economiesuisse
DOSSIER POLITIK

15 / 2016
Brexit und die Schweiz

21.12.2016

Das Wichtigste in Kürze

Mit dem Votum der britischen Stimmbevölkerung für einen Austritt Grossbritanniens aus der EU steht Europa vor grossen Herausforderungen – sowohl in politischer als auch wirtschaftlicher Hinsicht. Nebst der Entflechtung des komplexen Zuständigkeitsgefüges zwischen der EU und ihrem scheidenden Mitglied ist auch das Verhältnis des Vereinigten Königreichs zu wichtigen Handelspartnern neu zu regeln.

Dazu zählt auch die Schweiz. Für beide gehört das jeweils andere Land zu den wichtigsten Handelspartnern und Investoren. Der Austritt Grossbritanniens aus der EU betrifft die Schweiz folglich ganz direkt. Dies unterstreicht auch eine von economiesuisse durchgeführte Branchenumfrage. Dabei wurde einerseits die Bedeutung des britischen Marktes für die einzelnen Exportsektoren erfasst, andererseits aber auch die Herausforderungen analysiert, denen sich Schweizer Unternehmen im Kontext des Brexit gegenüberstehen. Je nach Branche sind diese unterschiedlich, müssen aber rasch und gemeinsam angegangen werden. Zentral ist dabei insbesondere der materielle Erhalt der bilateralen Verträge der Schweiz mit der EU (insbesondere Bilaterale I und II sowie Freihandelsabkommen Schweiz-EU). Diese verlieren nach dem Brexit für Grossbritannien ihre Gültigkeit.

Bei der künftigen Ausgestaltung ist zentral, dass der Markzugang umfassend erhalten bleibt. Gleichzeitig sollen die Wirtschaftsbeziehungen vertieft werden – so beispielsweise bei den Finanzdienstleistungen. Neben dem Marktzugang ist auch die Zusammenarbeit der Behörden zum Abbau von administrativen Hindernissen auszubauen.

Position economiesuisse

- **Schweiz gehört klar zum «inner circle» der wichtigsten Handelspartner:** Die Schweiz muss die britischen Partner kontinuierlich für die Bedeutung und den Vorteilen der schweizerisch-britischen Wirtschaftsbeziehungen sensibilisieren sich im Kreis jener Staaten positionieren, mit denen das Vereinigte Königreich seine Wirtschaftsbeziehungen prioritär neu aushandeln will.
- **Status Quo+ im gegenseitigen Marktzugang und Rechtssicherheit gewährleisten:** Um Rechtssicherheit zu garantieren muss eine bilaterale Vertragslösung mit Grossbritannien zum Zeitpunkt des EU-Austritts vorliegen – allenfalls in Form eines Grandfatherings. Zentral ist in jedem Fall der materielle

Erhalt der Bilateralen I und II sowie des Freihandelsabkommens Schweiz-EU. Gefordert wird ein umfassendes Feihandelsabkommen neuester Generation, welches auch eine Liberalisierung des Dienstleistungshandels und eine vertiefte regulatorische Kooperation einschliesst (Status Quo+).

- **Chance für Ausbau im Marktzugang nutzen:** Chancen, im Verhältnis mit Grossbritannien über eine Ausweitung des aktuellen gegenseitigen Marktzugangs zu diskutieren, müssen genutzt werden. Jenseits des bestehenden Vertragszustands sieht die Schweizer Wirtschaft unter anderem Potenzial bei der Harmonisierung und Äquivalenz von Regulierungen oder der Liberalisierung von Ursprungsregeln.
- **Schweiz ist offen für Diskussionen über EFTA-Beitritt:** Die Schweizer Wirtschaft steht einer allfälligen Diskussion grundsätzlich offen gegenüber, hält den Zeitpunkt für eine vertiefte Debatte und ein abschliessendes Urteil jedoch noch für verfrüht.

Brexit wird Tatsache

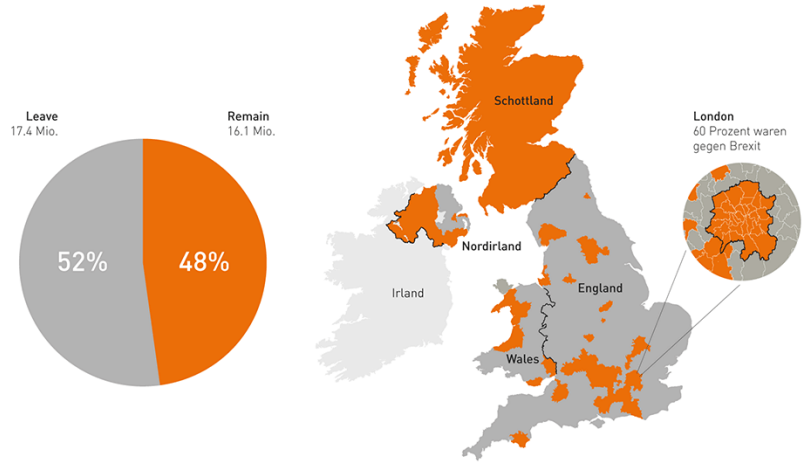
Das britische Stimmvolk hat sich am 23. Juni mit einer Mehrheit von 52 Prozent für einen Austritt aus der EU ausgesprochen. Ob und in welchem Ausmass der Brexit auch innerhalb der EU selbst Reformen anstossen wird, ist derzeit schwer abschätzbar.

