

TTIP und seine Bedeutung für die Schweiz

dossierpolitik

21. September 2015 Nummer 10

Aussenwirtschaft Die USA und die EU verhandeln über eine umfassende transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (englisch Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). Mit TTIP sollen tarifäre und nicht-tarifäre Handelsschranken abgebaut und der transatlantische Handel von Gütern und Dienstleistungen zwischen der EU und den Vereinigten Staaten erleichtert werden.

Für die Schweizer Wirtschaft sind die EU und die USA die mit Abstand wichtigsten Exportmärkte. Ein erfolgreicher Abschluss der TTIP-Verhandlungen hätte deshalb auch für Schweizer Unternehmen tief greifende Auswirkungen. Die mit TTIP verbundenen Chancen und Risiken hängen stark vom Umfang des Abkommens ab und von den Massnahmen, die die Schweiz bei einem Abschluss von TTIP ergreifen wird.

Position economiessuisse

- ▶ Durch den Abschluss des TTIP würde die weltweit grösste Freihandelszone entstehen, auf die mehr als zwei Drittel der Schweizer Handelsbeziehungen entfallen. Die Schweizer Wirtschaft darf deshalb beim Marktzugang durch das Abkommen nicht diskriminiert werden.
- ▶ Durch eine proaktive Aussenwirtschaftspolitik muss die Gleichbehandlung der Schweizer Unternehmen mit jenen aus der EU und den USA angestrebt werden.
- ▶ Dringende Reformen im Schweizer Binnenmarkt – insbesondere im Agrarsektor – sind jetzt anzupacken.

TTIP – weltweit grösste Freihandelszone

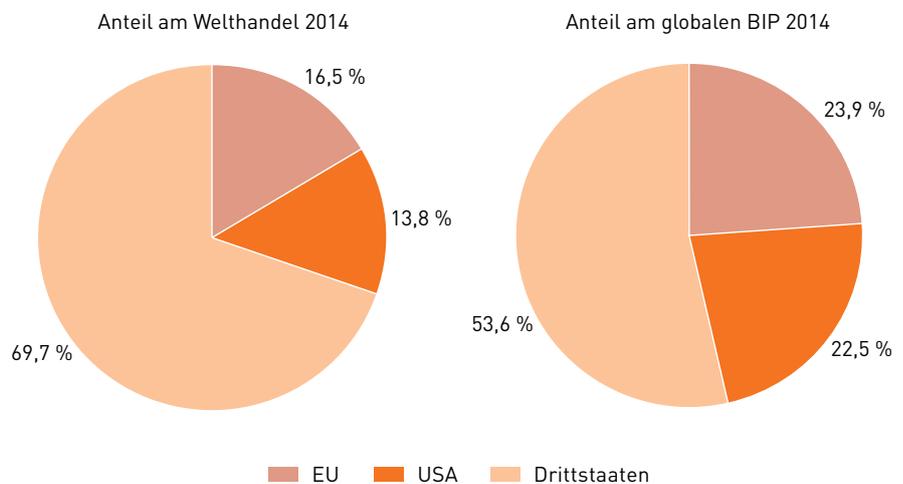
► Das Handelsvolumen zwischen der EU und den USA erreicht pro Tag einen Wert von rund zwei Milliarden Euro.

Die USA und die EU streben die Schaffung einer Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft an. Durch TTIP könnte die weltweit grösste Freihandelszone entstehen. Diese würde beinahe die Hälfte der globalen Wirtschaftsleistung und einen Drittel des Welthandels auf sich vereinigen. Washington und Brüssel versprechen sich durch TTIP Wachstumsimpulse und neue Arbeitsplätze. Diese Wachstumsimpulse würden gemäss Berechnungen der Europäischen Kommission bis zu 215 Milliarden US-Dollar entsprechen und sich über eine höhere Nachfrage positiv auf die Weltwirtschaft auswirken.¹

Grafik 1

► Die durch TTIP geschaffene Freihandelszone würde nahezu die Hälfte der weltweiten Wertschöpfung umfassen.

Anteile der EU und der USA am weltweiten Wirtschaftsvolumen



Quelle: EU-Kommission, Generaldirektion für Handel/IMF.

Die Verhandlungen wurden von den Regierungschefs initiiert und haben im Juli 2013 begonnen. Sie umfassen drei grosse Themenblöcke:

- Verbesserungen des gegenseitigen Marktzugangs: Zollabbau, Liberalisierung des Handels von Dienstleistungen, Investitionen, Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens.
- Vertiefte Zusammenarbeit bei Regulierungsfragen: gegenseitige regulatorische Kohärenz, Rechtssicherheit, Entwicklung global gültiger Normen und Standards, Anerkennung/Harmonisierung von sektorspezifischen Regulierungen und Normen, Vereinheitlichung der Zulassungsanforderungen.
- Definition neuer handelsbezogener Regeln: Schutz des geistigen Eigentums, Zugang zu Energie und Rohstoffen, faire Wettbewerbsregeln, Zoll- und Handelserleichterungen.

¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf

► Je umfassender die Liberalisierung ausfällt, desto grösser sind die positiven Wachstumseffekte von TTIP.

USA und EU vertiefen wirtschaftliche Partnerschaft

In den USA und in der EU geniesst das ehrgeizige Projekt grossen Support der Regierungschefs sowie einer Mehrheit in Politik und Wirtschaft. Beide Seiten streben ein möglichst umfassendes Abkommen an, das auch für zukünftige Freihandelsabkommen neue globale Standards und Handelsregeln setzen soll. Bereits der Titel der «Wirtschaftlichen Partnerschaft» macht deutlich, dass das Abkommen inhaltlich weit über gegenseitige Zollvereinbarungen hinausgehen soll. Auch wenn konkrete Prognosen zum Potenzial von TTIP schwierig sind, gehen Studien von einer signifikanten Handelssteigerung sowie positiven Wachstums-, Arbeitsplatz- und Wohlfahrtseffekten für die EU und die USA aus. Diese Effekte sind umso grösser, je umfassender die Liberalisierung in den einzelnen Bereichen ausfällt.

Tabelle 1

► Das TTIP umfasst 24 Kapitel, von A wie dem Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse bis Z wie zwischenstaatliche Streitbeilegung.

Umfangreiches Handelsabkommen

Das TTIP-Abkommen soll aus insgesamt 24 Kapiteln bestehen, die den drei Hauptthemenblöcken entsprechend zusammengefasst werden können.²

Besserer Marktzugang	Regulatorische Fragen	Neue handelsbezogene Regelungen
Warenhandel und Zölle	Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse (Technical Barriers to Trade, TBT)	Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)
Ursprungsregeln		Geistiges Eigentum und geografische Angaben
Dienstleistungen	Regulatorische Zusammenarbeit	Wettbewerb
Öffentliches Beschaffungswesen	Branchenspezifische regulatorische Fragen (Chemikalien, Kosmetika, Ingenieurwesen, Medizinprodukte, Pestizide, IKT, Arzneimittel, Textilien, Fahrzeuge)	Nachhaltige Entwicklung
Investitionen		Investitionsschutz und Streitbeilegung zwischen Investor und Staat (ISDS)
		Zwischenstaatliche Streitbeilegung (GGDS)
	Lebensmittelsicherheit, Tier- und Pflanzenschutz (sanitäre und phytosanitäre Massnahmen, SPS)	Zoll- und Handels-erleichterungen
		Energie und Rohstoffe

Zehn Runden mit Fortschritten und Differenzen

Seit Juli 2013 haben zehn Verhandlungsrunden stattgefunden. Diese werden zügig vorangetrieben und haben in den letzten Monaten in vielen Dossiers Fortschritte gemacht. Diese betreffen etwa die regulatorische Zusammenarbeit in den Sektoren Automobil, Pharma und Medizinprodukte sowie den Warenhandel und Zölle. Schwierig gestalten sich die Gespräche über einen einfacheren Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten (vor allem in den US-Bundesstaaten) sowie betreffend des Marktzugangs bei Finanzdienstleistungen.

