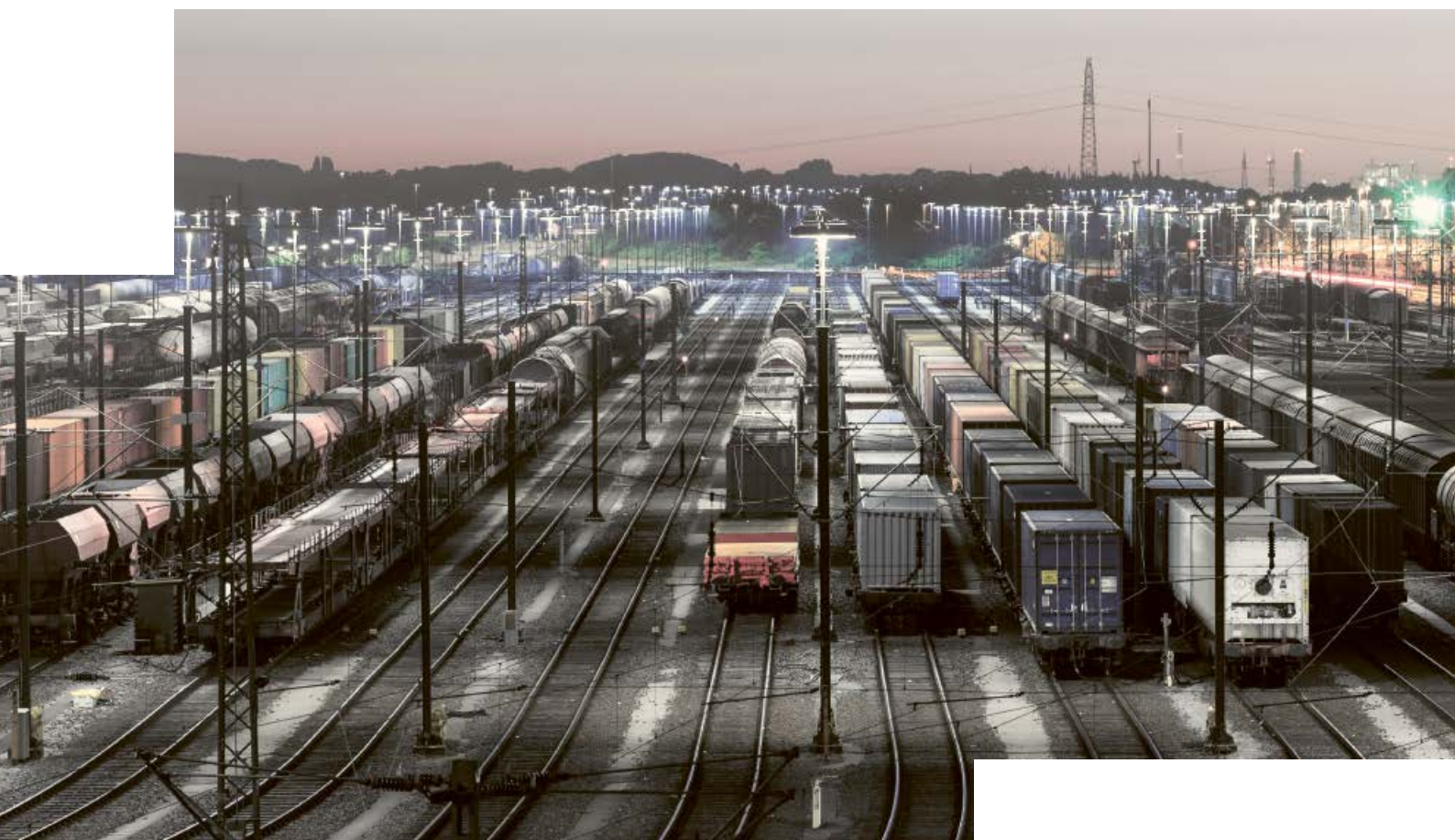


Exporthürden in der Praxis

Schweizer KMU-Wirtschaft 2019 | August 2019



Wahrnehmung des Protektionismus
**Leichte Verschärfung der Handels-
schränken für KMU**

Seite 14

Handelshemmnisse für KMU
**Zölle für jedes zehnte Export-KMU
ein grosses Hemmnis**

Seite 18

Massnahmen gegen Handelshemmnisse
**Zuverlässige Partner und neue
Freihandelsabkommen gefragt**

Seite 20

Impressum

Herausgeber: Credit Suisse AG, Investment Solutions & Products

Nannette Hechler-Fayd'herbe
Head of Global Economics & Research
Tel. +41 44 333 17 06
E-Mail: nannette.hechler-fayd'herbe@credit-suisse.com

Oliver Adler
Chefökonom Schweiz
Tel. +41 44 333 09 61
E-Mail: oliver.adler@credit-suisse.com

Bestellungen

Einzelne Printexemplare direkt bei Ihrem Kundenberater (kostenlos).
Elektronische Exemplare über www.credit-suisse.com/kmustudie.
Interne Bestellungen via MyShop mit Mat.-Nr. 1511511.

Druck

Galledia Print AG, Flawil

Redaktionsschluss

8. August 2019

Copyright

Die Publikation darf mit Quellenangabe zitiert werden.
Copyright © 2019 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Autorinnen

Tiziana Hunziker
Tel. +41 44 333 03 74
E-Mail: tiziana.hunziker.2@credit-suisse.com

Emilie Gachet
Tel. +41 44 332 09 74
E-Mail: emilie.gachet@credit-suisse.com

Mitwirkung

Christa Jenni
Tomasz Limberger
Karolina Marszalkowska
Christine Mumenthaler

Liebe Leserinnen und Leser

Zurzeit vergeht kaum ein Tag, an dem der Handelskrieg zwischen den USA und China nicht die Schlagzeilen dominiert oder zumindest prominent thematisiert wird. Nicht selten ist vom bevorstehenden Ende der liberalen Handelsordnung die Rede. In der Tat bestätigen die Daten, dass die letzten zwei, drei Jahre durch einen markanten Anstieg des Protektionismus im Welthandel gekennzeichnet waren. Der seit der Finanzkrise 2009 beobachtbare Trend hin zu handelsverzerrenden staatlichen Interventionen zum Schutz der inländischen Wirtschaft hat sich somit verstärkt. Wider Erwarten beschränkt sich der jüngste Anstieg aber nicht nur auf die USA und China, sondern zieht sich entlang globaler Wertschöpfungsketten durch alle Kontinente.

Während Grossunternehmen in der Regel über ausreichend Ressourcen verfügen, um sich einer Veränderung der Rahmenbedingungen im Welthandel relativ rasch anzupassen, kann sich die Situation für kleinere Unternehmen schwieriger gestalten. Mit einem Anteil von 45% an den Schweizer Warenexporten sind Export-KMU aber ein wichtiger Treiber der Schweizer Volkswirtschaft. Ihre starke Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten weckt die Befürchtung, dass eine weitere Erhöhung protektionistischer Handelsbarrieren negative Auswirkungen auf KMU und damit auf die gesamte Schweizer Wirtschaft haben könnte. Deshalb widmen wir die vorliegende KMU-Studie dem Thema «Hemmnisse im Export».

Eine gewisse Entwarnung können wir vorneweg geben: Die Ergebnisse unserer Umfrage zeigen, dass Schweizer Export-KMU jüngst nur eine leichte Verschärfung der globalen Handelsschranken wahrgenommen haben und dass sie im Grossen und Ganzen mit diesen Hürden umgehen können. Ihre Situation scheint also nicht so düster, wie man in Anbetracht der Schlagzeilen meinen könnte. Wir zeigen ausserdem, welche Märkte für Schweizer KMU schwierig zu bearbeiten sind und wo sie hingegen nur auf geringe Handelshemmnisse stossen. Dabei interessiert uns auch, wie der aktuelle Vorschlag zum Rahmenabkommen mit der EU bei den Umfrageteilnehmern ankommt.

Wenn es um den Zugang zu Exportmärkten geht, dürfen neben den politischen die wirtschaftlichen Faktoren nicht vernachlässigt werden. Das generelle Preisniveau von Produkten aus der Schweiz sowie die Aufwertungswellen des CHF stellen für viele exportierende KMU weiterhin die grösste Herausforderung dar. Gegen die tarifären und die – aus Sicht der KMU stärker einschränkenden – nichttarifären Handelshemmnisse scheinen die befragten Unternehmen schon eine Reihe geeigneter Strategien entwickelt zu haben: Am meisten Abhilfe schafft der Aufbau einer zuverlässigen Partnerschaft oder eines Netzwerks im Exportmarkt, dicht gefolgt von der Nutzung von Freihandelsabkommen.

Neben externen Partnern vor Ort sind auch handelsfördernde Institutionen wichtige Ansprechpartner der KMU für administrative Exportfragen. Im Interview erklärt Alfonso Orlando, Head of ExportHelp bei Switzerland Global Enterprise (S-GE), wie auf das grosse Fachwissen dieser Institution zurückgegriffen werden kann. Zudem gibt er wertvolle Tipps zum Umgang mit Handelshemmnissen. Auch der Erfahrungsbericht des CEO des Textilunternehmens Cha Technologies, Jacques Boubal, liefert wertvolle Einblicke in das tägliche Geschäft, die Problemstellungen und Unsicherheiten, mit denen ein international tätiges KMU im Export konfrontiert ist. Und Simon Evenett, Professor für internationalen Handel an der Universität St. Gallen, beleuchtet die Entwicklung protektionistischer Praktiken weltweit.

Wir wünschen Ihnen eine spannende und anregende Lektüre.



Andreas Gerber
Leiter KMU-Geschäft Schweiz
Credit Suisse (Schweiz) AG



Oliver Adler
Chefökonom Schweiz
Credit Suisse AG

Editorial	3
Management Summary	5
Aktuelle Lage der KMU-Wirtschaft Schweiz Geschäftslage kühlt sich bei Industrie-KMU ab	6
KMU-Exportwirtschaft im Überblick KMU für 45% der Schweizer Warenexporte verantwortlich	8
Informationen zur Umfrage und Methodik	10
Entwicklung des Protektionismus im Welthandel Der schleichende Aufstieg des Protektionismus	11
Wahrnehmung des Protektionismus durch Schweizer KMU Leichte Verschärfung der Handelsschranken für KMU	14
Exportdestinationen der KMU Schwierigkeiten bei Exporten nach Russland und Brasilien	16
Handelshemmnisse für Schweizer KMU Zölle für jedes zehnte Export-KMU ein grosses Hemmnis	18
Massnahmen der KMU gegen Handelshemmnisse Zuverlässige Partner und neue Freihandelsabkommen gefragt	20
Interviews	23
Prof. Simon Evenett, Universität St. Gallen	23
Alfonso Orlando, Head of ExportHelp	24
Jacques Boubal, Cha Technologies Trading and Services SA	26

Management Summary

Verlangsamung der globalen Konjunktur trifft Schweizer Export-KMU

(S. 6 – 10)

Nach einem starken Start ins Jahr 2019 hat die Schweizer Wirtschaft in den letzten Monaten an Schwung verloren. Der Exportsektor bekommt die Abkühlung der globalen Konjunktur zunehmend zu spüren. Von dieser Abschwächung sind nicht nur Grossunternehmen, sondern auch viele KMU betroffen. Denn insgesamt tätigen Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden rund 45% der Schweizer Warenexporte. Mitverantwortlich für die derzeitige Verlangsamung des Weltwirtschaftswachstums sind unter anderem die internationalen Handelsstreitigkeiten. Im Rahmen der vorliegenden Studie haben wir deshalb knapp 560 Schweizer Export-KMU zum Thema Protektionismus und Exporthürden befragt.

Protektionismus seit 2009 weltweit auf dem Vormarsch, Verschärfung seit 2016

(S. 11 – 13)

Das Thema Protektionismus hat seit der Wahl Donald Trumps zum Präsidenten der USA und dem darauffolgenden Handelskrieg mit China stark an Medienpräsenz gewonnen. Daten zu handelsverzerrenden Interventionen weltweit zeigen jedoch, dass die Anzahl protektionistischer Praktiken eigentlich schon seit der Finanzkrise 2009 Jahr um Jahr gestiegen ist. Seit 2016 hat sich die Zunahme dennoch deutlich akzentuiert. Protektionismus beschränkt sich dabei nicht auf die USA und China, sondern ist ein geografisch weit verbreitetes Phänomen – auch in der Schweiz und im restlichen Europa. Das von den Staaten eingesetzte Instrumentarium geht dabei mit nichttarifären Massnahmen, allen voran generellen Subventionen und exportunterstützenden Praktiken (z.B. Exportsubventionen), weit über Zolltarife hinaus.

Handelshürden für 40% der Export-KMU keine oder eine geringe Herausforderung

(S. 14 – 15)

In unserer Umfrage geben 29% der Unternehmen an, dass Handelsschranken und Zollhürden aktuell eine (sehr) grosse Herausforderung für sie darstellen. Über 40% hingegen sehen darin keine oder nur eine geringe Herausforderung. Die verstärkte Zunahme des Protektionismus seit 2016 scheint Schweizer KMU bis anhin nur leicht tangiert zu haben: Lediglich für 23% der Befragten hat sich die Situation im Vergleich zu vor fünf Jahren verschlechtert, die Hälfte hat hingegen keine Veränderung wahrgenommen. Die zum Umfragezeitpunkt vorwiegend gut bewertete Geschäftslage im Export wird nicht stark durch Handelsschranken getrübt.

Schwierigkeiten bei Exporten nach Russland und Brasilien

(S. 16 – 17)

Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass nur 20 bis 30% der befragten KMU in den bedeutendsten europäischen Märkten auf Handelshemmnisse stossen. In anderen Märkten sind die Hürden jedoch höher. Bei Exporten in die USA erkennen knapp 50% der KMU Hürden, und in der drittichtigsten Region, China/Hongkong, sind es gar 54%. Entsprechend hoch ist auch der Anteil der KMU, die einen Export nach China/Hongkong in der Vergangenheit in Betracht gezogen, dann aber wieder verworfen haben. Noch schwieriger gestaltet sich eine Exporttätigkeit nach Russland und Brasilien – dort stossen über 60% der befragten KMU auf Handelshürden.

Wirtschaftliche Faktoren für KMU exporthemmender als protektionistische Massnahmen

(S. 18 – 19)

Dabei belastet das Hauptinstrument des Handelskriegs, herkömmliche Zollsätze, knapp die Hälfte der Umfrageteilnehmer. Zollverfahren und der Aufwand für die Konformitätsbewertung und den Ursprungsnachweis, die zu den nichttarifären Handelshemmnissen zählen, fallen allerdings noch stärker ins Gewicht. Die grösste exporthemmende Bedeutung – noch vor den tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen – schreiben die befragten Unternehmen zwei wirtschaftlichen Faktoren zu: dem Preis des eigenen Angebots und den Wechselkursen.

Partnerschaften vor Ort und Nutzung von Freihandelsabkommen als erfolgreichste Strategien

(S. 20 – 21; S. 17)

Als erfolgversprechendste Strategie im Umgang mit tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen erachten KMU gemäss unserer Umfrage die Zusammenarbeit mit externen Partnern oder bestehenden Netzwerken vor Ort. Sie wurde von 63% als effektive Strategie genannt. Die Umfrage zeigt auch, dass die Überwindung von Handelshemmnissen für kleine Firmen wesentlich anspruchsvoller ist als für grössere. Als zweitbeste Strategie zur Überwindung von Handelshemmnissen sehen die KMU die Nutzung von Freihandelsabkommen. Fast 60% der Befragten befürworten denn auch ein Freihandelsabkommen mit den USA, und rund ein Drittel wünscht ein solches gar auf jeden Fall. Vor allem in Zeiten von Handelskriegen, in welche die USA involviert sind, könnte ein Freihandelsabkommen den Schweizer Exporteuren mehr Sicherheit bringen. Von einem Bedürfnis nach Stabilität in Handelsbelangen zeugt laut unserer Umfrage auch die mehrheitliche Unterstützung des Entwurfs zum Rahmenabkommen mit der EU.

Geschäftslage kühlt sich bei Industrie-KMU ab

Die Schweizer KMU bewerten ihre aktuelle Geschäftslage nach wie vor mehrheitlich als gut oder befriedigend, gewisse Branchen sind jedoch zurückhaltender als vor Jahresfrist. Eine Abschwächung verzeichnet insbesondere die Industrie.

KMU prägen die Schweizer Wirtschaft

Der Gang der Schweizer Wirtschaft wird wesentlich von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) geprägt. Über 99% der hiesigen Unternehmen zählen weniger als 250 Beschäftigte. Insgesamt vereinen diese Firmen knapp zwei Drittel aller Arbeitsplätze des Landes auf sich. Der Beitrag der KMU zur Schweizer Wertschöpfung liegt bei schätzungsweise 58%¹, wobei sie für rund 45% der Warenexporte verantwortlich sind (vgl. Seite 8).

Geschäftslage bei KMU insgesamt weniger volatil als bei Grossunternehmen

Basierend auf den von der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) regelmässig durchgeführten Umfragen berechnen wir einen Geschäftslageindikator für die Schweizer KMU-Wirtschaft (vgl. Box und Abbildungen auf der nächsten Seite). Dieser ermöglicht einen Überblick über die aktuelle Konjunktur bei den kleinen und mittleren Unternehmen sowie einen Vergleich mit der Entwicklung bei den Grossunternehmen. Sowohl KMU als auch Grossunternehmen beurteilten ihre Geschäftslage in den Jahren seit der Wirtschaftskrise 2009 meist mehrheitlich als gut oder zumindest befriedigend, wobei die Eurokrise 2011 bis 2012 und der Frankenschock 2015 jeweils zu signifikanten Ausschlägen nach unten führten. Im langjährigen Vergleich unterscheidet sich die Einschätzung zur Geschäftslage zwischen KMU und Grossunternehmen kaum. Der Indikator zeigt allerdings, dass die Lage der KMU-Wirtschaft als Ganzes in der Regel stabiler ist als diejenige von Grossunternehmen – was nicht ausschliesst, dass einzelne KMU einen volatilieren Geschäftsgang verzeichnen als einzelne Grossunternehmen.

KMU-Konjunktur verliert 2019 vorübergehend an Schwung

Mit einem starken BIP-Wachstum im 1. Quartal legte die Schweizer Wirtschaft einen überraschend guten Start ins Jahr 2019 hin, insbesondere dank einem dynamischen Binnenkonsum, anziehenden Bauinvestitionen sowie positiven Impulsen aus den Pharma- und Dienstleistungsexporten. Als kleine, offene Volkswirtschaft kann sich die Schweiz der seit einigen Monaten zu beobachtenden Abkühlung der globalen Konjunktur jedoch nicht entziehen, was die Exportwirtschaft zunehmend zu spüren bekommt. Mitverantwortlich für die Verlangsamung des Weltwirtschaftswachstums sind unter anderem die internationalen Handelskonflikte, insbesondere zwischen den USA und China, und die dadurch ausgelöste Unsicherheit. Verschiedene zeitnähere Indikatoren wie der Purchasing Managers Index (PMI) und der KOF-Geschäftslageindikator deuten darauf hin, dass sich die Schweizer Konjunktur in den letzten Monaten bereits deutlich abgekühlt hat. Die Abschwächung geht dabei primär auf das Konto der Grossunternehmen, aber auch in gewissen Branchen der KMU-Wirtschaft ist der konjunkturelle Höhepunkt überschritten.

Abschwächungstendenzen in Industrie und Grosshandel

Dies ist insbesondere in der Industrie der Fall. Die Stimmung unter den KMU des verarbeitenden Gewerbes, die 2018 so gut wie noch nie seit der Wirtschaftskrise 2009 war, hat sich im bisherigen Jahresverlauf 2019 bereits deutlich eingetrübt. Dies lässt sich nicht zuletzt mit der nachlassenden Expornachfrage erklären. Auch die KMU aus dem Grosshandel und – in geringerem Ausmass – dem Gastgewerbe beurteilen ihre Geschäftslage mittlerweile weniger positiv als noch vor ein paar Quartalen – wobei die Bewertungen im langjährigen Vergleich dennoch sehr positiv bleiben. Im Detailhandel bleibt die Lage vieler KMU nach Jahren des durch Frankenstärke und zunehmenden Onlinehandel induzierten Strukturwandels zwar schwierig, es lässt sich aber eine gewisse Stabilisierung beobachten. Am positivsten wird die aktuelle Geschäftslage von den KMU aus dem Baugewerbe und dem – sehr breiten und heterogenen – Dienstleistungssektor beurteilt. Erstere Branche profitiert nach wie vor von den extrem tiefen Zinsen und gewann im bisherigen Jahresverlauf sogar an Schwung. Während also die Konjunktur in den binnenorientierten Sektoren weitgehend robust bleibt, wurde in den letzten Monaten in erster Linie in den stärker international orientierten Branchen eine Abschwächung verzeichnet.

