

# Freihandelsabkommen sind gut für die Schweizer Exportwirtschaft

Im Rahmen des bundesrätlichen Stabilisierungsprogramms zur Stützung der Exportwirtschaft setzt Osec eine Reihe von Massnahmen um, die den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der Schweiz bei ihren Auslandaktivitäten zugute kommen. Dazu gehört auch, dass sie ihnen bezüglich der Länder, mit denen die Schweiz kürzlich ein Freihandelsabkommen (FHA) unterschrieben hat oder bald eines unterschreiben wird, die Chancen aufzeigt, die sich aufgrund des zusätzlichen Exportpotenzials bieten.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Mehr Informationen zum Thema unter [www.osec.ch/stabilisation\\_de](http://www.osec.ch/stabilisation_de).

Momentan sind zwischen der Schweiz bzw. den Efta-Ländern mit 19 Staaten oder Staatengebilden Freihandelsabkommen in Kraft. Gemäss dem Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) konnten Schweizer Unternehmen im Jahr 2008 dank den FHA rund 420 Mio. Franken an Zollgebühren einsparen. Da die Schweiz durch ihre zahlreichen auslandorientierten KMU im Vergleich zu anderen Staaten sehr international ausgerichtet ist und ihr Wohlstand zu einem beträchtlichen Teil auf der Exportwirtschaft basiert, soll die Schweiz im Globalisierungsprozess und beim Marktzutritt gegenüber ihren Konkurrenten nicht diskriminiert werden. Deshalb sind Freihandelsabkommen mit anderen Staaten für die Schweizer Wirtschaft, insbesondere für die exportorientierten Unternehmen, von grösster Wichtigkeit.

## Nicht nur die Exportwirtschaft profitiert

Freihandelsabkommen regeln aber nicht nur den Warenverkehr, sondern beinhalten zunehmend auch die Bereiche Dienstleistungen und Investitionen. Diese sind für die Schweiz bedeutend, zumal sie stark im tertiären Sektor tätig ist. Hinzu kommt, dass nicht nur die im Exportgeschäft aktiven Schweizer Unternehmen aus dem Abschluss von FHA einen Nutzen ziehen, sondern auch die Konsumenten in der Schweiz, weil sie von billigeren Produkten und einer grösseren Produktauswahl profitieren können. Denn dank den FHA können Produzenten und Verarbeiter Halbfabrikate zu tiefen Preisen einkaufen und erhalten einen verbesserten Zugang zu Rohstoffen, die in der Schweiz nicht vorkommen.

Die Schweiz bzw. die Efta hat kürzlich mit einigen Staaten weitere Freihandelsabkommen unterzeichnet oder wird dies bald tun. Gerade aus den Abkommen mit Japan und Kanada sowie den Golfstaaten dürfte sich ein grosses Exportpotenzial ergeben, das Schweizer Unternehmen vermehrt nutzen sollten – im Fall von Japan und Kanada aufgrund ihrer weltweiten wirtschaftlichen Bedeutung, im Fall der Golfstaaten, weil diese als wichtige Wachstumsmärkte gelten. Weitere interessante FHA-Länder sind Ägypten, Kolumbien, Chile, Südkorea und Südafrika. Der

Kreis dieser Länder wird dauernd erweitert, z.B. bald auch auf Peru. Im Handelsverkehr mit diesen Staaten können Schweizer Unternehmen von Zollabschlägen profitieren, sei es im Bereich der landwirtschaftlichen Produkte, der Industriegüter, der Investitionen, des geistigen Eigentums oder des öffentlichen Beschaffungswesens.

## Osec zeigt, wie Unternehmen von FHA profitieren können

Damit Schweizer Unternehmen im Rahmen von neuen FHA in den entsprechenden Ländern besser Fuss fassen können, setzt Osec als offizieller Schweizer Aussenwirtschaftsförderer seit Frühling 2009 Massnahmen zur Stärkung der Exportwirtschaft um. Dazu gehören unter anderem auch Dienstleistungen bezüglich der FHA. Im Fokus steht die Unterstützung von Schweizer Unternehmen bei der Aufnahme von Geschäftsaktivitäten in den jeweiligen Ländern. In einem ersten Schritt erfolgen Markterkundungsmissionen; anschliessend werden Marktstudien in Sektoren mit dem grössten Geschäftspotenzial durchgeführt; schliesslich macht Osec diese Chancen den Schweizer KMU bekannt. Dazu werden Informationsveranstaltungen und Messen organisiert sowie zusätzliche Beratungsleistungen angeboten. Erst kürzlich führte Osec in Zürich einen grossen Informationsanlass zu Japan durch, der bei den Teilnehmenden auf reges Interesse gestossen ist und ihnen die zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten im Zusammenhang mit dem neuen Freihandelsabkommen nähergebracht hat. Im Oktober veranstaltet Osec zudem sechs Anlässe in der Schweiz zu möglichen Geschäftsaktivitäten in Kanada.

## In schwieriger Wirtschaftssituation neue Absatzmöglichkeiten erschliessen

Gerade in der jetzigen schwierigen Wirtschaftssituation ist es wichtig, dass sich KMU informieren, wo es im Ausland Nischen, Trends und Märkte gibt, von denen sie profitieren können. Dazu gehören auch allfällige Möglichkeiten in Ländern, mit denen die Schweiz ein Freihandelsabkommen hat oder bald eingehen wird. ■



**Daniel Küng**  
CEO Business Network  
Switzerland (Osec),  
Zürich