

Nein kostet 60 000 Jobs

Wird der Staatsvertrag mit den USA abgelehnt, verlassen US-Firmen die Schweiz



New Glarus in den USA: Schweizerisch-Amerikanische Handelskammer bläst dem Parlament den Marsch FOTO: LAIF/KEY

VON BEAT SCHMID

ZÜRICH Ein Nein zum Staatsvertrag zwischen den USA und der Schweiz würde gravierende Folgen für die Schweiz haben. Dieser Ansicht ist die Schweizerisch-Amerikanische Handelskammer (Amcham). In einer internen Powerpoint-Präsentation, die der SonntagsZeitung vorliegt, ist von einem «deadly triangle» mit fatalen Folgen für die Schweiz, die Wirtschaft, den Finanzplatz, die UBS die Rede.

Laut Amcham-CEO Martin Naville werden der Schweiz 60 000 oder mehr Jobs verloren gehen, wenn das Parlament den Staatsvertrag im Juni ablehnen sollte. US-Firmen müssten das Land wohl verlassen, sagt Naville zur SonntagsZeitung. Gemäss seiner Hochrechnung besteht die Gefahr, dass 30 000 Jobs direkt bei US-Firmen verloren gehen. Weitere 30 000 Jobs könnten bei Zulieferern wie Buchprüfern und Anwälten verschwinden.

Betroffen wären Grosskonzer-

ne wie IBM, Dow, Google, Microsoft, Ebay, Yahoo oder Caterpillar. Diese Firmen üben in der Schweiz internationale Managementfunktionen aus, die nicht direkt mit dem lokalen Markt zu tun haben. Dazu zählen etwa Finanzen, Marketing, Strategie, Forschung und Entwicklung. Offenbar werden bereits Ausstiegszenarien gewälzt.

Laut der Präsentation könnten weit mehr Arbeitsstellen betroffen sein: «Insgesamt repräsentieren die potenziell betroffenen Firmen 35 Prozent des Bruttoinlandsprodukts oder eine Million Jobs.» Besonders hart betroffen sind international ausgerichtete KMU, da sie nicht ins Ausland ausweichen könnten.

«Die Risiken für die Wirtschaft sind real», heisst es kurz und bündig in der Präsentation. Gemäss Abkommen können die USA «angemessene Ausgleichsmaßnahmen» ergreifen. «Die Theorie, ein Nein hätte keine Konsequenzen, ist eine gefährliche und vom Wunschenken getragene Speku-

lation», so Naville. Laut Amcham ist folgende Eskalation denkbar:

► Die Schweiz würde durch die Negation eines gültigen Staatsvertrags viel Glaubwürdigkeit gegenüber ihren internationalen Partnern verlieren. Das Ausland würde diesen Entscheid ausschliesslich als Schutz von Steuerdelinquenten werten.

► Die Ratifikation des neuen Doppelbesteuerungsabkommens vom September 2009 würde in den USA sehr schwierig werden.

► Die USA würden der Schweiz vorwerfen, einen bindenden Staatsvertrag zu brechen. Die Gefahr eines Wiederauflebens des «Stop Tax Haven Abuse Acts» würde sich massiv erhöhen. Die Schweiz würde auf die schwarze Liste der Steuerroasen gesetzt. Die Folge: Strafsteuern, Ausschluss aus dem öffentlichen Vergabewesen und Schwierigkeiten beim Import.

► Die UBS hinge wieder in den Seilen, mit grosser Unsicherheit für Kunden, Investoren und das gesamte Finanzsystem. «Mit zivil-

und strafrechtlichen Prozessen müsste gerechnet werden.»

► Die amerikanische Steuerbehörde IRS würde ihre Untersuchungen auf weitere Banken, Anwälte, Vermögensverwalter und Treuhänder ausdehnen.

SP-Präsident Christian Levrat: «Das ist reine Drohkulisse»

Alles nur Panikmache? SP-Präsident Levrat: «Dass US-Firmen aus der Schweiz wegziehen und Jobs verlegen, ist reine Drohkulisse.» Wenn ein Nein zum Staatsvertrag überhaupt Folgen hätte, dann nur für die UBS in den USA.

