

DAS GESPRÄCH



MARTIN NAVILLE

«Zwei Jobs in Amerika sind ein zusätzlicher Job in der Schweiz»

Holcim, Trump und die US-Industriepolitik: Wie der Swiss-Amcham-CEO die Beziehungen zu den USA einschätzt. Und warum das Freihandelsabkommen tot ist.

INTERVIEW: FABIENNE KINZELMANN
FOTOS: NIK HUNGER

Martin Naville begrüsst gut gelaunt im Büro am Pelikanplatz. Nicht mehr lange, dann räumt er hier seinen Schreibtisch: Im Sommer gibt er seine Stelle als CEO der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer ab – nach zwanzig Jahren.

Sie wirken kein bisschen traurig.

Nein, gar nicht! Ich habe das ja schon vor zweieinhalb Jahren beschlossen. Ich werde im März 65, und es ist Zeit, die operative Verantwortung abzugeben.

In Ihrer Zeit hat sich die Wirtschaftsbeziehung zwischen den beiden Ländern prächtig entwickelt, die USA sind heute der Schweizer Handelspartner Nummer eins. Gehen Sie, wenns am schönsten ist?

Ach, schön war es auch schon vor drei Jahren. Und vor sechs oder neun. Wenn wieder jemand auf die bösen Amis schimpft, erzähle ich immer gern, dass die Exporte nach Italien, Frankreich und Amerika je 9 Prozent ausmachten, als ich begann. Jene nach Deutschland 26 Prozent. Heute exportieren wir mehr nach Amerika als nach Italien, Frankreich, UK und Österreich zusammen – und 20 Prozent mehr als nach Deutschland. Das Schweizer Exportwachstum lebt von Amerika. Das Wachstum des Exports in den letzten zehn Jahren nach Indien? Negativ! Nach Brasilien? Null Wachstum. Nach Russland? Schon vor dem Krieg negativ.

Und China?

Ein bisschen Wachstum, aber viel weniger als beim Export nach Amerika. Beim USA-Export haben wir unser Wachstum innerhalb von zehn Jahren um 110 Prozent gesteigert – also mehr als verdoppelt und 26 Milliarden Franken mehr Umsatz. Beim China-Export waren es im gleichen Zeitraum 76 Prozent und 6,6 Milliarden mehr Umsatz. Das Exportwachstum kommt aus Amerika.

Liegt die Rekordentwicklung an der Stärke Amerikas oder an der Schwäche der Beziehungen zu anderen Ländern?

Jede Firma, die wachsen will, muss irgendwo investieren. Und das macht sie dort, wo es für sie im Moment am besten ist. Nach Deutschland zu investieren, ist zum Beispiel schon seit vielen Jahren nicht mehr so attraktiv. Natürlich gibt es auch in den USA Protektionismus und Regulierungen, aber verglichen mit allen anderen viel weniger. Und die protektionistischen Dinge richten sich nicht gegen ausländische Firmen, sondern gegen alle Firmen, die nicht in Amerika produzieren. Davon ist eine amerikanische Firma, die in den Niederlanden produziert, genauso betroffen. Die USA sind ein viel sicherer Markt, als wenn man nach Indien oder nach China oder Russland geht: die Rechtssicherheit, die Konvertibilität des Dollars ... Will eine Firma das Geld aus Übersee zurück, dann geht das vom Dollar zum Schweizer Franken schmerzfrei. In China weiss man ja nicht mal, ob die BIP-Meldung der Regierung richtig ist. Amerika ist praktisch ein Supermarkt für die Schweizer Wirtschaft, offen und einfach.

An dem sich Holcim gerade grosszügig bedient.

Es hat für ordentlich Schlagzeilen gesorgt, dass der Zementhersteller sein US-Geschäft abspaltet.

Jaja, natürlich nur wegen des Inflation Reduction Act und eines Staatsplans ... Schwachsinn. Die Reporter, die das geschrieben haben, sollten alle noch mal zur Schule gehen.

Wie beurteilen Sie die Entscheidung von Holcim?

