskalpolitik, in: *Wirtschaftsdienst*, 1995, Heft 5, S. 240-249
- Sioli, Lucilla:* I sussidi all'esportazione - Il modello di **Brander e Spencer**, 1989, in: *Beretta, Simona:* regole, o.J.
- Stähli, Christine:* **Dossier öffentliches Beschaffungswesen**, in: *Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): *Verhandlungen*, 1996, S. 8-13
- Stähli, Christine/Vuyk, Hugo:* **Dossier technische Handelshemmnisse**, in: *Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): *Verhandlungen*, 1996, S. 14-20
- Staubli, Maurus:* **Dossier Forschung**, in: *Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): *Verhandlungen*, 1996, S. 2-7
- Stauffert, Thomas K.:* **Internationalisierungsstrategien** für den Mittelstand, in: *IO Management-Zeitschrift*, 1993, Bd. 62, Heft 6, S. 39-44
- Stehle, Richard:* Internationales **Finanzmanagement**, in: *Albach, Horst* (Schriftleitung): *Internationale Betriebswirtschaftslehre, ZfB-Ergänzungsheft*, 1981, Heft 1, S. 67-77

- Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung* (Hrsg.): **Technologietransfer** in der Bodenseeregion, Stuttgart, 1994
- Straubhaar, Thomas*: On the Economics of International Labor **Migration**, Bern/Stuttgart: Paul Haupt, 1988
- Straubhaar, Thomas*: Schweiz und Europa - **Alleingang oder Integration**, hrsg. von der *Basler Kantonalbank*, Basel, 1992
- Südkurier* (Hrsg.): Minister-Erlaß gegen **Stau** - Bietinger Zoll: Wirkung einer Waigel-Verfügung ist fraglich, 20.1.1996, S. 22
- Südkurier* (Hrsg.): **Grenzgänger werden ausgegrenzt**, 21.6.1996, S. 22
- Südkurier* (Hrsg.): Verbesserungen in Sicht - Hans-Peter Repnik bat zu einer **Konferenz über Grenzschutz**, 25.1.1997 (Internet-Ausgabe: <http://www.skol.de>)
- Textilverband Schweiz* (Hrsg.): Umfrage über **Auswirkungen der Ablehnung** des EWR-Vertrages und die Verschiebung des Entscheides über den Beitritt der Schweiz zur EU, Zürich, 1994
- Tissi, Enrico A.*: Die stillen **Reserven** der Schweiz, in: IO Management Zeitschrift, 1994, Bd. 63, Heft 2, S. 31-33
- Toledano Laredo, Armando*: **The EEA agreement**: an overall view, in: Common Market Law Review, 1992, Bd. 29, Heft 4, S. 1199-1213
- Travella, Rico*: **Interreg 2** - Eine EG Förderungsinitiative - Chancen und Bedingungen für schweizerische Grenzregionen, Basel, 1994 (Tagungsbericht der Informationstagung vom 9. Februar 1994 in Basel)
- Tröndle, Pius*: Richtige Anwendung der Ursprungsregeln - Vorteile der Paneuropäischen **Kumulation**, Bern, 1997 (Handreichung zum OSEC-Seminar vom 28. Januar 1997)
- Trutmann, Verena*: Die Auswirkungen eines Beitritts der Schweiz zum EWR bzw. zur EG auf das schweizerische **Sozialversicherungsrecht**, in: SZIER, 1992, S. 305-320
- Turola, Giancarlo*: L'economia di scambio dell'**impresa multinazionale**, Milano: Vita e Pensiero, 1994
- Ullrich, Hanns*: Forschungs- und **Technologiepolitik**, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, Kapitel N

- Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller - VSM* (Hrsg.): Die **Auswirkungen** der integrationspolitischen Situation der Schweiz auf die schweizerische Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie - ASM/VSM-Umfrage vom Frühling 1996, Zürich, 1996
- Viner, Jacob*: **The Customs Union Issue**, New York: Carnegie Endowment for International Peace/London: Stevens & Sons Limited, 1950
- Von Bogdandy, Armin*: Außenaspekte der binnenmarktbezogenen **Rechtsangleichung**, in: *Grabitz, Eberhard/von Bogdandy, Armin/Nettesheim, Martin* (Hrsg.): Außenwirtschaftsrecht, 1994, S. 367-383
- Von Bogdandy, Armin/Meehan, David*: **Zugangerschwernisse** durch Vermarktungsregeln für Waren, in: *Grabitz, Eberhard/von Bogdandy, Armin/Nettesheim, Martin* (Hrsg.): Außenwirtschaftsrecht, 1994, S. 383-459
- Voß, Reimer*: Steuerrecht, 1995, in: *Dauses, Manfred* (Hrsg.): Handbuch, Stand: Januar 1996, (2. Ergänzungslieferung)
- Vuyk, Hugo*: **Dossier Landverkehr**, in: *Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): Verhandlungen, 1996, S. 50-55
- Vuyk, Hugo*: **Dossier Landwirtschaft**, in: *Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): Verhandlungen, 1996, S. 46-49
- Vuyk, Hugo*: **Dossier Luftverkehr**, in: *Gesellschaft zur Förderung der Schweizerischen Wirtschaft - Wf* (Hrsg.): Verhandlungen, 1996, S. 39-45
- Weder, Rolf*: Schaffung dynamischer **Wettbewerbsvorteile** - Die Chance eines EWR- oder EG-Beitritts der Schweiz, Chur/Zürich: Rüeegger, 1991
- Weidenfeld, Werner/Wessels, Wolfgang* (Hrsg.): **Europa** von A-Z - Taschenbuch der europäischen Integration, Bonn: Europa-Union Verlag, 1995 (Lizenz Ausgabe der Bundeszentrale für politische Bildung)
- Weindl, Josef*: **Europäische Gemeinschaft** - Institutionelles System, Binnenmarkt sowie Wirtschafts- und Währungsunion auf der Grundlage des Maastrichter Vertrages, München/Wien: R. Oldenbourg, 1994
- Welfens, Paul J.J.*: **Internationalisierung** von Wirtschaft und Wirtschaftspolitik - Eine Analyse der Dynamik und Gestaltbarkeit von Wirtschaft und Politik in einer sich wandelnden Weltwirtschaft, Berlin et al.: Springer, 1990 (Studies in Contemporary Economics)
- Welge, Martin K.* (Hrsg.): **Globales Management** - Erfolgreiche Strategien für den Weltmarkt, Stuttgart: C.E. Poeschel, 1990
- Werth, Renate*: **Geschäftspartner Schweiz**, hrsg. von der *Bundesstelle für Außenhandelsinformation - BfAI*, Köln/Berlin, 1994

- Wildemann, Horst*: Das **Just-in-Time-Konzept** - Produktion und Zulieferung auf Abruf, 2. Neubearb. Aufl., Zürich: Industrielle Organisation (zugl. München: Gesellschaft für Management und Technologie-Verlags KG), 1990
- Wimmer, Frank*: **Methoden** der empirischen Sozialforschung, o.O., 1996 (studienbegleitendes Skript zur Vorlesung „Methoden der empirischen Sozialforschung“ von Prof. Wimmer an der Universität Bamberg im Akademischen Jahr 1995/96)
- Winter, Matthias*: **Mehrwertsteuerharmonisierung** in Europa, 1995, in: *Meyer-Marsilius H./Schluep, W./Stauffacher, W.* (Hrsg.): Beziehungen Schweiz-EG, Stand: November 1996, Abschnitt 4.6.2.VIII, S. 1-7
- Winter, Matthias*: Der Weg zur **Umsatzsteuer-Übergangsregelung**, 1996, in: *Meyer-Marsilius, H./Schluep, W./Stauffacher, W.* (Hrsg.): Beziehungen Schweiz-EG, Stand: November 1996, Abschnitt 4.6.2.VIII, S. 9-69
- Wirtschaft im Südwesten* (Hrsg.): Mehr **Liberalisierung** mit grenzüberschreitendem Lkw-Verkehr in die Schweiz, März 1994, S. 91 (zugl. in: *Meyer-Marsilius H./Schluep, W./Stauffacher, W.* (Hrsg.): Beziehungen Schweiz-EG, Stand: November 1996, Abschnitt 6.3.1.VI, S. 19)
- Wirtschaftsamt des Kantons Schaffhausen* (Hrsg.): Schaffhauser **Industrie-Kompass**, vervielf., Schaffhausen, 1995
- Witmer, Jürg*: **Grenznachbarliche Zusammenarbeit** - Das Beispiel der Grenzregionen von Basel und Genf, Zürich: Schultheiss Polygraphischer Verlag, 1979 (zugl. Dissertation an der Universität Zürich)
- Wöhe, Günter*: Einführung in die allgemeine **Betriebswirtschaftslehre**, 18. Aufl., München: Franz Vahlen, 1993
- Wohlgemuth, André C.*: **Unternehmungsdiagnose** in Schweizer Unternehmungen - Untersuchungen zum Erfolg mit besonderer Berücksichtigung des Humankapitals, Bern/Frankfurt a.M./New York/Paris: Peter Lang, 1989 (Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Bd. 1059)
- WTO Trade Policy Review Body* (Hrsg.): Economic **Reform** in Switzerland spurred on by Uruguay Round Results and stronger European Competition, Genf, 22.05.1996 (Internet: http://www.unicc.org/wto/Trade_Reviews/tprb31.htm)
- WTO Trade Policy Review Body* (Hrsg.): Review of Switzerland - Concluding **Remarks** by the Chairperson, Genf, 30.05.1996 (Internet: http://www.unicc.org/wto/Trade_Reviews/tprb32.htm)
- WTO Trade Policy Review Body* (Hrsg.): Review of Switzerland - **Report** by the Secretariat - Summary Observations, Genf, 1996 (Internet: http://www.unicc.org/wto/Trade_Reviews/trpb31.htm)