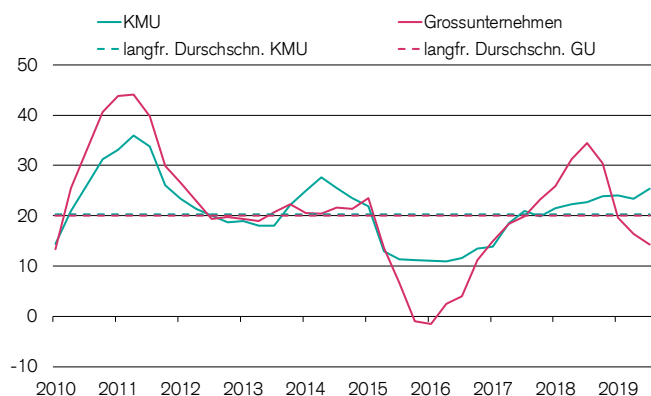
¹ Stand 2016. Quelle: OECD (2018), Entrepreneurship at a Glance

Geschäftslageindikator für KMU

Die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) befragt – je nach Branche monatlich oder quartalsweise – rund 4500 Firmen unter anderem zur jeweils aktuellen Geschäftslage. Die Unternehmen geben dabei an, ob die Geschäftslage ihres Betriebs zum Befragungszeitpunkt schlecht, befriedigend oder gut ist. In den Abbildungen dieses Kapitels wird die Differenz (Saldo) zwischen dem Anteil der positiven («gut») und jenem der negativen («schlecht») Antworten dargestellt. Werte von über 0 deuten auf eine tendenziell befriedigende bis gute Geschäftslage hin. Werte von unter 0 bedeuten, dass es zum entsprechenden Zeitpunkt mehr Firmen mit einer schlechten als einer guten Geschäftslage gab. Die Werte für KMU sind von uns berechnete gewichtete Durchschnitte der KOF-Geschäftslageindikatoren für kleine und mittelgrosse Firmen der Branchengruppen Industrie, Bau, Gastgewerbe, Detailhandel, Grosshandel und Dienstleistungen. Die jeweiligen Gruppen wurden dabei basierend auf ihrem Beschäftigtenanteil gemäss der Betriebszählung des Bundesamts für Statistik (STATENT 2016) gewichtet. Die Werte für Grossunternehmen aus der ersten Abbildung stellen ebenfalls einen branchengewichteten Durchschnitt dar, jene aus den übrigen Abbildungen haben wir unverändert von der KOF übernommen.

KMU-Konjunktur bleibt auch 2019 insgesamt robust

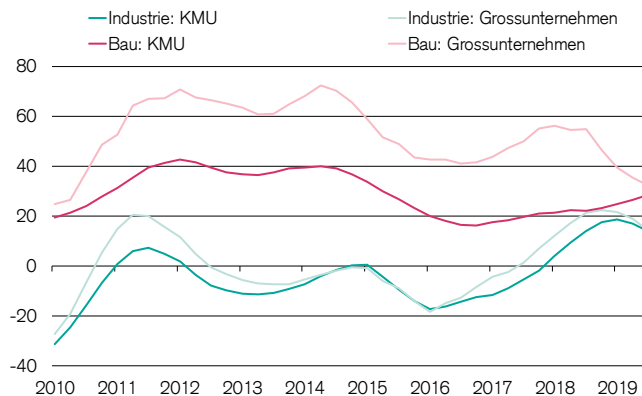
Geschäftslage: Anteil der befragten Unternehmen, Saldi «gut/schlecht» in Prozentpunkten*



Quelle: Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, Bundesamt für Statistik, Credit Suisse; * ohne Landwirtschaft, Finanzwesen, Energie, Bildungswesen und öffentliche Verwaltung; letzter Datenpunkt: Juli 2019

Nach Rekordjahr 2018 lässt Geschäftsgang der Industrie-KMU nach

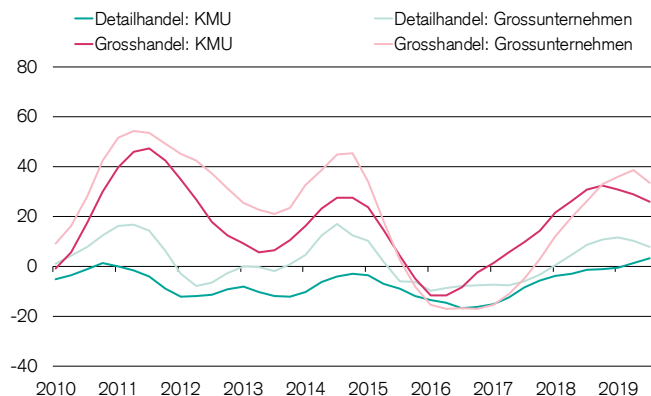
Geschäftslage: Anteil der befragten Unternehmen, Saldi «gut/schlecht» in Prozentpunkten, 4-Quartals-Durchschnitt



Quelle: Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, Bundesamt für Statistik, Credit Suisse; letzter Datenpunkt: Juli 2019

Auch der Grosshandel verzeichnet eine Abschwächung

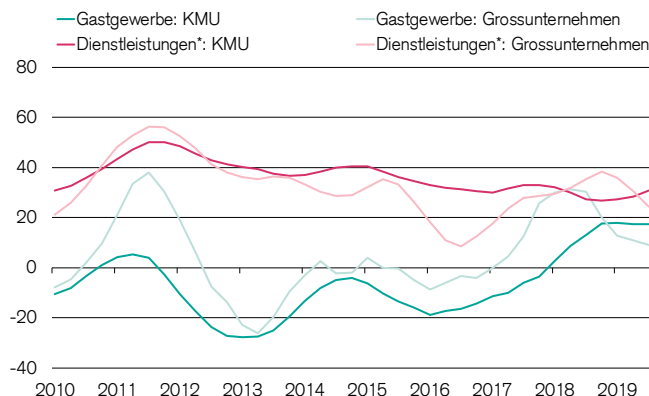
Geschäftslage: Anteil der befragten Unternehmen, Saldi «gut/schlecht» in Prozentpunkten, 4-Quartals-Durchschnitt



Quelle: Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, Bundesamt für Statistik, Credit Suisse; letzter Datenpunkt: Juli 2019

Konjunktur bei Dienstleistungs-KMU weitgehend stabil

Geschäftslage: Anteil der befragten Unternehmen, Saldi «gut/schlecht» in Prozentpunkten, 4-Quartals-Durchschnitt



Quelle: Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich, Bundesamt für Statistik, Credit Suisse; * ohne Handel, Gastgewerbe, Finanzwesen, Bildungswesen und öffentliche Verwaltung; letzter Datenpunkt: Juli 2019

KMU für 45% der Schweizer Warenexporte verantwortlich

Die Wahrscheinlichkeit einer Exporttätigkeit steigt mit zunehmender Unternehmensgrösse. Dabei sind die meisten exportierenden KMU entweder im Grosshandel oder in der Industrie tätig.

Protektionismus tangiert Exporteure am meisten

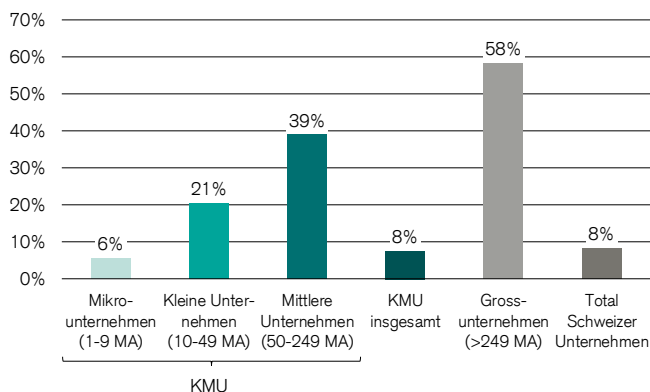
Aktuell leiden die Schweizer Export-KMU – wenn auch nicht ganz so stark wie Grossunternehmen – unter einer Abschwächung der globalen Konjunktur und dem damit einhergehenden Rückgang der internationalen Nachfrage. Eine Verlangsamung der weltwirtschaftlichen Entwicklung bekommen tendenziell am ehesten diejenigen Betriebe zu spüren, die in internationale Wertschöpfungsketten integriert sind. Genauso hält es sich bei erhöhtem Protektionismus oder verstärkten Handelshemmnissen, die hauptsächlich exportierende Unternehmen treffen. Diese zwei Phänomene können zwar auch auf den Binnenmarkt fokussierte Unternehmen tangieren, z.B. über Veränderungen der Importbedingungen, erhöhten Importpreisen oder generellen Unsicherheiten auf den Finanzmärkten. Nichtexportierende Unternehmen müssen sich aber nicht selbst mit Zöllen, neuen Produkthanforderungen oder Zertifizierungsprozessen im Ausland auseinandersetzen.

8% aller Schweizer KMU tätigen Warenexporte

Gemäss unseren Berechnungen auf Basis der Warenexportstatistik der Eidgenössischen Zollverwaltung und der Unternehmensstrukturstatistik des Bundesamts für Statistik exportieren ca. 8% aller Schweizer Unternehmen Güter (vgl. Abb.). Dabei korreliert die Unternehmensgrösse stark mit der Exporttätigkeit: Unter Mikrounternehmen mit bis zu 9 Mitarbeitenden sind exportierende Firmen wenig verbreitet (6%). Kleine und mittlere Unternehmen verkaufen ihre Güter deutlich häufiger ins Ausland, nämlich in 21% und 39% aller Fälle. Spitzenreiter sind Grossunternehmen, von denen 58% im Export tätig sind. Wie der Name bereits vermuten lässt, beinhaltet die Warenexportstatistik keine Dienstleistungen. Leider gibt es keine vergleichbare Datenquelle zu Letzteren. Berücksichtigt man auch Dienstleistungsexporte, fällt die Quote an exportierenden Unternehmen wohl etwas höher aus.

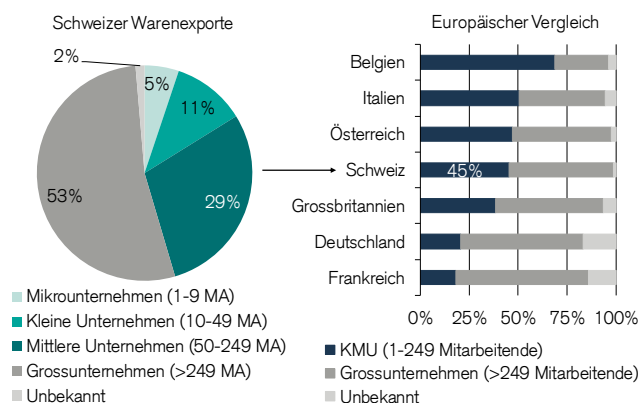
Grössere Unternehmen sind häufiger exporttätig

Anteil Unternehmen, die Waren exportieren, nach Grössenklassen, 2016



45% der Schweizer Warenexporte stammen von KMU

Anteil an den gesamten Warenexporten (in CHF bzw. EUR), 2016



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Bundesamt für Statistik, Eurostat, Credit Suisse

KMU kommen für 45% der Warenexporte auf

Trotzdem tragen die KMU in beträchtlichem Ausmass zu den gesamtschweizerischen Warenexporten bei: Im Jahr 2016 betrug ihr Anteil insgesamt 45% (vgl. Abb. auf der vorigen Seite). Dabei leisten Unternehmen mit mehr Mitarbeitenden auch einen höheren Beitrag. Der Anteil der KMU an den wertmässigen Gesamtexporten variiert je nach Land stark. Die Schweiz liegt im europäischen Mittelfeld, zwischen Extremen wie Belgien, dessen KMU fast 70% der Exportleistung ausmachen, und Frankreich, wo KMU weniger als 20% beisteuern. Damit bekräftigt sich die Annahme, dass die Exportsituation von KMU, wenn auch nicht Haupttreiber, so doch entscheidend für die gesamtschweizerische Entwicklung ist.

Exportierende KMU vor allem aus Handel und Industrie

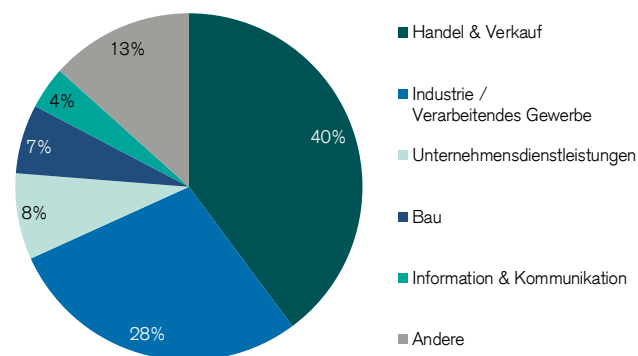
Die Abbildung links zeigt, dass der häufigste Ursprungssektor der KMU-Exporte der Handel ist, dem 40% der 45'312 exportierenden Schweizer KMU zuzuordnen sind. Zum Teil ist das sicherlich auf Vertriebsgesellschaften von Industriebetrieben zurückzuführen, die dem Grosshandelssektor zugeordnet werden. An zweiter Stelle kommt mit 28% das verarbeitende Gewerbe. Dieser Anteil lässt sich grösstenteils der Industrie zuschreiben, die man typischerweise mit einer ausgeprägten Exporttätigkeit verbindet. Die restlichen Sektoren verkaufen deutlich weniger häufig Waren in ausländische Märkte.

Grosshandel generiert Grossteil der KMU-Exportumsätze

Im Grosshandel fallen denn auch die meisten Warenexporte in CHF an, wie die Abbildung rechts zeigt. Über Vertriebsgesellschaften können darunter aber auch Industrieprodukte fallen. Direkte Industrieexporte erscheinen an zweiter und dritter Stelle mit der Elektronik- und Präzisionsinstrumentenindustrie sowie dem Maschinenbau. Zu ersterer zählt auch die Uhrenindustrie, die in allen Unternehmensgrössenklassen einen gewichtigen Anteil der Exporte ausmacht. Die bei Grossunternehmen prominenteste Herstellung von pharmazeutischen Produkten ist auch bei KMU einer der fünf wichtigsten Exportpfeiler. Überdies fallen unter «sonstigen freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Tätigkeiten» ebenfalls gewisse Exporte der pharmazeutischen Industrie, sofern diese nicht als klassisches Endprodukt ins Ausland verkauft werden.

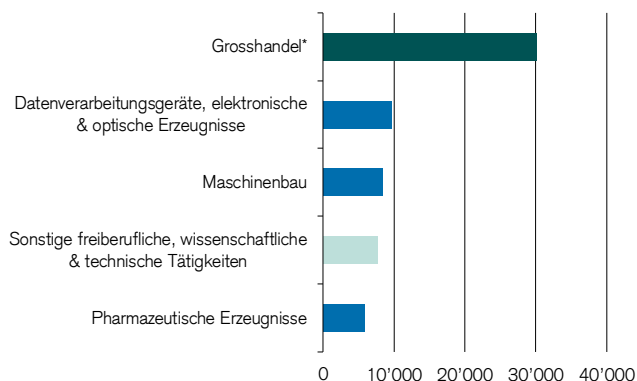
Die meisten exportierenden KMU kommen aus dem Handel

Anteil exportierender KMU nach Branche, 2016



Höchste Exportumsätze im Grosshandel

Exporte der KMU in Mio. CHF, fünf grösste Branchen, 2016



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Credit Suisse

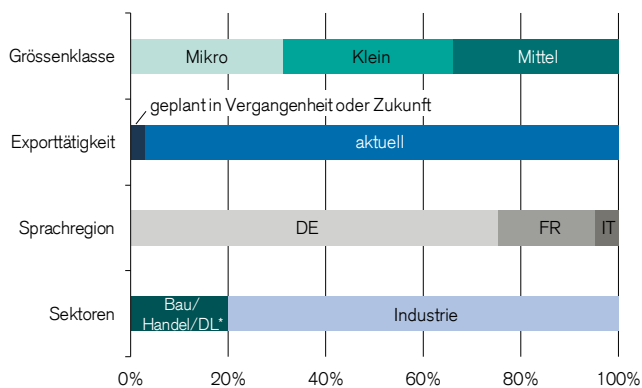
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Credit Suisse; * ohne Handel mit Motorfahrzeugen

Informationen zur Umfrage und Methodik

Grundlage der vorliegenden Studie ist zu einem grossen Teil eine Umfrage, die das unabhängige Marktforschungsinstitut amPuls im Auftrag der Credit Suisse im März und April 2019 auf anonymer Basis durchgeführt hat. Das Umfragesample besteht ausschliesslich aus KMU, die exportieren oder eine Exporttätigkeit in der Vergangenheit geplant haben oder für die Zukunft in Betracht ziehen. Damit wird sichergestellt, dass die befragten Unternehmen auch wirklich in der Lage sind, Fragen zum Thema Handelshemmnisse und Protektionismus zu beantworten. Insgesamt nahmen 558 KMU an der Umfrage teil. Um Aussagen zu den verschiedenen Unternehmensgrössenklassen (Mikro-, kleine, mittlere Unternehmen) machen zu können, wurde in jeder Grössenklasse ungefähr die gleiche Anzahl an Unternehmen befragt. Ein typisches Schweizer Export-KMU wird meistens mit einem Industriebetrieb identifiziert. Letztere sind auch verstärkt durch den aufstrebenden Protektionismus betroffen. Deshalb wurden rund 80% Industriebetriebe und nur 20% Dienstleister oder Bauunternehmen befragt. Kleine und mittlere Unternehmen, die schweizweit nur 8.8% und 1.7%² der Betriebe ausmachen, wurden in unserer Umfrage also gezielt übergewichtet – genauso wie Industriebetriebe. Es wird in den folgenden Analysen keine Gewichtung vollzogen, die das Umfragesample an die gesamtschweizerische KMU-Landschaft anpassen würde, da der Fokus auf der Teilpopulation der exportierenden KMU liegt.

Kleine, mittelgrosse sowie Industriebetriebe übergewichtet

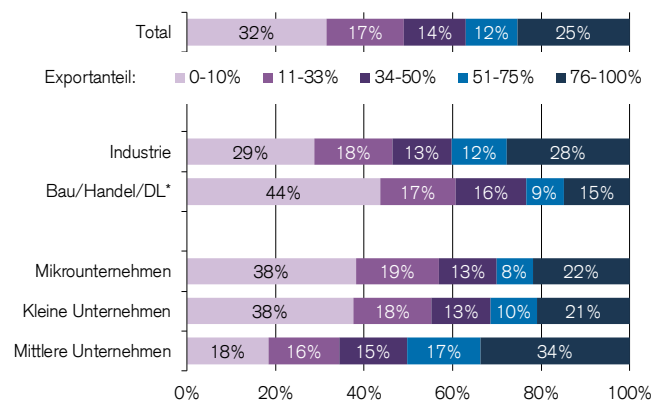
Befragte Unternehmen (insgesamt 558) nach Grössenklasse, Exporttätigkeit, Sprachregion und Sektoren



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; * Dienstleistungen

Industrie und mittelgrosse Unternehmen mit hohen Exportanteilen

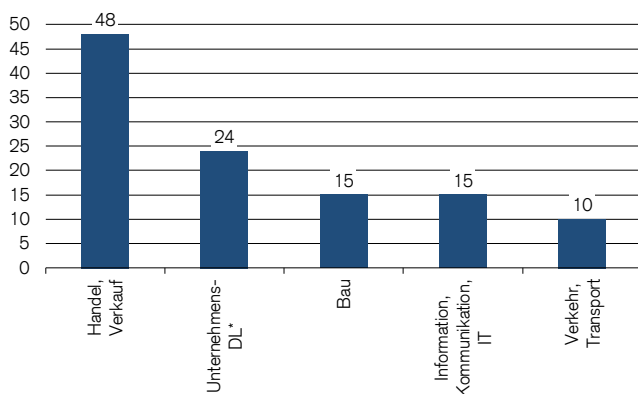
Exportanteil (Anteil der Exporte am Gesamtumsatz) der befragten Unternehmen



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; * Dienstleistungen

Viele Handelsunternehmen innerhalb des Dienstleistungssamples

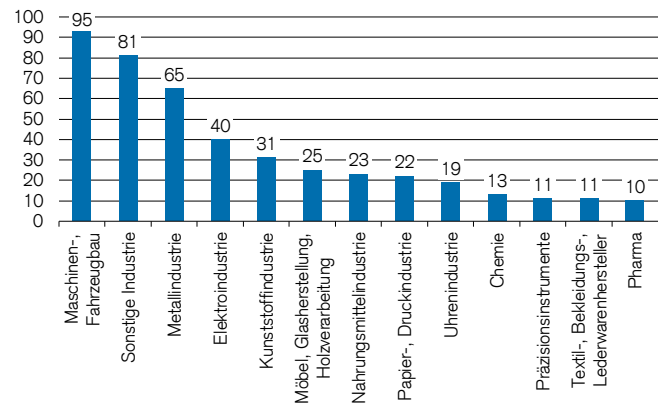
Anzahl befragter Unternehmen aus Branchen des Dienstleistungssektors



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; * Dienstleistungen

MEM-Industrie stark vertreten im Industriesample

Anzahl befragter Unternehmen aus Branchen des Industriesektors



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

² Stand 2016. Quelle: Bundesamt für Statistik.

