

# Freihandel

## 1. Worum geht es?

Zölle sowie administrative und technische Handelshemmnisse behindern den grenzüberschreitenden Austausch von Gütern und Dienstleistungen. Freihandel beseitigt diese Hürden, was den internationalen Handel fördert.

Schweizer Unternehmen wird mit Freihandelsabkommen (FHA) der Zugang zu ausländischen Märkten erleichtert. Das erhöht deren Wettbewerbsfähigkeit in den Zielländern und stärkt den hiesigen Industriestandort. Schliesslich ist Freihandel ein «Positiv-Summen-Spiel» und fördert den Wohlstand aller teilnehmenden Länder.

## 2. Umfeld / Herausforderungen / Zahlen & Fakten

Die Schweiz ist eine kleine, offene Volkswirtschaft, die international stark vernetzt ist. So beträgt der Anteil des Güter- und Dienstleistungshandels (Export und Import) am Bruttoinlandprodukt (BIP) 70%. Die EU liegt bei 50%, die USA bei weniger als 15%.

Für viele hochspezialisierte Industriefirmen, die in ihren Nischen oft technologische Weltmarktführer sind, ist der Schweizer Binnenmarkt als Absatzkanal viel zu klein, um eine Produktion wirtschaftlich zu betreiben. Für diese Firmen hat der Verkauf eines massgeblichen Anteils ihrer Produktion ins Ausland existenzielle Bedeutung. Diese hohe Exportorientierung ist gleichzeitig die Voraussetzung dafür, dass eine grosse Zahl benötigter Güter günstiger importiert werden kann, als wenn diese Produkte im Inland hergestellt werden müssten. Der hohe Spezialisierungsgrad der Schweizer Wirtschaft und die damit einhergehende Einbettung in die internationale Arbeitsteilung ist einer der massgeblichen Treiber für den Wohlstand unseres Landes.

Die Schweizer Tech-Industrie (Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie sowie verwandte Technologiebranchen) erzielt rund 80% ihres Umsatzes im Export. Der mit Abstand wichtigste Absatzmarkt ist die EU mit einem Exportanteil von 57%, gefolgt von den USA mit 14% und China mit 7% (2023).

Zahlreiche Hürden wie Zölle und länderspezifische Regulierungen erschweren den Absatz von Produkten aus heimischer Produktion auf ausländischen Märkten. Dies beeinträchtigt die Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer Unternehmen gegenüber lokal produzierenden Firmen. Mit FHA zwischen der Schweiz (bzw. oft auch EFTA) und ausländischen Staaten oder Staatengruppen werden Zölle abgebaut sowie administrative und regulatorische Hindernisse beseitigt. Schweizer Exportfirmen erhalten einen einfacheren Zugang zu ausländischen Märkten. Dasselbe gilt auch für die Firmen der Vertragspartnerländer, die einen einfacheren Zugang zum Schweizer Markt erhalten. Somit profitieren beide Akteure vom Abschluss eines FHA.

Ein FHA ist aber nur der erste Schritt zu einer wirtschaftlichen Annäherung der beteiligten Länder. Die Erfahrung zeigt, dass die Unternehmen mit der Festigung der wirtschaftlichen Beziehungen in einem zweiten Schritt Direktinvestitionen im Zielland tätigen. Dies erhöht die lokalen Produktionskapazitäten und schafft Arbeitsplätze sowie Verdienstmöglichkeiten für die Bevölkerung vor Ort.

Freihandel und darauf aufbauend die Globalisierung sind eine einzigartige Erfolgsgeschichte, die weltweit zu einem höheren Lebensstandard und zu einem massiven Rückgang der Armut beigetragen haben. Auf Basis der Berechnungen der Weltbank lebten 1970 weltweit 60% der Bevölkerung in absoluter Armut, heute sind es noch rund 10 Prozent.