► In den letzten Monaten wurden in den Verhandlungen deutliche Fortschritte gemacht.

² EU-Verhandlungstexte nach Kapiteln: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1252&serie=866&langId=de#regulatory-cooperation>

Politik: Kontroversen und Fortschritte

Der möglichst breite Umfang des Abkommens wird sowohl von den USA wie auch seitens der EU unterstützt. So wurde zu Beginn angekündigt, dass kein Thema a priori von den Verhandlungen ausgenommen werden soll. Diesen Ambitionen entsprechend sind die Hindernisse und Widerstände – sowohl seitens der Politik wie seitens NGO – in den verschiedenen Dossiers relativ gross. Es ist nicht auszuschliessen, dass einzelne Themen schliesslich keinen Eingang in das endgültige Vertragswerk finden werden (z. B. Finanzdienstleistungen).

Kontrovers sind insbesondere Agrarthemen (z. B. Nahrungsmittelsicherheit, gentechnisch veränderte Lebensmittel), Teile des öffentlichen Beschaffungswesens, Aspekte des Datenschutzes, der Produktpiraterie, des Investitionsschutzes, der Streitbeilegung zwischen Investor und Staat (Investor-state dispute settlement, ISDS) sowie kulturelle Ausnahmen für Medien und Audiovisuelles.

Auf europäischer Seite hat sich das EU-Parlament in seinen Empfehlungen an die Kommission unter anderem für mehr Transparenz in den Verhandlungen ausgesprochen. Es fordert bezogen auf das ISDS transparentere Verfahren und den Einsatz von öffentlich bestellten Berufsrichtern, anstatt wie bisher auf Handelsrecht spezialisierte Anwälte. Die EU-Kommission hat hierauf kürzlich mit entsprechenden Vorschlägen reagiert, die in dieselbe Richtung gehen.

► Falls die Verhandlungen zu einem erfolgreichen Abschluss kommen, würde die Inkraftsetzung des TTIP nochmals rund 1,5 Jahre dauern.

Der US-Kongress erteilte Präsident Barack Obama mit einem sogenannten «Fast Track Gesetz» (Trade Promotion Authority, TPA) ein gestärktes Verhandlungsmandat. Dieses hat den Weg für den weiteren Verlauf der Verhandlungen geebnet. Ein TPA ermöglicht es dem amtierenden Präsidenten, Freihandelsabkommen dem US-Kongress zur integralen Abstimmung vorzulegen. Gemäss offiziellen Verlautbarungen wird ein Abschluss des TTIP-Abkommens im ersten Halbjahr 2016 angestrebt. Danach beginnt in den USA der Präsidentschaftswahlkampf. Sollte das ambitionierte Ziel eines Abschlusses im ersten Halbjahr 2016 tatsächlich erreicht werden, müsste mit weiteren 1,5 Jahren bis zur Inkraftsetzung von TTIP gerechnet werden.

► Die Schweizer Wirtschaft begleitet den Verlauf der Verhandlungen sehr eng.

Verhandlungsergebnis noch schwer abschätzbar

Mit Blick auf die skizzierten Herausforderungen ist eine detaillierte Voraussage des Verhandlungsergebnisses kaum möglich. economiesuisse verfolgt die TTIP-Verhandlungen genau. Auf Initiative der EFTA wurde 2013 ein handelspolitischer Dialog zwischen den EFTA-Staaten und den USA lanciert. Ziel dieses Dialogs ist es, Informationen zu den laufenden Verhandlungen zu erhalten und die Interessen der EFTA gegenüber den USA anzubringen. Weitere positive Gespräche fanden 2015 im Rahmen einer Delegation von EFTA-Parlamentarierinnen und -Parlamentariern in Washington statt. Die Schweizer Wirtschaft wird den Dialog mit den USA und auch der EU auf Verbands- und Regierungsebene weiterführen.

Die Bedeutung des Abkommens für die Schweiz: Ergebnisse einer Branchenumfrage

► Blicke die Schweiz von TTIP vollständig ausgeschlossen, sind spürbar negative Auswirkungen zu erwarten.

► Während die Schweiz dank der Bilateralen guten Zugang zum europäischen Markt hat, fehlen entsprechende Abkommen mit den USA.

Zwei Drittel der Schweizer Exporte gehen in die EU und die USA. Für die Schweiz ist das TTIP-Abkommen deshalb von grosser Bedeutung: einerseits aufgrund der schieren Grösse der betroffenen Märkte und der starken Exportorientierung der Schweizer Volkswirtschaft, andererseits aufgrund der starken internationalen Vernetzung der Produktions- und Wertschöpfungsketten unzähliger Unternehmen in der Schweiz. Eine ifo-Studie prognostiziert für die Schweiz im Falle eines umfassenden TTIP-Abkommens einen negativen Wohlfahrtseffekt von minus 3,8 Prozent, sollte sie gänzlich ausgeschlossen bleiben.³ Untersuchungen des World Trade Institutes prognostizieren unterschiedliche Auswirkungen auf die Wohlfahrt der Schweiz (zwischen -0,88 und +3,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts, BIP). Die Folgen hängen davon ab, ob sich die EU und die USA tatsächlich auf ein umfangreiches Abkommen einigen können und ob die Schweiz dabei berücksichtigt wird oder nicht.⁴

Aktuell erhalten Schweizer Unternehmen über die Bilateralen Verträge, das Freihandelsabkommen (CH-EG 1972) und das Übereinkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit (ZESA) mit der Europäischen Union einen privilegierten Zugang zum EU-Binnenmarkt. Mit den USA hat die Schweiz dagegen weder ein Freihandelsabkommen, noch ein umfassendes Abkommen über Zoll-erleichterung und Zollsicherheit, das Schweizer Unternehmen den US-Marktzugang erleichtern würde. Explorationen für ein Freihandelsabkommen mit den USA hat der Bundesrat 2006 abgebrochen – unter anderem aufgrund agrarpolitischer Differenzen.

EU und USA sind wichtigste Handelspartner der Schweiz

Die Schweiz wickelt einen Grossteil ihres Aussenhandels mit den USA und der EU ab. 2014 exportierten Schweizer Firmen mehr als zwei Drittel ihrer Produkte in die beiden Wirtschaftsräume (EU: 54,7 Prozent/USA: 12,4 Prozent). Das entspricht Waren im Wert von 114 Milliarden Franken in die EU und von 26 Milliarden Franken in die USA. Bei den Warenimporten ist der Anteil mit 79,3 Prozent noch bedeutender (EU: 73,2 Prozent/USA: 6,1 Prozent).