Der schleichende Aufstieg des Protektionismus

Der Protektionismus ist schon seit der Finanzkrise auf dem Vormarsch, und nicht nur in den USA und China. In den letzten Jahren hat sich zudem der Rückgriff auf handelsverzerrende Massnahmen akzentuiert.

Protektionismus gewinnt dank Handelskrieg an Medienpräsenz

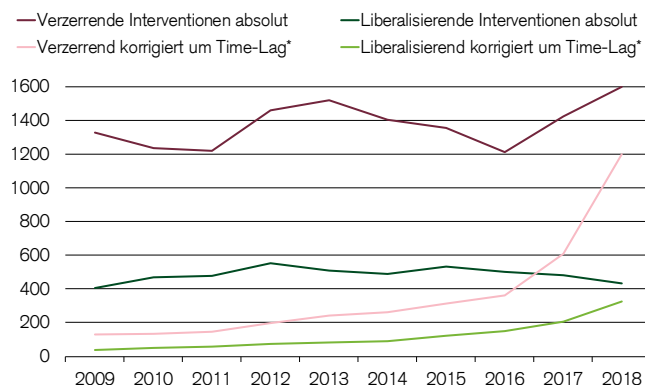
Seit der Wahl Donald Trumps zum Präsidenten der USA hat das Thema Protektionismus stark an Medienpräsenz gewonnen. Was im Januar 2018 mit Zöllen auf Waschmaschinen und Solarpanels begann und kurz darauf auf Stahl und Aluminium ausgeweitet wurde, nahm im März 2018 mit der Erhebung von Zöllen auf 50 Milliarden an chinesischen Produkten grössere, geopolitische Dimensionen an. Die Zölle zielen auf China, weil es von den USA beschuldigt wird, sich ungerechter Praktiken im Handel, der Geldpolitik und beim Schutz geistigen Eigentums zu bedienen. Jedoch sind weitere wichtige Handelspartner der USA – darunter die EU und auch die Schweiz – von den protektionistischen Massnahmen betroffen. Viele der involvierten Handelspartner und insbesondere China haben unverzüglich Vergeltungsmassnahmen angeordnet. Seitdem vergeht fast kein Tag ohne Neuigkeiten zum sogenannten Handelskrieg. Lässt sich diese Zunahme an protektionistischen Praktiken auch anhand von statistischen Daten belegen?

Starke Zunahme bei handelsverzerrenden Interventionen seit der Finanzkrise

Das Team von Global Trade Alert (vgl. Box auf der nächsten Seite) beleuchtet das Thema aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive. Es sammelt seit der Finanzkrise 2009 Daten zur Entwicklung des Welthandels. Protektionismus wird dabei breiter gefasst und als jegliche staatliche Massnahme definiert, die inländische Wirtschaftsinteressen über ausländische stellt. Eine Analyse der Datenbank legt dar, dass seit 2009 jedes Jahr weltweit eine Vielzahl an handelsverzerrenden, also protektionistischen, staatlichen Massnahmen implementiert wurde (vgl. Abb., dunkelrote Linie). Damit übertreffen diese bei weitem die handelsliberalisierenden Massnahmen, die im selben Zeitraum umgesetzt wurden (dunkelgrüne Linie). Da die Datenbank auch rückblickend durch neu erhältliche Informationen zu handelspolitischen Entscheiden der Vergangenheit angereichert wird, entsteht ein gewisser Verzögerungseffekt, der zu mehr registrierten Massnahmen in früheren Jahren führt. Doch auch wenn man die Werte um diesen Verzögerungseffekt korrigiert, ist einfach zu erkennen, dass handelsverzerrende Interventionen seit der Finanzkrise überwogen haben (rosa und hellgrüne Linien).

Anstieg der handelsverzerrenden Interventionen 2017 und 2018

Anzahl handelsliberalisierender und -verzerrender staatlicher Interventionen weltweit

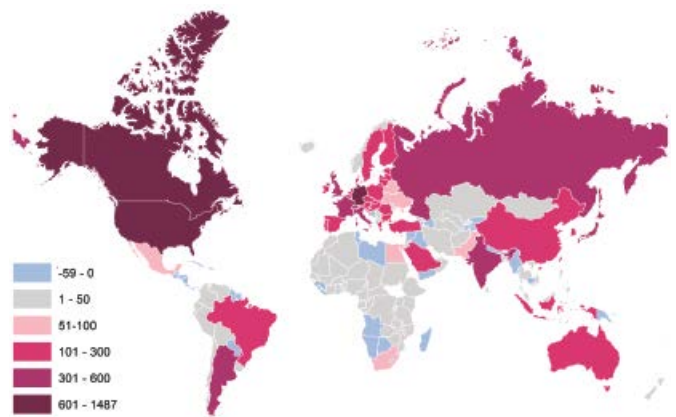


Quelle: Global Trade Alert (Stand: Mai 2019), Credit Suisse

* Korrektur: Anzahl Massnahmen dividiert durch Anzahl vergangene Jahre³

USA, Kanada und Deutschland als Haupttäter

Saldo zwischen Anzahl handelsverzerrender und -liberalisierender Interventionen, die ein Staat zwischen 2009 und Mai 2019 implementiert hat



Quelle: Global Trade Alert (Stand: Mai 2019), Credit Suisse

Zu den nicht eingefärbten Ländern sind keine Angaben vorhanden.

³ S. J. Evenett, «Protectionism, state discrimination, and international business since the onset of the Global Financial Crisis», Journal of International Business Policy, Volume 2, Issue 1, 2019, S. 9 – 36

Protektionismus weit verbreitet

Protektionismus ist weiter verbreitet, als oft angenommen, wie aus der Karte auf der vorigen Seite ersichtlich wird. Je dunkler die Schattierung, umso mehr handelsverzerrende – im Vergleich zu handelsliberalisierenden – Massnahmen hat eine Regierung seit 2009 eingeführt. Mit Kanada, den USA und Deutschland scheint es zwar drei Haupttäter (mit je netto über 600 implementierten Massnahmen) zu geben. Doch auch die darauffolgende Gruppe sollte nicht unterschätzt werden. Sie umfasst Länder, die netto zwischen 301 und 600 handelsverzerrende Massnahmen eingeführt haben, wie Russland, Japan, Indien und einen Grossteil der EU sowie auch die Schweiz. Damit scheint der Protektionismus seit der Finanzkrise rund um den Globus zunehmend Teil des wirtschaftspolitischen Instrumentariums geworden zu sein.

Global Trade Alert (www.globaltradealert.org)

Im Global Trade Alert werden seit dem ersten G20-Krisengipfel im November 2008 angekündigte und schon implementierte staatliche Massnahmen erfasst, welche den grenzüberschreitenden Handel beeinflussen. Dabei wird zwischen handelsverzerrenden und -liberalisierenden Massnahmen unterschieden. Jegliche staatlichen Massnahmen, die zu einer vorteilhafteren Behandlung inländischer Wirtschaftsinteressen verglichen mit ausländischen führen, werden als handelsverzerrend eingestuft. Seit nunmehr über zehn Jahren wird die Datenbank des Global Trade Alerts mit aktuellen und vergangenen wirtschaftspolitischen Interventionen angereichert und erlaubt damit eine systematische Beobachtung der Entwicklungen im Welthandel. Simon Evenett, Professor für internationalen Handel an der Universität St. Gallen, koordiniert den Global Trade Alert rund um ein internationales Team an Spezialisten. Im Interview ab Seite 23 gibt er unter anderem Einsicht in die Hintergründe und Konsequenzen des ansteigenden Protektionismus.

China am häufigsten von protektionistischen Massnahmen betroffen

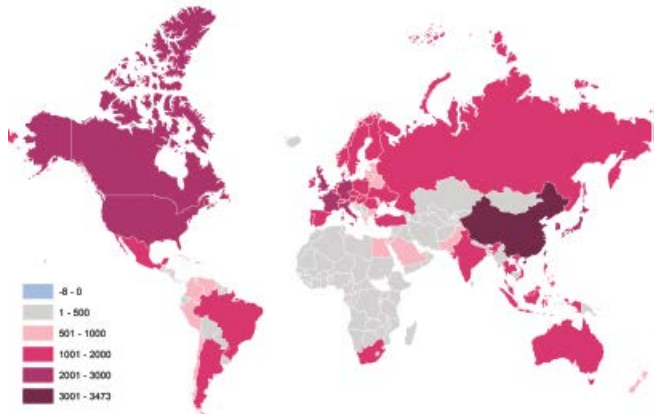
Nimmt man die Perspektive der Betroffenen ein, zeigt sich, dass im Speziellen ein Land Opfer protektionistischer Massnahmen ist: China, das immer wieder – und nicht nur von amerikanischer Seite – unfairer Handelspraktiken beschuldigt wird, war von 2009 bis 2019 fast 3500 Mal mit handelsverzerrenden fremdstaatlichen Interventionen konfrontiert. Damit ist China das am häufigsten betroffene Land, wie die Karte unten veranschaulicht. Jedoch ist es bei Weitem nicht das einzige: Die Benachteiligung durch protektionistische Strömungen zieht sich durch internationale Wertschöpfungsketten und diverse Produktionsländer. Die oben identifizierten «Täter», darunter Kanada und die USA sowie einzelne Länder in Europa, gehören neben China zu den grössten Opfern. Eine naheliegende Erklärung dafür wären Vergeltungsmassnahmen, die sich die Täter gegenseitig aufbürden.

Subventionen und exportfördernde Massnahmen häufiger als Zölle

Auch die Vielfalt der Instrumente ist beachtlich (vgl. Abb.). Massnahmen wie Zolltarife waren zwischen 2009 und 2019 nur das am drittmeisten gebrauchte handelshemmende Instrument. Zudem wurden im gleichen Zeitraum öfter Zölle abgebaut als zusätzliche erhoben. Die meisten handelschädlichen Instrumente sind der Gruppe der generellen Subventionen zuzuordnen mit über 4000 Fällen. An zweiter Stelle folgen die exportunterstützenden Massnahmen wie z.B. Exportsubventionen, mit denen ein Staat inländische Unternehmen in ihrer Exporttätigkeit fördert. Daraus lässt sich schliessen, dass der zunehmende Protektionismus vor allem verdeckt geschieht und weit über die Zollpolitik hinausgeht.

China am häufigsten Opfer protektionistischer Interventionen

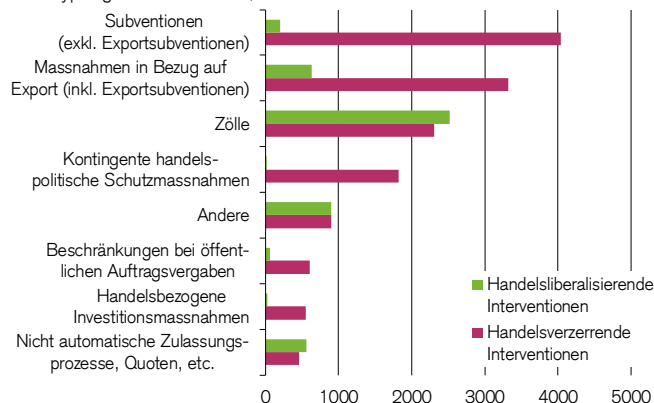
Saldo zwischen der Anzahl handelsverzerrender und -liberalisierender Interventionen, von denen ein Staat zwischen 2009 und Mai 2019 getroffen wurde



Quelle: Global Trade Alert (Stand: Mai 2019), Credit Suisse
Zu den nicht eingefärbten Ländern sind keine Angaben vorhanden.

Verdeckter Protektionismus über Subventionen

Anzahl handelsliberalisierender und -verzerrender staatlicher Interventionen weltweit, nach Typologie der Intervention, 2009 bis Mai 2019



Quelle: Global Trade Alert (Stand: Mai 2019), Credit Suisse

Weltweit betroffene Exporte seit 2009 von 40% auf 70% gestiegen

Um sich ein abschliessendes Bild zur Aktualität des Themas Protektionismus schaffen zu können, müssen neben den absoluten Zahlen an handelsverzerrenden Massnahmen auch deren Auswirkungen auf den Welthandel berücksichtigt werden. Das Team um den Global Trade Alert schätzt auf Basis der in der Datenbank gesammelten Informationen, wie gross der Anteil an Exporten beziehungsweise Importen ist, der durch staatliche Interventionen verzerrt wird. In der Abbildung links zeigen die grauen Balken die Ergebnisse dieser Schätzung. Umfang und Reichweite der protektionistischen Strömungen haben offensichtlich zugenommen: Der Anteil der Gesamtexporte weltweit, der durch handelsverzerrende staatliche Interventionen betroffen wird, ist seit 2009 von ca. 40% auf über 70% gestiegen. Die Linien widerspiegeln den Anteil an Importen in ein Land, der durch eine protektionistische Handelspolitik des entsprechenden Staates betroffen ist. Dabei heben sich China und die USA mit aktuellen Werten von deutlich über 50% vom Rest ab, aber die Tendenz zur Verzerrung von Importen scheint auch in unseren europäischen Nachbarländern eher steigend.

Schweizer Protektionismus hat Deutschland und Italien am häufigsten getroffen

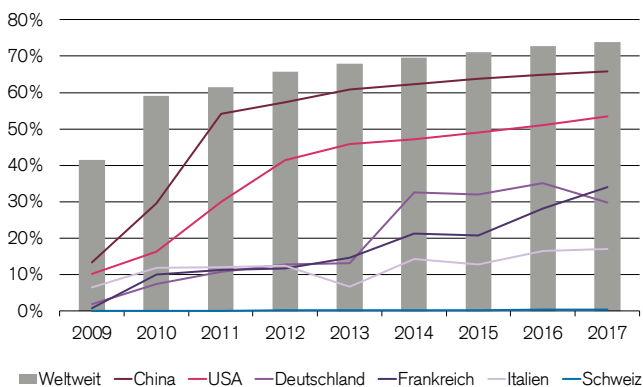
Obschon die Schweizer Handelspolitik durch handelsverzerrende Interventionen wertmässig weniger als 1% der Importe tangiert (blaue Linie in der Abbildung), hat die Schweiz seit 2009 zahlenmässig doch eine beachtliche Anzahl an handelsverzerrenden Massnahmen implementiert (vgl. Abb. auf Seite 11). 95% dieser Massnahmen fallen unter die Kategorie der verdeckten Massnahmen.⁴ Dazu gehören unter anderem die Handelsfinanzierung, wie z.B. die Gewährung einer Exportrisikoversicherung für gewisse Güter, und der für ausländische Firmen ohne Schweizer Arbeitnehmende erschwerte Zugang zum Arbeitsmarkt. Die Abbildung rechts zeigt, welche Länder wie oft Opfer schweizerischer handelsverzerrender Interventionen wurden. Im Saldo (Differenz zwischen handelsverzerrenden und handelsliberalisierenden Massnahmen) hat die Schweiz mit ihren Massnahmen Deutschland 105 Mal getroffen, dicht gefolgt von Italien, das Opfer von netto 100 Massnahmen wurde. An dritter und vierter Stelle folgen – trotz Freihandelsabkommen – China und Japan mit netto 91 und 86 Schweizer Interventionen. Das zeigt, dass auch eine kleine offene Volkswirtschaft wie die Schweiz, deren Wohlfahrt grösstenteils vom Handel abhängt, seit der Finanzkrise an verschiedensten Fronten handelsverzerrende Eingriffe getätigt hat. Damit folgt sie dem weltweiten Trend zu mehr Protektionismus.

Jüngster Anstieg des Protektionismus nicht nur wegen Handelskrieg

Obwohl der Protektionismus bereits seit der Finanzkrise stetig zunimmt, ist die um den Verzögerungseffekt korrigierte Anzahl handelsverzerrender Praktiken zwischen 2016 und 2018 drastisch gestiegen (vgl. Abb. auf Seite 11). Dieser Zeitraum fällt wohl nicht ganz zufällig mit der Übernahme der handelspolitischen Zügel durch Präsident Trump in den USA zusammen. Die Daten suggerieren denn auch eine hohe Aktivität dieses Landes beim Umsetzen von handelsverzerrenden Massnahmen. Jedoch wäre es verfehlt, den verstärkten Protektionismus der letzten Jahre nur den USA und China anzukreiden. Zahlreiche Länder in Europa sowie Russland, Japan, Indien, Australien, Argentinien und Brasilien implementierten zwischen 2016 und 2018 ebenfalls eine Vielzahl handelsverzerrender Massnahmen. Nicht Zölle, sondern importhemmende oder exportfördernde Praktiken wie Subventionen diverser Art stellten auch in diesem Zeitraum das Gros der Massnahmen dar.

Über 70% der Exporte weltweit vom Protektionismus betroffen

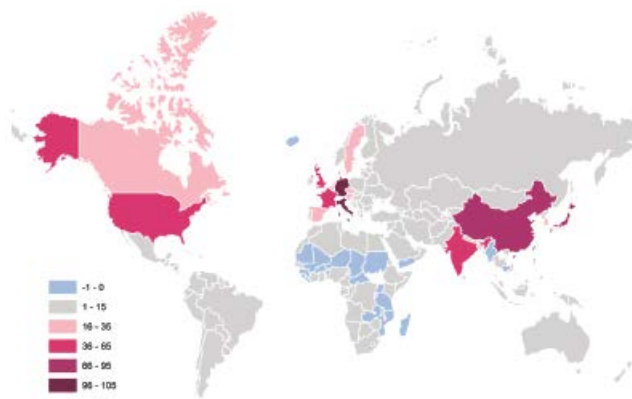
Geschätzter Anteil an weltweiten Exporten bzw. Importen pro Land, die durch handelsverzerrende staatliche Interventionen betroffen sind



Quelle: Global Trade Alert (Stand: Mai 2019), Credit Suisse

Schweiz trifft mit Massnahmen Nachbarländer und China

Saldo zwischen der Anzahl von der Schweiz zwischen 2009 und Mai 2019 umgesetzten handelsverzerrender und -liberalisierender Massnahmen pro Land



Quelle: Global Trade Alert (Stand: Mai 2019), Credit Suisse
Zu den nicht eingefärbten Ländern sind keine Angaben vorhanden.

⁴ Quelle: Global Trade Alert (www.globaltradealert.org); Stand: Mai 2019

Leichte Verschärfung der Handelsschranken für KMU

Exportierende KMU schätzen Handelsschranken und Zollhürden heute im Vergleich zu vor fünf Jahren etwas öfters als Herausforderung ein. Für über die Hälfte der befragten Unternehmen hat sich aber in der Beurteilung dieser Problematik nichts verändert.

Für 29% sind Handelsschranken eine grosse oder sehr grosse Herausforderung

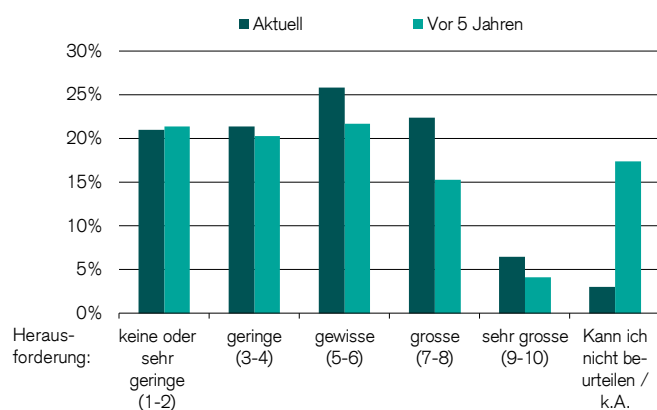
Viele Schweizer Export-KMU sind in internationale Wertschöpfungsketten integriert. Deshalb liegt die Vermutung nahe, dass auch sie die Auswirkungen der weltweiten Zunahme des Protektionismus zu spüren bekommen. Direkt danach gefragt, geben zwar 21% der Umfrageteilnehmer an, dass Handelsschranken und Zollhürden aktuell keine oder nur eine sehr geringe Herausforderung für sie sind (vgl. Abb.). Doch über die Hälfte misst dem Thema eine gewisse bis sehr grosse Bedeutung bei, d.h. ein grosser Teil der Umfrageteilnehmer scheint aktuell in der einen oder anderen Form tangiert zu sein. Dabei nehmen mit 6% nur wenige KMU Handelsschranken aktuell als sehr grosse Herausforderung wahr. Doch für über einen Fünftel (22%) sind sie ein grosses Hindernis. Die Schweizer KMU sind also zu einem grossen Teil betroffen, jedoch scheinen sie die Schwierigkeiten nicht als unüberwindbar einzuschätzen (vgl. Kapitel «Massnahmen der KMU gegen Handelshemmnisse»).