Warum sollte denn das amerikanische Holcim-Management fünfmal im Jahr in die Schweiz reisen, um sich die Probleme in Europa anzuhören? Beide Firmen sind schon riesig, beide machen mehr als 10 Milliarden Franken Umsatz. Und Zement ist ein lokales Geschäft. Man braucht vor Ort eine Grube und eine Fabrik, das transportiert man nicht über den Atlantik. Von der Dynamik her ergibt es viel mehr Sinn, dass Holcim in den USA eine amerikanische Firma ist. Sie kriegen dafür aber keinen Rappen mehr, keine extra Subventionen und nicht weniger Regulierungen.

Zahlreiche Schweizer Firmen bauen aber genau deswegen ihr US-Geschäft aus.

Natürlich. Und ich weiss, dass man in Deutschland sehr darüber jammert, aber Deutschland hat eben auch seit zwölf Jahren eine negative Investmentbilanz mit Amerika. Dazu kommen die Energiekosten, Streiks, Gewerkschaften, Regulierung und und und ...

Die Schweizer Politik steht der amerikanischen Industriepolitik ebenfalls kritisch gegenüber.

Den Unterschied in Amerika machen nicht die Subventionen, sondern die Offenheit. Da fragt der Gouverneur persönlich, was es für Probleme gibt, und löst sie. Es gibt ein anderes Verständnis dafür, wie wichtig Business und Arbeitsplätze sind.

Also werden die Cleantech-Unternehmen von Climeworks bis Meyer Burger, die jetzt alle rübergehen, hierzulande nicht genügend unterstützt?

«Die amerikanische Industriepolitik ist ähnlich wie das, was Europa bisher gemacht hat.»

Fortsetzung von Seite 11

Klar, in diesen spezifischen Fällen liegt das teilweise an den Subventionen. Doch die USA sind eben ein gigantischer Markt, da gehts ab. Und es gibt Investoren, die bereit sind, ein Risiko einzugehen. Und es ist halt der grössere Finanzplatz als Europa. Allein Blackrock verwaltet 10 Billionen Dollar.

Die Schweiz ist gerade dabei, das Freihandelsabkommen mit Indien abzuschliessen.

Ich finde es super, wenn wir das machen. Dann verdoppeln wir den Export nach Indien vielleicht von 0,7 Prozent auf 1,4 Prozent. Das sind aber immer noch nicht 18 Prozent Exportanteil, wie sie die USA ausmachen.

Sie sagen, der 2022 verabschiedete Inflation Reduction Act (IRA) habe geringere Auswirkungen auf die Schweizer Investitionen in den USA als angenommen. Wegen der Deckelung von Medikamentenpreisen fürchtete die Pharmabranche aber auch negative Folgen.

Die Pharmafirmen wollen so ein Gesetz natürlich nicht haben. Für die Schweizer Hersteller ist es aber keine Tragödie. Soweit ich weiss, ist bislang kein einziges Schweizer Medikament betroffen. Auf der anderen Seite gibt es zusätzliche Subventionen für Forschung und Healthcare.

Sind Sie Fan der amerikanischen Industriepolitik?

Als Wirtschaftsliberaler kann ich kein Fan sein. Zwei Fragen stellen sich für mich: Wie vergleicht man es mit anderen grossen Ländern? Und was bedeutet es für Schweizer Firmen? Intellektuell und emotional betrachtet, finde ich natürlich alle Subventionen Schwachsinn. Das verzerrt alles. Theoretisch dürfte man sie nirgends einsetzen, ausser wenn es wirklich ums Überleben geht. Und vielleicht noch, um zu verhindern, dass Chinesen unsere Kernkraftwerke kaufen oder so. Aber die amerikanische Industriepolitik ist ähnlich wie das, was Europa bisher gemacht hat. Wenn man sich anschaut, was China, Russland oder auch Brasilien machen, ist die US-Industriepolitik von Staatsplanung zudem weit entfernt. Und für Schweizer Firmen kurz- und mittelfristig eigentlich nur gut.

Warum profitieren die Schweizer Unternehmen so?

