

Basler Zeitung / Berufs- & Weiterbildung.
4002 Basel
061/ 639 11 11
www.baz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 53'498
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

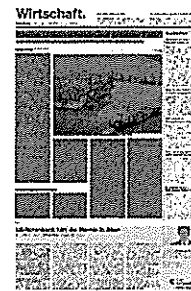
Themen-Nr.: 272.003
Abo-Nr.: 272003
Seite: 33
Fläche: 59'759 mm²

Kleine Unternehmen auf grosser Fahrt

KMU bewegen sich teilweise zu zurückhaltend
in der Welt der Freihandelszonen



Pulsierendes Herz. Der Hafen von Hongkong ist ein Ziel für Schweizer Exporte. Foto Keystone



Basler Zeitung / Berufs- & Weiterbildung.
4002 Basel
061/ 639 11 11
www.baz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 53'498
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 272.003
Abo-Nr.: 272003
Seite: 33
Fläche: 59'759 mm²

Von Patrick Griesser

Basel. Die grosse und die kleine Welt des Handels berühren sich am Rhein: Im Hafen Kleinhüningen werden die Warenströme in die Schweiz sichtbar und auch jene, die das Land verlassen. Je komplexer die internationalen Verbindungen zwischen den Staaten werden, desto anspruchsvoller ist die Steuerung der Exporte sowie Importe für die Firmen. Vor Kurzem rückte im Basler Hafen die Frage ins Zentrum, wie sich die komplexen globalen Freihandelsabkommen und die Geschäftsinteressen kleinerer und mittlerer Unternehmen vereinbaren lassen. KMU-Vertreter informierten sich über die Möglichkeiten und Spielregeln der Handelsabkommen während einer Konferenz, die von Switzerland Global Enterprise, Verein zur Förderung des schweizerischen Aussenhandels, organisiert wurde.

Eine Erkenntnis: Bei Weitem noch nicht alle Firmen nutzen die Möglichkeiten, die sich aus den Vereinbarungen zwischen der Schweiz und anderen Staaten ergeben, wie Alfonso Orlando von Switzerland Global Enterprise sagt. Konkrete Zahlen lassen sich schwer nennen, doch das Einsparpotenzial aller Schweizer Handelsabkommen beläuft sich auf mehrere Milliarden Franken. Eine Verpflichtung existiert für die Firmen nicht, sich bei Exporten auf die Freihandelsabkommen (FHA) zu stützen. Allerdings verschenken diese Unternehmen mögliche Vorteile, wenn sie FHA nicht zumindest prüfen, sagt Orlando.

TTIP bedroht vor allem Kleine

Ein Nachteil gerade für kleine Unternehmen: Die Welt der Handelszonen ist in Bewegung geraten. In den Verhandlungen über die Handelszonen machte Ende Oktober die Einigung auf TPP (Trans-Pacific Partnership), das Handelsabkommen zwischen den

Pazifikanrainern, Schlagzeilen. Die Gespräche zogen sich über sieben Jahre: Vor allem die USA erhoffen sich mit der Einigung, neue Märkte erschliessen zu können. Bereits in wenigen Wochen rücken die für die Schweizer Wirtschaft bedeutenderen Verhandlungen über TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) in den Fokus. Das geplante Abkommen zwischen den USA und der Europäischen Union hat das Potenzial, auch für kleine Unternehmen aus der Region und der gesamten Schweiz entscheidend zu werden. Das sagte der CEO der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer, Martin Naville, am Rande der Fortbildung für Unternehmer in Basel. Die Handelskammer wirbt seit Jahren intensiv dafür, dass die Schweiz nicht nur wie bisher Zuschauer bei Verhandlungen zwischen der EU und den USA bleibt. Deren nächste Runde findet im Januar statt. Naville befürchtet einschneidende Nachteile für die heimische Wirtschaft, falls TTIP ohne Schweizer Beteiligung realisiert werden würde. Sollte TTIP zustande kommen, entsteht der weltgrösste Wirtschaftsraum. Schweizer Firmen exportierten im vergangenen Jahr mehr als zwei Drittel ihrer Produkte in die geplante Handelszone (EU: 54,7 Prozent, USA: 12,4 Prozent), wie es in einer Studie des Wirtschaftsdachverbandes Economiesuisse und der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer heisst. Im Jahr 2006 hatte der Bundesrat Vorgespräche mit den USA über ein Freihandelsabkommen abgebrochen. Ein Fehler, bedauert Naville diesen Schritt auch noch neun Jahre später.

