



«Die grosse Mehrheit der Schweizer KMU ist nicht von verschärften protektionistischen Massnahmen betroffen.» Alfonso Orlando, Leiter «Export Help» bei Switzerland Global Enterprise in Zürich.

«Die Nutzung der Freihandelsabkommen ist freiwillig»

Die Beratungsstelle des Exportförderers Switzerland Global Enterprise (S-GE) beantwortet einen Grossteil der Firmenanfragen zu Freihandelsabkommen. Das Interesse der Firmen sei gross, sagt Alfonso Orlando, Leiter der Abteilung «Export Help» bei S-GE. Wer die Abkommen nutze und dadurch Zollreduktionen erziele, müsse sich an Spielregeln halten. Ein Knackpunkt ist die Einhaltung der Ursprungsregeln. *Nicole Tesar*

Gibt es im Umgang mit den Schweizer Exportunternehmen einen Trump-Effekt?

Wir sehen aktuell keine Veränderung. Wir erhalten weiterhin viele Anfragen zum US-Markt, da hat sich mit der Wahl von Donald Trump zum amerikanischen Präsidenten nichts verändert. Das eine oder andere Unternehmen erwägt heute vielleicht sogar eher, eine Niederlassung in den USA zu gründen, um sich einen einfacheren Marktzugang zu sichern.

Klagen die Firmen über einen weltweit zunehmenden Protektionismus?

Die grosse Mehrheit der Schweizer KMU ist nicht von neuen oder verschärften protektionistischen Massnahmen betroffen – und fürchtet sich auch für die Zukunft nicht davor. Das hat eine Umfrage, die wir vergangenen Monat zusammen mit der Credit Suisse veröffentlicht haben, klar gezeigt. In der Praxis scheint sich ein zunehmender Protektionismus also noch nicht zu bestätigen.

Das ist erstaunlich, da ein WTO-Bericht für die G-20-Staaten Mitte 2016 eine überdurchschnittliche Zunahme der angewendeten Handelshemmnisse ausweist.

Da Handelshemmnisse in der Exportbranche schon immer ein Thema waren, nimmt der einzelne Exporteur eine Änderung möglicherweise nicht unter dem Label Protektionismus wahr. Ihm fehlt die gesamtwirtschaftliche Sicht, weil er immer nur einzelne Märkte bearbeitet.

Mit welchen Anliegen wenden sich Unternehmen an Ihre Abteilung «Export Help»?

Die meisten Fragen betreffen die Freihandelsabkommen. Häufig sind auch Fragen zur Mehrwertsteuer und zu den Zollformalitäten. Kurz: Die Unternehmen wollen wissen, was sie tun müssen, um ein Produkt exportieren zu können.

Sind es eher Grossunternehmen oder KMU, welche um Rat fragen?

Nahezu alle Anfragen stammen von KMU.

Alfonso Orlando

Der 40-jährige Alfonso Orlando leitet bei Switzerland Global Enterprise die Beratungsabteilung «Export Help». Das Team des eidg. diplomierten Aussenhandelsleiters deckt den Bereich Erstinformationen ab und bietet kleinen und mittleren Unternehmen Unterstützung in Exportfragen aller Art.

Was macht Switzerland Global Enterprise?

Der Exportförderer Switzerland Global Enterprise (S-GE) ist ein nicht gewinnorientierter Verein. Er wurde 1927 unter dem Namen Schweizerische Zentrale für Handelsförderung in Lausanne gegründet und führte später den Namen Office Suisse d'Expansion Commerciale (Osec). Heute informieren, beraten und begleiten die Mitarbeiter von S-GE kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus der Schweiz und aus dem Fürstentum Liechtenstein bei ihren internationalen Geschäftsvorhaben. S-GE schliesst jeweils für vier Jahre mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco)

Leistungsvereinbarungen für die Exportförderung und die Standortpromotion ab. Bei S-GE in der Schweiz arbeiten rund 100 Personen. Die Vertretungen von Switzerland Global Enterprise im Ausland sind bei den Botschaften und Generalkonsulaten angesiedelt und werden als *Swiss Business Hubs* geführt. Insgesamt gibt es 21 solche Hubs. Die Märkte mit steigender Bedeutung für die international ausgerichtete Schweizer Wirtschaft – Australien, Kasachstan, Schweden, Nigeria und Chile – verfügen zudem über einen *Trade Point*, der sich ebenfalls auf der jeweiligen Botschaft befindet.

