



## «Für viele Unternehmen war das eine Rosskur»

Ruth Metzler, Präsidentin von Switzerland Global Enterprise, sieht nach harten Jahren Lichtblicke für die Schweizer Exportwirtschaft und äussert sich über das ungleiche Verhältnis zwischen China und der Schweiz

**NZZ am Sonntag:** Die Stimmung unter den exportorientierten kleineren und mittleren Unternehmen in der Schweiz hat sich etwas aufgehellt, das CS-Exportbarometer übersteigt erstmals den Wert von 2012. Woran liegt das?

**Ruth Metzler:** Viele KMU haben in den letzten zwei Jahren ihre Hausaufgaben gemacht, wobei die Gewinnmargen immer noch sehr gedrückt sind - vor allem bei kleineren Betrieben in der Maschinen- und Elektroindustrie. Es liegt aber nicht nur am starken Franken, dass exportierende Firmen Schwierigkeiten bekunden. Oft sind auch wirtschaftliche Probleme, geringe Investitionen oder politische Krisen wie etwa in der Türkei verantwortlich dafür, dass die Nachfrage sinkt. Doch insgesamt hat sich die Lage verbessert, gerade in wichtigen Märkten wie Europa und den USA.

*Die deutsche Exportwirtschaft hat in den letzten Jahren einen enormen Aufschwung erlebt, auch dank dem relativ schwachen Euro. Sind Schweizer Exporteure diesbezüglich nicht benachteiligt?*

Als Konkurrenten der Schweizer Betriebe sind die deutschen Unternehmen mit ihrer eher schwachen Währung klar im Vorteil. Doch mittel- bis langfristig kann die bequeme Währungssituation auch zu einer Trägheit führen. Die Schweizer Unternehmen haben sich stets an die Aufwertung des Frankens anpassen müssen, sie sind das gewohnt. Die letzten zwei Jahre waren für viele Unternehmen wirklich eine Rosskur, die deutschen Firmen erspart blieb.

*Grosse Hoffnungen ruhen auf den ansteigenden Exporten in die*

*USA. Doch von dort hören wir oft protektionistische Töne. Was heisst das für die Schweiz, die über die Hälfte ihrer Wirtschaftsleistung im Ausland verdient?*

Die USA sind nicht der grösste Exportmarkt, das sind nach wie vor die EU und Deutschland. Zudem handelt es sich vielfach erst um Ankündigungen. Protektionistische Länder schaden nicht in erster Linie anderen Ländern, sondern sich selbst. Im Moment überwiegen die Chancen für Wachstum, welche sich im riesigen Markt USA eröffnen.

*Darf man die Verlautbarungen der Trump-Regierung, etwa eine Importsteuer auf ausländischen Gütern, als blosser Ankündigung ansehen und davon ausgehen, dass diese Strafsteuer nicht kommt?*

Ich kann mir nicht vorstellen, dass eine solche Importsteuer eins zu eins umgesetzt wird. Das setzt zuerst komplexe politische Prozesse voraus. Im Zentrum der Debatte in den USA stehen zudem Importe aus Ländern wie Mexiko, China und Deutschland.

*Die Schweizer Exporte sind zuletzt fast nur noch wegen der Pharma/Chemie gewachsen ...*

... und lassen die Exportzahlen der Schweiz auf den ersten Blick besser aussehen, als sie sind. Die Maschinen- und Elektroindustrie sowie die Nahrungsmittelbranche wachsen, wenn überhaupt, noch sehr verhalten.

*Sind diese industriellen Wirtschaftszweige zu wenig konkurrenzfähig?*

Die Bedingungen sind für sie sehr schwierig. Einige ihrer typischen Zielmärkte sind wegen



kriegerischer Konflikte und



## Wir wissen, dass bei potenziellen US-Investoren die Entscheide ver-tagt worden sind.

Krisen beeinträchtigt, wie etwa die Ukraine oder der arabische Raum. Es läuft nicht immer in allen Regionen optimal. Darum ist die geografische Diversifikation ganz wichtig, auch für kleinere Unternehmen. Wir raten den Firmen, ein Standbein ausserhalb des Euro-Raums, etwa in Asien oder Amerika, zu etablieren. Das hilft, das Währungsrisiko zu reduzieren.

*Die Schweiz setzt verstärkt auf Freihandelsabkommen. Zu den Erfolgen gehört das Abkommen mit China. Doch Schweizer Unternehmer berichten, dass die bürokratischen Hürden jüngst angestiegen seien, dass China vermehrt auf eigene Unternehmen setze. Beunruhigt Sie das?*

Ich kann mir vorstellen, dass man als Unternehmer vom Freihandelsabkommen mit China mehr erwartet hat, als es bis jetzt bringt. China ist nicht ein Land, das schon viel Erfahrung mit Freihandelsabkommen erworben hat, sondern wird zuerst einen Lernprozess durchlaufen. Darum gibt es auch regelmässige Treffen zwischen Vertretern der Schweiz und Chinas, um über die Schwierigkeiten zu reden, die sich bei der Umsetzung des Abkommens stellen. Es ist langfristig ausgelegt: Schritt für Schritt werden bis 2028 Zölle und Hindernisse abgebaut. Das braucht Zeit und Geduld. Und

bei Schweizer Unternehmen ist das Interesse am Abkommen nach wie vor hoch.