So einleuchtend die Vorteile erscheinen, der Freihandel ist aussen- wie innenpolitisch sehr stark unter Druck geraten:

- Die geopolitische Blockbildung, namentlich zwischen den USA und China, bremst die internationale Arbeitsteilung. Zusätzlich werden von allen Seiten (USA, China, EU) wiederum Zölle auf breiter Front erhoben sowie massive Subventionen für ausgewählte Industrien ausgerichtet, was die internationale Arbeitsteilung zusätzlich verzerrt. Insgesamt wird dies zu globalen Wohlstandsverlusten führen.
- Innenpolitisch gibt es kritische Stimmen zu FHA. Fälschlicherweise wird geglaubt, dass FHA ökologisch und sozial negative Auswirkungen im Partnerland haben. Das Gegenteil trifft zu. Zudem beinhalten die neuen FHA zusätzlich Nachhaltigkeitsbestimmungen. Und die Schweizer Tech-Firmen tragen mit ihren hohen Standards in diesen Märkten dazu bei, dass Nachhaltigkeit und Menschenrechte gefördert werden.

### 3. Position Swissmem / Forderungen / Lösungsansätze

Die Schweiz als Kleinstaat kann die Blockbildung und den zunehmenden Protektionismus nicht verhindern. Sie soll aber ihren Handlungsspielraum nutzen, um die Rahmenbedingungen für den Produktionsstandort Schweiz in dieser schwierigen «geopolitischen Gemengelage» bestmöglich zu gestalten. Dazu gehören:

- **Abschluss von neuen und Modernisierung von bestehenden FHA**

Die Schweiz verfügt unterdessen über ein Netz von 34 FHA. Zu den wichtigsten gehören (in der Reihenfolge des Exportvolumens) die EU, China, UK, Japan, Südkorea, Mexiko, Türkei, Singapur, Kanada.

Für die Tech-Industrie besonders wertvoll ist das jüngst abgeschlossene FHA mit Indien. Das Exportvolumen übersteigt 1 Mia. CHF jährlich und entwickelt sich sehr dynamisch. Die indischen Einfuhrzölle in der Höhe von 8% bis 22% werden für über 90% der Tech-Produkte vollständig oder markant gesenkt – entweder sofort oder über einen Zeitraum von meist 5 bis 7 Jahren. Dieses Abkommen soll rasch ratifiziert werden. Es verschafft der Tech-Industrie einen wichtigen Wettbewerbsvorteil, zumal die EU, die USA oder China nicht über ein derartiges Abkommen verfügen.

Wichtige weitere Staaten oder Staatengruppen, mit welchen die Schweiz ein FHA abschliessen soll, sind der Mercosur, Thailand, Malaysia und wenn immer möglich auch mit den USA, dem zweitwichtigsten Exportmarkt der Tech-Industrie.

- **Keine Hürden für ausländische Direktinvestitionen**

Zur wirtschaftlichen Offenheit gehört auch, dass ausländische Direktinvestitionen in der Schweiz zugelassen werden. Bis vor Kurzem war dies politisch unbestritten. Das Parlament sieht jedoch vor, ein standortschädigendes Investitionsprüfgesetz zu erlassen, welches im Kern gegen Direktinvestitionen aus China gerichtet ist. Darauf soll verzichtet werden.

- **Wiederbelebung der WTO**

Unsere Behörden sollen sich mit gleichgesinnten Ländern dafür einsetzen, dass die WTO wieder funktionsfähig wird und die Welt zu einer regelbasierten Handelspolitik zurückkehrt.

- **Bilaterale III für gute Beziehungen zur EU**

Die Schweiz gehört zu keinem geopolitischen Block. Umso mehr ist es standortpolitisch von Bedeutung, mit dem wichtigsten Handelspartner – der EU – ein politisch gut geregeltes Verhältnis zu haben. Die Bilateralen III sollen die Beziehungen der Schweiz zur EU auf eine neue, tragfähige Grundlage stellen.

**Weitere Auskünfte bei Swissmem erteilt:**

– Jean-Philippe Kohl, Vizedirektor und Leiter Wirtschaftspolitik, 078 659 17 72, [j.kohl@swissmem.ch](mailto:j.kohl@swissmem.ch)