Leichte Verschärfung der Handelsschranken

Um abzuschätzen, inwiefern Schweizer KMU von der Verschärfung des Protektionismus in den letzten Jahren betroffen waren, haben wir unsere Umfrageteilnehmer gebeten, anzugeben, wie sie Handelsschranken vor fünf Jahren wahrgenommen hätten. Die Ergebnisse zeigen nur eine leichte Tendenz zur Verschärfung des Protektionismus (vgl. Abb.). Ein genauer Zeitvergleich wird aber dadurch erschwert, dass 17% der Befragten sich nicht in der Lage sehen, eine Einschätzung für die Zeit vor fünf Jahren abzugeben, oder dies nicht wollen. Ermittelt man die Differenz zwischen der aktuellen Einschätzung und derjenigen für die Zeit vor fünf Jahren, zeigt sich ebenfalls nur eine leichte Verschärfung der Handelsschranken (vgl. Abb.): Ca. 23% der Befragten schätzen die Herausforderung aktuell höher ein als vor fünf Jahren. Bei ca. 9% tritt der umgekehrte Fall ein. Die Hälfte aller Umfrageteilnehmer hat im Vergleich zu vor fünf Jahren hingegen keine Veränderung wahrgenommen.

Handelsschranken für 29% eine (sehr) grosse Herausforderung

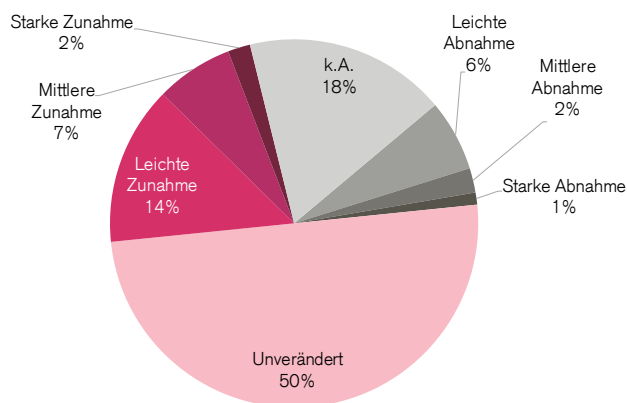
Einschätzung der Handelsschranken und Zollhürden als Herausforderung auf einer Skala von 1 bis 10, Anteil befragter KMU



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

23% spüren eine Verschärfung der Handelsschranken

Differenz in der Einschätzung der Handelsschranken und Zollhürden als Herausforderung aktuell und vor fünf Jahren, Anteil befragter KMU



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

Geschäftslage im Export vorwiegend gut

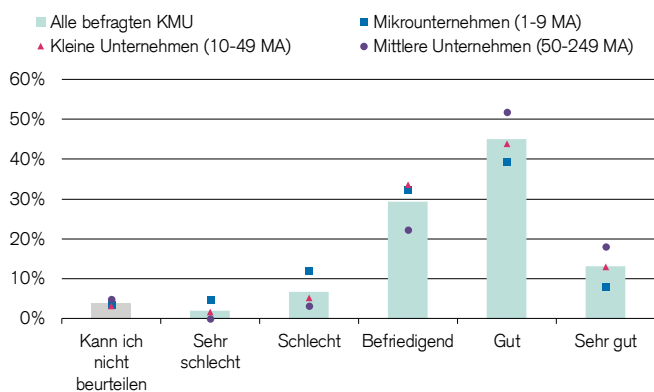
In Anbetracht des Anstiegs der protektionistischen Massnahmen im Welthandel (vgl. Kapitel «Entwicklung des Protektionismus im Welthandel») stimmen diese Resultate eher optimistisch. Wenn gleich Schweizer KMU eine leichte Verschärfung der Handelsschranken wahrnehmen, scheint doch ein grosser Anteil gut damit umgehen zu können. Dies wird auch durch die Geschäftslage im Export bestätigt: Ein beachtlicher Teil (58%) der befragten KMU schätzten diese zum Umfragezeitpunkt als sehr gut oder gut ein (vgl. Abb.). Weitere knappe 30% bezeichneten die aktuellen geschäftlichen Umstände im Export als befriedigend. Nur ein begrenzter Anteil von ca. 9% sah die Export-Geschäftslage als kritisch an. Diese an sich erfreulichen Ergebnisse müssen jedoch mit Vorsicht interpretiert werden – auch in Anbetracht der Resultate aus dem Kapitel «Aktuelle Lage der KMU-Wirtschaft Schweiz». Die Durchschnitte der verschiedenen KMU-Grössenklassen zeigen, dass die befragten mittleren Unternehmen (lilafarbene Kreise) ihre Export-Geschäftslage deutlich besser beurteilen als kleine (rosafarbene Dreiecke) und Mikrounternehmen (blaue Vierecke). Mikrounternehmen sind jedoch in der gesamtschweizerischen KMU-Landschaft deutlich häufiger vertreten als in unserem Umfragesample, entsprechend tiefer fällt dann auch der Durchschnitt aus.

Geschäftslage im Export hängt nicht nur von Handelsschranken ab

Der Zusammenhang zwischen der Geschäftslage im Export und der Wahrnehmung der Handelsschranken als Herausforderung ist nicht so eindeutig, wie man vermuten könnte. Wenn auch ein Grossteil der befragten KMU ihre Exportsituation positiv bewerten und gleichzeitig keine Schwierigkeiten mit Handelshemmnissen zu haben scheinen, so kommt es doch auch häufig vor, dass ein KMU die Geschäftslage im Export zwar positiv bewertet, jedoch gewisse oder grosse Mühe mit Handelsschranken bekundet (vgl. Abb.). Das deutet zum einen darauf hin, dass ein substantieller Teil der Schweizer Export-KMU Handelshemmnisse zwar als Herausforderung wahrnimmt, aber doch über einen Plan oder eine Strategie zu deren Überwindung zu verfügen scheint. Im Kapitel «Massnahmen der KMU gegen Handelshemmnisse» werden wir genauer erkunden, um was für Strategien es sich dabei handelt. Zum anderen handelt es sich bei Handelshemmnissen tendenziell um strukturelle Faktoren, während die aktuelle Geschäftslage im Export auch mit der Konjunktur variiert.

Geschäftslage im Export grösstenteils gut

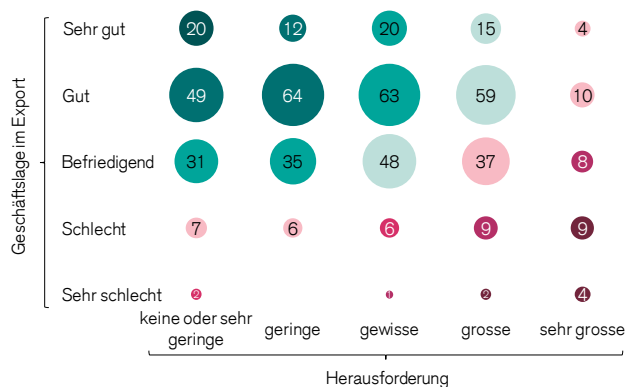
Einschätzung der (zum Umfragezeitpunkt) aktuellen Geschäftslage im Export durch die befragten KMU nach Grössenklassen



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

Protektionismus trübt Export-Geschäftslage nicht immer

Einschätzung Geschäftslage im Export und Handelsschranken und Zollhürden als Herausforderung, Anzahl befragter Unternehmen



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

Schwierigkeiten bei Exporten nach Russland und Brasilien

Die befragten KMU exportieren am häufigsten in europäische Märkte, gefolgt von den USA und China. Während europäische Märkte im Vergleich eher selten für Handelshemmnisse sorgen, gestalten sich Exporte nach Russland oder Brasilien schwieriger.

Deutscher und amerikanischer Markt trotz Protektionismus wichtig für die Schweiz

Bei der Anzahl umgesetzter protektionistischer Massnahmen gibt es grosse Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern (vgl. Seite 11). Die grössten «Sünder» scheinen Deutschland und die USA zu sein – zwei der wichtigsten Exportmärkte für die Schweiz. Sie weisen seit der Finanzkrise 2009 die höchste Anzahl an implementierten handelsverzerrenden Massnahmen auf. Leiden auch Schweizer KMU darunter? Im folgenden Kapitel analysieren wir, wie hoch Schweizer KMU die Handelshemmnisse in den USA und Deutschland sowie anderswo einschätzen und welche weiteren Märkte für sie relevant sind.

KMU decken ein breites Netz an Exportmärkten ab

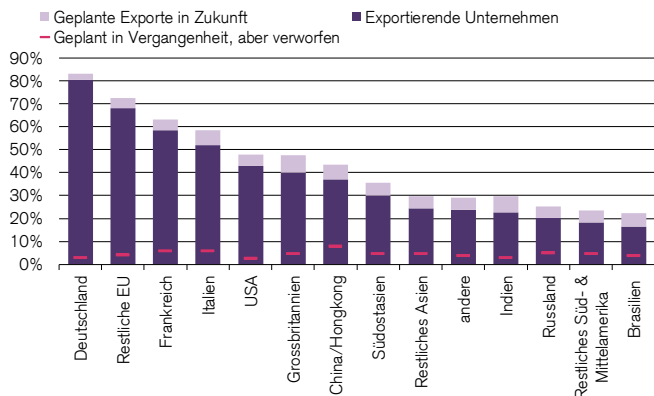
Die Abbildung unten links zeigt, dass die Exporte der befragten KMU stark auf Europa und die USA ausgerichtet sind, wobei Deutschland den bedeutendsten Exportmarkt für Schweizer KMU darstellt. Erst mit etwas Abstand folgt der Ferne Osten mit China und Südostasien. Geht man davon aus, dass sich die in Zukunft geplante Exporttätigkeit realisieren wird (vgl. Abb.), dürfte Grossbritannien in der Bedeutung für Schweizer KMU zu den USA aufschliessen. Ein doch beachtlicher Anteil von fast 20% der Befragten exportiert auch nach Süd- und Mittelamerika. Ins Auge fällt ausserdem der verhältnismässig hohe Anteil der befragten KMU, die einen Export nach China oder Hongkong in der Vergangenheit in Betracht gezogen, dann aber wieder verworfen haben.

Handelshemmnisse am stärksten in Russland und Brasilien

Hinweise zur Frage, inwiefern Handelshemmnisse für diesen Rückzug verantwortlich sein könnten, liefert die Abbildung unten rechts. Die zwei Schattierungen in Rosa und Pink widerspiegeln den Anteil der KMU, die im entsprechenden Markt mit Handelshemmnissen konfrontiert wurden. Tatsächlich gab es für 54% der KMU, die mit China oder Hongkong bezüglich Exporten in Kontakt kamen, gewisse oder sogar grosse Handelshemmnisse. Noch schwerwiegender jedoch ist die Situation für Schweizer KMU, die nach Russland und Brasilien exportieren. Dort erfahren jeweils über 60% der KMU grosse oder gewisse Handelshemmnisse. In den USA sieht sich fast die Hälfte der befragten Unternehmen mit gewissen oder grossen Handelshürden konfrontiert. Dass dieser Markt trotz handelsbedingter Schwierigkeiten so oft und ausgiebig bearbeitet wird, zeugt deshalb umso mehr von seiner enormen Relevanz für KMU. Am anderen Ende des Spektrums scheinen Schweizer KMU in Deutschland eher selten von den zahlreichen durch den deutschen

KMU exportieren am häufigsten nach Deutschland

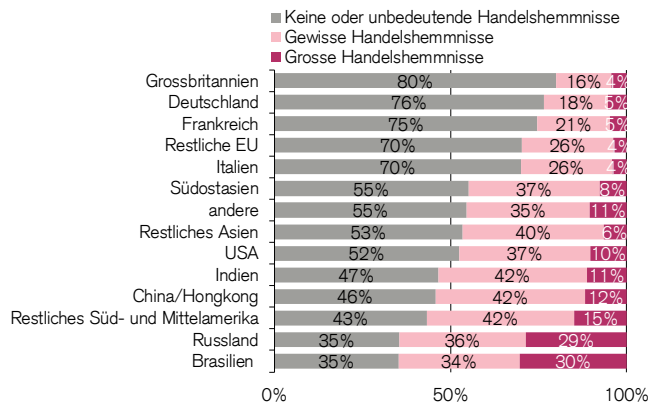
Anteil der befragten Unternehmen, die in die jeweilige Destination exportiert oder dies in der Vergangenheit oder für die Zukunft geplant hat



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

Am grössten sind Handelshemmnisse in Brasilien und Russland

Einschätzungen der Handelshemmnisse der befragten KMU, die in die jeweilige Destination exportieren oder es in der Vergangenheit oder Zukunft geplant haben



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

Staat implementierten protektionistischen Massnahmen betroffen zu sein. Noch weniger Handelshemmnisse als die weiteren Nachbarländer sowie die restliche EU weist aus Sicht der befragten KMU Grossbritannien auf. Ausserdem gibt ein relativ hoher Anteil der Befragten an, in Zukunft Exporte nach Grossbritannien zu planen. Es sieht aktuell also so aus, als könne einzig ein harter Brexit der Entwicklung Grossbritanniens als florierender Exportmarkt für Schweizer KMU Steine in den Weg legen. Auch das Interview mit Alfonso Orlando (vgl. S. 24) bestätigt die Bedeutung dieser Exportdestination für einheimische Unternehmen.

Schweizer Export-KMU und die Schweizer Europapolitik

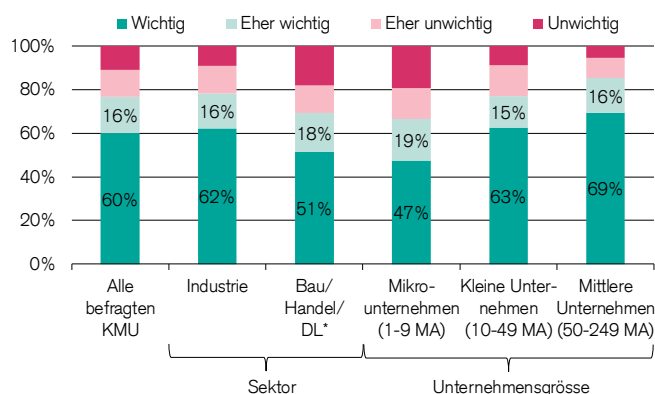
Wir haben in der Umfrage die KMU auch zu den aktuellen europapolitischen Themen befragt. 94% der in unserer Umfrage befragten, derzeit exportierenden KMU haben mindestens einen EU-Staat als Absatzmarkt. Entsprechend wichtig ist also der ungehinderte Zugang zum europäischen Binnenmarkt (vgl. Abb.). Dessen Relevanz ist im Bau-, Handel- und Dienstleistungssektor (für 69% der KMU wichtig oder eher wichtig) etwas geringer als in der Industrie (78%), und sie ist tendenziell höher, je grösser ein Unternehmen ist.

Die Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU werden aktuell durch ein Vertragsnetz aus rund 20 zentralen Abkommen – darunter das Freihandelsabkommen von 1972 und die Bilateralen – und über 100 weiteren Abkommen geregelt. Mit dem aktuell verhandelten institutionellen Abkommen (auch «Rahmenabkommen» oder «Rahmenvertrag» genannt) möchte der Bundesrat «den bilateralen Weg bzw. den EU-Binnenmarktzugang konsolidieren, zukunftsfähig machen und dessen Weiterentwicklung ermöglichen». Der Anwendungsbereich beschränkt sich auf die fünf bestehenden Marktzugangsabkommen aus den Bilateralen I (Personenfreizügigkeit, Landverkehr, Luftverkehr, technische Handelshemmnisse und Landwirtschaft) sowie auf allfällige künftige Marktzugangsabkommen (z.B. im Strombereich). Ohne institutionelles Abkommen ist die EU nicht bereit, neue Marktzugangsabkommen mit der Schweiz abzuschliessen. Im Rahmenvertrag soll unter anderem das Prinzip der dynamischen Anpassung der bilateralen Marktzugangsabkommen an neues EU-Recht eingeführt werden. Dadurch sollen Schweizer Unternehmen Rechts- und Planungssicherheit erlangen und vor Diskriminierung auf dem EU-Markt geschützt werden. Im Dezember 2018 eröffnete der Bundesrat die Konsultation über den verhandelten Vertragsentwurf. Am 7. Juni 2019 teilte er mit, dass er nach Abschluss der Konsultation auf eine Unterzeichnung des Abkommens vorerst verzichte und verlangte weitere Klärungen von der EU.

Den im Dezember 2018 vorgelegten Vertragsentwurf unterstützen insgesamt 56% der in unserer Umfrage befragten KMU, während 21% sich dagegen äussern (vgl. Abb.). Was aber auffällt, ist der mit knapp einem Viertel vergleichsweise hohe Anteil an Nicht-Antworten. Anscheinend besteht vielerorts noch keine definitive Meinung zum Rahmenabkommen. Diese dürfte wohl an der Komplexität der Materie liegen, sowie an den Unklarheiten darüber, was im Falle eines Nichtzustandekommens passieren würde.

Der Zugang zum EU-Binnenmarkt ist für die befragten KMU wichtig

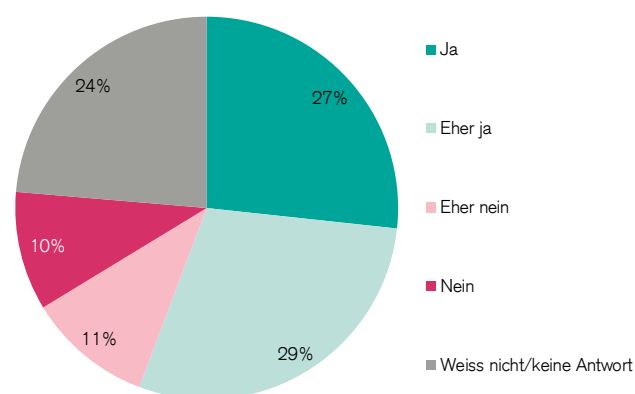
Anteil Antworten auf Frage, wie wichtig der ungehinderte Zugang zum europäischen Binnenmarkt für das Unternehmen ist



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; *Dienstleistungen

Knappe Mehrheit unterstützt institutionelles Abkommen mit der EU

Anteil Antworten auf Frage «Unterstützen Sie den aktuellen Entwurf zum Rahmenvertrag zwischen der Schweiz und der EU?»



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

Zölle für jedes zehnte Export-KMU ein grosses Hemmnis

Drei von fünf Export-KMU empfinden aufwändige Zollverfahren als grosses oder zumindest gewisses Hemmnis, wobei rund die Hälfte durch Zollsätze in ihrer Tätigkeit gehindert wird. Exporthemmender wirken sich aber andere Faktoren aus.

Breite Palette an exporthemmenden Faktoren

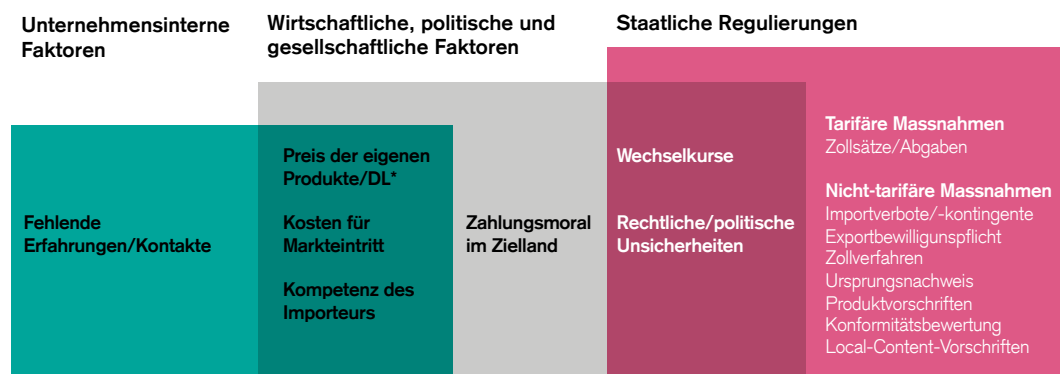
Protektionistische Massnahmen gehen weit über das Verhängen von Zöllen hinaus, wie die oben besprochenen Daten des Global Trade Alerts zeigen (vgl. Seite 12). Staaten versuchen vor allem mit nichttarifären Massnahmen, einheimische Anbieter vor ausländischen Konkurrenten zu schützen. Dazu zählen z.B. aufwändige Zollverfahren oder Importverbote und -kontingente für bestimmte Waren. Aber auch staatliche Massnahmen, die nicht an, sondern jenseits der Grenze angewendet werden, können für ausländische Unternehmen Handelshürden darstellen. Man denke beispielsweise an länderspezifische Produktvorschriften und Zulassungsverfahren. Wie stark werden Schweizer Export-KMU durch diese verschiedenen Arten von Hemmnissen belastet? Und wie schwer wiegen protektionistische Massnahmen im Vergleich zu anderen Exporthürden? Denn neben staatlichen Interventionen können sich zahlreiche andere, sowohl externe als auch unternehmensspezifische Faktoren hemmend auf die Exporttätigkeit einer Firma auswirken. Um eine Antwort darauf zu finden, wurde die Einschätzung der Umfrageteilnehmer zu einer Reihe von potenziell exporthemmenden Faktoren abgefragt (vgl. Abb.). Die Auswahl beschränkte sich dabei auf Parameter, die KMU im Geschäftsalltag unmittelbar erleben und spüren können. Verdeckte protektionistische Massnahmen, die Schweizer Unternehmen allenfalls nur indirekt betreffen beziehungsweise von diesen zum Teil nicht wahrgenommen werden (z.B. wenn ein ausländischer Staat seine Exporteure subventioniert), wurden bewusst ausser Acht gelassen.