Historische Zäsur für die EU und Europa

Am 23. Juni 2016 hat eine Mehrheit der Stimmbürgerinnen und Stimmbürger Grossbritanniens nach einem intensiven und hoch emotionalen Abstimmungskampf den Austritt ihres Landes aus der Europäischen Union (Leave) beschlossen.

Grossbritanien stimmt für Brexit

«Should the United Kingdom remain a member of the European Union or leave the European Union?»



Quelle: BBC
www.economiesuisse.ch

Auch für die EU bedeutet der Brexit eine ausserordentliche Zäsur: Mit Ausnahme Grönlands 1982 hat bisher noch nie ein Mitgliedstaat der Union den Rücken gekehrt. Erst seit 2009 hat die EU den Austrittsprozess überhaupt vertraglich geregelt. Noch ist schwer absehbar, in welchem Ausmass dieses einschneidende Ereignis mittel- oder langfristig zu politischen Reformen innerhalb der nunmehr EU-27 führen wird. Denkbar sind diese etwa im Bereich der Institutionen, weiterer Integrationsschritte oder der Migrationspolitik.

Die seit Juli 2016 amtierende Premierministerin Theresa May hat wiederholt ihren klaren Willen zum Ausdruck gebracht, den Austritt Grossbritanniens aus der EU auch tatsächlich zu vollziehen. Wie dies jedoch konkret erfolgen soll und wie hart der Bruch mit der EU letztendlich ausfallen wird (hard vs. soft Brexit), ist derzeit noch schwer abschätzbar. Offensichtlich besteht die Absicht, die Austrittsverhandlungen noch vor den Wahlen zum Europaparlament im Juni 2019 abzuschliessen.

Im Zuge der Regierungsumbildung wurde ein eigenes Brexit-Departement für die Austrittsverhandlungen Grossbritanniens mit der EU eingerichtet. Dieses wird von David Davies geführt, einem Austrittsbefürworter. Zusammen mit dem Aussenministerium unter Boris Johnson und dem Departement für internationalen Handel, dem Liam Fox vorsteht, beschäftigen sich seitens der britischen Regierung inskünftig drei Abteilungen mit den neu zu verhandelnden vertraglichen Beziehungen

Grossbritanniens mit der EU und dem Rest der Welt.

Die EU-Kommission ihrerseits hat den früheren französischen Aussenminister Michel Barnier zum Brexit-Verhandlungsführer ernannt. Für das Europäische Parlament verfolgt der ehemalige Premierminister Belgiens und Vorsitzender der ALDE-Fraktion, Guy Verhofstadt, die Verhandlungen.

Grafik 1
→ Mit Grossbritannien tritt ein wirtschaftliches und politisches Schwergewicht mit grossem Einfluss aus der EU aus.

Austritt eines Schwergewichts

▸ Grossbritannien ist sowohl wirtschaftlich, wie politisch ein wichtiges EU-Mitglied

	EU	Grossbritannien
Beitritt zur EU	1951 *(Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl)*	1973
BIP	EUR 14.6 Bio.	EUR 2.6 Bio. (17.8% EU)
Einwohner	510.1 Mio. 1.2 Mio. GB-Bürger leben in der EU	64.9 Mio. (12.7% EU) 3.3 Mio. EU-Bürger leben in GB
Handel	12.9% beträgt der Anteil Grossbritanniens am gesamten **Waren**export der EU 15.2% beträgt der Anteil Grossbritanniens an den gesamten **Waren**importen der EU 23% beträgt der Anteil Grossbritanniens am gesamten **Dienstleistungs**export der EU 14.6% beträgt der Anteil Grossbritanniens an den gesamten **Dienstleistungs**importen der EU	43.7% der **Waren**exporte gehen in die EU 53.2% der **Waren**importe kommen aus der EU 35.5% der **Dienstleistungs**exporte gehen in die EU 45.1% der **Dienstleistungs**importe kommen aus der EU
Investitionen	14.7% aller FDI-Bestände der EU im Ausland kommen aus GB (2012) 9.1% aller ausländischen FDI-Bestände in der EU liegen in GB (2012)	47.9% aller FDI-Bestände in GB kommen aus der EU (2014) 39.8% aller FDI-Bestände von GB liegen in der EU (2014)
Beitrag zum EU-Haushalt	EUR 162.3 Mrd.	EUR 11.5 Mrd. (7.1% EU)
Gewicht im EU-Ministerrat	–	9.2% Stimmanteil
Gewicht im EU-Parlament	Total 751 Abgeordnete	73 Abgeordnete / 9.7%
Wirtschafts- und Sozial-ausschuss der EU	350 Mitglieder	24 Abgeordnete (6.9%)
Ausschuss der Regionen der EU	350 Mitglieder	24 Abgeordnete (6.9%)