³ Centre for Economic Policy Research, Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, Final Project Report, März 2013; ifo-Institut, Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Januar 2013; ifo-Institut, Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP, December 2014.

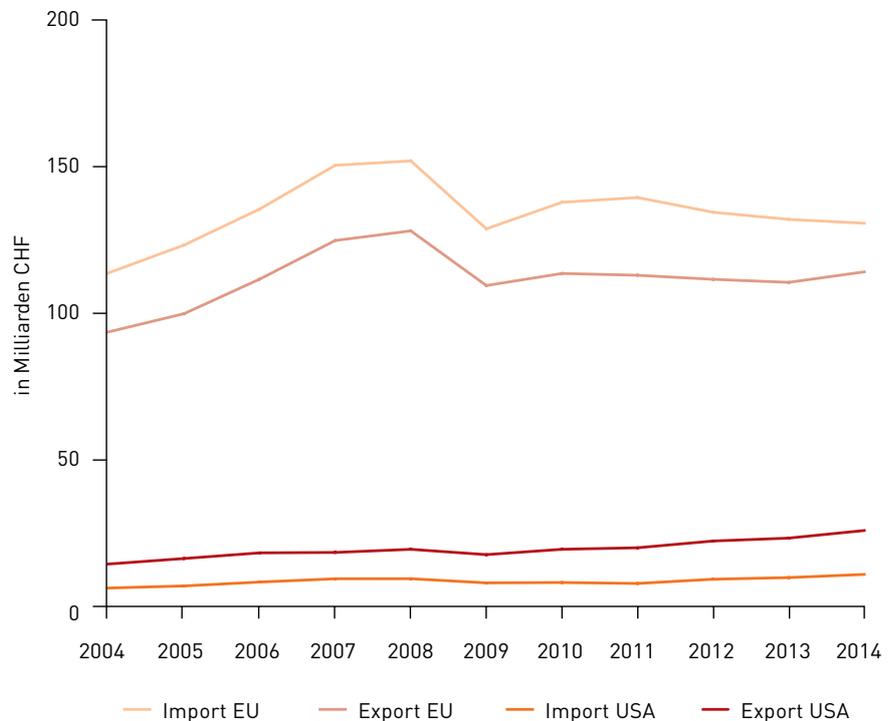
⁴ World Trade Institute (2014): Potential Impacts of EU-US Free Trade Agreement on the Swiss Economy and External Economic Relations. Bern.

Grafik 2

▶ Beim Schweizer Import beträgt der kombinierte Anteil EU/USA über 79 Prozent, beim Export über 67 Prozent.

Entwicklung der schweizerischen Warenimporte und -exporte

Aussenhandel mit der EU und den USA



Quelle: www.swiss-impex.admin.ch.

Tabelle 2

▶ Im Handel der Schweiz mit den EU-Staaten und den USA zeigen sich je nach Markt unterschiedliche Schwerpunkte.

Übersicht über die wichtigsten Warenimporte und -exporte

Prozentuale Anteile am gesamten Handelsvolumen

Exporte in die USA	2013 (% des Totals)	2014 (% des Totals)
1. Pharmaprodukte, Vitamine, Diagnostika	40,0	40,1
2. Präzisionsinstrumente, Uhren, Bijouterie	22,7	21,9
3. Maschinen, Apparate, Elektronik	11,5	11,1
Importe aus den USA	2013 (% des Totals)	2014 (% des Totals)
1. Edelmetalle, Edel- und Schmucksteine	54,0	41,5
2. Pharmaprodukte, Vitamine, Diagnostika	14,8	19,5
3. Präzisionsmaschinen, Uhren, Bijouterie	9,3	12,3
4. Maschinen, Apparate, Elektronik	5,9	6,6

Quelle: SECO Länderbericht.

Exporte in die EU	2013 (% des Totals)	2014 (% des Totals)
1. Chemische Produkte, Pharmaprodukte	40,0	41,4
2. Präzisionsinstrumente, Uhren, Bijouterie	16,3	16,3
3. Maschinen, Apparate, Elektronik	16,5	16,1
Importe aus der EU	2013 (% des Totals)	2014 (% des Totals)
1. Chemische Produkte, Pharmaprodukte	24,9	25,7
2. Maschinen, Apparate, Elektronik	15,7	15,6
3. Fahrzeuge	9,9	10,1
4. Metalle	9,1	9,4

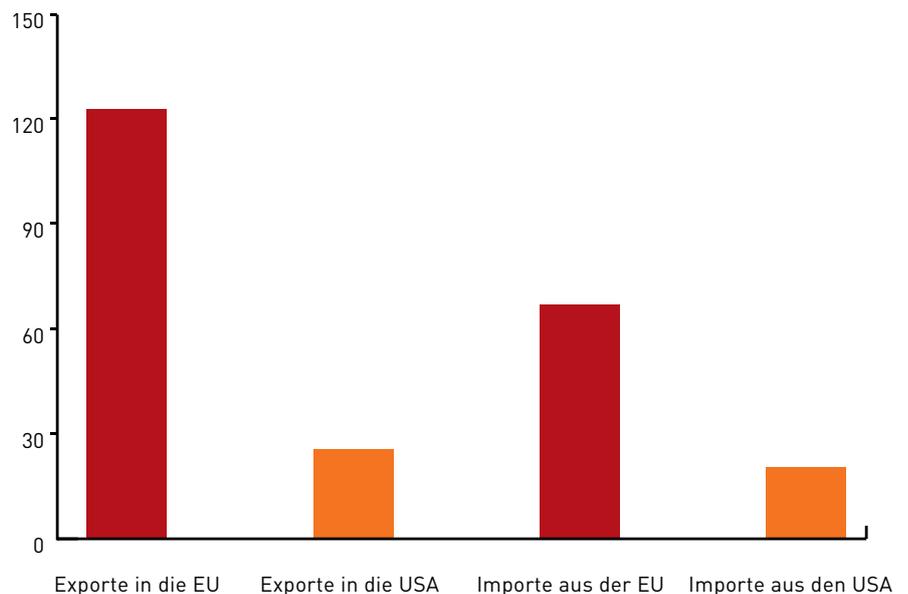
Quelle: www.swiss-impex.admin.ch.

Grafik 3

► Betreffend Dienstleistungen sind die EU und die USA für die Schweiz ebenfalls die bedeutendsten Handelspartner.

Schweizer Importe und Exporte von Dienstleistungen

2013, in Milliarden Franken



Quelle: EU-Kommission, Generaldirektion für Handel/US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2014.