Zollsätze belasten knapp die Hälfte der Export-KMU

Tarifäre Massnahmen wie Zollsätze und Abgaben stellen für knapp die Hälfte der befragten KMU (48%) ein Handelshemmnis dar (vgl. Abb. auf der nächsten Seite). 11% empfinden Zölle sogar als grosses Hemmnis. Besonders ausgeprägt ist diese Einschätzung in der Uhrenindustrie (Zölle für 26% der Befragten ein grosses Hindernis), in der chemischen Industrie (23%) und in der Möbel-, Holz- und Glasindustrie (20%). Klar überdurchschnittlich ist der Anteil ebenfalls bei den Herstellern von Präzisionsinstrumenten und in der Textil- und Bekleidungsindustrie (jeweils 18%), sowie bei den Lebensmittelproduzenten (17%). Im Interview ab Seite 26 berichtet der Unternehmer Jacques Boubal darüber, was die im Zuge des Handelsstreits steigenden Zolltarife für seine Textilfirma bedeuten.

Staatliche Handelshemmnisse und weitere exporthemmende Faktoren für KMU

Schematische Einordnung der in der Umfrage abgefragten exporthemmenden Faktoren



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; * Dienstleistungen

Aufwändige Zollformalitäten dennoch hemmender als Zölle

Für viele KMU stellen allerdings nichttarifäre Massnahmen eine grössere Exporthürde als Zölle dar. So bezeichnen 41% der befragten Unternehmen die Zollverfahren und den Aufwand dafür als gewisses und 22% gar als grosses Handelshemmnis. 55% der Befragten empfinden zudem den mit der Konformitätsbewertung verbundenen Aufwand ebenfalls als exporthemmend. Die Konformitätsbewertung umfasst Tätigkeiten wie Prüfungen, Inspektionen, Zertifizierungen usw., bei denen kontrolliert wird, ob ein Produkt oder eine Dienstleistung die in einem Land geltenden Vorschriften erfüllt und folglich auf den Markt gebracht werden darf. Wird die Schweizer Konformitätsbewertung vom Zielland nicht anerkannt, bedeutet dies für das exportierende Unternehmen einen Zusatzaufwand. Des Weiteren bezeichnet die Hälfte der Export-KMU den mit dem Ursprungsnachweis verbundenen Aufwand als ein bedeutendes Handelshemmnis. Will ein exportierendes Unternehmen von den im Rahmen eines Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und einem Vertragspartner vereinbarten Zoll- und Abgabebefreiungen profitieren, muss es den Beweis vorlegen, dass die entsprechende Ware tatsächlich aus der Schweiz stammt. Die Bedingungen, die ein Produkt für den Schweizer Ursprungsnachweis erfüllen muss, variieren je nach Freihandelsabkommen. Für 44% der befragten KMU stellen zudem unterschiedliche rechtliche Produktvorschriften in Zielländern – z.B. betreffend Gesundheit oder Produktbeschriftung – ebenfalls ein Handelshemmnis dar. Eine untergeordnete Rolle spielen hingegen Exportbewilligungspflichten seitens der Schweiz (z.B. für Dual-Use-Güter, die sowohl zu zivilen als auch zu militärischen Zwecken verwendet werden können), Importverbote und -kontingente in Zielländern sowie sogenannte Local-Content-Vorschriften, bei denen ein Zielland eine Mindestquote für Komponenten aus diesem Land vorgibt. Diese Massnahmen werden von respektive 27%, 22% und 16% der befragten KMU als gewisses oder grosses Handelshemmnis beurteilt.

Preis des eigenen Angebots als grösster Bremsklotz im Export

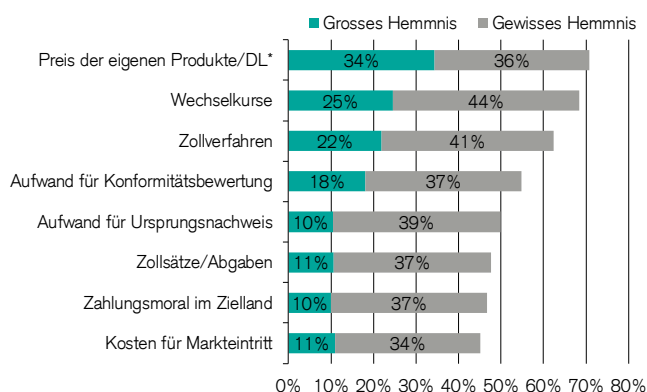
Von grösserer Bedeutung als tarifäre und nichttarifäre Massnahmen sind jedoch zwei wirtschaftliche Faktoren. Es handelt sich zum einen um das höhere Preisniveau der eigenen Produkte und Dienstleistungen, das von 36% der Befragten als etwas und 34% als stark exporthemmend bezeichnet wird. Zum anderen empfinden 68% der exportierenden KMU das Wechselkursrisiko oder allgemein das Niveau des CHF als Hürde im Auslandsgeschäft, für ein Viertel stellt es sogar ein grosses Hindernis dar. Allgemeine Unsicherheiten in den Zielländern spielen ebenfalls eine Rolle. So geben insgesamt 47% der Befragten an, dass ihr internationales Geschäft durch die Zahlungsmoral in einzelnen Exportländern negativ beeinflusst wird. Bei 40% wirken sich politische und rechtliche Unsicherheiten in den Zielländern als exporthemmend aus. Zu den internen Faktoren, die einem Unternehmen den Schritt ins Ausland erschweren können, gehören neben dem Preis des eigenen Angebots auch fehlende finanzielle Mittel: 45% der befragten Export-KMU bezeichnen die Kosten, um den ausländischen Markteintritt zu erlangen (z.B. um die Produktionskapazitäten zu erweitern), als Hürde.

Erfahrungen und Kontakte im Zielland nicht unterschätzen

Wie wir auch im nächsten Kapitel sehen werden, ist die Zusammenarbeit mit Partnern vor Ort und deren Qualität bzw. Zuverlässigkeit ein wichtiger Erfolgsfaktor im Exportgeschäft. 45% der in unserer Umfrage befragten Unternehmen erachten zum Beispiel die Kompetenz ihres Importeurs in bestimmten Zielländern als gewisses oder grosses Hemmnis. Bei 41% der Export-KMU mangelt es dem Management gemäss eigenen Angaben an entsprechenden Erfahrungen und Kontakten im Ausland, was sich bremsend auf das Exportgeschäft der Firma auswirkt.

Wirtschaftliche Faktoren am stärksten exporthemmend ...

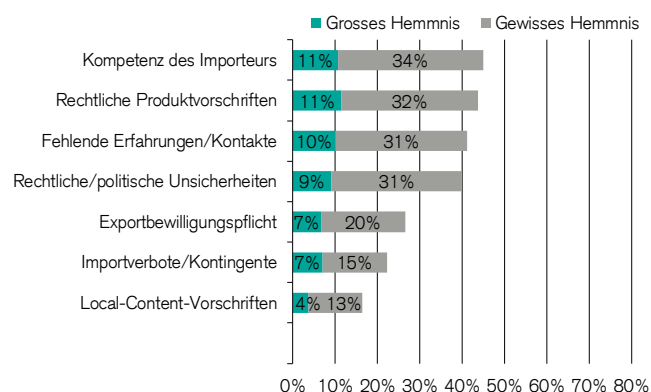
Anteil Antworten auf Frage, in welchem Ausmass die genannten Faktoren die Exporttätigkeit des Unternehmens hemmen bzw. gehemmt haben



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; * Dienstleistungen

... vor nichttarifären und tarifären Handelshemmnissen

Anteil Antworten auf Frage, in welchem Ausmass die genannten Faktoren die Exporttätigkeit des Unternehmens hemmen bzw. gehemmt haben



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019

Zuverlässige Partner und neue Freihandelsabkommen gefragt

Im Umgang mit internationalen Handelshemmnissen gehört eine gute Zusammenarbeit mit Partnern vor Ort zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren. Auch die Nutzung von Freihandelsabkommen wird von einer Mehrheit der Export-KMU als hilfreich angesehen.

Wie gehen die Export-KMU mit Handelshemmnissen um?

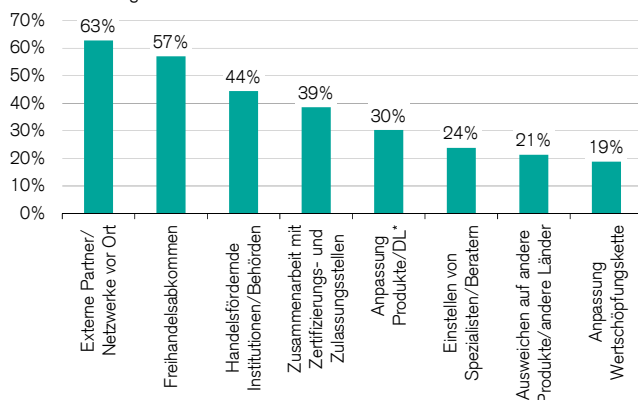
Die vorangehenden Kapitel haben gezeigt, dass Protektionismus und Handelshemmnisse wie Zölle, administrative Zollhürden oder Vorschriften die Exporttätigkeit vieler Schweizer KMU durchaus beeinträchtigen. Wie gehen aber die betroffenen Unternehmen damit um, und welche Strategien erweisen sich in diesem Zusammenhang als besonders hilfreich? Um diesen Fragen nachzugehen, haben wir den Umfrageteilnehmern eine Liste von Massnahmen vorgelegt (vgl. untenstehende Box) und sie gebeten anzugeben, welche davon ihrem Unternehmen gegen Handelshemmnisse jemals geholfen haben.

Mögliche Massnahmen im Umgang mit Handelshemmnissen

- Nutzung von Freihandelsabkommen bzw. Export in Länder mit Freihandelsabkommen mit der Schweiz
- Ausweichen auf den Export weniger betroffener Produkte oder in andere Länder mit weniger Handelshürden
- Einstellen von Spezialisten (z.B. Exportmanager) und/oder Beizug von Beratern (z.B. Anwälte)
- Zusammenarbeit mit externen Partnern oder bestehenden Netzwerken vor Ort (z.B. Vertriebspartner, Kunden oder Lieferanten)
- Zusammenarbeit mit Zertifizierungs- und Zulassungsstellen
- Hilfe von Institutionen wie Switzerland Global Enterprise (S-GE), Handelskammern, Schweizer Botschaften oder ausländischen Behörden, die den Handel fördern
- Anpassung der Wertschöpfungsketten (z.B. Errichtung von Niederlassungen oder Produktionsstätten vor Ort)
- Anpassungen der Produkte und Dienstleistungen

Was und wer im Umgang mit Handelshemmnissen helfen kann

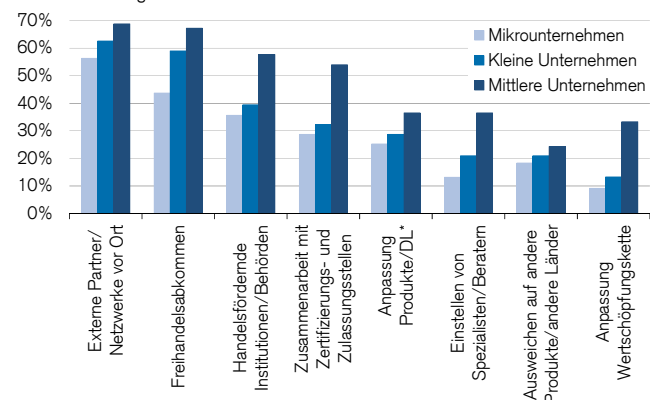
Anteil der befragten KMU, denen die genannte Massnahme im Umgang mit Handelshemmnissen geholfen hat



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; * Dienstleistungen

Kleinere Firmen haben offenbar mehr Mühe mit der Überwindung der Handelshemmnisse

Anteil der befragten KMU, denen die genannte Massnahme im Umgang mit Handelshemmnissen geholfen hat



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; * Dienstleistungen

87% der Export-KMU finden erfolgreiche Strategien

Insgesamt gaben 87% der befragten KMU an, dass mindestens eine der oben genannten Massnahmen ihnen im Umgang mit beziehungsweise zur Überwindung von Handelshemmnissen geholfen hat. Am meisten Zuspruch findet die Zusammenarbeit mit externen Partnern oder bestehenden Netzwerken vor Ort, die von 63% der Unternehmen als hilfreiche Strategie genannt wird (vgl. Abb. auf der vorigen Seite). An zweiter Stelle steht das Zurückgreifen auf bestehende Freihandelsabkommen der Schweiz, was 57% der Export-KMU als hilfreich erachten. Mit einigem Abstand folgen die Hilfe durch handelsfördernde Institutionen und Behörden⁵ (44%) und die Zusammenarbeit mit Zertifizierungs- und Zulassungsstellen (39%). Am anderen Ende der Skala erachtet hingegen nur rund jedes fünfte KMU das Ausweichen auf andere Produkte oder auf andere Absatzländer sowie die Anpassung von Wertschöpfungsketten als erfolgreiche Strategien im Umgang mit Handelshemmnissen.

Kleinere Firmen scheinen stärker gefordert

Ein detaillierterer Blick auf die Umfrageergebnisse legt allerdings den Schluss nahe, dass sich die Überwindung von Handelshürden umso anspruchsvoller erweist, je kleiner eine Firma ist. Die rechte Abbildung auf der vorherigen Seite zeigt die Antworten auf die Frage nach den hilfreichen Strategien, aufgeteilt nach der Grösse der befragten Unternehmen. Die Reihenfolge der Massnahmen ist bei Mikro-, kleinen und mittleren Unternehmen praktisch gleich und bei den Top-fünf-Massnahmen sogar ganz ähnlich. Es fällt aber auf, dass bei allen genannten Strategien der Anteil der Firmen, der sie als hilfreich taxiert, mit der Unternehmensgrösse steigt. Knapp 70% der mittelgrossen Unternehmen konnte die Zusammenarbeit mit externen Partnern vor Ort gegen Handelshemmnisse helfen, bei Mikrounternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitenden beträgt dieser Anteil jedoch nur 56%. Während insgesamt 92% der befragten mittleren Unternehmen mindestens eine Strategie als hilfreich bezeichnen, sind es bei kleinen Unternehmen nur 86% und bei Mikrounternehmen sogar nur 82%.

Export-KMU stellen Forderungen an die schweizerische Aussenpolitik

Nicht nur die Unternehmen selbst, sondern auch die Politik beziehungsweise der Staat sind im Zusammenhang mit Handelshemmnissen zum Handeln gefordert. Ziel der Freihandelspolitik der Schweiz ist es nämlich, Schweizer Unternehmen einen möglichst stabilen, hindernis- und diskriminierungsfreien Zugang zu ausländischen Märkten zu ermöglichen. Ein wichtiges Instrument dazu ist der Abschluss von Freihandelsabkommen. Die Schweiz verfügt zurzeit neben der EFTA-Konvention und dem Freihandelsabkommen von 1972 mit der Europäischen Union über 30 Freihandelsabkommen mit 40 Handelspartnern.⁶ Das jüngste, im Juni 2018 in Kraft getretene Abkommen, ist dasjenige mit den Philippinen. Für Aufsehen und grosse Hoffnungen sorgte aber insbesondere das Freihandelsabkommen mit China – nach der EU und den USA dem drittgrössten Absatzmarkt für Schweizer Waren –, das seit Juli 2014 in Kraft ist. Dass sich die Nutzung von Freihandelsabkommen trotz des Aufwands für die Erbringung des Ursprungsnachweises (vgl. Seite 19) für KMU durchaus lohnt, zeigen die obigen Ausführungen. Wir wollten daher von den befragten Export-KMU auch wissen, mit welchen Handelspartnern aus ihrer Sicht die Schweiz zusätzliche Freihandelsabkommen anstreben soll.

USA-Freihandelsabkommen für ein Drittel der Export-KMU unabdingbar

Die Antwort ist relativ klar: Mehr als die Hälfte der Befragten (58%) befürworten den Abschluss eines Freihandelsabkommens mit den USA, rund ein Drittel wünschen dieses Abkommen gar auf jeden Fall (vgl. Abb. auf der nächsten Seite). Dieser Befund überrascht wenig, sind die USA doch der zweitwichtigste Handelspartner der Schweiz nach der EU. Bereits in unserer KMU-Umfrage 2014 war ein Freihandelsabkommen mit den USA das meistgewünschte, vor dem – damals bereits unterzeichneten, aber noch nicht in Kraft getretenen – Freihandelsabkommen mit China.⁷ Zurzeit führt die Schweiz zwar keine offiziellen Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit den USA, seit dem Herbst 2018 finden jedoch wieder exploratorische Gespräche zwischen den beiden Ländern statt.

Eins von fünf Export-KMU möchte unbedingt Abkommen mit Indien oder Australien

Mit etwas Abstand folgt auf der Wunschliste der Export-KMU ein Freihandelsabkommen mit Indien. Über ein solches verhandelt die Schweiz im Rahmen der EFTA bereits seit 2008. 20% der befragten KMU befürworten einen Abschluss des Abkommens auf jeden Fall und 19% eher. In Bezug auf ein Abkommen mit Australien betragen die entsprechenden Zustimmungsraten 18% beziehungsweise 19%. Mit Australien finden aktuell keine Verhandlungen statt. Die Top-fünf-Liste

⁵ Auf Seite 24 lesen Sie im Interview mit Alfonso Orlando, Leiter von ExportHelp bei Switzerland Global Enterprise (S-GE), wie S-GE Schweizer Unternehmen in ihrem internationalen Geschäft konkret unterstützen kann.

⁶ Eine Übersicht über die bestehenden und aktuell verhandelten Freihandelsabkommen der Schweiz findet man auf der Internet-Seite des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO): <https://www.seco.admin.ch> (Aussenwirtschaft & Wirtschaftliche Zusammenarbeit – Wirtschaftsbeziehungen – Freihandelsabkommen).

⁷ Vgl. Credit Suisse (2014), Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU – Perspektiven und Herausforderungen im Export, S. 26ff.

wird durch Taiwan (derzeit keine Verhandlungen) und die Zollunion von Russland, Belarus und Kasachstan (Verhandlungen seit 2010 im Rahmen der EFTA) ergänzt.

Export-KMU und Handelshemmnisse seitens der Schweiz

Wie im Kapitel «Entwicklung des Protektionismus im Welthandel» (vgl. Seite 11) festgehalten, ist die Schweiz nicht nur Opfer von Handelshemmnissen, sondern zum Teil auch Mittäterin. Dieser vermeintliche Schutz der einheimischen Wirtschaft muss aber für Schweizer Unternehmen nicht unbedingt positiv sein, denn damit verteuert sich auch der Import von Rohstoffen und anderen Vorleistungen.

Danach gefragt, was die Schweiz mit ihren eigenen Zöllen und sonstigen Handelshürden für ausländische Produkte und Dienstleistungen machen soll, spricht sich eine relative Mehrheit der befragten Export-KMU (49%) für den Status quo aus (vgl. Abb.). Weitere 9% wollen die Zölle und Handelshemmnisse seitens der Schweiz stark reduzieren oder sogar vollständig abschaffen und 29% sie eher reduzieren. Nur 4% bzw. 1% wollen sie eher oder stark erhöhen.

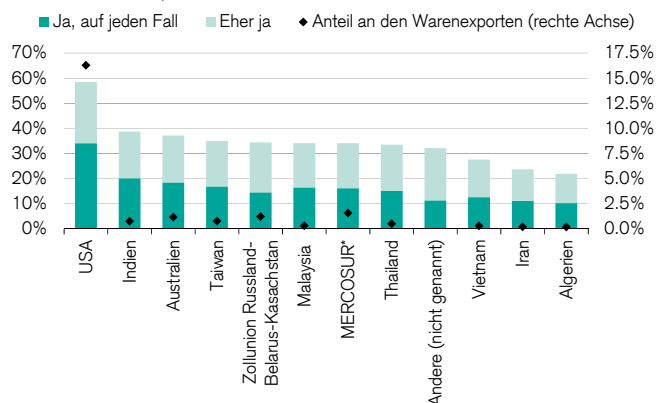
Die liberalisierenden Kräfte sind in der Industrie etwas stärker vertreten als im Bau-, Handel- und Dienstleistungssektor, in dem über die Hälfte (56%) der Unternehmen eine Veränderung als unnötig erachten. Der Ruf nach einer Reduktion der Handelshemmnisse seitens der Schweiz ist überdurchschnittlich stark im Chemiesektor, in der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM) sowie in der Lebensmittelindustrie – allesamt Sektoren, die relativ stark auf den Import von Rohstoffen angewiesen sind. KMU aus der Kunststoff- sowie der Möbel-, Holz- und Glasindustrie wünschen hingegen überdurchschnittlich oft eine Erhöhung. Dabei handelt es sich um Sektoren, die eher unter Importdruck seitens ausländischer Anbieter stehen.

