

# Wettbewerbsfähigkeit und internationale Öffnung – die Chancen packen!

Die Globalisierung ist nicht neu. Sie schreitet aber noch rascher voran als bisher, ob wir sie wollen oder nicht. Entscheidend ist, dass wir das Potenzial neuer Märkte erkennen, uns darauf ausrichten und entsprechend handeln, um dann die Früchte ernten zu können. Für den Mutigen und Findigen sind die Chancen gross. Das gilt für Volkswirtschaften und Unternehmen wie auch für Einzelne. Völlig abwegig wäre es, angesichts der zunehmenden Globalisierung in eine ängstliche Abwehrhaltung zu verfallen und vom Staat protektionistische Massnahmen zu fordern. Die Blockade rund um die Doha-Runde in der WTO zeigt, wie wenig die Politiker gewisser Länder die Vorteile der Marktöffnung wahrnehmen und wie unpopulär diese offenbar in gewissen Kreisen ist.



**Gregor Kündig**  
Leiter Bereich Aussenwirtschaft, economie-suisse, Zürich

Die Kreativität bezüglich neuer Handelshemmnisse scheint keine Grenzen zu kennen. Nicht nur versucht die Mehrzahl der Industriestaaten mit gezielten Massnahmen Importe abzuwehren (Anti-Dumping), sondern sie bringen immer wieder neue ins Spiel. Das jüngste Beispiel sind die so genannten «Border Tax Adjustments». Dabei sollen importierte Güter mit einem Strafzoll belastet werden, die gewissen Umweltstandards nicht genügen. Ein solcher Schritt hätte fatale Folgen. Ein weiteres Beispiel ist das «Zeroing». Dabei geht es um eine in den USA angewandte Berechnungsmethode des Dumpingwerts: Wenn bei einem Export in die USA der Preis eines Produktes im Heimmarkt höher ist als in den USA, wird die Differenz positiv; ergo liegt ein Dumping-Fall vor. Wenn der Wert kleiner ist als in den USA, ergibt sich eine negative Differenz. Bei der Aufrechnung aller Dumpingwerte zählen die USA gemäss dem Zeroing-Verfahren aber nur die positiven Werte zusammen. Sollte nun das Zeroing auch anderswo eingeführt werden, wie dies offenbar in der Doha-Runde andiskutiert wird, würden zusätzliche Exporte unter den Dumping-Tatbestand fallen. In der US-Politik werden neuerdings sogar die Vorzüge des bestehenden Nafta-Abkommens in Frage gestellt, oder es wird gar offen für eine Abschottung des Landes plädiert. Würden solche Ideen bzw. Projekte umgesetzt, wäre der Schaden für die Weltwirtschaft gross.

## Die Schweiz ist gut positioniert

Als kleine, offene Volkswirtschaft ist die Schweiz im globalen Markt gut positioniert. Zahlreiche Ratings bescheinigen unserem Land Spitzenpositionen bezüglich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Wir zählen zu den globalsten Nationen der Welt. Die Mehrzahl unserer Unternehmen konnte sich nicht auf den bequemen Kissen eines grossen Heimmarktes ausruhen. Nur innovative Unternehmen mit einem vorzüglichen Preis-Leistungs-Verhältnis können sich auf die Dauer international durchsetzen. Dabei müssen sich diese Unternehmen auf gut ausgebildete und motivierte Mitarbeitende verlassen können. In dieser Beziehung hat die Schweiz weiterhin die Nase vorn. Kurz gesagt: Die Unternehmen stehen in einem unerbitt-

lichen Konkurrenzkampf um Verbraucher, Kapital, Talente, Ressourcen und Innovation. Wichtig sind auch die Interaktionen zwischen den Unternehmen. Ein dichtes Netz von «Contractors» und «Subcontractors», die eng und gut zusammenarbeiten, ist essenziell.

## Unternehmen zählen auf optimale Aussenwirtschaftspolitik

Eine zentrale Voraussetzung für das Gedeihen von Unternehmen sind die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Auch diesbezüglich steht die Schweiz im weltweiten Vergleich gut da. Allerdings holen andere Staaten auf. Es ist deshalb unabdingbar, dass die schweizerische Politik nicht nachlässt, weiterhin auf Spitzenpositionen hinzuarbeiten. Für international aktive Unternehmen zählt dabei auch eine optimale Aussenwirtschaftspolitik. In dieser Beziehung ist die Schweizer Wirtschaft gut bedient, sowohl mit der neu definierten Aussenwirtschaftsstrategie als auch mit deren zielbewussten Umsetzung durch die zuständigen Stellen des Bundes. Im Vordergrund stehen Bemühungen zur weiteren Liberalisierung des Welthandels im multilateralen Rahmen der WTO. Daneben spielen Freihandelsabkommen mit wichtigen aussereuropäischen Handelspartnern eine zentrale Rolle. Schliesslich ist die Schweizer Wirtschaft auf gute Wirtschaftsbeziehungen mit der EU angewiesen. Das seit kurzem reformierte schweizerische Exportförderungsdispositiv ist klein und effizient. Es dient in erster Linie den KMU. Bezüglich Finanzplatz Schweiz müssen die Voraussetzungen geschaffen werden, damit das Ziel, global unter die Top 3 vorzustossen, bis 2015 erreicht werden kann.

Auf einen Nenner gebracht: Es braucht eine Symbiose von hervorragenden Rahmenbedingungen und einer dynamischen Unternehmerschaft, die hungrig darauf ist, ihr Know-how geschickt einzusetzen und die Weltmärkte mit ihren Produkten und Dienstleistungen zu erobern. Marktzugang und das entsprechende Fingerspitzengefühl gehören zusammen. ■