Erstens, weil die Schweizer Firmen schon länger da sind als viele andere ausländische Unternehmen. Diese Firmen verstehen diesen sehr komplizierten Markt, in dem die ganze Welt im Wettbewerb steht. Zweitens, weil die Schweizer Firmen super aufgestellt sind in Zukunftsmärkten wie Infrastruktur, erneuerbarer Energie, Pharma beziehungsweise Forschung und Entwicklung sowie Fabrikautomation. Und Schweizer Firmen stellen die sechstgrösste Auslandsinvestorengruppe. In den USA sind wir ein Schwergewicht.

Wenn die amerikanische Industriepolitik der Schweizer Wirtschaft guttut, tut sie auch der Schweiz gut?

Ja, denn jede Investition in Amerika kommt auch hier an. Zwei Jobs in Amerika sind ein zusätzlicher Job in der Schweiz. In Deutschland gehen vermutlich Produktionsjobs weg. Wir haben gar nicht diese Art von Jobs, die verloren gehen könnten.

Es herrscht regelrecht Goldgräberstimmung.

Die, die im damaligen Goldrausch wirklich Geld gemacht haben, haben Jeans und Schaufeln hergestellt und nicht nach Gold gesucht. Heute aber können die Schweizer Firmen in diesem Markt tatsächlich Gold schürfen und erfolgreich werden.

Was passiert, wenn die Subventionen auslaufen?

Die US-Wirtschaft ist 30-mal grösser als die Schweizer Wirtschaft. 350 Milliarden Dollar wie im Klimapakete wären auf die Grösse der Schweiz gerechnet 10 Milliarden – und das über zehn Jahre. Also eine Milliarde pro Jahr. Das ist ein Fünftel von dem, worüber wir jetzt bei der 13. AHV-Rente abstimmen. Mit diesen Grössenordnungen geht sicher keine Firma nur wegen der Wirtschaftspakete rüber. Und auch niemand überhastet und unüberlegt. Die ersten drei Jahre holt man sich meistens eine blutige Nase, weil man zwangsläufig etwas falsch macht. Aber wer durchhält, kann enorm profitieren.

Während Ihrer Zeit an der Spitze der Handelskammer haben Sie vier US-Präsidenten miterlebt: Bush, Obama, Trump, Biden. Wer von ihnen hat die beste Wirtschaftspolitik gemacht?

Das kann man ja leider immer erst zwanzig Jahre später sagen. Deswegen sagen jetzt alle Reagan.



Botschafter für gute Beziehungen: Der langjährige Handelskammer-Chef hat einige Krisen in der ersten Reihe erlebt, wie den Skandal um die nachrichtenlosen Vermögen bei Schweizer Banken.

Und ganz banal – Demokraten oder Republikaner?

Kommt für uns nicht drauf an. Wir hatten in den letzten drei Jahrzehnten 18 Jahre lang demokratische Präsidenten, zwölf Jahre republikanische, und der Export ist unter allen massiv gestiegen. Die Finanzkrise oder Covid haben stärker gewirkt als ein einzelner Präsident.

Keine Präferenz, rein wirtschaftlich?

Doch, einen gespaltenen Kongress. In den ersten zwei Biden-Jahren kam die Wirtschaft mit den Veränderungen kaum hinterher. Es ist immer einfacher, wenn man planen kann. Und darum ist für die Wirtschaft eine zersplitterte, paralysierte Politik eigentlich das Beste.

Am WEF in Davos konnte man auch den Eindruck gewinnen, die Wirtschaftsführenden hätten nicht mal Angst vor einer Rückkehr Donald Trumps.

Man darf auch nicht alles wörtlich nehmen, was Donald Trump im Wahlkampf sagt. Die Wirtschaftsführer schauen auf die erste Amtszeit Trumps und hoffen auf Gleiches. Also tiefe Steuern und ein wirtschaftsfreundliches Umfeld.

Höhlt er die amerikanische Demokratie weiter aus, kann das doch langfristig nicht gut für die Wirtschaft sein.