Schweizer KMU wollen offene Märkte

Zusammenfassend stellen also die Zusammenarbeit mit Partnern vor Ort und Freihandelsabkommen die wichtigsten Strategien für KMU im Kampf gegen Handelshemmnisse dar. Demnach ist der Wunsch nach zusätzlichen Freihandelsabkommen – vor allem mit den USA – gross. Ein solches würde vielen Schweizer KMU in turbulenten Zeiten eines Handelskriegs gewisse Sicherheiten gewähren. Dass das Bewusstsein seitens der KMU für die Wichtigkeit des uneingeschränkten Handels vorhanden ist, zeigen einerseits die Umfrageergebnisse zum Rahmenabkommen (vgl. Seite 17). Dort sprach sich nämlich eine Mehrheit für den Rahmenvertrag mit der EU aus. Andererseits tendieren die befragten Unternehmen auch dazu, einheimische Zölle eher mindern zu wollen. Das bestätigt ebenfalls die Relevanz offener Märkte für exportierende Schweizer KMU.

Export-KMU wünschen Freihandelsabkommen mit den USA

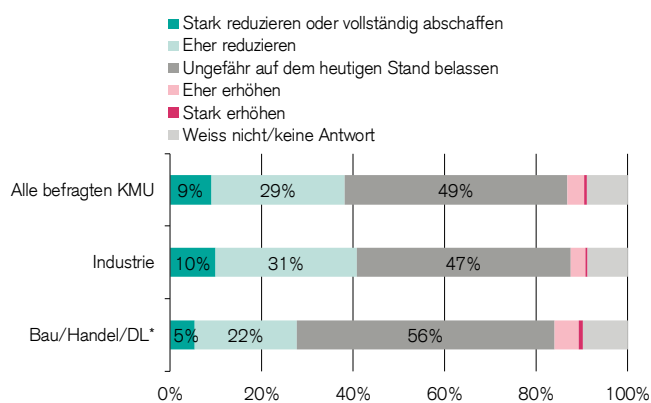
Anteil Antworten auf Frage, ob der Abschluss eines Freihandelsabkommens mit dem jeweiligen Land befürwortet wird; Anteil des jeweiligen Lands an den gesamten Schweizer Warenexporten 2018



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019, Eidgenössische Zollverwaltung; * Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay

Die Schweiz soll ihre eigenen Handelshemmnisse senken

Anteil Antworten auf Frage, was die Schweiz mit ihren eigenen Zöllen und sonstigen Handelshürden für ausländische Produkte und Dienstleistungen tun soll



Quelle: Credit Suisse KMU-Umfrage 2019; * Dienstleistungen

Subventionen anstatt Zölle

Simon Evenett ist Professor für internationalen Handel und wirtschaftliche Entwicklung an der Universität St. Gallen. Er analysiert, wie Regierungen seit der weltweiten Finanzkrise den Handelsschauplatz zugunsten inländischer Unternehmen manipulieren.

Warum wird seit 2016 öfter handelsverzerrende Politik betrieben? Inwiefern haben die Globalisierung und der technologische Wandel diese Entwicklung beeinflusst?

Simon Evenett: Wesentliche Treiber sind US-Präsident Trumps protektionistische Politik gegen China sowie die chinesische Reaktion darauf. Während vor allem diese beiden Akteure im Rampenlicht stehen, wird auch andernorts in den Aussenhandel eingegriffen: Kleinere und mittlere Länder haben angesichts des chinesisch-amerikanischen Handelskriegs weniger Hemmungen, selbst protektionistische Massnahmen zu ergreifen. Der arbeitsmarkttechnischen Bedrohung, die von der Globalisierung und dem technologischen Wandel ausgeht, begegnen die Regierungen mit handelsverzerrenden Interventionen und Abänderungen der bestehenden Ordnung.

Welche Auswirkungen hat der zunehmende Protektionismus auf das Welthandelsvolumen? Befindet sich die Welt noch immer in einer Globalisierungsphase?

Simon Evenett: Die Auswirkungen des zunehmenden Protektionismus auf das Welthandelsvolumen sind zwar negativ, jedoch nicht so gross, als dass die weltweiten Handelsströme zusammenbrechen könnten. Multinationale Versorgungsketten, insbesondere in Ostasien, erhöhen die Abhängigkeit von chinesischen Importen. Das schwächt die durch die Unsicherheit in Zusammenhang mit dem Protektionismus belastete Konjunktur zusätzlich. Andererseits kurbeln einige verzerrende Massnahmen, wie Subventionen für Exportunternehmen, den Handel an. Ein Beispiel hierfür sind die Steuervergünstigungen für Exporteure in Brasilien. Wir können daher nicht von einer Aufhebung der Globalisierung sprechen, sondern eher von einer Verlangsamung oder Verzerrung dieser.

Wie würden Sie handelsverzerrende Politik definieren?

Simon Evenett: Protektionismus in Bezug auf einzelne Politikinstrumente zu definieren, ist heute nicht mehr sinnvoll. Stattdessen sollte die Definition auf die Wirkung staatlicher Massnahmen eingehen. In den 1930er Jahren verband man Protektionismus mit Einfuhrbeschränkungen, Zöllen und Kontingenten. Heute setzen Staaten andere Methoden ein, beispielsweise Exportanreize, Subventionen oder Unterstützungsprogramme für inländische Landwirte oder Produzenten, um die Position lokaler Exporteure und Unternehmen zu stärken. Im Dienstleistungsbereich sind Lizenzen das entscheidende Instrument für die Bearbeitung ausländischer Märkte. Im E-Commerce geht es dagegen vorwiegend um das Verschieben von Daten. Die Definition sollte daher alle Arten von Massnahmen umfassen, die die Behandlung inländischer Firmen gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten beeinflussen.

Warum fördern Regierungen einheimische Unternehmen vermehrt über verdeckte Massnahmen?

Simon Evenett: «Protektionismus» hat einen schlechten Ruf. Um nicht damit assoziiert zu werden, haben Politiker neue Wege gefunden, die wirtschaftlichen Interessen einheimischer Unternehmen zu stützen. Hinzu kommt, dass eine direkte protektionistische Politik, wie die Erhebung von Zöllen, während einer Krise das falsche Instrument zur Wirtschaftsförderung ist. Es dauert einfach zu lange, bis Zölle eine Wirkung zeigen, denn Konsumenten müssen von ausländischen zu inländischen Anbietern wechseln. In Krisenzeiten, wenn Unternehmen Schwierigkeiten haben, Lieferanten und Mitarbeiter zu bezahlen, tendieren die inländischen Abnehmer eher dazu, Käufe zu reduzieren. Das ist auch einer der Gründe, warum viele Regierungen infolge der Finanzkrise 2008/2009 auf Subventionen zurückgriffen.

Verbietet die Welthandelsorganisation nicht Subventionen und Exportanreize?

Simon Evenett: Doch. Exportsubventionen für Industrieerzeugnisse sind verboten. Dies gilt indes nicht für die am wenigsten entwickelten Länder. Unabhängig davon, gibt es aber zahlreiche Fälle, in denen Staaten Anreize für nationale Exporte geschaffen haben. Daraus lassen sich zwei Schlussfolgerungen ziehen: Erstens haben Regierungen keine Angst, von der WTO kritisiert oder verklagt zu werden. Die WTO verfügt nun einmal über keine Polizeikräfte, Richter oder Strafverfolgungsbehörden. Ein Land müsste bei der WTO Klage gegen ein anderes Land erheben. Es liegt jedoch in der Natur globaler Wirtschaftskrisen, dass alle Länder gleichzeitig unter Druck geraten, protektionistisch zu handeln. Deshalb halten sie sich mit Vorwürfen zurück – getreu dem Sprichwort «Wer im Glashaus sitzt, soll nicht mit Steinen werfen». Zweitens sind die Regeln nicht so strikt wie es scheint. Häufig werden Exportanreize über die nationalen Steuersysteme gewährt und einige Länder behaupten, dass die Vorschriften auf diese Weise für sie nicht gelten. Der Stellenwert der WTO als Institution hängt also generell davon ab, ob sich ihre Mitglieder für offene Grenzen entscheiden. Sobald Staaten beschliessen, dass andere makroökonomische Ziele, wie Vollbeschäftigung oder Finanzmarktstabilität, wichtiger sind, ergreifen sie protektionistische Handelsmassnahmen. Diese zwei Effekte untergraben die Macht der WTO, besonders in Zeiten systemischer Krisen.

Welches Prinzip wird die Zukunft der WTO prägen?

Simon Evenett: Bisher verkörperte die WTO stets ein multilaterales Handelssystem, doch in letzter Zeit lassen sich gewisse Tendenzen zum Plurilateralismus ausmachen: Im Kreis kleinerer Gruppen werden Lösungen für bestimmte Probleme erarbeitet. Ich fürchte, solange die Staaten nicht erkennen, dass unsere gegenwärtige Handelsordnung in Gefahr ist, werden der WTO keine ehrgeizigen Initiativen vorgeschlagen werden. Vor allem kleine und mittelgrosse Volkswirtschaften wie die Schweiz, die in hohem Masse auf den Handel angewiesen sind, müssen sich für eine Modernisierung der WTO stark machen. Die Reform sollte auch den Umgang mit Handelskonflikten regeln und sich mit einer Erweiterung der Vorschriften über handelsverzerrende staatliche Subventionen befassen.

Wie würden sich grössere Handelsbeschränkungen und -hemmnisse für die Schweiz auswirken?

Simon Evenett: Die Schweiz wäre über mehrere Kanäle betroffen: Schon allein die durch Protektionismus ausgelöste Unsicherheit hat einen negativen Effekt. Handelshemmnisse bremsen das Exportwachstum zusätzlich. Subventionierte Güter aus anderen Ländern erhöhen den Wettbewerbsdruck auf Schweizer Exporteure. Ausserdem haben Schweizer Firmen massiv in China, den USA und anderen Märkten wie Deutschland investiert, die vom Handelsstreit beeinträchtigt sind. Eine vollständige Eskalation des chinesisch-amerikanischen Handelskriegs würde daher Firmen schaden, die Tochtergesellschaften in diesen Ländern haben. Zu beachten ist auch, dass kleine und mittelständische Unternehmen meist nicht über genügend Ressourcen verfügen, um protektionistische Entwicklungen nachzuverfolgen oder darauf zu reagieren. Somit würden KMU am stärksten in Mitleidenschaft gezogen.

Wie soll sich die Schweiz auf die Zukunft vorbereiten?

Simon Evenett: Die Schweiz muss Verbündete finden, die den weltweiten freien Handel unterstützen. Sie sollte Koalitionen in internationalen Organisationen wie der WTO oder der OECD aufbauen, um neue Formen des Protektionismus zu identifizieren und Massnahmen zu deren Eindämmung zu bestimmen.

Welche Rolle sollte die Schweiz gegenüber der EU einnehmen?

Simon Evenett: Man kann nicht bestreiten, dass sich die Beziehung zwischen der Schweiz und der EU in den vergangenen zehn Jahren verschlechtert hat. Die EU hat ihren Unmut über den Ausnahmestatus der Schweiz kundgetan und möchte diesen nicht länger akzeptieren. Aus Sicht der Schweiz könnte ein Schritt hin zur dynamischen Rechtsanpassung und zur automatischen Einhaltung von EU-Vorschriften eine nationalistische Reaktion auslösen und zu einem Volksentscheid führen, dessen Ausgang schwer vorhersehbar ist. Doch selbst wenn sich die Schweiz letzten Endes von der EU distanziert, wird dies für die meisten Geschäftsleute hoffentlich keine allzu grosse Überraschung sein. Die Missbilligung der EU ist gut dokumentiert und dürfte die Geschäftswelt eigentlich nicht schockieren.



«Selbst wenn sich die Schweiz letzten Endes von der EU distanziert, wird dies für die meisten Geschäftsleute hoffentlich keine allzu grosse Überraschung sein.»

Simon Evenett ist Professor für internationalen Handel und wirtschaftliche Entwicklung an der Universität St. Gallen. Er ist für das gesamte MBA-Programm verantwortlich. Unter seiner Federführung überwacht die Initiative Global Trade Alert wirtschaftspolitische und protektionistische Massnahmen, die den internationalen Handel betreffen.

Alfonso Orlando, Head of ExportHelp

Brexit beschäftigt KMU

Alfonso Orlando ist Head of ExportHelp bei S-GE (Switzerland Global Enterprise). Im Auftrag des Bundes fördert S-GE die Exporttätigkeit Schweizer und Liechtensteiner Unternehmen. Dafür leistet S-GE eine kompetente Exportberatung, stellt Informationen über Handelsschranken und Freihandelsabkommen zur Verfügung und gewährleistet den Anschluss an ein globales Netzwerk an Partnern und Fachexperten.

ExportHelp

ExportHelp ist die erste Anlaufstelle für KMU bei operativen oder administrativen Exportfragen aller Art. Dazu zählen u.a. Unklarheiten rund um die Themen Freihandelsabkommen, Warenursprung, Exportpapiere oder generelle Zollabwicklung. Pro Jahr erhält ExportHelp ca. 2'000 Anfragen. Neben E-Mail und Telefon erfreut sich die unkomplizierte Chat-Funktion auf der Internetseite (www.s-ge.com) zunehmender Beliebtheit. Die Anfragen werden von einem aus Exportfachleuten bestehenden Team innert kürzester Zeit bearbeitet, wobei eine erste Antwort bereits innerhalb von 24 Stunden erfolgt. Dieser Service ist für Unternehmen aller Grössenklassen kostenlos. Komplexere Anfragen werden an externe Partner weitergeleitet.

Seit Beginn der US-Präsidentschaft von Donald Trump hat das Thema Protektionismus an Medienrelevanz gewonnen. Haben sich die Anfragen bei ExportHelp entsprechend gehäuft?

Alfonso Orlando: Nein, wir haben in den letzten Jahren nicht spürbar mehr Anfragen zu den USA erhalten. Seit der Finanzkrise 2009 steigt die Anzahl Handelshemmnisse auf der ganzen Welt stark. Entsprechend waren Handelshemmnisse schon vor Donald Trumps Präsidentschaft weit verbreitet. Dazu kommt, dass die jüngsten Strafzölle die meisten Schweizer Unternehmen tendenziell indirekt betreffen. Hingegen verspüren wir aktuell ein ausgeprägtes Bedürfnis nach Informationen zum Brexit. Die damit verbundenen Unsicherheiten beschäftigen aktuell viele Schweizer Unternehmen. Das rührt auch daher, dass die Auswirkungen bei einem harten Brexit unmittelbar wären für Schweizer Exporteure.

Welches sind häufig auftretende Fragen?

Alfonso Orlando: Einerseits erreichen uns akute Anfragen, welche eine sofortige, konkrete Handlung verlangen – z.B. wenn ein Unternehmen seine Ware nicht über einen ausländischen Zoll bringt. Andererseits sind viele Anfragen prospektiver Natur – z.B. bezüglich Verifizierungen von potentiell umzusetzenden Gesetzen oder Auswirkungen in Kraft getretener Regulierungen.

Welche Handelshemmnisse sind schwer zu überwinden?

Alfonso Orlando: Prinzipiell kann man zwischen tarifären und nichttarifären Handelshürden unterscheiden. Bei tarifären Handelshürden handelt es sich um klassische Zölle, die planbar und kalkulierbar sind. Nichttarifäre Handelshürden wie Kontingente, Quoten, technische Anforderungen oder Sicherheitsstandards hingegen kommen mit Unsicherheiten einher. Setzen sich Unternehmen mit diesen Aspekten in der Vorbereitung nicht sorgfältig auseinander, können Überraschungen auftreten. Kontingente etwa zählen zu den schwer überwindbaren Handelshemmnissen, da sie, wenn einmal aufgebraucht, Exporte begrenzen. Die Umsetzung von länderspezifischen technischen Anforderungen kann ebenfalls kompliziert sein. Trotz den Bemühungen der Schweiz zur vermehrten gegenseitigen Anerkennung von Standards mit ausländischen Märkten (z.B. Angleichung an die europäische Norm) bestehen nach wie vor viele regionale Eigenheiten: Beispielsweise führt in den USA für Lebensmittel oder pharmazeutische Produkte kein Weg an der FDA (Food and Drug Administration) vorbei.

Wie gehen Unternehmen am besten mit Handelshemmnissen um?

Alfonso Orlando: Das regulatorische Umfeld verändert sich stetig. Das verlangt eine gewisse Flexibilität. Unternehmen müssen nicht nur vor einem Markteintritt, sondern auch bei Einführungen neuer Normen prüfen, ob sich das Exportgeschäft für sie unter den neuen Bedingungen noch lohnt. Bevor aufgrund von auftretenden Handelsbarrieren von einem wichtigen Geschäft abgesehen wird, raten wir, Alternativen zu prüfen. Freihandelsabkommen können eine Option sein, da sie den Marktzugang erleichtern können.

Mit welchen Ländern sollte die Schweiz zusätzliche Freihandelsabkommen anstreben?

Alfonso Orlando: Ein bedeutender Markt für Schweizer Exporteure ist der amerikanische. Gespräche zu einem Freihandelsabkommen mit den USA sind auch schon im Gange. Des Weiteren stehen Schweizer Unternehmen oftmals in direkter Konkurrenz mit europäischen Lieferanten. Deshalb wäre es wichtig, mit denjenigen Ländern ein Freihandelsabkommen zu unterzeichnen, mit welchen die EU bereits eines hat oder in Verhandlung zur Abschlusung steht. Unternehmen müssen sich aber bewusst sein, dass Freihandelsabkommen bei tarifären Handelshemmnissen zwar Abhilfe schaffen, in dem sie Zölle mindern oder gar ganz aufheben. Nichttarifäre Handelshemmnisse bleiben aber trotz Freihandelsabkommen bestehen.

Wie können sich Unternehmen am besten auf nichttarifäre Handelshemmnisse vorbereiten?

Alfonso Orlando: Es werden weltweit ständig neue Produktanforderungen und Regulierungen eingeführt, welche für Schweizer Exporteure negative, aber unter Umständen auch positive Auswirkungen haben können. Dabei ist es für KMU nicht leicht, den Überblick zu bewahren. In Zusammenarbeit mit der Hochschule St. Gallen hat S-GE das Trade Barrier Briefing» entwickelt, welches die regulatorischen Entwicklungen für die jeweilige Branche in verschiedenen Exportdestinationen abbildet. Mit Hilfe dieses Onlinetools können Unter-

nehmen besser abschätzen, ob ein Markt für sie interessant ist oder es in absehbarer Zukunft werden könnte.

Was bedeutet eine Zunahme des Protektionismus für KMU im Vergleich zu Grossunternehmen?

Alfonso Orlando: Grundsätzlich treffen protektionistische Massnahmen KMU und Grossunternehmen in gleichem Ausmass. Grossunternehmen haben aber in der Regel mehr Ressourcen (z.B. spezifisches Personal), um sich damit auseinanderzusetzen. Um kleine, mittlere und grosse Unternehmen hier zu unterstützen, verfügen Behörden und Institutionen wie zum Beispiel S-GE über Fachpersonal, das auf dem neusten Stand ist, und KMU im Auftrag des Bundes zur Seite steht. Für ganz spezifische oder komplexe Anfragen verfügt S-GE zudem über ein weltweites Netzwerk an Fachexperten.

Was raten Sie einem Unternehmen, welches beabsichtigt, zu exportieren?

Alfonso Orlando: Ein Unternehmen, das erstmals einen ausländischen Markt bearbeiten möchte, sollte sich an folgende Prinzipien halten: Erstens sollte es nichts überstürzen. Zweitens ist eine gute Planung vorab eine Grundvoraussetzung für den späteren Erfolg. Dabei sollte der richtige Zielmarkt u.U. mit Hilfe einer Marktanalyse bestimmt werden. Drittens kommt der Auswahl des Geschäftspartners in der Exportdestination eine hohe Bedeutung zu. Man sollte ihn sorgfältig auswählen, sich aber nicht zu schnell zu stark binden. Viertens ist es von Vorteil, wenn man die Kultur des Exportmarkts gut versteht. Dafür sind normalerweise regelmässige Besuche nötig sowie der Aufbau einer persönlichen Beziehung. Fünftens gilt es, jegliche Zollfragen im Voraus sauber abzuklären inklusive anfallender Importformalitäten. Dafür lassen sich auf der S-GE Internetseite wertvolle Informationen zu Importbestimmungen, Zertifizierungsanforderungen und regulatorischen Entwicklungen finden. Bei konkreten Fragen können sich Unternehmen auch an den ExportHelp Service wenden.



«Das regulatorische Umfeld verändert sich stetig. Das verlangt eine gewisse Flexibilität.»

Alfonso Orlando ist Head of ExportHelp bei Switzerland Global Enterprise. Er leitet ein Team bestehend aus qualifizierten Export-Fachleuten mit langjähriger Erfahrung und breitem praktischen Wissen.