Grossfirmen wie Novartis, Roche und Nestlé verfügen selber über das nötige Fachwissen.

Freihandelsabkommen sind ein wichtiger Bestandteil unserer Aussenwirtschaftspolitik. Steigt das Interesse der Firmen an Freihandelsab-

kommen, je mehr Abkommen der Bundesrat abschliesst?

Das Interesse der Unternehmen ist bereits gross, denn die Schweiz gehört zu den Ländern mit den meisten Freihandelsabkommen. Grundsätzlich prüfen die Firmen bei jedem neuen Abkommen, ob sie es nutzen wollen. Ein gutes Beispiel

ist das Freihandelsabkommen mit China, welches nun seit rund drei Jahren in Kraft ist. Einige Unternehmen warten bewusst damit, es anzuwenden, denn es gibt Produkte mit Über-

gangsfristen. Das heisst, die Zölle werden schrittweise nach Inkrafttreten abgebaut. Alle vereinbarten Erleichterungen werden 2028 wirksam sein. Je nachdem rechnet es sich also für ein Unternehmen vielleicht erst nach zwei oder drei Jahren, das Freihandelsabkommen zu nutzen. Heute ist es noch zu früh, um zu beurteilen, was das Abkommen für die Wirtschaft gebracht hat.

Mit welchen Fragen konfrontiert Sie beispielsweise ein Verkäufer eines Maschinenherstellers?

Er will wissen, ob sein Produkt vom Freihandelsabkommen abgedeckt wird, wie hoch die Zollersparnisse sind, welche Nachweise er erbringen muss und welche Ursprungsregeln gelten. Wichtig ist immer: Die Nutzung der Abkommen ist freiwillig. Wer sie nutzt und dadurch Zollreduktionen erzielt, muss sich jedoch an die Spielregeln halten.

«Heute ist es noch zu früh, um zu beurteilen, was das Freihandelsabkommen mit China für die Wirtschaft gebracht hat.»



Sprich: Man muss für das entsprechende Produkt einen Ursprungsnachweis erbringen?

Richtig. Die Ursprungsregeln enthalten zum Beispiel Angaben, wie viel Prozent des Wertzuwachses des Endproduktes im Land einer Vertragspartei erfolgen muss. Geregelt wird etwa auch, in welchem Masse Vormaterialien verarbeitet werden müssen. Ursprungsregeln sollen auch verhindern, dass Waren aus einem Drittland in den Genuss einer Präferenzbehandlung kommen. Sie definieren, unter welchen Voraussetzungen ein Erzeugnis von der Zollbefreiung respektive vom präferenziellen Zollsatz profitiert.

Können Sie ein Beispiel machen?

(Nimmt einen Kugelschreiber in die Hand) Damit dieser Kugelschreiber beispielsweise – also präferenziell zollfrei oder zollreduziert – nach China exportiert werden kann, muss er in der Schweiz zusammengesetzt worden sein. In der



Fachsprache spricht man vom Wertkriterium oder vom Positionssprung. Solche Ursprungsregeln variieren von Abkommen zu Abkommen.

Wenn Ursprungsregeln zu restriktiv ausgestaltet sind, kommt das nicht wieder einer Handelsbarriere gleich?

