

Freihandel Was der Deal mit Japan brachte

Mit dem bilateralen Freihandelsabkommen mit Japan wurde Pionierarbeit geleistet: Der damalige Schweizer Chefunterhändler, Luzius Wasescha, verkündete nach Abschluss der Verhandlungen im Sommer 2009: «Während wir im 19. Jahrhundert im Fahrwasser anderer europäischer Staaten schwammen, sind wir heute Vorreiter!»

Auch für Tokio war es eine Premiere: Zum ersten Mal wurde mit einem europäischen Staat ein Freihandelsvertrag abgeschlossen, zuvor hatte man sich auf Länder der Region Asien-Pazifik beschränkt.

Bis heute profitiert die Schweiz in Japan von einem Vorsprung gegenüber den anderen Efta-Staaten oder den USA, denen bisher kein Vertragsabschluss mit Tokio gelungen ist. Doch die Konkurrenz für Schweizer Exporteure kommt in erster Linie aus der EU. Und diese handelspolitische Macht hat aufgeholt: Seit Februar 2019 ist ein umfangreicheres EU-Japan-Freihandelsabkommen in Kraft, wodurch Schweizer Exporteure gegenüber der EU-Konkurrenz bei bestimmten Produkten ins Hintertreffen geraten sind.

Obwohl der Bundesrat dieses Diskriminierungspotenzial bereits im Frühjahr 2018 anerkannt hat, konnten Gespräche über eine Anpassung des Abkommens trotz wiederholten Bundesratsreisen nach Tokio bis heute nicht aufgenommen werden. Dennoch profitieren Schweizer Exporteure seit zehn Jahren von einem komparativen Vorsprung in Japan: Jährlich realisieren sie nachweislich Zolleinsparungen von rund 20 Millionen Franken im Export. Da Japan in vielen Bereichen bereits einen Nullzoll für alle WTO-Mitglieder hat – etwa im Metall-, Maschinen- und Fahrzeugbereich –, konzentrieren sich diese Einsparungen auf einige Produktkategorien, allen voran Lebensmittel wie Kaffee, Schokolade und Käse.

Unangefochtener Hauptprofiteur ist allerdings ein bekannter Hersteller eines stark gesüßten Energydrinks. Für dieses Produkt lässt sich auch ein Mengen-

«Konkurrenten der Schweiz mit besseren Rahmenbedingungen.»

Dominique Ursprung
Geschäftsführer Handelskammer
Schweiz-Japan

Patrick Ziltener
Professor
Universität Zürich

effekt nachweisen: Die Exporte nahmen nach dem Inkrafttreten des Abkommens stark zu. Auch für einige chemische und Plastikprodukte sowie Textilien ist das Abkommen hinsichtlich Zolleinsparungen bedeutend.

Es bleibt die Hoffnung, dass die zehn Jahre Vorsprung genutzt worden sind

Auf der Einfuhrseite fungieren fast ausschliesslich japanische Fahrzeugexporteure unter den Nutznießern. Mit 90 Millionen Franken realisierten sie in den zehn Jahren rund 85 Prozent dieser Zolleinsparungen. Insgesamt werden also mehr als 62 Prozent der verbleibenden Zölle dank dem Abkommen Schweiz-Japan eingespart. Als Vergleich: Beim Freihandelsabkommen mit China wurden fünf Jahre nach Inkrafttreten 44 Prozent der möglichen Zolleinsparungen realisiert. Dafür ist die Schweiz in China, zusammen mit Island, mit dem Freihandelsabkommen von 2014 noch für einige Zeit europäischer Vorreiter. Diesen Vorsprung gilt es so gut wie möglich zu nutzen, bevor er, wie in Japan, vorbei ist.