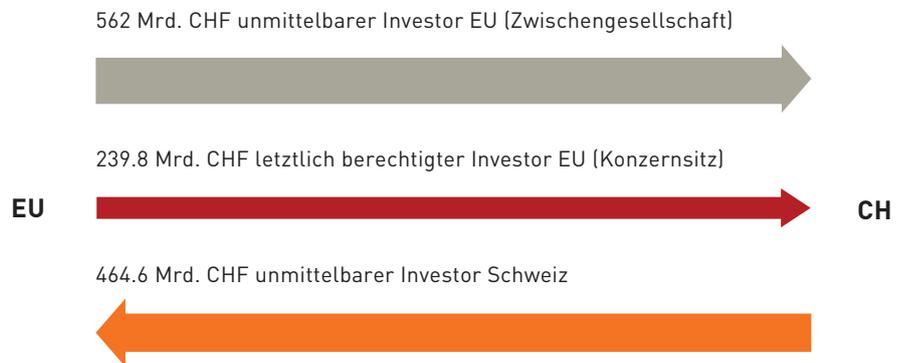
Auch die Anteile der Direktinvestitionen, die die Schweiz in der EU (43,3 Prozent der Bestände) und den USA (17,6 Prozent) hält, sowie umgekehrt die USA (13 Prozent) und die EU (82 Prozent) in der Schweiz platzieren, zeigen die hohe wirtschaftliche Verflechtung. Interessant ist zudem, dass sich das Bild grundlegend ändert, wenn man bei den ausländischen Direktinvestitionen in der Schweiz die Herkunft der wirtschaftlich Berechtigten (letztlich berechtigter Investor, Konzernsitz) zugrunde legt. Die USA halten 2013 über zwischengeschaltete Gesellschaften mit Sitz in der EU 266 Milliarden Franken oder 39 Prozent der ausländischen Direktinvestitionen (Bestände). Umgekehrt schrumpft der Bestand aus der EU auf 240 Milliarden Franken oder lediglich 35 Prozent. Damit investieren die USA mehr in der Schweiz als die EU.

Grafik 4

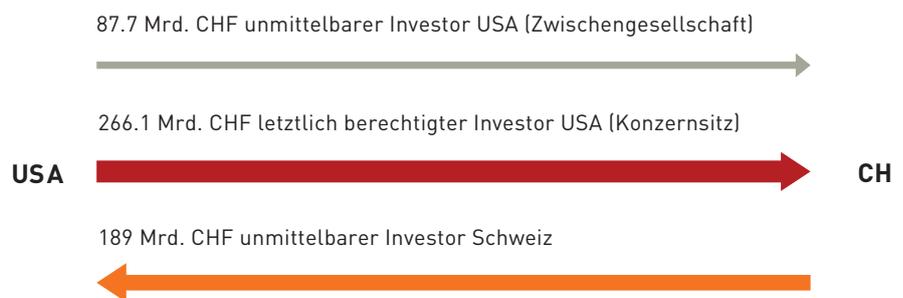
► In der Schweiz sind mehr Mittel aus den USA investiert als solche aus den EU-Staaten.

Die gegenseitigen Direktinvestitionen Schweiz–EU und Schweiz–USA Kapitalbestand

Direktinvestitionen EU/CH 2013



Direktinvestitionen USA /CH 2013



Quelle: SNB.

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass ein erfolgreicher Abschluss eines umfassenden Handels- und Investitionsabkommens zwischen den USA und der EU auf die Schweizer Unternehmen tief greifende Auswirkungen hätte. TTIP bietet für die Schweizer Wirtschaft sowohl Chancen als auch Risiken. Beides hängt stark davon ab, wie umfangreich das Abkommen ausfällt und ob Drittländer wie die Schweiz auch vom besseren Marktzugang profitieren können. Mitentscheidend sind aber auch die Massnahmen, die die Schweiz bei einem Abschluss von TTIP ergreifen wird.

Betroffenheit der Schweizer Branchen durch TTIP

economiesuisse hat seine Mitglieder zu TTIP befragt. Die Ergebnisse der Kurzumfrage lassen sich für die wichtigsten Exportbranchen wie folgt zusammenfassen.

Pharma/Chemie/Biotech

Die USA belegen hinter der EU den zweiten Rang beim Export (15 Prozent) und den dritten Rang beim Import (rund elf Prozent) von Gütern aus dem Bereich Chemie, Pharma und Biotech. Zudem sind die Vereinigten Staaten der wichtigste Markt für pharmazeutische Endprodukte. Das Abkommen über Zollerleichterungen und Zollsicherheit (ZESA) erlaubt den schweizerischen Unternehmen im grenzüberschreitenden Warenverkehr mit der EU eine bevorzugte Behandlung gegenüber Drittstaaten.⁵ Mit den USA besteht kein solches Abkommen. Im

⁵ Dagegen enthält das Freihandelsabkommen der Schweiz mit der Europäischen Gemeinschaft von 1972 keine Regelung betreffend Handelserleichterungen und Zollverfahren.

► Käme es zwischen der EU und den USA zu einer Annäherung der regulatorischen Systeme für Chemie- und Pharmaprodukte, würden der Schweiz Nachteile entstehen, wenn sie ihre Regeln nicht anpasst.

Bereich der nichttarifären Handelshemmnisse sind Unternehmen insbesondere hinsichtlich Produktzulassung (Pharma, Agrochemie) und unterschiedlicher Chemikaliengesetzgebung (unter anderem TSCA/REACH) betroffen.

Auswirkungen von TTIP aus Sicht der Pharma-/Chemie-/Biotechbranche

Bereits heute sind dank des Pharmaabkommens rund 72 Prozent der gesamten Exporte in die USA zollfrei. Für Schweizer Pharma-, Chemie- oder Biotechunternehmen hätten allfällige Zollsenkungen aufgrund der bereits tiefen Importzölle in die USA (angewandter MFN⁶ 3,2 Prozent) und der erwarteten Umsetzungskosten eines TTIP-Abkommens (vier bis zehn Prozent des Warenwerts) eine geringe Diskriminierung zur Folge. Sollten die Verhandlungen im Bereich der Handelserleichterungen und Zollverfahren jedoch zu einer liberaleren Lösung als das ZESA führen, hätte dies für Unternehmen aus der Schweiz gegenüber den Mitbewerbern aus dem EU-Raum eine Benachteiligung im grenzüberschreitenden Warenverkehr mit den USA zur Folge.

Kommt es im Rahmen von TTIP zu einer Annäherung der beiden regulatorischen Systeme (EU/USA), könnten Schweizer Unternehmen weitere Nachteile erwachsen – abhängig vom Verhandlungsergebnis zwischen der EU und den USA. Diese wären zu verhindern, indem die Schweiz ihre Regeln an jene von TTIP anpasst und eine formelle Gleichwertigkeit der Regelsysteme mit der EU und den USA anstrebt. Schliesslich sieht die Branche auch im Bereich der Produktregulierungen sowie bei Handelserleichterungen und Zollverfahren ein gewisses Diskriminierungspotenzial. Allerdings bestehen bei Produktregulierungen zwischen den Verhandlungspartnern noch erhebliche Differenzen.