Jacques Boubal, Cha Technologies
Trading and Services SA

Zölle und ihre gravierenden Folgen

Die Gesellschaft Cha Technologies Trading and Services SA in Nyon/VD, Firmensitz der Cha Technologies Group, fertigt Textilien für technische und industrielle Anwendungen. Die Produktion findet im Ausland statt, hauptsächlich in China und den USA – dies sind auch die Hauptabsatzgebiete. Aufgrund seiner starken internationalen Ausrichtung sieht sich das Unternehmen an mehreren Fronten mit Handelsbarrieren konfrontiert.

Ist ihr Unternehmen von Protektionismus und internationalen Handelshemmnissen betroffen?

Jacques Boubal: Ja, und zwar massiv. In erster Linie durch Zölle: Unsere Produkte werden aus China in die USA exportiert. Im Juni 2018 erhöhte die US-Regierung die Einfuhrabgaben auf 10%, im Mai 2019 kamen dann noch einmal 25% hinzu. Die aktuelle Lage verunsichert unsere Kunden erheblich. Sie müssen nach wie vor ihren Bedarf decken, suchen aber nach Möglichkeiten, die Zölle in Höhe von 35% zu meiden, zum Beispiel indem sie sich aus anderen Ländern beliefen lassen. Der Wettbewerbsdruck am Markt ist sehr hoch. Lohnkostenentwicklungen in China hatten uns dazu bewogen, eine neue Niederlassung in Vietnam zu gründen. Die hohen Strafzölle haben uns nun in unserer Entscheidung bestärkt. Generell spielen Überlegungen im Zusammenhang mit Protektionismus bei der Standortwahl eine grosse Rolle. Es besteht das Risiko einer Verschiebung der Fertigungsindustrie auf andere Regionen. Beispielsweise verlagern zahlreiche chinesische Unternehmen ihre Produktion nach Vietnam, Indonesien, Sri Lanka oder Pakistan, um die für China verhängten Strafzölle zu umgehen.

Welche Hindernisse stellen technische Vorgaben in ihrer Branche dar?

Jacques Boubal: Jedes Land setzt Vorschriften und Verfahren ein, um sich zu schützen und Importe einzudämmen, nicht nur die USA. Die Normen für Filterung oder elektrische Isolation können beispielsweise von Land zu Land stark variieren. Manche Länder haben so komplexe technische Besonderheiten, dass man hier gar nicht erst versucht, Kundenakquise zu betreiben, wenn kein Entwicklungspotenzial erkennbar ist. Je höher die Anzahl der unterschiedlichen technischen Normen, desto höher sind meist die Preise, da der Binnenmarkt und die einheimische Industrie geschützt werden sollen. Die Zeche zahlen am Ende die Verbraucher – ganz gleich, ob nun technische Normen oder Zölle der Grund sind.

Welche Faktoren beeinflussen ihre Entscheidung für oder gegen einen neuen Markt?

Jacques Boubal: Die Entscheidung beruht auf einer Reihe von Faktoren. Zunächst sind Zölle und Produktionskosten zu berücksichtigen, aber auch die Regulierung im weitesten Sinne des Wortes sowie politische Entwicklungen und Unsicherheiten. In Vietnam zum Beispiel haben wir die Erfahrung gemacht, dass administrative Hürden zu überwinden und aufwändige Verfahren anzuwenden sind, bevor die Produktion beginnen kann. Ganz ähnlich verhielt es sich vor zwanzig Jahren in China. Die Art der hergestellten Produkte ist ein weiterer wesentlicher Faktor, insbesondere im Hinblick auf die Beschaffung von Rohstoffen und die Qualifizierung von Arbeitskräften.

Apropos politische Unsicherheit: Mit welchen Konsequenzen rechnen Sie nach dem Brexit in Grossbritannien, wo Sie ebenfalls eine Produktionsstätte haben?

Jacques Boubal: Die Situation ist chaotisch. Es herrscht eine enorme Unsicherheit über den Ausgang des Brexit. Schon jetzt haben einige Unternehmen, vor allem Niederlassungen europäischer oder amerikanischer Gesellschaften, ihre Expansion und ihre Investitionen in Grossbritannien eingefroren. Die Exporte unseres Unternehmens dürften im Falle eines Brexit weniger beeinträchtigt sein. Die Produktion in der englischen Niederlassung ist zu 80% für den englischen Markt bestimmt. Für die übrigen 20%, die exportiert werden, finden wir eine Möglichkeit. Die Importe dürften uns dagegen mehr Schwierigkeiten bereiten, denn unsere Rohstoffe stammen zum grossen Teil aus anderen Ländern.

Über welche Ressourcen verfügen Sie, um Handelshemmnissen entgegenwirken zu können?

Jacques Boubal: In den vergangenen Jahren haben wir in unserer Branche eine Zunahme von Handelshemmnissen beobachtet. Das heisst jedoch nicht, dass es keine Mittel und Wege gibt, um diese zu bewältigen. Das Entscheidende sind nicht die finanziellen Mittel, sondern vielmehr die «People», also das Management und die Belegschaft. Als KMU verfügen wir schon aufgrund unserer Grösse nur über begrenzte Ressourcen. Deshalb müssen wir äusserst selektiv vorgehen und uns nach der Evaluierung auf eine kleine Anzahl Möglichkeiten konzentrieren. Eine Entwicklung in alle Richtungen ist nicht möglich. Entscheidend ist die Qualität der Teams. Hier investieren wir die meiste Zeit, um bei der Suche, der Weiterentwicklung und der internen Akquise besonders sorgfältig vorzugehen.

Arbeiten Sie mit Organisationen zur Förderung des Handels zusammen, beispielsweise mit Handelskammern?

Jacques Boubal: Selbstverständlich. Doch wir wenden uns eher in regulatorischen und rechtlichen Fragen an sie, während die Marktstudien von unseren eigenen Teams durchgeführt werden. In Vietnam zum Beispiel haben wir uns beim Aufbau unserer Präsenz und der Personalrekrutierung vor Ort Rat geholt. Nach einem Jahr haben wir Erfahrungswerte gewonnen und kommen zurecht auch dank der Anstellung zuverlässiger Führungskräfte.

Welchen Rat würden Sie dem Geschäftsführer eines KMU geben, der international expandieren möchte?

Jacques Boubal: Vor allem sollte er realistisch sein und eine wohlüberlegte Auswahl treffen. Man kann nicht überall präsent sein. Flexibilität und Pragmatismus sind ebenso wichtig. Manchmal ist man von bestimmten Verfahrensweisen oder Praktiken regelrecht schockiert. Dann gibt es zwei Alternativen: Entweder man weigert sich, sich unterzuordnen, und vergisst das Ganze, oder man versucht, sich anzupassen. Zunächst einmal muss man die Lage gut verstehen. Hat man sich dann einmal entschieden, muss man sich den Spielregeln dieses Marktes fügen – auch in unbequemen Situationen.

Ich halte die Expansion im Export für eine überaus bedeutende Entwicklung. Davor zurückzuschrecken, würde heissen, die Konkurrenz verdrängen zu wollen, anstatt sie zu akzeptieren. Früher oder später wird sie doch auftauchen – selbst in den am besten geschützten Märkten. Deshalb ist es für ein Unternehmen entscheidend, Ressourcen und Mittel zu finden, mit denen es seine Wettbewerbsfähigkeit verbessern kann. Sich einem anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld zu stellen, ist ein grundlegendes Element des Fortschritts.

Was bedeutet für Sie in diesem Prozess die Zusammenarbeit mit externen Partnern?

Jacques Boubal: Sie ist auf jeden Fall auch sehr wichtig. Allerdings kennen die externen Partner unser Metier nicht so gut wie wir selbst. Sie kennen die Vorschriften und Spielregeln des jeweiligen Landes, aber unser Geschäft müssen wir selbst führen.

Manche sind der Meinung, die Welthandelsgesellschaft mache derzeit eine existenzielle Krise durch. Teilen Sie diese Auffassung?

Jacques Boubal: Die «WTO-Blase» – mit ihrer Grösse und ihrer Schwerfälligkeit – koppelt sich gerade in gewissem Masse von der wirtschaftlichen Realität ab. Die Organisation ist dabei, ihre Legitimität zu verlieren. Die Regulierung der WTO ist aus zahlreichen Zusammenkünften entstanden, und es wird normalerweise davon ausgegangen, dass sie den Handel zwischen den Ländern reguliert. Doch im Moment scheint, als sei dieses Prinzip über Bord geworfen und als regiere das Recht des Stärkeren. Der Bilateralismus ist auf dem Vormarsch und schickt sich an, die WTO und den Multilateralismus zu umgehen. Schiedssprüchen der WTO wird keine Beachtung mehr geschenkt. Den Staaten, allen voran den USA, müsste es gelingen, einen Prozess zu befolgen. Nun ist die aktuelle US-Regierung aber unvorhersehbar, wodurch die Spielregeln durcheinandergeraten. Das ist im gegenwärtigen Umfeld schwer zu handhaben.

Wie schätzen Sie die Zukunft des internationalen Handels ein?

Jacques Boubal: Trotz all der Aufregung glaube ich nicht, dass man den Übergang, in dem wir uns gerade befinden, zu sehr aufbauschen sollte. Ich sehe das ganz optimistisch: Die Lage wird sich stabilisieren und wir werden uns wieder zu-rechtfinden. Vielleicht müssen wir uns eine leicht veränderte Arbeitsweise aneignen, die wir bisher nicht kannten, mit leicht veränderten Regeln. Zwar kann man diese Entwicklung verleugnen oder dagegen ankämpfen, doch ich bezweifle, dass es zum Erfolg führen würde. Ich halte es für besser, sich anzupassen.



«Sich einem anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld zu stellen, ist ein grundlegendes Element des Fortschritts.»

Jacques Boubal ist Unternehmer und CEO der Cha Technologies Group. Der Konzern fertigt Fasern und Garne, Vliesstoffe und Filter hauptsächlich für technische oder industrielle Zwecke. Seine Niederlassungen befinden sich neben China und den USA auch in Grossbritannien, Brasilien und Australien sowie am neuen Produktionsstandort Vietnam. Die Cha Technologies Trading and Services SA mit Firmensitz in Nyon/VD ist für die Verwaltung der Finanzaktivitäten, das Management und den Handel des Konzerns verantwortlich.

Wichtige Informationen

Dieser Bericht bildet die Ansicht des CS Investment Strategy Departments ab und wurde nicht gemäss den rechtlichen Vorgaben erstellt, die die Unabhängigkeit der Investment-Analyse fördern sollen. Es handelt sich nicht um ein Produkt der Research Abteilung von Credit Suisse, auch wenn Bezüge auf veröffentlichte Research-Empfehlungen darin enthalten sind. CS hat Weisungen zur Lösung von Interessenkonflikten eingeführt. Dazu gehören auch Weisungen zum Handel vor der Veröffentlichung von Research-Ergebnissen. Diese Weisungen finden auf die in diesem Bericht enthaltenen Ansichten der Anlagestrategen keine Anwendung.

Risikowarnung

Jede Anlage ist mit Risiken verbunden, insbesondere in Bezug auf Wert- und Renditeschwankungen. Sind Anlagen in einer anderen Währung als Ihrer Basiswährung denominiert, können Wechselkursschwankungen den Wert, den Kurs oder die Rendite nachteilig beeinflussen.

Informationen zu den mit Anlagen in die hierin behandelten Wertpapiere verbundenen Risiken finden Sie unter folgender Adresse:

<https://investment.credit-suisse.com/gr/riskdisclosure/>

Dieser Bericht kann Informationen über Anlagen, die mit besonderen Risiken verbunden sind, enthalten. Bevor Sie eine Anlageentscheidung auf der Grundlage dieses Berichts treffen, sollten Sie sich durch Ihren unabhängigen Anlageberater bezüglich notwendiger Erläuterungen zum Inhalt dieses Berichts beraten lassen. Zusätzliche Informationen erhalten Sie ausserdem in der Broschüre «Besondere Risiken im Effektenhandel», die Sie bei der Schweizerischen Bankiervereinigung erhalten.

Vergangene Wertentwicklung ist kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Die Wertentwicklung kann durch Provisionen, Gebühren oder andere Kosten sowie durch Wechselkursschwankungen beeinflusst werden.

Finanzmarktrisiken

Historische Renditen und Finanzmarktszenarien sind keine zuverlässigen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse. Angegebene Kurse und Werte von Anlagen sowie etwaige auflaufende Renditen könnten sinken, steigen oder schwanken. Die Performance in der Vergangenheit ist kein Hinweis auf die künftige Wertentwicklung. Sind Anlagen in einer anderen Währung als Ihrer Basiswährung denominiert, können Wechselkursschwankungen den Wert, den Kurs oder die Rendite nachteilig beeinflussen. Sie sollten, soweit Sie eine Beratung für erforderlich halten, Berater konsultieren, die Sie bei dieser Entscheidung unterstützen. Anlagen werden möglicherweise nicht öffentlich oder nur an einem eingeschränkten Sekundärmarkt gehandelt. Ist ein Sekundärmarkt vorhanden, kann der Kurs, zu dem die Anlagen an diesem Markt gehandelt werden, oder die Liquidität bzw. Illiquidität des Marktes nicht vorhergesagt werden.

Schwellenmärkte

In Fällen, in denen sich dieser Bericht auf Schwellenmärkte bezieht, weisen wir Sie darauf hin, dass mit Anlagen und Transaktionen in verschiedenen Anlagekategorien von oder in Zusammenhang oder Verbindung mit Emittenten und Schuldern, die in Schwellenländern gegründet, stationiert oder hauptsächlich geschäftlich tätig sind, Unsicherheiten und Risiken verbunden sind. Anlagen im Zusammenhang mit Schwellenländern können als spekulativ betrachtet werden; ihre Kurse neigen zu einer weit höheren Volatilität als die der stärker entwickelten Länder der Welt. Anlagen in Schwellenmärkten sollten nur von versierten Anlegern oder von erfahrenen Fachleuten getätigt werden, die über eigenständiges Wissen über die betreffenden Märkte sowie die Kompetenz verfügen, die verschiedenen Risiken, die solche Anlagen bergen, zu berücksichtigen und abzuwägen und ausreichende finanzielle Ressourcen zur Verfügung haben, um die erheblichen Risiken des Ausfalls solcher Anlagen zu tragen. Es liegt in Ihrer Verantwortung, die Risiken, die sich aus Anlagen in Schwellenmärkten ergeben, und Ihre Portfolio-Strukturierung zu steuern. Bezüglich der unterschiedlichen Risiken und Faktoren, die es bei Anlagen in Schwellenmärkten zu berücksichtigen gilt, sollten Sie sich von Ihren eigenen Beratern beraten lassen.

Alternative Anlagen

Hedge-Fonds unterliegen nicht den zahlreichen Bestimmungen zum Schutz von Anlegern, die für regulierte und zugelassene gemeinsame Anlagen gelten; Hedge-Fonds-Manager sind weitgehend unreguliert. Hedge-Fonds sind nicht auf eine bestimmte Zurückhaltung bei Anlagen oder Handelsstrategie beschränkt und versuchen, in den unterschiedlichsten Märkten Gewinne zu erzielen, indem sie auf Fremdfinanzierung, Derivate und komplexe, spekulative Anlagestrategien setzen, die das Risiko eines Anlageausfalls erhöhen können. Rohstofftransaktionen bergen ein hohes Risiko, einschliesslich Totalverlust, und sind für viele Privatanleger möglicherweise ungeeignet. Die Performance dieser Anlagen hängt von unvorhersehbaren Faktoren ab, etwa Naturkatastrophen, Klimaeinflüssen, Transportkapazitäten, politischen Unruhen, saisonalen Schwankungen und starken Einflüssen aufgrund von Fortschreibungen, insbesondere bei Futures und Indizes.

Private Equity

Private Equity (hiernach «PE») bezeichnet private Investitionen in das Eigenkapital nicht börsennotierter Unternehmen. Diese Anlagen sind komplex, meistens illiquide und langfristige. Investitionen in einen PE-Fonds sind in der Regel mit einem hohen finanziellen und/oder geschäftlichen Risiko verbunden. Anlagen in PE-Fonds sind nicht kapitalgeschützt oder garantiert. Die Investoren müssen ihre Kapitalnachschusspflicht über lange Zeiträume erfüllen. Wenn sie dies nicht tun, verfällt möglicherweise ihr gesamtes Kapital oder ein Teil davon, sie verzichten auf künftige Erträge oder Gewinne aus Anlagen, die vor dem Ausfall getätigt wurden, und verlieren unter anderem das Recht, sich an künftigen Investitionen zu beteiligen, oder sind gezwungen, ihre Anlagen zu einem sehr niedrigen Preis zu verkaufen, der deutlich unter den Bewertungen am Sekundärmarkt liegt. Unternehmen oder Fonds können hochverschuldet sein und deshalb anfälliger auf ungünstige geschäftliche und/oder finanzielle Entwicklungen oder Wirtschaftsfaktoren reagieren. Diese Investitionen können einem intensiven Wettbewerb, sich ändernden Geschäfts- bzw. Wirtschaftsbedingungen oder sonstigen Entwicklungen ausgesetzt sein, die ihre Wertentwicklung ungünstig beeinflussen.

Zins- und Ausfallrisiken

Die Werthaltigkeit einer Anleihe hängt von der Bonität des Emittenten bzw. des Garanten ab. Sie kann sich während der Laufzeit der Anleihe ändern. Bei Insolvenz des Emittenten und/oder Garanten der Anleihe ist die Anleihe oder der aus der Anleihe resultierende Ertrag nicht garantiert und Sie erhalten die ursprüngliche Anlage möglicherweise nicht oder nur teilweise zurück.

Investment Strategy Department

Im Mandats- und Beratungsgeschäft der CS sind Anlagestrategen für die Formulierung von Multi-Asset-Strategien und deren anschliessende Umsetzung verantwortlich. Sofern Musterportfolios gezeigt werden, dienen sie ausschließlich zur Erläuterung. Ihre eigene Anlageverteilung, Portfoliogewichtung und Wertentwicklung können nach Ihrer persönlichen Situation und Risikotoleranz erheblich davon abweichen. Meinungen und Ansichten der Anlagestrategen können sich von denen anderer CS-Departments unterscheiden. Ansichten der Anlagestrategen können sich jederzeit ohne Ankündigung oder Verpflichtung zur Aktualisierung ändern. Die CS ist nicht verpflichtet sicherzustellen, dass solche Aktualisierungen zu Ihrer Kenntnis gelangen. Gelegentlich beziehen sich Anlagestrategen auf zuvor veröffentlichte Research-Artikel, einschl. Empfehlungen und Rating-Änderungen, die in Listenform zusammengestellt werden. Die darin enthaltenen Empfehlungen sind Auszüge und/oder Verweise auf zuvor veröffentlichte Empfehlungen von Credit Suisse Research. Bei Aktien bezieht sich dies auf die entsprechende Company Note oder das Company Summary des Emittenten. Empfehlungen für Anleihen sind dem entsprechenden Research Alert (Anleihen) oder dem Institutional Research Flash/Alert – Credit Update Switzerland zu entnehmen. Diese Publikationen sind auf Wunsch erhältlich oder können von <https://investment.credit-suisse.com> heruntergeladen werden. Offenlegungen sind unter www.credit-suisse.com/disclosure zu finden.

Allgemeiner Haftungsausschluss / Wichtige Information

Der vorliegende Bericht ist nicht für die Verbreitung an oder die Nutzung durch natürliche oder juristische Personen bestimmt, die Bürger eines Landes sind oder in einem Land ihren Wohnsitz bzw. ihren Gesellschaftssitz haben, in dem die Verbreitung, Veröffentlichung, Bereitstellung oder Nutzung dieser Informationen geltende Gesetze oder Vorschriften verletzen würde oder in dem CS Registrierungs- oder Zulassungspflichten erfüllen müsste.