Der Wettbewerb um möglichst vorteilhafte Konditionen ist nicht neu: Die Tatsache, dass Japan damals überhaupt Interesse an der Schweiz bekundet hat, wurde auch begünstigt durch Abkommen, welche die Schweiz zuvor im Efta-Verbund mit Singapur (2003) und Südkorea (2006) abgeschlossen hatte: Japanische Unternehmen sahen sich Nachteilen gegenüber asiatischen

Konkurrenten auf europäischen Märkten ausgesetzt, womit die Bereitschaft wuchs, sich auf Freihandelsabkommen einzulassen. Heute gibt es keine vergleichbaren Kräfte, welche die Schweizer Hoffnung auf eine Aktualisierung des Abkommens mit Japan unterstützen würden. Im Gegenteil: Japans Fokus liegt – verständlicherweise – auf den Mega-Regionals im asiatisch-pazifischen Raum. Die Schweiz wird damit leben müssen, dass auf absehbare Zeit sowohl in Japan wie auch in Südkorea oder Taiwan einige Konkurrenten von besseren Rahmenbedingungen profitieren.

Es bleibt die Hoffnung, dass die zehn Jahre Vorsprung, welche die Schweizer Wirtschaft hatte, gut genutzt worden sind, um sich jetzt erfolgreich zu behaupten. Leider zeigt die aktuelle Situation auch, dass eine frühzeitige Sensibilisierung sowohl beim Bund wie auch im Parlament allein nicht genügt, um Diskriminierungspotenzial vorausschauend beseitigen zu können. Es macht daher Sinn, die grosse Bandbreite der guten bilateralen Beziehungen – beispielsweise die bedeutende Forschungszusammenarbeit – stärker in den Vordergrund zu stellen. Dazu passt, dass die Schweizer Botschaft in Japan im Hinblick auf die Olympischen Spiele in Tokio 2020 sehr früh ihre Pläne für ein innovatives House of Switzerland präsentierte.

Dies sind erfreuliche Zeichen, dass es die Schweiz nicht verlernt hat, sich (auch) in Japan als Vorreiterin zu positionieren.

MEHRWERT (126)

Auf Beutefang

ESTHER-MIRJAM DE BOER

Wir gehen fischen. Im Bergsee leben zwei schmackhafte Fischarten von gleich grosser Population. Wir haben zwei Köder zur Verfügung. Ein erfahrener Fischer sagt, dass wir mit dem älteren Köder vor allem die eine Sorte fangen werden – die andere beisst da nicht so gut an. Beim neuen Köder beisst beide Arten gleich gut. Ihr Kollege will mit dem alten Köder fischen, weil er den schon oft mit Erfolg benutzt hat – er setzt auf Bewährtes. Aber Sie sind schlauer: Sie haben nachgerechnet, dass Sie mehr Fische fangen, wenn Sie einen Köder benutzen, bei dem beide Sorten gleich gut anbeissen. Sie haben doppelt so viel Beute. Sie sind der Held der Truppe.

Szenenwechsel: Es leben zwei Sorten Menschen – Männlein und Weiblein. Diese sind von ihrer Geisteskraft her vergleichbar gut veranlagt, die Intelligenz ist auf beiden Seiten ähnlich ungleichmässig verteilt. Beim Sozialverhalten in Gruppen zeigen die Weiblein aber ein wirksameres Führungsverhalten. Der Unterschied ist jedoch marginal. Auch Firmen fischen Menschen: Für Top-

«Die Weiblein zeigen besseres Führungsverhalten.»

führungsjobs nutzen sie bislang Köder, bei denen zu 85 Prozent Männlein anbeissen. Die guten Weiblein beisst kaum an, dafür die weniger guten Männlein umso besser. Inzwischen geht die Gesamtpopulation der Arbeitskräfte zurück. Die Firmen buhlen um die weniger werdenden Führungskräfte. Die einen mit den vermeintlich bewährten Ködern, an denen nur die eine Hälfte der Menschen Interesse hat – die Schläueren allerdings nutzen neue Köder, bei denen alle Talente anbeissen. Wer hat am Schluss einfach mehr gute Leute im Betrieb? Genau: Die Schläueren, denn sie haben doppelt so viel Beute.