Anders tönt es bei Economie-suisse. Laut Thomas Pletscher, Leiter Wettbewerb und Regulatorisches beim Wirtschaftsdachverband, hat die US-Regierung «in Steuerfragen bisher relativ wenig Beisshemmung gezeigt». Ob und wie viele Jobs verloren gehen könnten, bleibt für ihn Spekulation. Er ist aber überzeugt, dass auf die Schweiz bei einer Ablehnung «eine grosse Phase der Unsicherheit» zukommt.

MARKUS GISLER



Der Markt ist gierig wie eh und je

Die Credit Suisse hat am Donnerstag einen Quartalsgewinn von 2 Milliarden Franken gemeldet, was auf ein Jahr hochgerechnet stolze 8 Milliarden ergibt. Doch der Markt war frustriert. Die Aktie verlor in zwei Tagen 6,5 Prozent. Was war geschehen? Während andere Banken die Erwartungen der Analysten übertrafen, erreichte die CS bestenfalls das prognostizierte Gewinnniveau. Im Einklang mit den nach der Krise erhobenen Forderungen hatte die Bank ihre Risikopositionen konsequent reduziert, den Eigenhandel eingeschränkt und die Bilanzsumme um 40 Prozent gekürzt. Die Strategie: Eine Bank mit geringem Risiko soll Vertrauen gewinnen.

Doch die Botschaft verhallt ungehört. Der Markt als Summe aller Investoren ist gierig wie eh und je, und er bestraft den – vermeintlich – Schwächeren sofort. Es wäre für die CS ein Leichtes gewesen, die Zügel zu lockern, den Händlern mehr Spielgeld anzuertrauen und die gegenwärtig gute Stimmung auszu-

«Die Ertragslage von CS und UBS wird im Vergleich zum Ausland eingeschränkt»

nutzen. Der Markt, das sind die Institutionellen, die Pensionskassen, auch jene im Ausland. Sie alle rennen dem schnellen Geld nach, weil sie auf ihre Weise unter Druck stehen, nämlich unsere Vorsorgegelder optimal zu verwalten. An dieser Gier sind wir nicht unschuldig. Den reduzierten Umwandlungssatz haben wir den Pensions-

kassen verweigert, also zwingen wir sie zu besserer Performance. So fällt dann eine solide Bank wie die CS aus dem Raster. Kommt hinzu, dass der einzelne Kassenwart nicht gegen den Strom schwimmen kann. Er steht im Wettbewerb; schneidet seine Kasse schlecht ab, muss er mit seiner Absetzung rechnen.

Der Druck auf die CS (und die UBS) wird noch grösser, wenn der am Donnerstag vorgestellte Plan der Expertenkommission «Too big to fail» umgesetzt wird. So sinnvoll die hohen Eigenmittelvorschriften und die teuren Liquiditätspolster sind, sie werden die Ertragslage der beiden Banken im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz einschränken. Englische, amerikanische und die meisten europäischen Institute sind ausgehungert und zu schwach auf der Brust, als dass sie ähnlich hohe Vorschriften ertragen. Diese mögen unsere Banken davor schützen, bei der nächsten Krise unter die Räder zu kommen. Doch wenn Staaten kollabieren und das Ende des Euro droht, sitzen wir wieder alle im gleichen Boot. Denn: Nicht die Grösse ist das Problem, sondern die Vernetzung. Vernetzt aber sind wir mehr denn je.

► FORTSETZUNG VON SEITE 51

«Weko hat die wirtschaftliche ...

schaffliche Dimension ausgeblendet. Alle Märkte um uns herum konsolidieren. Man kann diese Konsolidierung nicht verbieten. Es braucht grosse Anbieter, um in Technologien zu investieren.

Sie äussern sich so, als ob die Fusion definitiv kommen wird. Wir glauben, dass der Fall für den Schweizer Telecommarkt sehr wichtig ist. Es ist eigentlich die einzige Möglichkeit, den Markt zu deblockieren und Kunden neue Dienste anzubieten. Wir werden nach dem Entscheid der Weko den Bettel nicht auf halbem Wege hinwerfen. Wir werden nach Optionen suchen. Die Aktionäre analysieren die Lage, wir suchen nach Möglichkeiten, die Fusion zu realisieren.