Uhren

Für die Uhrenbranche haben sich die Handelsbeziehungen mit den USA in den vergangenen Jahren intensiviert. Zusammen mit Hongkong sind die Vereinigten Staaten der wichtigste Absatzmarkt (Umsatzanteil derzeit zehn bis 15 Prozent). Die Branche ist zudem Zulieferer für US- und EU-Unternehmen. Mit vier bis sechs Prozent sind die US-Importzölle für Uhren substanziell. Ebenfalls hoch sind die Aufwendungen betreffend der Einfuhrmodalitäten. So bestehen für die USA im Vergleich zur EU gut dreimal mehr Zolltarifpositionen und Unterpositionen sowie diverse zusätzlich notwendige Formulare und Vorschriften. Auch die unterschiedliche Abfertigung der Waren für die USA und die EU sowie Transferpreise fallen ins Gewicht. Die nichttarifären Handelshemmnisse sind erheblich: Auf Bundes- und Gliedstaatenebene bestehen teils unterschiedliche Vorschriften, etwa bezüglich zugelassener Produktmaterialien. Schliesslich verursachen Konformitätsbewertungsverfahren Zusatzkosten.

Auswirkungen von TTIP aus Sicht der Uhrenbranche

Speziell im Bereich der präferenziellen Ursprungsregeln befürchtet die Uhrenbranche ein Diskriminierungspotenzial, falls sich die EU und die USA im Rahmen von TTIP auf relativ schwache Ursprungsregeln mit Wertkriterien von 60 oder 70 Prozent einigen würden (Wert der Vormaterialien aus Drittländern dürfen 60 bzw. 70 Prozent der fertigen Ware nicht überschreiten). Sollten diese Kriterien von der Schweiz bei einem Andocken übernommen werden, befürchtet die Branche eine Schwächung der Wertschöpfung im Inland. Ursprungsregeln für Uhrenprodukte in den existierenden Freihandelsabkommen der Schweiz bzw. der EFTA enthalten Wertkriterien von maximal 40 Prozent Drittlandmaterialien und stärken die Stellung der inländischen Uhrenbranche mit ihrem hohen Fertigungsgrad in der Schweiz. Im Allgemeinen können schwache Ursprungsregeln Produzenten in Drittländern ermutigen, bestimmte Mindestaktivitäten in die Freihandelszone zu übertragen, um von Vorteilen des Freihandelsabkommens zu profitieren (z. B. Herstellung von asiatischen Uhren in der EU, die den euro-

► Schwache Ursprungsregeln im Rahmen des TTIP würden die Stellung der Schweizer Uhrenindustrie mit ihrem hohen inländischen Fertigungsgrad schwächen.

⁶ WTO-Meistbegünstigungsklausel, Meistbegünstigungszollsatz (most favoured nation).

päischen Ursprung mit einem europäischen Wert von «nur» 40 Prozent erhalten und dann von der EU zollfrei in die USA exportiert werden können). Mit Blick auf die US-Importzölle für Schweizer Uhrenprodukte schätzt die Uhrenbranche das Diskriminierungspotenzial gegenüber EU-Uhrenprodukten bei Abschluss von TTIP als relevant ein. 2014 exportierte die Branche aus der EU Produkte im Wert von 340 Millionen US-Dollar. Mit einem durchschnittlichen Zolltarif von fünf Prozent bezahlten EU-Unternehmen 17 Millionen US-Dollar Zölle – ein Kostenblock, der für Unternehmen in der EU in Zukunft entfallen könnte.

Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM)

Für die Schweizer MEM-Industrie haben sich die Handelsbeziehungen mit den USA, ihrem zweitwichtigsten Absatzmarkt, in den letzten Jahren markant intensiviert. Insbesondere die Exporte sind seit 2010 von 6,4 auf 7,5 Milliarden Franken stark angestiegen (+17 Prozent). Gemäss interner Befragung beläuft sich der Anteil des US-Geschäfts aus der Schweiz für die Mehrheit der Unternehmen auf fünf bis 20 Prozent.⁷ Dabei sind viele Firmen auch Zulieferer für europäische oder amerikanische Unternehmen. Die Mehrheit der befragten Firmen ist von US-Zöllen betroffen, die sich zwischen zwei und sechs Prozent bewegen. Die Einfuhrformalitäten bereiten einigen Firmen Schwierigkeiten. Im nichttarifären Bereich sind insbesondere die unterschiedlichen Deklarations- und Sicherheitsvorschriften kostenintensiv. Abweichende Normen und Produktvorschriften zwingen zudem viele Firmen zu unterschiedlicher Fertigung für die USA im Vergleich zu Europa. Daraus resultieren für rund 40 Prozent der Firmen Zusatzkosten von mindestens fünf Prozent.

Auswirkungen von TTIP aus Sicht der MEM-Industrie

Aus Sicht der MEM-Industrie beinhaltet ein erfolgreicher Abschluss des TTIP-Abkommens ein erhebliches Diskriminierungspotenzial für Schweizer Unternehmen, sowohl im tarifären wie auch im nichttarifären Bereich. Erstens werden EU-Unternehmen durch TTIP einen besseren Zugang zum US-Markt erhalten, da die Zölle massiv gesenkt oder sogar abgeschafft werden. Müssten Schweizer Unternehmen ihre Preise auf ein ähnliches Niveau anpassen, würden einige davon ihre gesamte Marge einbüßen. Zweitens wären Schweizer Firmen, deren Produkte für den amerikanischen Markt bestimmt sind, sowohl in der EU als auch in den USA benachteiligt: Nur Waren, die in der EU oder den USA hergestellt werden, kommen in den Genuss von Zollpräferenzen. Drittens werden US-Firmen ihre Verkaufsanstrengungen vermehrt in Richtung EU intensivieren, da ihre Produkte in diesem Markt attraktiver werden, wenn aufgrund des Zollabbaus und des Wegfalls technischer Handelshemmnisse die Kosten sinken. Für Schweizer Firmen bedeutet dies weniger Beschaffungsmöglichkeiten und folglich einen weniger intensiven Wettbewerb.

Gelänge es hingegen im Kontext von TTIP, einen Wirtschaftsraum USA–Schweiz ohne Zölle und mit gemeinsam anerkannten Normen und Standards zu schaffen, könnten Schweizer MEM-Firmen substanziell Kosten einsparen. Zudem würde dadurch für Unternehmen, die am Handel zwischen der EU und der USA beteiligt sind, die Zollabwicklung erleichtert. Dies wiederum führt zu einer Belebung der Exporte und schafft Arbeitsplätze.

Nahrungsmittel

Wertmässig grosse Exportanteile der Nahrungsmittelbranche würden auf eine künftige TTIP-Zone entfallen, insbesondere bei Säuglings- und Kleinkindernahrung (79 Prozent), Zuckerwaren (69 Prozent), löslichem Kaffee (64 Prozent), Schokolade (47 Prozent) und Dauerbackwaren (27 Prozent). Dabei hat die Bedeutung des US-Marktes auch für die Nahrungsmittelindustrie zugenommen.

► Ohne Schweizer Beteiligung an TTIP befürchtet die einheimische MEM-Industrie deutliche Nachteile gegenüber der Konkurrenz aus der EU.

⁷ http://www.swissmem.ch/fileadmin/user_upload/D_Detailsauswertungen_Freihandelsabkommen_EU-USA__TTIP_.pdf

So beträgt dessen Anteil am Gesamtexport von Zuckerwaren rund 20 Prozent. Auch Schokolade und Dauerbackwaren aus der Schweiz werden in den USA zunehmend nachgefragt. Erstere sind mit Zöllen in der Bandbreite von 3,5 bis sieben Prozent belastet.