Wie soll der Köder aussehen? Er heisst Sprach- und Bildwirkung sowie Entscheidungsarchitektur. Ein Fisch, der keinen Wurm mag, beisst nicht an. Wenn eine Stellenausschreibung zu stark nach Testosteronkultur riecht, vergeht den Weiblein die Lust auf Karriere. Und ein Fischer, der bisher lauter Männlein gefangen hat, weiss gar nicht, was anfangen, wenn er mal ein gutes Weiblein am Haken hat. Er packt es womöglich so ungeschickt an, dass dieses ihm verletzt entwischt. Der Fischer wird also mit neuen Ködern anders fischen lernen müssen, wenn er längerfristig überlegen sein will mit doppelt so viel Beute.

Esther-Mirjam de Boer, Mitglied Verband Frauenunternehmen, CEO GetDiversity.

Konjunktur Anatomie einer Rezession

Es gibt drei negative Erschütterungen, die bis 2020 eine globale Rezession auslösen könnten. Alle drei spiegeln politische Faktoren wider, welche die internationalen Beziehungen beeinflussen. Zwei davon betreffen China und bei allen stehen die USA im Mittelpunkt. Zudem lässt sich keiner durch die traditionellen Instrumente anti-zyklischer makroökonomischer Politik beikommen.

Die erste potenzielle Erschütterung rührt aus dem chinesisch-amerikanischen Handels- und Währungskrieg her, der diesen Monat eskalierte, als die Regierung von US-Präsident Donald Trump mit weiteren Zöllen auf chinesische Exporte drohte und China offiziell als Währungsmanipulator einstuft.

Der Konflikt zwischen den USA und China führt zu einer Entglobalisierung

Die zweite betrifft den vor sich hin köchelnden kalten Krieg zwischen den USA und China in Technologiefragen. China und die USA konkurrieren im Rahmen einer Rivalität, die alle Kennzeichen einer Thukydides-Falle aufweist, um die Dominanz in den Zukunftsbranchen künstliche Intelligenz, Robotik, 5G und so weiter. Die USA haben den chinesischen Telekommunikationsriesen Huawei auf ihre Entity List gesetzt, auf der ausländische Firmen stehen, die als Bedrohung für die nationale Sicherheit eingestuft werden. Und obwohl Huawei vorläufige Befreiungen erhalten hat, die es der

«Ein Zusammenbruch des offenen Welthandels ist denkbar geworden.»

Nouriel Roubini
Ökonom, New York University

Firma gestatten, weiterhin amerikanische Komponenten zu nutzen, hat die Trump-Regierung diese Woche angekündigt, dass sie zusätzliche 46 Unternehmen, die mit Huawei verbunden sind, auf die Liste setzen werde.

Das dritte wichtige Risiko betrifft das Ölangebot. Obwohl die Preise in den letzten Wochen gefallen sind und eine durch einen Handels-, Währungs- und Technologiekrieg ausgelöste Rezession die Energienachfrage verringern und auf die Preise drücken würde, könnte Amerikas Konfrontation mit Iran die gegenläufige Wirkung haben. Sollte dieser Konflikt zu einem Militärkonflikt eskalieren, könnten die weltweiten Ölpreise steil steigen und eine Rezession herbeiführen.

Alle drei potenziellen Erschütterungen hätten eine stagflationäre Wirkung: Die Preise für importierte Konsumgüter, Halbfertigwaren, technologische Komponenten und Energie in den USA würden steigen, während die Produktionsleistung durch Störung der globalen Lieferketten sinken würde. Schlimmer noch:

Der chinesisch-amerikanische Konflikt befeuert schon jetzt einen breiter angelegten Prozess der Entglobalisierung, weil Länder und Unternehmen nicht länger auf die langfristige Stabilität dieser integrierten Wertschöpfungsketten zählen können.