Die Fähigkeiten des Präsidenten sind am Ende doch sehr beschränkt. Und er hat überhaupt kein Interesse, wirtschaftlich oder geostrategisch irgendwas gross anders zu machen als Biden. Diese Subventionspakete sind Gesetze, die er ohne eine Mehrheit von 61 Sitzen im Senat nicht rückgängig machen kann. Und die Angst vor einem neuen Bürgerkrieg hat es auch schon immer gegeben. Ich war 1978 in Missouri, da hat die Armee eine Woche lang dieses kleine Städtchen besetzt, weil sich die Demokraten und die Republikaner im Streit um den Umgang mit Teheran die Nasen blutig geschlagen haben – die einen wollten sie einbinden, die anderen bombardieren. 1968 musste die Armee die Republican National Convention vor einem demokratischen Mob schützen. Wir sind nun eben wieder an einem Punkt angelangt, an dem es relativ viele kontroverse Meinungen gibt.

Aus dem Super Tuesday am 5. März dürfte Trump endgültig als Gewinner gegen Nikki Haley hervorgehen. Zurzeit sieht es so aus, als hätte er auch bei Präsidentschaftswahlen gegen Biden die Nase vorn.

Abwarten. Es wird in fünf Staaten richtig knapp: Arizona, Michigan, Pennsylvania, Wisconsin und Georgia. In diesen geht es insgesamt um 400 000 Stimmen, in den meisten Staaten um ein paar zehntausend Stimmen für die eine oder die andere Seite. In den nächsten neun Monaten kann noch so viel passieren, egal ob wirtschaftlich, geostrategisch oder was die Gesundheit der Kandidaten betrifft.

Wagen Sie eine Prognose?

Das Einzige, was sicher ist, ist, dass es sehr eng wird.

Sie haben auch mal in den Staaten gelebt. Zwei Jahre während Ihrer Zeit bei JP Morgan, drei Jahre mit BCG. Wären Sie gerne länger geblieben?

Ja, beide Male ging es leider nicht. Als ich bei der Bank tätig war, musste ich zurück, das war im Programm so vorgesehen. Und bei BCG wurde ich der erste Schweizer Partner. Aber hier in der Schweiz ist es natürlich auch top!

Zufall oder totale Begeisterung, dass Ihre Karriere so eng mit den USA verbunden ist?

Immer beides! Als Sechsjähriger war ich das erste Mal mit meinen Eltern in Amerika und fand es genial.

Nach der Matura gingen Sie ein Jahr an ein amerikanisches College. Was haben Sie gelernt?

Ein bisschen Englisch, ein bisschen Geschichte. Vor allem aber alles, was man als 19-Jähriger wirklich gerne lernen möchte...

Und diese Faszination ging nie verloren?

Nein. Ich mag die Risikobereitschaft, die Offenheit für neue Dinge. Aber ich sehe auch, was nicht gut läuft. Ich war 1979 in Miami, da wurde die Hälfte der Stadt geschlossen, weil es nach der Ermordung eines Schwarzen durch weisse Polizisten einen gewaltigen Aufstand gab. Der Stadtteil Liberty City war eine Kampfzone. Der Flughafen durfte nur noch eine Piste benutzen, weil man sonst über die Stadt geflogen wäre, und da wurde mit Maschinengewehren auf Flugzeuge geschossen.

Trotzdem kam es mehr als dreissig Jahre später zum Fall George Floyd.

Die Entwicklung seit den Sechzigerjahren bis heute ist eigentlich positiv. Aber Rassismus ist immer noch spürbar vorhanden. Für mich ist das unerklärlich für so ein Land. Ebenso die Armut in bestimmten Bereichen.

Was war Ihre grösste Herausforderung als oberster Wirtschaftsbeziehungsleiter für die «Sister Republics» Schweiz und USA?

Zuerst die nachrichtenlosen Konten, dann kam die Finanzkrise. Und als Folge davon praktisch ein Wirtschaftskrieg, bei dem Obama auf die Banken losging.

Die Aufarbeitung diverser Skandale wie der Verkauf überteuerter Hypothekenscheine und die Manipulation von Zinssätzen, was auch Schweizer Banken Milliarden kostete.