«Wir rücken für immer in die Bittstellerrolle», warnt Naville, der sowohl auf dem amerikanischen wie auch dem europäischen Markt Schwierigkeiten für die Schweiz erwartet. Sollte TTIP in

Kraft treten, würde das gerade für kleine und mittlere Unternehmen Nachteile mit sich bringen, befürchtet Naville. Die Schweizer KMU wären beispielsweise bei Exporten in die USA im Vergleich zu ihren europäischen Konkurrenten benachteiligt, da die Firmen innerhalb der Freihandelszone keine oder weniger Zölle zahlen. Bei Exporten in die EU verlieren die Schweizer Firmen ihren bisherigen Vorteil gegenüber Konkurrenten aus Amerika, der ihnen durch das bestehende Abkommen derzeit garantiert wird, wie Naville sagt. Während grössere Unternehmen ihre Produktionsstandorte verlagern könnten, seien gerade die kleinen Zulieferer meist nicht mobil.

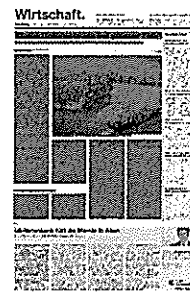
Hoffnung auf China

Erste Früchte trägt das Handelsabkommen mit China. Die Exporte nach China nahmen seit Inkrafttreten des Abkommens von Juli 2014 bis Mai 2015 um drei Prozent und die Importe um gut vier Prozent zu, wie das Eidgenössische Departement für Wirtschaft in einer Zwischenbilanz schrieb. Das Wachstum liegt weit über dem Durchschnitt. Die Schweizer Ausfuhren wuchsen insgesamt in diesem Zeitraum nur um 0,4 Prozent.

Das Handelsabkommen bietet den Unternehmen nach Angaben von Alfonso Orlando ein Einsparungspotenzial in Höhe von 5,6 Milliarden Franken, wenn alle Zollerleichterungen in Kraft sind. Inwieweit dieses Potenzial bereits genutzt werde, sei noch nicht einzuschätzen. Das Abkommen stösst allerdings auf grosses Interesse, sagt Orlando, der Unternehmen rät, einen Verantwortlichen in der eigenen Organisation zu benennen, der für die Handelsabkommen zuständig ist. «Sehr oft haben Unternehmen Nachholbedarf», sagt Orlando.

Datum: 21.11.2015

Basler Zeitung



Basler Zeitung / Berufs- & Weiterbildung.
4002 Basel
061/ 639 11 11
www.boz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 53'498
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 272.003
Abo-Nr.: 272003
Seite: 33
Fläche: 59'759 mm²

Hilfe zur Selbsthilfe für Firmen

Bern. Switzerland Global Enterprise arbeitet im Auftrag des Bundes in der Export- und Importförderung sowie der Standortpromotion. Der 1927 unter dem Namen «Office Suisse d'Expansion Commerciale», kurz Osec, gegründete Verein bietet mit der ExportHelp eine erste Anlaufstelle für technische Exportfragen. Diese erreichen jährlich rund 1500 Anfragen von Unternehmen, wobei fast jede

dritte die Freihandelsabkommen zum Thema hat.

Interessierte Unternehmen können sich an Switzerland Global Enterprise, Telefon 0844 811 812, oder per E-Mail bei exporthelp@s-ge.com melden.

Unter anderem unterstützt der Verein Firmen bei Berechnungen zu Zolleinsparungen bei der Anspruchnahme von Freihandelsabkommen. [pg](http://www.s-ge.com)

www.s-ge.com