► Die Nahrungsmittelbranche könnte innerhalb von TTIP unter Druck kommen, gleichzeitig aber von einer möglichen Öffnung des Schweizer Agrarmarktes profitieren.

Auswirkungen von TTIP aus Sicht der Nahrungsmittelbranche

Schweizer Unternehmen dürften bei einem Abschluss von TTIP ohne Beteiligung der Schweiz unter grossen Zugzwang kommen. Die Betroffenheit erstreckt sich dabei nicht nur auf die unmittelbaren Verarbeitungserzeugnisse, sondern auch auf den Handel mit Rohstoffen. Gleichzeitig sieht die exportorientierte Verarbeitungsstufe der Nahrungsmittelindustrie in TTIP eine Chance, dass dringend nötige Reformen in der Schweizer Agrarpolitik (Öffnung des Agrarmarktes) angepackt werden.

Textil und Bekleidung

Für die Textil- und Bekleidungsindustrie sind die USA hinter Europa der zweitwichtigste Absatzmarkt. Dies gilt auch für den Import von Vor- und Zwischenprodukten. Viele Unternehmen sind auch als Zulieferer für US- und EU-Firmen auf beiden Seiten des Atlantiks aktiv. Die Exporte in die USA sind 2014 sowohl im Bereich Textil als auch im Bereich Bekleidung gegenüber dem Vorjahr gewachsen (aktuell 5,2 Prozent der Gesamtexporte Textil, respektive 5,9 Prozent der Gesamtexporte Bekleidung). Auch in Zukunft rechnet die Branche mit einem höheren Absatz im US-Markt. Im Vergleich zu anderen Branchen ist die Textil- und Bekleidungsindustrie beim Export in die USA mit vergleichsweise hohen Importzöllen belastet (15 Prozent). Sehr aufwendig und kostenintensiv sind auch die Einfuhrmodalitäten (z. B. umfangreiche Zusatzangaben zu Stoff, Gewicht, Masse usw.). So sind zwar für einzelne Waren Zollbefreiungen vorgesehen, diese können aber aufgrund unterschiedlicher Auslegung durch die USA häufig nicht angewendet werden. Für die USA muss aufgrund abweichender Vorschriften (z. B. Qualitätssicherung, Kennzeichnung, Zertifizierung, Produktkonformität) unterschiedlich produziert werden. Diese nichttarifären Handelshemmnisse führen nicht selten zu Zusatzkosten von zehn bis 15 Prozent.

► Gegenüber der europäischen Konkurrenz drohen der Schweizer Textilbranche ernsthafte Nachteile, sollte die Schweiz bei TTIP aussen vor bleiben.

Auswirkungen von TTIP aus Sicht der Textilbranche

Sorgen bereitet der Textil- und Bekleidungsindustrie insbesondere das Thema der Ursprungsregeln: Sollten diese durch TTIP liberaler ausfallen als jene im Freihandelsabkommen der Schweiz mit der EU,⁸ würden Schweizer Waren durch solche aus den USA substituiert werden. Gleichzeitig gelten die USA für Schweizer Firmen als drittgrösster Lieferant von Baumwolle. Die EU-Firmen könnten sich durch das TTIP-Abkommen billiger Baumwolle beschaffen, was eine Preissenkung ihrer Produkte zur Folge hätte. Doch auch auf dem US-Markt könnten Schweizer Firmen (ob als Zulieferer oder als Endproduzent) von der europäischen Konkurrenz verdrängt werden. Nebst den bereits bestehenden Lohnkostenvorteilen hätten EU-Unternehmen zusätzlich noch einen Preisvorteil von 15 Prozent aufgrund der Zollbelastung auf Schweizer Produkte. Aus Sicht der Branche ist es deshalb entscheidend, dass sich die Schweiz mit Blick auf die voranschreitenden TTIP-Verhandlungen rechtzeitig auf die USA und die EU zubewegen muss, um eine Diskriminierung Schweizer Unternehmen zu verhindern. Wichtig ist dabei insbesondere eine einfachere Zollabwicklung (schnellere Lieferzeiten, weniger administrativen und finanziellen Aufwand durch gleiche Produktvorschriften).

⁸ Die Ursprungsregeln im Abkommen der Schweiz mit der EU sind prozessbasiert und nicht wertbasiert ausgestaltet: In der Regel müssen jeweils zwei Herstellungsprozesse in der Schweiz durchgeführt werden (spinnen/weben; weben/konfektionieren). Die Wertschöpfung, die durch die Veredelung generiert wird, bleibt dabei von den Regeln unberücksichtigt.

Banken

Das US-Geschäft ist für einige Schweizer Banken, vor allem die Grossbanken, wichtig. Die USA weisen gemäss unabhängigen Schätzungen das stärkste Vermögenswachstum der entwickelten Märkte auf und werden auch 2015 weiterhin über den grössten Anteil am globalen Privatvermögen verfügen (rund 40 Billionen US-Dollar).

Die Komplexität der zu erfüllenden regulatorischen Anforderungen (nichttarifäre Hemmnisse), die Zahl der involvierten Behörden und Agenturen sowie der Wettbewerbsdruck in den USA sind und bleiben hoch. Der grösste Teil des US-Geschäfts für Schweizer Banken, insbesondere die Vermögensverwaltung, wird aufgrund regulatorischer Auflagen fast nur noch lokal durch Tochtergesellschaften der Banken mit Sitz in den USA getätigt.

► Finanzdienstleistungen dürften kaum Teil von TTIP sein. Falls doch, droht dem Bankenplatz Schweiz eine Diskriminierung auf verschiedenen Ebenen.

Auswirkungen von TTIP aus Sicht der Banken

Zwar deutet derzeit vieles darauf hin, dass Finanzdienstleistungen nicht Eingang in das TTIP-Abkommen finden werden. Sollte dies jedoch trotzdem der Fall sein, so würde TTIP für Finanzinstitute aus Drittstaaten protektionistisch wirken: Dann nämlich, wenn diese von der Liberalisierung nichttarifärer Handelshemmnisse, wie sie durch TTIP realisiert werden, nicht profitieren könnten. Dies hätte eine Handelsumlenkung zulasten der Banken in der Schweiz zur Folge. Entsprechende Diskriminierungen würden konkret die Regulierung, die Aufsicht und das Enforcement im Bereich der Finanzmarktaufsicht betreffen, die über die allgemein anerkannten WTO/GATS-Regeln der Nichtdiskriminierung⁹ hinausgehen.

Versicherungen

Die Wirtschaftsbeziehungen mit den USA haben sich in den vergangenen Jahren für einige Branchenunternehmen intensiviert, für einige abgeschwächt. Der Anteil des US-Geschäfts gemessen am Umsatz in der Schweiz beträgt teilweise über 25 Prozent. Für gewisse Unternehmen sind die USA gar der wichtigste Einzelmarkt. Insbesondere die nichttarifären, regulatorischen Auflagen fallen stark ins Gewicht. Für die Versicherungsbranche wirkt ausserdem die in den USA stark zersplitterte Versicherungsaufsicht belastend. Auch fehlt für den US-Markt häufig die Gleichwertigkeit in Solvenz- und Regulierungsfragen im Vergleich zur EU und Drittmärkten. Ausländische Versicherer werden in den USA teilweise anders behandelt als einheimische Anbieter. Dies führt zu substantiellen Mehrkosten.