Es war eine Attacke auf den ganzen Finanzsektor. Die Schweizer Banken haben die enorme Summe von 14 Milliarden Dollar an Bussen bezahlt. Das waren aber lediglich 4,7 Prozent aller Bussen. Und dann hatten wir 2006 noch die Möglichkeit, ein Freihandelsabkommen abzuschliessen. Das hat der Bundesrat sechs zu eins abgeschossen. Wir sind bis heute das einzige Land, das den Amerikanern je gesagt hat, dass es nicht verhandeln will.

Obwohl es immer wieder aufkommt: Das Freihandelsabkommen darf man als tot bezeichnen, oder?

Ja. Erstens weil die Demokraten am liebsten gar nicht darüber reden und zweitens weil die Schweiz immer noch die Achillesferse Landwirtschaft hat. Daran sind die Gespräche beim letzten Mal gescheitert. Und die Amerikaner sagen zu Recht: Vor 17 Jahren seid ihr vom Tisch weggelaufen, der Marktzugang muss zumindest Verhandlungsgegenstand sein.

Und ist das ein Problem, dass wir dieses Freihandelsabkommen nicht haben?

«Das Freihandelsabkommen Schweiz–USA wäre die Lebensversicherung dafür, dass wir nicht zwischen den USA und Europa durch die Ritzen fallen.»

Zur Person

Martin Naville (64) steht seit August 2004 an der Spitze der Swiss Amcham, der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer. Seine Karriere begann er bei JP Morgan in Zürich und New York, später spezialisierte er sich als Unternehmensberater bei BCG auf die Bereiche Wealth Management und Telekommunikation. Neben seiner Stelle als CEO hat er zahlreiche Mandate inne – etwa als Vorstandsvorsitzender des Zoos Zürich, als Mitglied des Verwaltungsrats von Swissquote und als Präsident des Komitees Weltoffenes Zürich. Diese will Naville weiterführen, wenn er im Sommer seine Position bei der Swiss Amcham an den Finanz- und Steuerexperten Rahul Sahgal abgibt.

Ausbildung

1979 bis 1980: Columbia College (Missouri)
1980 bis 1984: Universität Zürich

Berufliche Laufbahn

1985 bis 1988: Assistant Treasurer, JP Morgan
1988 bis 2004: Partner and Director, The Boston Consulting Group
2004 bis heute: CEO der Swiss-American Chamber of Commerce

Solange Europa auch keins hat, ist es kein Problem. Aber wenn Europa wirklich beginnen würde, sehr konstruktiv zu verhandeln, haben wir ein Problem. Das Freihandelsabkommen Schweiz–USA wäre die Lebensversicherung dafür, dass wir nicht zwischen Amerika und Europa durch die Ritzen fallen. Ist aber im Moment leider komplett unrealistisch.

Stattdessen konzentrieren sich die Schweiz und die USA auf die sogenannten Mutual Recognition Agreements (MRA) in einzelnen Sektoren. Nach dem Pharma-MRA wirbt US-Botschafter Scott Miller auch für ein Finanzabkommen. Ist das sinnvoll?

Ich bin etwas skeptisch. In diesem Jahr passiert sicher nichts mehr. Es gibt sicher noch ein paar Bereiche wie die Maschinenindustrie, in denen man eine bestimmte gegenseitige technische Anerkennung machen könnte. Dies wäre wertvoll, aber kein Gamechanger.

Wo geht es mit den Vereinigten Staaten in Zukunft hin?

Wenn die Amerikaner Trump wollen, müssen wir auch das akzeptieren. Die USA sind schliesslich eine der direktesten Demokratien. Amerika wird aus Sicht Europas immer kritisch betrachtet werden. Ich hoffe nur, dass sich Amerika nicht ganz auf sich zurückzieht und keinen Isolationismus betreibt, denn dann ist der Westen in grossen Schwierigkeiten. 75 Prozent der Nato wird von den USA finanziert und betrieben. Ohne Amerika nimmt sich China Taiwan, der Iran den Mittleren Osten und Russland die Ukraine und mehr. Wir brauchen Amerika, die Amerikaner brauchen uns nicht dringend. Darum hoffe ich, dass Amerika die Rolle des «Weltpolizisten», oder wie man das nennt, weiterhin betreibt. Ich habe grosse Hoffnung, dass dem so ist, aber es ist nicht garantiert.