Sie werden den Entscheid also weiterziehen?

Das ist eine der Optionen. **Welches sind die anderen?**

Man könnte sich vorstellen, das Dossier in abgeänderter Form nochmals vorzubringen. Das wird auch diskutiert. Ich bin überzeugt, dass die Fusion die zweite Kraft bringen würde, die die Swisscom herausfordern kann.

Das strategische Ziel der Fusion bleibt also bestehen.

Ja, das bleibt bestehen. Ausser unsere Juristen kommen zum Schluss, dass alle Optionen aussichtslos sind. Bundesrat Leuenberger hat uns ja geradezu ermutigt, auf das Bundesverwaltungsgericht zu setzen.

Müssen Sie nun auch nochmals mit TDC verhandeln, der Verkäuferin von Sunrise?

Das ist möglich. Wollen wir ein neues Dossier bei der Weko ein-

reichen, müsste unsere Mutter, France Télécom, nochmals mit TDC verhandeln.

Auch über den Kaufpreis?

Das ist sehr spekulativ. Je nach Abänderung am Dossier wäre das aber schon denkbar.

Beobachter gehen davon aus, dass der Deal gestorben ist.

Das strategische Ziel der Fusion bleibt bestehen. Deshalb kann ich diese Beobachtungen nicht nachvollziehen, umso weniger, wenn ich an den Hinweis von Bundesrat Leuenberger denke.

Was wären Zugeständnisse gewesen, die die Weko befriedigt hätten?

Das wissen wir eben nicht. Ich glaube, wir haben alle Elemente ausgeschöpft, die man ausschöpfen kann. Mir ist nichts bekannt, das man zusätzlich in die Waagschale hätte werfen können.

Bei einer Fusion hätten Sie 1,3 Milliarden in den Schweizer Markt investiert.

Wie viel bleiben davon jetzt noch übrig?

Wir können sicher nicht im selben Mass investieren wie bei einer Fusion. Wir haben in den letzten zehn Jahren über 3 Milliarden Franken in den Markt investiert.

Was haben Sie am Donnerstag Sunrise-Chef Christoph Brand gesagt? Er hatte sich sicherlich auf sein Time-out gefreut.

Ich weiss nicht, was er ab Mai oder Juni bereits geplant hatte. Aber wir waren beide sehr erstaunt. Auch er hat an die Fusion geglaubt. Aber auch er ist Profi und macht seinen Job weiter.

Was bedeutet der Weko-Entscheid für die Mitarbeiter?

In erster Linie eine grosse Enttäuschung. Sie rechneten damit, dass sie bald mit Sunrise-Kollegen arbeiten können. Im zweiten Moment realisieren sie, dass damit noch lange nicht aller Tage Abend ist und somit der Kampfgeist sehr schnell zurückkehrt.

Müssen Sie Leute entlassen?

Ich denke, im Moment ist das keine Option. Wir stehen nicht mit dem Rücken zur Wand. Wir müssen uns fragen, wo wir investieren wollen. Wir stehen überhaupt nicht schlecht da. Nur die Investitionskraft und die Kraft gegen die Swisscom ist nun eine kleinere.

Ihre Fusion ist gescheitert, weil die Swisscom noch grösser ist, als Sie es wären. Das muss Sie doch frustrieren.

Ich stehe zu meiner Aussage: Dieser Entscheid zementiert die Marktdominanz der Swisscom.

Was sagt der Investor? Er war genauso überrascht vom Entscheid wie wir. Eine Enttäuschung im ersten Moment. Aber er muss den Entscheid erst lesen und analysieren. Wir haben ja 30 Tage Zeit für die Beschwerde. France Télécom ist ein erfahrener Player in solchen Verfahren. Kann sich der Schweizer Handytelefonierer trotzdem

auf günstigere Tarife freuen?

Wir sind nicht allein im Markt. Wir haben Konkurrenten, die aggressiv Werbung machen. Sie werden von Orange aggressive Angebote sehen.

ANZEIGE

Persönlich an Ihrer Seite.
In der ganzen Schweiz.

LGT Bank (Schweiz) AG
Basel, Bern, Genf, Lausanne,
Lugano, Luzern, Zürich

www.lgt.com