► Die Assekuranz befürchtet vor allem indirekte negative Auswirkungen: Die relative Standortqualität der Schweiz dürfte sich merklich verschlechtern.

Auswirkungen von TTIP aus Sicht der Versicherungen

Wie für den Bankensektor dürfte auch für die Schweizer Versicherungsbranche das Diskriminierungspotenzial durch TTIP begrenzt sein, falls Finanzdienstleistungen ausgeklammert bleiben. Allerdings sind Versicherer durchaus erheblich von allfälligen Diskriminierungen anderer Schweizer Industrien betroffen – ein wichtiger Kundenstamm der Branche. Nachteile werden ausserdem bei Direktinvestitionen und bei der Doppelbesteuerung von multinationalen Konzernen befürchtet. Ohne die Möglichkeit eines «Andockens» an TTIP wird eine relative Verschlechterung der Standortqualität der Schweiz erwartet. Angesichts der Probleme und Unsicherheiten in den Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU gewinnt diese Problemstellung durchaus an Bedeutung.

⁹ Vor allem Most favoured Nation Principle (Art. 1 GATT) und National Treatment Obligation (Art. 3 GATT).

Fazit: Benachteiligungen für den Wirtschaftsstandort Schweiz

In der Gesamtbetrachtung kann gesagt werden, dass die Mehrheit der Schweizer Exportbranchen (Industrie und Dienstleistungen) direkt oder indirekt mit Nachteilen rechnet, sollte es zu einem Abschluss von TTIP kommen. Dabei dürfte insbesondere die gegenseitige Anerkennung von Produktstandards und Zertifizierungen der beiden Vertragspartner weitreichende Auswirkungen haben. Aber auch ein umfassender Abbau von Zöllen auf Industrie- und Agrarprodukte und vereinfachte Zollverfahren zwischen der EU und den USA würden Schweizer Firmen diskriminieren. Dabei können bereits vermeintlich geringe US-Importzölle ins Gewicht fallen. Deren Einsparung würde es der Konkurrenz aus dem EU-Raum erlauben, die höheren Nettomargen für zukünftige Investitionen einzusetzen. Dasselbe gilt für Kosteneinsparungen durch vereinfachte Zollverfahren und -formalitäten. Schliesslich sind die Ursprungsbestimmungen zu erwähnen, die zu Zollpräferenzen berechtigen. Falls in TTIP liberalere Ursprungsregeln vereinbart werden als im Freihandelsabkommen der Schweiz mit der EU (CH-EG), könnten Unternehmen aus der Schweiz gegenüber der US-Konkurrenz im Warenhandel mit der EU benachteiligt werden.

Erschwert werden dürfte auch die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen, sollte die Schweiz sich nicht an TTIP beteiligen können. Die EU vergibt gemäss eigenen Angaben auf Unionsebene im öffentlichen Beschaffungswesen jährlich ein Auftragsvolumen von 425 Milliarden Euro. Jenes der USA beläuft sich auf rund 1680 Milliarden US-Dollar (zehn Prozent des BIP), 65 Prozent davon auf bundesstaatlicher Ebene.¹⁰ Gerade der freie Zugang zum öffentlichen Beschaffungsmarkt der USA, ein wichtiges Verhandlungsziel der EU, bliebe Schweizer Unternehmen verwehrt.

Klar ist: Ein allfälliger Wegfall von Zöllen und die Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse zwischen der EU und den USA würde zu einer Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrie führen. Grosse Unternehmen könnten auf solche Nachteile einfacher mit der Reduktion ihrer Fertigungstiefe in der Schweiz reagieren. Für Schweizer KMU, die häufig Zulieferer für internationale Konzerne in der EU oder der USA sind, ist eine Verlagerung der Produktion in die EU (oder die USA) schwerer umzusetzen. In diesem längerfristigen Zusammenhang ist auch das Thema der Nachfolgeregelungen zu betrachten: 2014 war in jedem zehnten Unternehmen in der Schweiz die Nachfolge noch nicht geregelt. Eine wachsende Diskriminierung auf den beiden wichtigsten Exportmärkten dürfte sich auch auf die Zukunftsaussichten zahlreicher KMU auswirken.

► Können die Diskriminierungspotenziale nicht abgewendet werden, droht dem Werk- und Denkplatz Schweiz ein Verlust an Wettbewerbsfähigkeit.

Solche Ausweichmöglichkeiten fehlen dem Schweizer Wirtschaftsstandort als Ganzes. Gelingt es nicht, den befürchteten Diskriminierungspotenzialen für die Schweizer Wirtschaft aktiv zu begegnen, ist zu erwarten, dass sich die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts als Werk- und Denkplatz spürbar verschlechtern wird. Mit Blick auf die bereits bestehenden Herausforderungen (Frankenstärke, Fachkräftemangel, Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative/Europapolitik) wäre dies eine starke Belastung. Damit verbunden könnten auch wichtige Investitionen durch ausländische oder schweizerische multinationale Konzerne in der Schweiz in Zukunft infrage gestellt werden. Sollte weiterhin mit einem überbewerteten Franken zu rechnen sein, würde ein Abseitsstehen von TTIP auch die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Investitionsstandorts zusätzlich schwächen.

¹⁰ OECD (2015). Government at a glance 2015.

Möglichkeiten für die Schweiz

Offene Ausgangslage

Bereits existiert eine Vielzahl von Studien, die die Auswirkungen von TTIP auf Drittstaaten untersucht haben. Angesichts der noch laufenden Verhandlungen sind jedoch exakt quantifizierte Prognosen stets mit Unsicherheiten behaftet. Ob sich aus TTIP Chancen oder Risiken ergeben, hängt von verschiedenen Faktoren ab: Wie eng sind Drittstaaten bereits heute mit dem US- und EU-Markt verbunden? Wie weitreichend wird TTIP letztendlich ausgestaltet sein (Marktzugang, Regulierung, neue Standards)? Inwiefern können Drittstaaten nach Abschluss von TTIP an das Abkommen über eine Beitrittsklausel «andocken»? Viele dieser Fragen können zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abschliessend beantwortet werden: Die Verhandlungen sind noch in vollem Gange.