Quelle: Eurostat, ONS, UN 2015

Grossbritannien und die EU am Scheideweg

Die wichtigste Aufgabe für Grossbritannien ist die Regelung des zukünftigen Verhältnisses zur EU. Diese bestehen heute aus einem komplexen Gemisch an unterschiedlichen Kompetenzen und Transferzahlungen. Auch in der Handelspolitik bestehen gemischte Zuständigkeiten zwischen EU und Mitgliedstaaten.

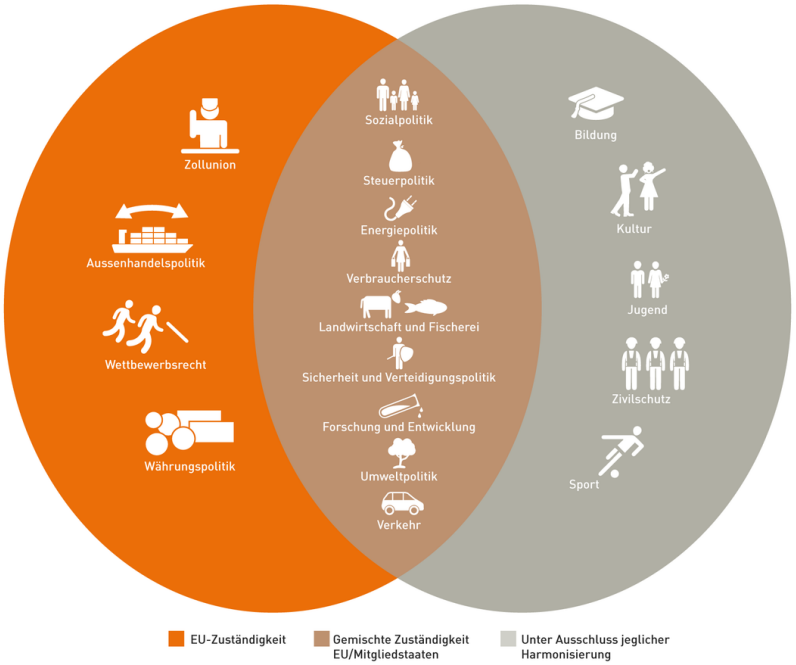
Schwierige Neuordnung der vielfältigen Beziehungen Grossbritanniens

Mit dem Abstimmungsergebnis vom 23. Juni 2016 steht Grossbritannien vor der Herausforderung, seine vertraglichen Beziehungen zur Welt in vielen Bereichen neu zu ordnen. Die wichtigste Aufgabe ist dabei klar die Regelung des zukünftigen Verhältnisses der Insel zur EU. Beide sind durch ein komplexes Gemisch an teilweise geteilten Kompetenzen und umfangreichen Transferzahlungen eng miteinander verbunden. Dieses müssen die beiden Parteien nun wieder entflechten. Die EU-Rechtsakte (Acquis) umfasst derzeit rund 85'000 Seiten. Fragen der Handels-, Wettbewerbs- und Währungspolitik (EU-Zuständigkeit) spielen dabei ebenso eine Rolle wie gemischte Zuständigkeiten in Bereichen wie Landwirtschaft und Fischerei, Verkehr, Sozialpolitik oder Umwelt. Dabei haben sowohl die einzelnen britischen Regionen wie auch die EU-Mitgliedstaaten je nach Politikbereich unterschiedliche Interessen und Prioritäten.

Der EU-Acquis garantiert den Mitgliedstaaten beispielsweise im Luftverkehr den diskriminierungsfreien Zugang zu anderen EU-Staaten. Wie dieser Zugang im Detail geregelt wird (z.B. Flugplan, Slots), obliegt wiederum der nationalen Zuständigkeit.

Grafik 2
Mit dem Brexit muss Grossbritannien auch seine Beziehungen mit der EU entflechten.

