

## Aussen-/Freihandel

# Konkurrenzvorteil dank Ursprungs-Know-how

**Die Dynamik der Schweizer Freihandelsdiplomatie ist ungebremst. Vorläufiger Höhepunkt: das bilaterale Freihandelsabkommen mit China. Damit wird die Zahl der Freihandelsabkommen, an denen die Schweiz beteiligt ist, auf 28 steigen. Und bis Ende 2014 sollen es gar 40 sein. Höchste Zeit also für Firmen, sich mehr denn je mit dem Freihandel auseinanderzusetzen. Wer das nicht tut, muss unter Umständen Wettbewerbsnachteile in Kauf nehmen. Denn: Nicht nur die Schweiz schliesst solche Abkommen ab.**

wp. Ein Blick in die Aussenhandelsstatistik zeigt: Immer mehr Länder nehmen immer intensiver am grenzüberschreitenden Warenhandel teil. Dabei nimmt die Schweiz mit einer Aussenhandelsquote von 50 % eine Spitzenposition ein. Um Zollschranken im internationalen Handel weiter abzubauen und neue Absatzmärkte für Schweizer Unternehmen zu erschliessen, hat der Bund schon vor längerem eine eigentliche Freihandels-offensive gestartet. Mit insgesamt 59 Ländern hat die Schweiz mittlerweile bilateral oder im Rahmen der EFTA ein Freihandelsabkommen (FHA) abgeschlossen. Damit erschliessen sich

für international tätige Unternehmen immer neue Märkte mit immer mehr potenziellen Kunden.

### Freihandelsabkommen wirken

Dass die FHA die gewünschte Wirkung haben, belegt wiederum ein Blick in die Aussenhandelsstatistik: Der Schweizer Aussenhandel ist in den letzten zehn Jahren um durchschnittlich ca. 6 % pro Jahr gewachsen. Demgegenüber hat der Handel mit den Freihandelspartnern im Schnitt der ersten vier Jahre nach Inkrafttreten des jeweiligen Abkommens um über 10 % pro Jahr zugenommen.

Firmen mit hohem Exportvolumen sind aus Wettbewerbsgründen gezwungen, sich mit den Bestimmungen der einzelnen FHA auseinanderzusetzen und den entsprechenden Mehraufwand in Kauf zu nehmen. Denn FHA bieten zwar Wettbewerbsvorteile, gleichzeitig wird jedoch auch die Bewirtschaftung der Abkommen komplexer und aufwändiger. Dies, weil die Regeln von Abkommen zu Abkommen unterschiedlich sind. Hier gilt es deshalb, den Über- und vor allem den Durchblick zu behalten. Fehler beim Nachweis des Ursprungs können gravierende finanzielle Konsequenzen zur Folge haben. Wer



sich also auf den Freihandel einlässt, ist gut beraten, dies professionell zu tun. Wer zum Schluss kommt, der Aufwand für seinen Betrieb sei unverhältnismässig, lässt besser die Hände davon. Allerdings muss man in diesem Fall in Kauf nehmen, dass man für Kunden im Bestimmungsland als Lieferant an Attraktivität einbüsst. Schliesslich bezieht man als Kunde die Waren auch eher bei jenem Lieferanten, der nicht noch die Zollabgaben auf einen abwälzt. Diese können beträchtlich sein, wie folgende Fälle belegen: Wer zum Beispiel bedrucktes Baumwollgewebe aus der Schweiz nach Südkorea liefert, zahlt dort ohne Ursprungsnachweis 11,4 % Zoll. Bei einem Wert von 10 000 Franken sind das 1140 Franken. Mit Ursprungsnachweis wird dagegen null Zoll fällig. So auch, wer zum Beispiel Velos nach Deutschland verkaufen will. Bei einem Warenwert von 10 000 Franken belaufen sich die Mehrkosten ohne Nachweis des Ursprungs auf 1400 Franken (14 % Zoll). Auf wettbewerbsintensiven Märkten können solche Beträge ausschlaggebend sein, ob ein Unternehmen einen Auftrag bekommt oder ob dieser an einen Konkurrenten geht, der für sei-

ne Produkte einen Ursprungsnachweis ausstellen kann.

#### «Bedeutende Kosteneinsparungen»

Derzeit besteht «im Zusammenhang mit FHA für exportorientierte Schweizer Firmen noch grosses Verbesserungs-, Nutzungs- und Steigerungspotenzial», wie «Switzerland Global Enterprise» in einer Studie von diesem Frühling zum Schluss kommt. In einem Forschungsprojekt hat die Aussenhandelsförderorganisation die praktische Nutzung von FHA untersuchen lassen. Fazit: «Die Untersuchung belegt, dass FHA vorteilhaft für Exporteure sind und dementsprechend auch genutzt werden, allerdings in unterschiedlichem Ausmass. Abhängig von dem zu betreibenden Aufwand und den potenziell zu erzielenden Einsparungen nutzen Unternehmen diese Abkommen unterschiedlich stark. Dort, wo sie genutzt werden, werden bedeutende Einsparungen realisiert, die zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen beitragen.» Konkret wurde in der Studie untersucht, wie intensiv die FHA mit drei Ländern genutzt werden: So liegt die Nutzungsrate des FHA mit Kanada bei 28 %, mit Mexiko bei

51 % und mit Südkorea bei 60 %, wobei je nach Branche erhebliche Unterschiede bestehen.

Ein Grund dafür, dass FHA noch nicht in vollem Ausmass genutzt werden, liegt laut der Studie darin, dass offenbar die Annahme weit verbreitet ist, Zolleinsparungen würden durch die FHA automatisch anfallen. Vielerorts ist man sich gar nicht bewusst, dass diese von den Unternehmen aktiv realisiert werden müssen. Nachholbedarf wird vor allem bei KMU geortet. Dies bestätigt auch Jan Atteslander, Leiter Aussenwirtschaft und Geschäftsleitungsmitglied von *economiesuisse*, auf Anfrage. Bei Firmen mit geringem oder mittlerem Exportvolumen erachte man den Aufwand für die Ursprungsbewirtschaftung oft als zu hoch. «Wir sind jedoch klar der Meinung, dass man sich in diesem Bereich unbedingt Know-how aneignen sollte, denn es geht um beträchtliche Kosteneinsparungen. Und auch wer nur ab und zu exportiert, kann so unter Umständen seine Konkurrenzfähigkeit entscheidend verbessern», so Atteslander. Es sei eine Einstiegsinvestition, die sich früher oder später auf jeden Fall auszahle, wenn man im grenzüberschreitenden Handel tätig sei. Dies umso mehr, als weltweit laufend neue FHA abgeschlossen würden.



#### Ausbildungsoffensive speziell für KMU

Um Schweizer Firmen – vor allem KMU – einen praxisbezogenen Einstieg in die Nutzung von FHA zu bieten, hat «Switzerland Global Enterprise» auf ihrer Website Informationen in einer speziellen Rubrik zusammengestellt: [www.switzerland-ge.com](http://www.switzerland-ge.com) → Export → Exporthelp → Freihandelsabkommen. Ausserdem werden in Zusammenarbeit mit Branchenverbänden, kantonalen Handelskammern und Behörden, so auch dem Zoll, verschiedene Veranstaltungen und Workshops durchgeführt.

Der Zoll hat ausserdem ein E-Learning-Programm für FHA-Einsteiger erarbeitet, das online unter folgender Adresse zur Verfügung steht: [www.ursprung.admin.ch](http://www.ursprung.admin.ch)