Zeller, Willy: Der Europäische Wirtschaftsraum **EWR**: Charakteristiken des EG-EFTA-Vertrages, Zürich: NZZ, 1992

Zimmermann, Thomas: **Trade Liberalisation** in South-East Asia, Washington: The World Bank, 1996, vervielfältigt

Zschiendrich, Harald: **Binnenmarkt Europa** - Einführung in die Grundlagen - freier Warenverkehr, Steuerharmonisierung, technische Handelshemmnisse, europäische Industriepolitik, Wirtschafts- und Währungsunion, EG-Assoziierungsabkommen, Wiesbaden: Th. Gabler, 1993

Zwahlen, Jean: Quelles **leçons** tirer du rejet du 6 décembre?, in: Bulletin de la Société d'études économiques et sociales, 1993, Bd. 51, Heft 2, S. 137-143

Rechtsprechungsverzeichnis

Urteil des EuGH vom 11.07.1974, Rechtssache 8/74 (Staatsanwaltschaft ./ B. und G. Dassonville), EuGHE 1974, 837

Urteil des EuGH vom 20.02.1979, Rechtssache 120/78 (Rewe-Zentral ./ Bundesmonopolverwaltung für Branntwein [„Cassis de Dijon“]), EuGHE 1979, 649

Urteil des EuGH vom 17.12.1980, Rechtssache 149/79 (Kommission ./ Belgien), EuGHE 1980, 3881

Urteil des EuGH vom 22.05.1985, Rechtssache 13/83 (Europäisches Parlament ./ Rat [„Gemeinsame Verkehrspolitik“]), EuGHE 1985, 1513

Urteil des EuGH vom 03.06.1986, Rechtssache 307/84 (Kommission ./ Frankreich), EuGHE 1986, 1725

Urteil des EuGH vom 03.07.1986, Rechtssache 66/85 (D. Lawrie-Blum ./ Baden-Württemberg), EuGHE 1986, 2121

Urteil des EuGH vom 05.12.1989, Rechtssache 3/88 (Kommission ./ Italien [„Dundalk-Urteil“]), EuGHE 1989, 4035

Urteil des EuGH vom 20.03.1990, Rechtssache C-21/88 (DuPont de Nemours Italiana ./ Unità Sanitaria Locale No. 2 di Carrara [„Mezzogiorno-Urteil“]), EuGHE, 1990, I-889

Urteil des EuGH vom 26.02.1991, Rechtssache C-292/89 (The Queen ./ Immigration Appeal Tribunal, ex parte G. C. Antonissen), EuGHE 1991, I-745

Quellenverzeichnis

I. Rechtsquellen der Europäischen Gemeinschaften

Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (EG) i.d.F. vom 27. März 1957, Fundstelle: BGBl. 1957 II S. 766, i.d.F. vom 1. Januar 1995 (ABl. Nr. L 1/1995, S. 1)

Vertrag über die Europäische Union (EU) vom 7. Februar 1992, Fundstelle: BGBl. 1992 II, S. 1253

Verordnung (EWG) Nr. 1612/68 des Rates vom 15. Oktober 1968 über die Freizügigkeit der Arbeitnehmer innerhalb der Gemeinschaft, ABl. Nr. L 257 vom 19.10.1968, S. 2 ff.

Verordnung (EWG) Nr. 1408/71 des Rates vom 14.6.1971 zur Anwendung der Systeme der sozialen Sicherheit auf Arbeitnehmer und deren Familien, die innerhalb der Gemeinschaft zu- und abwandern, ABl. Nr. L 149 vom 5.7.1971, S. 2ff.