*Wie sieht es aus mit Firmenübernahmen? Da sind die Spiesse nicht gleich lang.*

Die chinesische Akquisitionsstrategie im Ausland ist im Freihandelsabkommen nicht geregelt. Da besteht offensichtlich eine Asymmetrie zwischen den Möglichkeiten, die Schweizer Firmen in China haben, und dem vollen Zugang, den chinesische Unternehmen in der Schweiz haben.

*Schweizer Firmen und Investoren können in strategisch wichtigen Bereichen höchstens 49% eines chinesischen Unternehmens erwerben.*

Aus schweizerischer und europäischer Sicht ist das unschön. Bei einer Weiterentwicklung des Freihandelsabkommens müsste das ein Verhandlungspunkt sein. Die

Schweiz hat sich punkto Akquisitionen stets offen gezeigt für ausländische Investoren. Umgekehrt haben aber auch Schweizer Firmen im Ausland schon immer kräftig zugekauft. Die Schweiz ist mit ihrer offenen Haltung, auf dem Kapitalmarkt wie im liberalen Arbeitsrecht, in der Vergangenheit gut gefahren.

*Das dürfte dazu beigetragen haben, dass sich bisher immer wieder ausländische Firmen in der Schweiz angesiedelt haben.*

*In den letzten Jahren ist dieser Prozess aber ins Stocken geraten. War die Ablehnung der Unternehmenssteuerreform ein weiterer bremsender Faktor?*

Bei diesen Ansiedelungen handelt es sich um langfristige Projekte. In den letzten Jahren hatten wir immer wieder politische Debatten mit einem engen



Bezug zum Standort Schweiz, die man im Ausland verfolgt hat. Diese Diskussionen haben zu einer gewissen Unsicherheit beigetragen, unabhängig vom

Entscheid an der Urne. Die Ansiedelungen und die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze sind seit 2005 stark zurückgegangen.

### Und jetzt?

Nun sehen wir eine Stabilisierung: Letztes Jahr haben sich 265 ausländische Firmen in der Schweiz niedergelassen und 1005 Stellen geschaffen - leicht weniger als im Vorjahr. Dass wir eine Diskussion über die Reform der Unternehmenssteuern geführt haben, hat bei gewissen Firmen zu einer Verzögerung von Entscheidungen geführt. Wir wissen auch, dass bei potenziellen US-Investoren die Entscheide vertagt worden sind, weil man nicht weiss, wie es in den USA weitergeht. Nach der Ablehnung der Steuerreform haben sich auch einige Firmen entschieden, aus der Schweiz wegzuziehen.

### Können Sie Beispiele nennen?

Es hat solche Entscheide gegeben, aber sie sind nicht publik. Es kann sich nicht um wirklich grosse Unternehmen handeln, sonst wäre dies bekanntgeworden. Meistens sind dafür auch mehrere Faktoren ausschlaggebend, nicht nur ein einzelner. Wir haben unsere Position sicher nicht verbessern können in letzter Zeit. Dagegen haben Konkurrenten wie Singapur, Irland und die Niederlande in den letzten Jahren zulegen können. Punkto Vermarktung kann sich die Schweiz noch klar verbessern.

### Wo genau?

Die Marke Schweiz ist global gesehen viel stärker und bekannter als ein einzelner Kanton oder eine Region. Doch die Regionen

sind mit eigenen Leuten in Ländern wie China oder den USA unterwegs. Wir könnten viel stärker unter der Marke Schweiz auftreten; einer für alle, alle für einen. Unsere Organisation hat erst seit 2008 ein Mandat von Bund und Kantonen, die Schweiz als Standort zu vermarkten. Wir denken noch zu stark an unseren Föderalismus und zu wenig an die Bedürfnisse eines potenziellen Investors. Dieser möchte möglichst lange einen neutralen Betreuer und Koordinator. Wir sollten zu einer nationalen Standortstrategie gelangen: Wichtig ist, dass eine Firma in die Schweiz zieht - und nicht, in welche Region.

*Interview: Daniel Hug*

## Ruth Metzler-Arnold

Die 1964 geborene Juristin und Wirtschaftsprüferin hat nach ihrer Zeit im Bundesrat (1999–2003) ihre Karriere in der Wirtschaft fortgesetzt: Sie ist Partnerin in der Beratungsfirma Klaus Metzler Eckmann Spillmann, VR-Präsidentin von Switzerland Global Enterprise, Genolier Swiss Medical Network (Spitäler) und noch bis 26. April beim Vermögensverwalter Aquila & Co. Ferner sitzt sie in den Verwaltungsräten von Bühler in Uzwil, Axa Winterthur, Privatbank Reyl & Cie in Genf, Fehr Advice und Swiss Medical Network (zweitgrösste Privatklinikgruppe). (dah.)



Bücher am Sonntag / NZZ am Sonntag  
8021 Zürich  
044/ 258 11 11  
www.nzz.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 121'406  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Seite: 33  
Fläche: 87'645 mm<sup>2</sup>

Auftrag: 1077532  
Themen-Nr.: 290.003

Referenz: 64999265  
Ausschnitt Seite: 4/4



**Ruth Metzler präsidiert Switzerland Global Enterprise. (12. 4. 2017)**