Nein, wie gesagt, die Anwendung des Abkommens ist stets freiwillig. Zudem sind die Regeln meist liberal und wirtschaftsfreundlich ausgestaltet. Im Abkommen mit China gilt bei vielen Produkten ein Wertkriterium. So dürfen bei einer in der Schweiz hergestellten Kaffeemaschine 50 Prozent der Vormaterialien aus einem Drittland stammen. Während der Verhandlungen eines neuen Abkommens tauscht sich das federführende Staatssekretariat für Wirtschaft jeweils rege mit den Branchenverbänden aus. Zum Teil werden gewisse Gütergruppen auch ganz bewusst von Abkommen ausgeklammert, wenn die Verhandlungspartner das wünschen. Das sind dann politische Entscheidungen der beteiligten Länder.

Kann man diese Produkte nachträglich noch in ein Freihandelsabkommen aufnehmen?

Ja, das ist durchaus möglich, wenn auch nicht von heute auf morgen, da neue Verhandlungen nötig sind.

Sie sagen, die Ursprungsregeln können für das gleiche Produkt von Freihandelsabkommen zu Freihandelsabkommen variieren. Die administrativen Kosten dürften die Zolleinsparungen somit oft übertreffen.

Das kommt darauf an. Wenn die Prozesse einmal eingespielt sind, funktioniert alles häufig ohne grossen Aufwand. Doch jede Firma muss abwägen, ob sich die Anwendung lohnt. Denn wenn sie sich zum Beispiel nicht an die Ursprungsregeln hält und dies im Rahmen einer Ursprungsüberprüfung festgestellt wird, wird sie gebüsst. Mit der Nutzung des Abkommens erzielt das Unternehmen Zollreduktionen oder Zollbefreiung. Die Zollbehörde schaut genau hin, weil potenziell Einnahmen entgehen.

Die Eidgenössische Zollverwaltung schaltet sich also ein, wenn eine Schweizer Exportfirma Mängel bei den Ursprungsangaben aufweist?

Eine ausländische Zollbehörde stellt beispielsweise einen Antrag an den Schweizer Zoll, worauf dieser den Ursprung des Produktes eines Unternehmens prüft.

Helfen Sie den KMU, den Entscheid pro oder kontra Freihandelsabkommen zu fällen?

Die Entscheidung liegt letztlich beim Unternehmen. Wir unterstützen die Firmen, indem wir aufzeigen, welche Zölle eingespart werden können. Da wir die Kostenstruktur eines Unternehmens nicht kennen, muss jede Firma selber rechnen. Viele Anfragen betreffen die Ursprungsregeln: Die Unternehmen wollen sicher sein, ein Kriterium

richtig verstanden zu haben. Leider sind keine Standardantworten möglich. Jedes Produkt muss man einzeln beurteilen.

Wie erfolgt der Nachweis der Ursprungskriterien?

Dies geschieht beispielsweise mit einer sogenannten Warenverkehrsbescheinigung.

Diese ist dann auf dem Lieferschein vermerkt?

Bis zu einem festgelegten Wert kann man bei fast allen Abkommen eine sogenannte Ursprungserklärung etwa auf der Rechnung anbringen. Eine Warenverkehrsbescheinigung ist jedoch ein separates Dokument.

Bieten die Freihandelsabkommen nebst den Zolleinsparungen weitere Vorteile?

Gerade das Freihandelsabkommen mit China verschafft den Schweizer Firmen einen temporären Wettbewerbsvorteil gegenüber Unternehmen aus dem EU-Raum, da die EU noch über kein solches Abkommen verfügt. Ein Abkommen bietet auch die Möglichkeit, Vormaterialien unter einem Freihandelsabkommen zu importieren und somit von den Zollpräferenzen zu profitieren. Und schliesslich wird in den neueren Abkommen ja nicht nur der Warenverkehr geregelt, sondern auch Aspekte wie geistiges Eigentum, Handel mit Dienstleistungen, öffentliches Beschaffungswesen und technische Vorschriften.

Welche Hürden gibt es für Unternehmen bei der Anwendung von Freihandelsabkommen?