Mitteilung der Kommission über die Auswirkungen des Urteils des Europäischen Gerichtshofes vom 20. Februar 1979 in der Rechtssache 120/78 („Cassis de Dijon“), ABl. Nr. C 256 vom 3.10.1980

83/189/EWG: Richtlinie des Rates vom 28.3.1983 über ein Informationsverfahren auf dem Gebiet der Normen und technischen Vorschriften, ABl. Nr. L 109 vom 26.4.1983, S. 8ff.

Richtlinie des Rates vom 25. Juli 1985 zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Haftung für fehlerhafte Produkte (85/374/EWG), ABl. Nr. L 210/29 vom 7.8.1985

Richtlinie des Rates vom 18.7.89 zur Änderung der Richtlinie 71/305/EWG über die Koordination der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge (89/440/EWG), ABl. Nr. L 210 vom 21.07.1989, S.1ff.

Beschluß des Rates vom 24. September 1990 über den Abschluß eines Übereinkommens zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft einerseits und der Republik Österreich, der Republik Finnland, der Republik Island, dem Königreich Norwegen, dem Königreich Schweden und der Schweizerischen Eidgenossenschaft andererseits über ein Informationsaustauschverfahren auf dem Gebiet der technischen Vorschriften (90/518/EWG), ABl. Nr. L 291/1 vom 23.10.1990

Richtlinie des Rates vom 29.6.92 über die allgemeine Produktsicherheit, ABl. L228 vom 11.8.92, S. 24ff.

Verordnung (EWG) Nr. 339/93 des Rates vom 8.2.1993 über die Kontrolle der Übereinstimmung von aus Drittländern eingeführten Erzeugnissen mit den geltenden Produktsicherheitsvorschriften, ABl. Nr. L 40 vom 17.2.1993, S.1ff.

Richtlinie 93/38/EWG des Rates vom 14.6.1993 zur Koordination der Auftragsvergabe durch Auftraggeber der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie im Telekommunikationssektor, ABl. Nr. L 199 vom 9.8.1993, S. 84ff.

Beschluß des Rates vom 22. Juli 1993 über die in den technischen Harmonisierungsrichtlinien zu verwendenden Module für die verschiedenen Phasen der Konformitätsbewertungsverfahren und die Regeln für die Anbringung und Verwendung der CE-Konformitätskennzeichnung (93/465/EWG), ABl. Nr. L 220/23 vom 30.8.1993, S. 23ff.

Verordnung (EWG) Nr. 3118/93 des Rates vom 25. Oktober 1993 zur Festlegung der Bedingungen für die Zulassung von Verkehrsunternehmen zum Güterkraftverkehr innerhalb eines Mitgliedstaats, in dem sie nicht ansässig sind, ABl. Nr. L 279/1 vom 12.11.1993

Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, ABl. Nr. L 1 vom 3.1.1994
Protokoll über Ursprungsregeln (S. 54 ff), Protokoll 12 über Vereinbarungen mit Drittländern über die Konformitätsbewertung (S. 174ff), Protokoll 14 über Handel mit Kohle- und Stahlerzeugnissen (S. 175), Anhang V - Freizügigkeit der Arbeitnehmer (S. 325ff.), Anhang VII - Gegenseitige Anerkennung beruflicher Qualifikationen (S. 371ff.), Anhang XIII - Verkehr (S. 422), Anhang XIV (S. 446), Anhang XVI - Öffentliches Auftragswesen (S. 461f.), Anhang XX Umweltschutz, Anpassungsprotokoll (S. 572).

II. Schweizerische Rechtsquellen und internationale Abkommen der Schweiz

Bundesverfassung vom 29. Mai 1874, SR 101, Fundstelle BS **1** 3, i.d.F. vom 9.5.1996, Fundstelle AS **1996** 1492

Zollgesetz vom 1. Oktober 1925 (**ZG**), Fundstelle BS **6** 465, i.d.F. vom 21.6.1996, Fundstelle AS **1996** 3371

Bundesgesetz vom 26. März 1931 über Aufenthalt und Niederlassung der Ausländer (**ANAG**), SR 142.20, Fundstelle: BS 1 121, i.d.F. vom 18.3.1994, Fundstelle AS **1995** 146

Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT) vom 30. Oktober 1947, SR 0.632.21, AS **1959** 1745