In diesem Bericht bezieht sich CS auf die Schweizer Bank Credit Suisse AG, ihre Tochter- und verbundenen Unternehmen. Weitere Informationen über die Organisationsstruktur finden sich unter dem folgenden Link: <http://www.credit-suisse.com>

KEINE VERBREITUNG, AUFFORDERUNG ODER BERATUNG: Diese Publikation dient ausschliesslich zur Information und Veranschaulichung sowie zur Nutzung durch Sie. Sie ist weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertschriften oder anderen Finanzinstrumenten. Alle Informationen, auch Tatsachen, Meinungen oder Zitate, sind unter Umständen gekürzt oder zusammengefasst und beziehen sich auf den Stand am Tag der Erstellung des Dokuments. Bei den in diesem Bericht enthaltenen Informationen handelt es sich lediglich um allgemeine Marktcommentare und in keiner Weise um eine regulierte Finanzberatung bzw. Rechts-, Steuer- oder andere regulierte Finanzdienstleistungen. Den finanziellen Zielen, Verhältnissen und Bedürfnissen einzelner Personen wird keine Rechnung getragen. Diese müssen indes berücksichtigt werden, bevor eine Anlageentscheidung getroffen wird. Bevor Sie eine Anlageentscheidung auf der Grundlage dieses Berichts treffen, sollten Sie sich durch Ihren unabhängigen Anlageberater bezüglich notwendiger Erläuterungen zum Inhalt dieses Berichts beraten lassen. Dieser Bericht bringt lediglich die Einschätzungen und Meinungen der CS zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokuments zum Ausdruck und bezieht sich nicht auf das Datum, an dem Sie die Informationen erhalten oder darauf zugreifen. In diesem Bericht enthaltene Einschätzungen und Ansichten können sich von den durch andere CS-Departments geäusserten unterscheiden und können sich jederzeit ohne Ankündigung oder die Verpflichtung zur Aktualisierung ändern. Die CS ist nicht verpflichtet sicherzustellen, dass solche Aktualisierungen zu Ihrer Kenntnis gelangen. **PROGNOSSEN & SCHÄTZUNGEN:** Vergangene Wertentwicklungen sollten weder als Hinweis noch als Garantie für zukünftige Ergebnisse aufgefasst werden, noch besteht eine ausdrückliche oder implizierte Gewährleistung für künftige Wertentwicklungen. Soweit dieser Bericht Aussagen über künftige Wertentwicklungen enthält, sind diese Aussagen zukunftsgerichtet und bergen daher diverse Risiken und Ungewissheiten. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Sämtliche hierin erwähnten Bewertungen unterliegen den CS-Richtlinien und -Verfahren zur Bewertung. **KONFLIKTE:** Die CS behält sich das Recht vor, alle in dieser Publikation unter Umständen enthaltenen Fehler zu korrigieren. Die CS, ihre verbundenen Unternehmen und/oder deren Mitarbeitende halten möglicherweise Positionen oder Bestände, haben andere materielle Interessen oder tätigen Geschäfte mit hierin erwähnten Wertschriften oder Optionen auf diese Wertschriften oder tätigen andere damit verbundene Anlagen und steigern oder verringern diese Anlagen von Zeit zu Zeit. Die CS bietet den hierin erwähnten Unternehmen oder Emittenten möglicherweise in erheblichem Umfang Beratungs- oder Anlagendienstleistungen in Bezug auf die in dieser Publikation aufgeführten Anlagen oder damit verbundene Anlagen oder hat dies in den vergangenen zwölf Monaten getan. Einige hierin aufgeführte Anlagen werden von einem Unternehmen der CS oder einem mit der CS verbundenen Unternehmen angeboten oder die CS ist der einzige Market Maker für diese Anlagen. Die CS ist involviert in zahlreiche Geschäfte, die mit dem genannten Unternehmen in Zusammenhang stehen. Zu diesen Geschäften gehören unter anderem spezialisierter Handel, Risikoarbitrage, Market Making und anderer Eigenhandel. **BESTEUERUNG:** Diese Publikation enthält keinerlei Anlage-, Rechts-, Bilanz- oder Steuerberatung. Die CS berät nicht hinsichtlich der steuerlichen Konsequenzen von Anlagen und empfiehlt Anlegern, einen unabhängigen Steuerberater zu konsultieren. Die Steuersätze und Bemessungsgrundlagen hängen von persönlichen Umständen ab und können sich jederzeit ändern. **QUELLEN:** Die in diesem Bericht enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus oder basieren auf Quellen, die von CS als zuverlässig erachtet werden; dennoch garantiert die CS weder deren Richtigkeit noch deren Vollständigkeit. Die CS lehnt jede Haftung für Verluste ab, die aufgrund der Verwendung dieses Berichts entstehen. **WEBSITES:** Der Bericht kann Internet-Adressen oder die entsprechenden Hyperlinks zu Websites enthalten. Die CS hat die Inhalte der Websites, auf die Bezug genommen wird, nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für

deren Inhalte, es sei denn, es handelt sich um eigenes Website-Material der CS. Die Adressen und Hyperlinks (einschliesslich Adressen und Hyperlinks zu dem eigenen Website-Material der CS) werden nur als praktische Hilfe und Information für Sie veröffentlicht, und die Inhalte der Websites, auf die verwiesen wird, sind keinesfalls Bestandteil des vorliegenden Berichts. Der Besuch der Websites oder die Nutzung von Links aus diesem Bericht oder der Website der CS erfolgen auf Ihr eigenes Risiko. **DATENSCHUTZ:** Ihre Personendaten werden gemäss der Datenschutzerklärung von Credit Suisse verarbeitet, die Sie von zu Hause aus über die offizielle Homepage von Credit Suisse - <https://www.credit-suisse.com> - abrufen können. Um Sie mit Marketingmaterial zu unseren Produkten und Leistungen zu versorgen, können Credit Suisse Group AG und ihre Tochtergesellschaften Ihre wichtigsten Personendaten (d. h. Kontaktangaben wie Name, E-Mail-Adresse) verarbeiten, bis Sie uns davon in Kenntnis setzen, dass Sie diese nicht mehr erhalten wollen. Sie können dieses Material jederzeit abbestellen, indem Sie Ihren Kundenberater benachrichtigen.

Allgemeiner Haftungsausschluss / Vertriebsinformationen

Verbreitende Unternehmen

Wo im Bericht nicht anders vermerkt, wird dieser Bericht von der Schweizer Bank Credit Suisse AG verteilt, die der Zulassung und Regulierung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht untersteht. **Bahrain:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt über Credit Suisse AG, Bahrain Branch, die von der Central Bank of Bahrain (CBB) als Investment Business Firm der Kategorie 2 zugelassen ist und beaufsichtigt wird. Zugehörige Finanzdienstleistungen oder -produkte werden ausschliesslich professionellen Kunden oder qualifizierten Anlegern gemäss Definition der CBB angeboten und sind nicht für andere Personen vorgesehen. Die CBB hat dieses Dokument oder die Vermarktung eines Anlageinstruments, auf das hier Bezug genommen wird, im Königreich Bahrain weder geprüft noch genehmigt und haftet nicht für die Wertentwicklung eines solchen Anlageinstruments. Credit Suisse AG, Bahrain Branch, eine Niederlassung der Credit Suisse AG, Zürich/Schweiz befindet sich an folgender Adresse: Level 21-22, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama, Königreich Bahrain. **Deutschland:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch die Credit Suisse (Deutschland) Aktiengesellschaft, die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («BaFin») zugelassen ist und reguliert wird. **DIFC:** Diese Informationen werden von der Credit Suisse AG (DIFC Branch) verteilt, die über eine ordnungsgemässe Lizenz der Dubai Financial Services Authority (DFSA) verfügt und unter deren Aufsicht steht. Finanzprodukte oder Finanzdienstleistungen in diesem Zusammenhang richten sich ausschliesslich an professionelle Kunden oder Vertragsparteien gemäss Definition der DFSA und sind für keinerlei andere Personen bestimmt. Die Adresse der Credit Suisse AG (DIFC Branch) lautet Level 9 East, The Gate Building, DIFC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate. **Frankreich:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse (Luxembourg) S.A. Succursale en France («französische Zweigniederlassung») veröffentlicht, die eine Niederlassung von Credit Suisse (Luxembourg) S.A. ist, einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Die französische Zweigniederlassung unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und den beiden französischen Aufsichtsbehörden Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) und Autorité des Marchés Financiers. **Guernsey:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse AG Guernsey Branch, einer Zweigstelle der Credit Suisse AG (Kanton Zürich), mit Sitz in Helvetia Court, Les Echelons, South Esplanade, St Peter Port, Guernsey, vertrieben. Credit Suisse AG Guernsey Branch wird zu 100% von der Credit Suisse AG gehalten und von der Guernsey Financial Services Commission überwacht. Exemplare der letzten Abschlüsse werden auf Wunsch bereitgestellt. **Indien:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch die Credit Suisse Securities (India) Private Limited (CIN-Nr. U67120MH1996PTC104392), die vom Securities and Exchange Board of India als Researchanalyst (Registrierungsnr. INH 000001030), als Portfoliomanager (Registrierungsnr. INP000002478) und als Börsenmakler (Registrierungsnr. NZ000248233) unter der folgenden Geschäftsadresse beaufsichtigt wird: 9th Floor, Ceejay House, Dr. Annie Besant Road, Worli, Mumbai - 400 018, Indien, Telefon +91-22 6777 3777. **Italien:** Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt über Credit Suisse (Qatar) L.L.C., die von der Qatar Financial Centre Regulatory Authority (QFCRA) unter der QFC-Lizenz-Nummer 00005 zugelassen ist und reguliert wird. Alle betreffenden Finanzprodukte oder Dienstleistungen werden ausschliesslich Firmenkunden oder Marktkontrahenten (gemäss Definition der QFCRA) angeboten, einschliesslich natürlicher Personen, die sich als Firmenkunden einstufen lassen, mit einem Nettvermögen von mehr als QR 4 Millionen und ausreichenden Finanzkenntnissen, -erfahrungen und dem ent-

sprechenden Verständnis bezüglich solcher Produkte und/oder Dienstleistungen. Daher dürfen andere Personen diese Informationen weder erhalten noch sich darauf verlassen. **Libanon:** Der Vertrieb des vorliegenden Berichts erfolgt durch die Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL (CSLF), ein Finanzinstitut, das durch die Central Bank of Lebanon (CBL) reguliert wird und unter der Lizenzierungsnummer 42 als Finanzinstitut eingetragen ist. Für die Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL gelten die gesetzlichen und regulatorischen Bestimmungen der CBL sowie die Gesetze und Entscheidungen der Capital Markets Authority of Lebanon (CMA). Die CSLF ist eine Tochtergesellschaft der Credit Suisse AG und gehört zur Credit Suisse Group (CS). Die CMA übernimmt keinerlei Verantwortung für die im vorliegenden Bericht enthaltenen inhaltlichen Informationen, wie z.B. deren Richtigkeit oder Vollständigkeit. Die Haftung für den Inhalt dieses Berichts liegt beim Herausgeber, seinen Direktoren oder anderen Personen, wie z.B. Experten, deren Meinungen mit ihrer Zustimmung Eingang in diesen Bericht gefunden haben. Darüber hinaus hat die CMA auch nicht beurteilt, ob die hierin erwähnten Anlagen für einen bestimmten Anleger oder Anlegertyp geeignet sind. Anlagen in Finanzmärkte können mit einem hohen Ausmass an Komplexität und Risiko einhergehen und sind möglicherweise nicht für alle Anleger geeignet. Die CSLF prüft die Eignung dieser Anlage auf Basis von Informationen, die der Anleger der CSLF zugestellt hat, und in Übereinstimmung mit den internen Richtlinien und Prozessen der Credit Suisse. Es gilt als vereinbart, dass sämtliche Mitteilungen und Dokumentationen der CS und/oder der CSLF in Englisch erfolgen bzw. abgefasst werden. Indem er einer Anlage in das Produkt zustimmt, bestätigt der Anleger, dass er gegen die Verwendung der englischen Sprache nichts einzuwenden hat.

Luxemburg: Dieser Bericht wird veröffentlicht von Credit Suisse (Luxemburg) S.A., einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Credit Suisse (Luxemburg) S.A. unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). **Mexiko:** Banco Credit Suisse (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Credit Suisse (México) and C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. («Credit Suisse Mexico»). Dieses Dokument dient ausschliesslich zu Informationszwecken und stellt keine Empfehlung, Beratung oder Einladung zur Durchführung einer Transaktion dar und ersetzt nicht die direkte Kommunikation mit Ihrem Kundenberater bei der Credit Suisse Mexiko vor der Ausführung einer Finanzinvestition. Die Personen, die dieses Dokument ausgearbeitet haben, erhalten von keinem anderen Unternehmen der Credit Suisse Group als demjenigen, das sie beschäftigt, eine Zahlung oder Vergütung. Die Prospekte, Angebotsunterlagen, Termsheets, Anlagestrategien, Jahresberichte und periodischen Finanzinformationen enthielten nützliche Informationen für Anleger. Diese Dokumente sind kostenlos erhältlich, direkt beim Emittenten von Wertpapieren und bei Anlagefondsmanagern oder auf der Wertpapier- und Börsen-Webseite sowie bei Ihrem Kundenberater bei der Credit Suisse Mexiko. Die hierin enthaltenen Informationen ersetzen nicht die Kontoauszüge, den INFORME DE OPERACIONES und/oder Bestätigungen, die Sie von der Credit Suisse Mexico gemäss den für Finanzinstitute und andere Personen, die Wertpapierdienstleistungen erbringen, geltenden allgemeinen Regeln erhalten. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. ist ein nach dem Securities Market Law («LMV») ordnungsgemäss eingetragener Anlageberater, der bei der National Banking and Securities Commission («CNBV») unter der Foliennummer 30070 registriert ist und daher keine Bank ist, weder zur Entgegennahme von Einlagen noch zur Verwahrung von Wertpapieren berechtigt ist und nicht der Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V. angehört. Gemäss den Bestimmungen des LMV ist die C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. kein unabhängiger Anlageberater gemäss ihrer Beziehung zur Credit Suisse AG, einem ausländischen Finanzinstitut, und ihrer indirekten Beziehung zur Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V. Die Personen, die dieses Dokument erstellt haben, erhalten von keinem anderen Unternehmen der Credit Suisse Group als demjenigen, das sie beschäftigt, eine Zahlung oder Vergütung. **Niederlande:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse (Luxemburg) S.A. Netherlands Branch («niederländische Zweigniederlassung») veröffentlicht, die eine Niederlassung von Credit Suisse (Luxemburg) S.A. ist, einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Die niederländische Zweigniederlassung unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und der niederländischen Aufsichtsbehörde De Nederlandsche Bank (DNB) sowie der niederländischen Marktaufsicht Autoriteit Financiële Markten (AFM). **Österreich:** Dieser Bericht wird von CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A. Zweigniederlassung Österreich («österreichische Zweigniederlassung») veröffentlicht, die eine Niederlassung von CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A. ist, einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Die österreichische Zweigniederlassung unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), d'Arlon, L-2991

Luxemburg, Grossherzogtum Luxemburg und der österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA), Otto-Wagner Platz 5, A-1090 Wien, Österreich. 283, route **Portugal:** Dieser Bericht wird von Credit Suisse (Luxemburg) S.A., Sucursal em Portugal («portugiesische Zweigniederlassung») veröffentlicht, die eine Niederlassung von Credit Suisse (Luxemburg) S.A. ist, einem ordnungsgemäss zugelassenen Kreditinstitut im Grossherzogtum Luxemburg unter der Anschrift 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxemburg. Die portugiesische Zweigniederlassung unterliegt der prudentiellen Aufsicht der luxemburgischen Aufsichtsbehörde Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und der portugiesischen Aufsichtsbehörde Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários (CMVM). **Saudi-Arabien:** Diese Informationen werden von der Credit Suisse Saudi Arabia (CR Number 1010228645) veröffentlicht, die von der saudi-arabischen Aufsichtsbehörde (Saudi Arabian Capital Market Authority) gemäss der Lizenz Nr. 08104-37 vom 23.03.1429 d. H. bzw. 21.03.2008 n. Chr. ordnungsgemäss zugelassen und beaufsichtigt ist. Der Sitz der Credit Suisse Saudi Arabia liegt in der King Fahad Road, Hay Al Mhamadiya, 12361-6858 Riyadh, Saudi-Arabien. Website: <https://www.credit-suisse.com/sa>. **Südafrika:** Die Verteilung dieser Informationen erfolgt über Credit Suisse AG, die als Finanzdienstleister von der Financial Sector Conduct Authority in Südafrika unter der FSP-Nummer 9788 registriert ist, und/oder über Credit Suisse (UK) Limited, die als Finanzdienstleister von der Financial Sector Conduct Authority in Südafrika unter der FSP-Nummer 48779 registriert ist. **Spanien:** Dieser Bericht wird in Spanien von der Credit Suisse AG, Sucursal en España, einem Unternehmen, das bei der Comisión Nacional del Mercado de Valores eingetragen ist, verteilt. **Türkei:** Die hierin enthaltenen Anlageinformationen, Anmerkungen und Empfehlungen fallen nicht unter die Anlageberatungstätigkeit. Die Anlageberatungsleistungen für Kunden werden in massgeschneiderter Form von den dazu berechtigten Instituten erbracht, und zwar unter Berücksichtigung der jeweiligen Risiko- und Ertragspräferenzen der Kunden. Die hierin enthaltenen Kommentare und Beratungen sind hingegen allgemeiner Natur. Die Empfehlungen sind daher mit Blick auf Ihre finanzielle Situation oder Ihre Risiko- und Renditepräferenzen möglicherweise nicht geeignet. Eine Anlageentscheidung ausschliesslich auf Basis der hierin enthaltenen Informationen resultiert möglicherweise in Ergebnissen, die nicht Ihren Erwartungen entsprechen. Der Vertrieb dieses Berichts erfolgt durch Credit Suisse Istanbul Menkul Degerler Anonim Sirketi, die vom Capital Markets Board of Turkey beaufsichtigt wird und ihren Sitz an der folgenden Adresse hat: Levazim Mahallesi, Koru Sokak No. 2 Zoru Center Terasevler No. 61 34340 Besiktas/ Istanbul, Türkei. **Vereinigtes Königreich:** Dieser Bericht wurde von der Credit Suisse (UK) Limited und der Credit Suisse Securities (Europe) Limited herausgegeben. Die Credit Suisse Securities (Europe) Limited und die Credit Suisse (UK) Limited verfügen beide über eine Zulassung der Prudential Regulation Authority und stehen unter der Aufsicht der Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority. Sie sind der Credit Suisse zugehörige, aber rechtlich unabhängige Gesellschaften. Der Schutz privater Kunden durch die Financial Conduct Authority und/oder Prudential Regulation Authority gilt nicht für Investments oder Dienstleistungen, die durch eine Person ausserhalb des Vereinigten Königreichs angeboten werden. Das Financial Services Compensation Scheme gilt nicht, wenn der Emittent seine Verpflichtungen nicht erfüllt. Sofern es im Vereinigten Königreich verteilt wird oder zu Auswirkungen im Vereinigten Königreich führen könnte, stellt dieses Dokument eine von der Credit Suisse (UK) Limited genehmigte Finanzwerbung dar. Die Credit Suisse (UK) Limited ist durch die Prudential Regulation Authority zugelassen und wird hinsichtlich der Durchführung von Anlagegeschäften im Vereinigten Königreich durch die Financial Conduct Authority und die Prudential Regulation Authority beaufsichtigt. Der eingetragene Geschäftssitz der Credit Suisse (UK) Limited ist Five Cabot Square, London, E14 4QR. Bitte beachten Sie, dass die Vorschriften des britischen Financial Services and Markets Act 2000 zum Schutz von Privatanlegern für Sie nicht gelten und dass Sie keinen Anspruch auf Entschädigungen haben, die Anspruchsberechtigten («Eligible Claimants») im Rahmen des britischen Financial Services Compensation Scheme möglicherweise zur Verfügung gestellt werden. Die steuerliche Behandlung hängt von der individuellen Situation des einzelnen Kunden ab und kann sich künftig ändern.

USA: Weder dieser Bericht noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt, dorthin mitgenommen oder an US-Personen abgegeben werden. (im Sinne der Regulierungsvorschriften gemäss US Securities Act von 1933, in seiner gültigen Fassung).

Das vorliegende Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der Credit Suisse weder vollständig noch auszugsweise vervielfältigt werden. Copyright © 2019 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

19C013A_IS

Weitere Publikationen der Credit Suisse

Private Altersvorsorge: Mind the Gap: Teilzeit, Auszeit, Vorsorgelücke

Die Studie untersucht das Vorsorgeverhalten der Schweizer Bevölkerung. Der Fokus liegt dabei auf der gebundenen privaten Vorsorge (Säule 3a) von Frauen und Familien.

11. April 2019

Immobilienmonitor 2. Quartal 2019

Der Immobilienmonitor bietet dreimal jährlich ein Update aller immobilienrelevanten Marktentwicklungen und ergänzt damit die jährlichen Fundamentalanalysen und Spezialthemen der Credit Suisse Immobilienstudie.

6. Juni 2019

Monitor Schweiz 2. Quartal 2019

Der Monitor Schweiz analysiert und prognostiziert die Entwicklung der Schweizer Wirtschaft.

18. Juni 2019

KMU-Exportperspektiven 3. Quartal 2019

Das Exportbarometer der Credit Suisse bildet anhand von wirtschaftlichen Vorlaufindikatoren die ausländische Nachfrage nach Schweizer Produkten ab, während die vierteljährliche Umfrage von Switzerland Global Enterprise (S-GE) Aufschluss über die aktuelle Stimmung bei den Schweizer Export-KMU gibt.

11. Juli 2019



CREDIT SUISSE AG
Investment Solutions & Products
Postfach 300
CH-8070 Zürich
credit-suisse.com



Familientradiation macht aus Luft und Leidenschaft ein Erfolgsunternehmen.

Tobias und Christoph Meyer, Seven-Air Gebr. Meyer AG,
produzieren Lüftungsanlagen der Spitzenklasse.

Hinter jedem unternehmerischen Erfolg stehen besondere Persönlichkeiten. Und ein starker Finanzpartner.
credit-suisse.com/unternehmer