Eine erste Hürde besteht im Unternehmen selbst: Der Exportverantwortliche braucht die Rückendeckung von der Unternehmensleitung. Hilfreich ist es etwa, wenn Freihandelsabkommen in der Firmenstrategie angesiedelt sind. Eine zweite Hürde ist das nötige Know-how – insbesondere ein professionelles Ursprungsmanagement: Einkauf und Verkauf müssen aufeinander abgestimmt sein, denn jeder neue Lieferant beziehungsweise eine andere Beschaffungsquelle wirkt sich potenziell auf den Ursprung aus. Wenn die Teile nicht mehr in Deutschland eingekauft werden, sondern in Taiwan, sind die Anforderungen womöglich nicht mehr erfüllt.

Sie haben die nicht tarifären Handelshemmnisse angesprochen. Welche Rolle spielen Hemmnisse wie mengenmässige Beschränkungen, Subventionen und technische Vorschriften in den Abkommen?

Die Freihandelsabkommen tragen traditionell vor allem zur Aufhebung oder Reduktion von tarifären Hemmnissen bei. Insbesondere in jüngeren Abkommen sind jedoch auch zunehmend zum Beispiel gegenseitige Anerkennungen einer Konformitätserklärung oder von Zertifizierungen enthalten. Doch alle Regelungen des jeweiligen Handelspartners werden nie abgedeckt. Viele Unternehmen sind daher erstaunt, dass sie trotz Freihandelsabkommen weiterhin ein Zertifikat für den chinesischen Markt vorweisen müssen. Vielleicht täuscht der Name Freihandel – es wird nicht alles frei gehandelt.

Für einen Schweizer Exporteur wäre es aber gut, wenn China beispielsweise die Suva-Produkteprüfung anerkennen würde.

Auf jeden Fall. Aber in den Freihandelsabkommen geht es in erster Linie um den Abbau oder die Reduktion von Zöllen.

Beraten Sie die Firmen auch betreffend die nicht tarifären Handelshemmnisse?

Selbstverständlich. Wir arbeiten in allen relevanten Ländern mit Experten zusammen, die Schweizer Unternehmen bei diversen regulatorischen Fragen beraten können.

«Vielleicht täuscht der Name Freihandel – es wird nicht alles frei gehandelt.»

Die Zollformalitäten stammen aus der Zeit vor der Digitalisierung. Demgegenüber sind die Produktionsprozesse immer komplexer. Güter überschreiten mehrfach die Grenze, bevor sie in den Verkauf gehen. Sind veraltete Zollformalitäten eine weitere Hürde?

Das kann ich nur teilweise bestätigen. Es gibt zwar den klassischen Lastwagenfahrer, der zum Zoll fährt mit den Papieren in der Hand. Aber gleichzeitig ist die Digitalisierung weit fortgeschritten. Die Lieferungen werden schon vor der Grenze elektronisch überprüft. Die Zollbehörde weiss ganz genau, welcher LKW mit welcher Ware die Schweizer Grenze passieren wird. Und auch der Exporteur erhält bereits bei der elektronischen Anmeldung Bescheid, ob die Ladung später beim Grenzübertritt überprüft wird. In einem Punkt haben Sie aber recht: Das Freihandelsabkommen mit der EU stammt aus dem Jahr 1972. Die damals ausgehandelten Ursprungsregeln sind nicht mehr zeitgemäss. Seither gab es zum Glück mehrere Revisionen.

Profitieren die Unternehmen von der Digitalisierung der Zollabläufe?

Ja klar. Sie sind beispielsweise nicht mehr auf die Öffnungszeiten des Zolls angewiesen. Gleichzeitig sind die Unternehmen heute schon gut beraten, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen. Denn die Digitalisierung der Zollabwicklung und ihrer Prozesse wird weiter zunehmen.

Interview: Nicole Tesar, Chefredaktorin
«Die Volkswirtschaft»