Grundsätzlich bestehen für die Schweiz drei Handlungsoptionen:

Passive Haltung gegenüber dem Ausgang der Verhandlungen

Würde die Schweiz die Verhandlungen zwischen der EU und den USA zwar verfolgen, die drohenden Diskriminierungsrisiken für die Schweizer Unternehmen jedoch nicht aktiv bekämpfen, wäre dies aus Sicht der Wirtschaft die schlechteste aller Optionen: Nicht nur wäre absehbar, dass hiesige Firmen betreffend des Marktzugangs durch TTIP substantiell benachteiligt würden. Gleichzeitig würden auch reelle Chancen durch das Abkommen verpasst, die sich durch eine aktive Haltung ergeben könnten:

Bereits heute harmonisiert die Schweiz ihre regulatorischen Vorschriften sehr stark mit jenen der EU. Insofern wäre der Anpassungsbedarf für Schweizer Unternehmen und ihre Produkte kleiner als für andere Staaten, die nicht über eine ähnlich starke Integration in den EU-Binnenmarkt verfügen. Dieser «regulatorische Vorsprung» würde somit mit Blick auf den Marktzugang in die USA kampflös preisgegeben.

Beitritt zum TTIP als Drittstaat (via EFTA oder bilateral)

Der Vertragstext zu TTIP dürfte einen Abschnitt zur Handhabung von Drittstaaten beinhalten. Auf diesen könnte sich die Schweiz beziehen. Allerdings ist derzeit noch unklar, wie eine solche Drittstaatenregelung bei TTIP aussehen wird. Entsprechende Anstrengungen könnten entweder eigenständig oder im Rahmen der Mitgliedschaft der Schweiz bei der EFTA (Schweiz, Norwegen, Island und Liechtenstein) getätigt werden, die mit den beiden Vertragspartnern ebenfalls Gespräche führt.¹¹

Abschluss eines Freihandelsabkommens mit den USA (via EFTA oder bilateral)

Die EFTA-Staaten könnten nach Abschluss des TTIP-Abkommens auf bilateralem Weg ein eigenes Freihandelsabkommen mit den USA aushandeln. Dieses würde sich inhaltlich stark am entsprechenden Vertragstext orientieren. Ob allerdings die USA an einem solchen Freihandelsabkommen interessiert sind, ist gegenwärtig völlig offen. Für eine Festlegung auf eine der drei Optionen ist es somit noch zu früh. Dies wird erst möglich sein, wenn die konkreten Verhandlungsergebnisse auf dem Tisch liegen. Innenpolitische Reformen – besonders in der Agrarpolitik – sollten aber nicht mehr länger aufgeschoben werden. Bereits seit dem WTO-Agrarabkommen von 1995 ist klar, dass die Schweiz ihre Agrarpolitik weiterentwickeln sollte. Ziel sollte es deshalb sein, dass durch eine Ausrichtung auf hochwertige Agrarprodukte und deren vermehrter Export die Einkommen der Schweizer Landwirtschaftsbetriebe erhöht werden können.¹²

▶ Mit einer rein abwartenden Haltung läuft die Schweiz nicht nur Gefahr, künftig diskriminiert zu werden. Sie verpasst auch alle Chancen, die TTIP bieten könnte.

▶ Wahrscheinlich wird das Abkommen eine Drittstaatenregelung enthalten, auf die sich die Schweiz – allein oder im Rahmen der EFTA – beziehen kann.

▶ Schon jetzt zeichnet sich ab, dass die heutige Schweizer Agrarpolitik für die Verhandlungen zum Stolperstein wird.

¹¹ <http://www.efta.int/About-EFTA/news/EFTA-Ministerial-meeting-Schaan-Liechtenstein-22-June-2015-60206>

¹² Die Bruttowertschöpfung der Landwirtschaft beläuft sich aktuell (2014) auf 0,7 Prozent des BIP – bei gestützten Preisen. Ohne Letztere würde die Wertschöpfung tiefer liegen.

Die Position der Wirtschaft

Für die Schweiz als Exportnation ist TTIP von zentraler Bedeutung. Economie-suisse fordert deshalb eine aktive Politik der Landesregierung, um eine Benachteiligung der Schweizer Unternehmen gegenüber ihren europäischen und amerikanischen Konkurrenten zu verhindern. Aus Sicht der Wirtschaft gibt es folgende vier Handlungsfelder:

1. Die Schweiz sollte sich intensiv **mit TTIP auseinandersetzen**. In den kommenden Monaten wird mit den fortschreitenden Verhandlungen der Inhalt des Abkommens immer konkreter. Je besser sich Politik und Wirtschaft mit der Thematik auseinandersetzen, desto früher können Optionen bewertet, vorbereitet und zielführende Massnahmen ergriffen werden.
2. Aussenwirtschaftspolitisches Ziel muss die **Sicherstellung des diskriminierungsfreien Marktzugangs** zur transatlantischen Freihandelszone sein. Der Schweizer Wirtschaftsstandort braucht gleich lange Spiesse wie die konkurrierenden Unternehmen aus den USA und der EU.
3. Die gegenüber TTIP **proaktive Aussenwirtschaftspolitik** ist zu intensivieren. So sind mit der EU und den USA konkrete Ansätze zur Behandlung von Drittstaaten zu erarbeiten.
4. In der Innenpolitik sollten die absehbaren Bedingungen für den Zugang zur TTIP-Freihandelszone erkannt und entsprechende Reformen angepackt werden. Diese beziehen sich primär auf die **Agrarpolitik**, wo auch mit mehr unternehmerischen Freiräumen neue Exportmärkte mit hochwertigen Schweizer Agrarerzeugnissen erschlossen werden können.

Schlussbemerkungen

TTIP ist für die Schweiz zugleich Risiko und Chance: Positiv zu werten ist, dass eine transatlantische Freihandelszone das wichtigste Projekt zur Marktöffnung seit der Schaffung der WTO vor 21 Jahren darstellt. Durch die Liberalisierungen wird ein Wachstumsimpuls ausgelöst, der sich positiv auf die Weltwirtschaft auswirken wird. Das Risiko für die Schweiz als Exportnation besteht jedoch im beträchtlichen Diskriminierungspotenzial. Die Schweiz muss befürchten, als Drittstaat schlechtere Marktzutrittsbedingungen zur weltweit grössten Freihandelszone zu erhalten.

▶ TTIP kann zur Chance werden, wenn es gelingt, den Schweizer Unternehmen einen diskriminierungsfreien Zugang zur künftigen Freihandelszone zu verschaffen.

TTIP ist dann eine Chance für den Schweizer Wirtschaftsstandort, wenn es der Schweiz gelingt, gleich gute Marktzutrittsbedingungen wie die konkurrierenden Unternehmen aus den USA und der EU zu erreichen. Dies braucht eine proaktive Aussenwirtschaftspolitik. Doch die Schweizer Wirtschaftsdiplomatie kann im Ausland nur dann Erfolg haben, wenn auch im hiesigen Binnenmarkt die so oder so überfälligen Reformen an die Hand genommen werden. Besonders die heutige Agrarpolitik ist zu überdenken. Ziel muss es sein, die Rahmenbedingungen zugunsten einer zukunftsfähigen schweizerischen Landwirtschaft zu setzen. Das wird nicht einfach. Aber mit dem Kopf im Sand kann man sich in einem dynamischen Umfeld nicht zurechtfinden.

Rückfragen:

jan.atteslander@economiesuisse.ch
mario.ramo@economiesuisse.ch
sandra.ruckstuhl@economiesuisse.ch

Impressum

economiesuisse, Verband der Schweizer Unternehmen
Hegibachstrasse 47, Postfach, CH-8032 Zürich
www.economiesuisse.ch