Wir erleben eine Art Balkanisierung des Welthandels

Angesichts der zunehmenden Balkanisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen, Kapital, Arbeit, Informationen, Daten und Technologie werden die weltweiten Produktionskosten branchenübergreifend steigen. Zudem werden der Handels- und Währungskrieg und der Konkurrenzkampf im Bereich der Technologie einander gegenseitig verstärken.

Man kann sich leicht vorstellen, wie die heutige Situation zu einem kompletten Zusammenbruch des offenen Welthandelssystems führen könnte.

DIALOG



HZ Nr. 34 22.8.2019
«Aufregung um geplünderte Revolut-Konten»
Es gibt Indizien, dass Belastungen über Limit ausgeführt wurden! Entsprechend herrscht auch gegen aussen wenig Wille zur Kommunikation, vonseiten Banken beziehungsweise Kreditkartenherausgebern. Anscheinend ist auch bereits die Aufsichtsbehörde auf Tauchstation gegangen. Aktuell scheint jeder auf Revolut zu verweisen, obwohl diese

weder für den Hack noch die Belastungen über Kartenlimiten heraus in der Verantwortung stehen. Und trotzdem: Während hier die Protagonisten auf Stillschweigen geschaltet haben, hat Revolut reagiert! Es dürfte nun interessant werden, ob die Medien, die in einer breiten Kampagne gegen Revolut schossen, die Sachverhalte und Hintergründe ordentlich recherchieren und kommunizieren.
Daniel S. Stirnimann



HZ Nr. 34 22.8.2019
«HZ-Kommentar: Helikoptergeld: Wenn der Flop zum Hit wird»
In der @Handelszeitung hingegen sieht man #Helikoptergeld als «Notausgang der Negativzins-Welt» oder wie @harrytweet12 titelt: «Wenn der Flop zum Hit wird.» #geldpolitik
Natasja Sommer
@natasja_sommer

HZ online 5.6.2019
«HZ-Interview mit Gunter Dueck»
«Bei einer Sintflut sollst du nicht Deiche bauen, sondern Schiffe.» Gunter Dueck / @wilddueck über Manager, die trotz #Digitalisierung das Alte noch effizienter machen, um das Etablierte zu retten. Und das #Lernen vergessen.
Arne P. Berg
@arnepberg



HZ Nr. 34 22.8.2019
«Im Schweizer Mittelland bleiben Mieter König»
Ich mache seit Jahren 80 000 Kilometer im Jahr durch die ganze Schweiz, und das von Dorf zu Dorf (beruflich). In jedem Dorf und Städtchen gibt es viele, viele leere Wohnungen. Teilweise Hunderte. Die meisten erscheinen nirgends in Inseraten, sind aber Monate oder Jahre lang leer. Von den Postbeamten weiss ich, dass in einigen Dörfern sogar Häu-

ser und Wohnungen seit Jahren leer sind. Eigentlich gilt Angebot und Nachfrage. Grosses Angebot, billige Ware (Wohnungen), die Vermieter wollen natürlich so lange wie möglich am Gegenteil hängen bleiben, denn es gibt gutes Geld für überbezahlte Wohnungen. Schaut man bei Kollegen in Berlin, da gibts Vermieter, die sind 30 Prozent billiger, die verdienen gut, aber werden von den anderen verhasst und von Spekulanten sogar bedroht.
Daniel Henzi

Schreiben Sie uns

Ihre Meinung ist uns wichtig. Wir freuen uns über Kritik, Lob und Anregungen über folgende Kanäle:
E-Mail: redaktion@handelszeitung.ch
Twitter: twitter.com/handelszeitung
Facebook: facebook.com/handelszeitung
Online: Posten Sie Ihre Meinung auf www.handelszeitung.ch unter einen Artikel