Übereinkommen vom 4. Januar 1960 zur Errichtung der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA), SR 0.632.31, Fundstelle: AS **1960** 590

„Abkommen vom 21. Mai 1970 zwischen dem Schweizerischen Bundesrat und der Regierung der Bundesrepublik Deutschland über den Grenzübertritt von Personen im kleinen Grenzverkehr“ (SR 0.631.256.913.63), Fundstelle AS **1970** 620, i.d.F. vom 26.11.1991, Fundstelle: AS **1992** 971

Abkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Schweizerischen Eidgenossenschaft (**Freihandelsabkommen; FHA**) vom 22. Juli 1972, SR 0.632.401, Fundstelle: AS **1972** 3115, i.d.F. vom 12.7.1989, Fundstelle: AS **1990** 478

Übereinkommen vom 12. April 1979 über technische Handelshemmnisse, SR 0.632.231.41, Fundstelle: AS **1979**, 2357

Bundesgesetz vom 16. Dezember 1983 über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (**BewG**, „**Lex Friedrich**“), SR 211.412.41, Fundstelle: AS **1984** 1148

Verordnung vom 6. Oktober 1986 über die Begrenzung der Zahl der Ausländer (**BVO**), SR 823.21, Fundstelle: AS **1986** 1791, i.d.F. vom 16.10.1996, Fundstelle AS **1996** 2923.

Übereinkommen vom 20. Mai 1987 über ein gemeinsames Versandverfahren, SR 0.631.242.04, Fundstelle: AS **1988** 308

Abkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Schweizerischen Eidgenossenschaft über den Güterverkehr auf Straße und Schiene vom 2.5.1992 („**Transitabkommen**“), SR 0.740.71, Fundstelle AS **1993** 1198

Verordnung vom 13. Januar 1993 über das Zollverfahren für zugelassene Versender und Empfänger (**VZVE**), SR 631.242.04, Fundstelle: AS **1993** 393

Bundesgesetz vom 18. Juni 1993 über die Produkthaftpflicht („**Produkthaftpflichtgesetz**“; PrHG), Fundstelle: AS **1993** 3122

Abkommen vom 15. April 1994 zur Errichtung der Welthandelsorganisation, SR 0.632.20, Fundstelle: AS **1995** 2117

Übereinkommen vom 15. April 1994 über das öffentliche Beschaffungswesen, SR 0.632.231.422, Fundstelle: AS **1996** 609

Verordnung vom 22. Juni 1994 über die Mehrwertsteuer (**MWSTV**), SR. 641.201, Fundstelle: AS **1994** 1464, i.d.F. vom 26.6.1996, Fundstelle: AS **1996** 2378

Verordnung vom 17. Mai 1995 über das Zollverfahren für offene Zollager (**ZLV**), SR 631.243.06, Fundstelle: AS **1995** 1821

Bundesgesetz über die technischen Handelshemmnisse (**THG**) vom 6. Oktober 1995, SR 946.51, Fundstelle AS **1996** 1725

Bundesgesetz vom 6. Oktober 1995 über den Binnenmarkt (**Binnenmarktgesetz; BGBM**), SR 943.02, Fundstelle: AS **1996**, 1738

III. Sonstige Quellen

Interview des Verfassers mit Herrn *Urs Amsler*, *Kantonsverwaltung Schaffhausen*, Schaffhausen vom 6. Februar 1996

Telefoninterview des Verfassers mit Herrn *Pius Tröndle*, *Eidgenössische Oberzolldirektion* Bern vom 23. Januar 1997.

Interview des Verfassers mit Herrn *Peter Walch*, *Zollservice P. Walch* in Gottmadingen-Bietingen vom 7. Februar 1997.

Interview des Verfassers mit Herrn *Peter Longatti*, *Zollkreisdirektion Schaffhausen*, Schaffhausen, vom 6. April 1997

Interview des Verfassers mit Herrn *Rudolf Gähler*, *Zollkreisdirektion Schaffhausen*, Schaffhausen, vom 6. April 1997

Interview des Verfassers mit Herrn *René Hodel*, *Zollkreisdirektion Schaffhausen*, Schaffhausen, vom 6. April 1997

Interview des Verfassers mit Herrn *W. Schilling*, *Wirtschaftsamt/Volkswirtschaftsdepartement, Kantonsverwaltung Schaffhausen*, Schaffhausen, vom 30. April 1997

Interview des Verfassers mit Herrn *A. Benter*, *Grenzgänger-Information*, Radolfzell, vom 2. Mai 1997