Unterschiedliche Zuständigkeiten
Je nach Politikbereich existieren unterschiedliche Kompetenzen zwischen der EU und ihren Mitgliedstaaten



Quelle: eigene Darstellung 2016
www.economiesuisse.ch

Aus der Perspektive der Aussenwirtschaft ist insbesondere die gemeinsame Handelspolitik aller EU-Staaten zu erwähnen, die im Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union festgelegt wird (Art. 207). Verantwortlich für diesen Bereich (z.B. Abschluss von Freihandelsabkommen) sind grundsätzlich die EU-Institutionen, wobei dies uneingeschränkt nur für den Warenverkehr gilt. Im Bereich der Dienstleistungen und des Geistigen Eigentums etwa liegt eine gemischte Kompetenz vor, das heisst die EU und die Mitgliedsländer teilen sich die Zuständigkeit. Die volle Kompetenz über ihre Handelspolitik erlangt Grossbritannien somit erst nach erfolgtem Austritt aus der EU zurück.

Zu diesem Zeitpunkt entfallen auch gewisse Subventionen der Landwirtschaft. Weiter wird zwischen Irland und Nordirland eine neue EU-Aussengrenze entstehen, die entsprechend überwacht werden muss. Auch muss wieder ein eigenes Zollregime eingeführt werden, sofern das Vereinigte Königreich nach dem Brexit nicht als Drittstaat der Zollunion beitritt. Die Insel verfügt zudem noch über namhafte finanzielle Verpflichtungen gegenüber der EU, die gemäss unterschiedlichen Berechnungen auf gesamthaft bis zu 60 Milliarden Pfund geschätzt werden. Diese sind im Falle eines Austritts weiterhin zu erfüllen. Darunter fallen etwa mehrjährige Zusagen zum EU-Haushalt, Pensionskassengelder der Verwaltung oder Infrastrukturprojekte.

Angesichts dieser vielen wirtschaftspolitischen Weichenstellungen, die während der Austrittsverhandlungen zwischen der EU und Grossbritannien angegangen werden müssen, erscheint die zur Verfügung stehende Zeit äusserst knapp. Gut möglich, dass in gewissen Regulierungsbereichen deshalb kurzfristig Übergangslösungen ausgehandelt werden (Grandfathering).

→ **Mit dem Austritt aus der EU droht die britische Wirtschaft auch den vereinfachten Marktzugang zu einer Vielzahl wichtiger Handelspartner zu verlieren. EU-Freihandelsabkommen werden nach dem Brexit für das Vereinigte Königreich hinfällig.**

Auch Beziehungen zu Drittstaaten sind vom Austritt betroffen

Der Austritt Grossbritanniens wird auch auf deren Mitgliedschaft in internationalen Organisationen und die Handelsbeziehungen zu wichtigen Drittstaaten weitreichende Konsequenzen haben. Die EU verfügt derzeit mit rund 50 Staaten über Freihandels- oder Wirtschaftspartnerschaftsabkommen, unter anderem auch mit der Schweiz. Weitere werden derzeit ausgehandelt (z.B. Japan). Darunter finden sich viele der wichtigsten Import- und Exportpartner Grossbritanniens.

Mit dem Austritt aus der EU drohen für Grossbritannien sämtliche durch die EU ausgehandelten Sonderkonditionen mit Drittstaaten, von welchen auch britische Unternehmen profitieren, hinfällig zu werden. Die britische Regierung muss sich deshalb auf eine Vielzahl an Verhandlungen einstellen, wenn sie die Bedingungen bezüglich Marktzugang zu den wichtigen Handelspartnern für ihre Unternehmen weiterhin erhalten will. In diesem Zusammenhang wurde bereits angekündigt, dass mit mehreren Staaten rasch Gespräche über ein Freihandelsabkommen begonnen werden sollen.

→ **Neu vereinbart werden müssen auch die Verpflichtungen Grossbritanniens gegenüber den übrigen 163 WTO-Mitgliedern (z.B. Zolltarife, Quoten, Subventionsrahmen für Landwirtschaft).**

Fragezeichen bei der WTO-Mitgliedschaft

Eine weitere Aufgabe stellt sich dem Vereinigten Königreich – und allenfalls auch der EU – mit Blick auf die WTO. Zwar sind sowohl die Europäische Union selbst wie auch

jeder ihrer (noch) 28 Mitgliedstaaten eigenständig in der WTO vertreten. Es ist jedoch die EU, die im Namen ihrer Mitglieder innerhalb der WTO Verpflichtungen eingeht (z.B. Zolltarife, Quoten, Subventionsrahmen der Landwirtschaft). Nach dem Austritt aus der EU muss Grossbritannien entsprechend seine eigenen Bedingungen der WTO-Mitgliedschaft mit den übrigen 163 Mitgliedstaaten aushandeln. Denkbar ist, dass Grossbritannien in einem ersten Schritt anstrebt, die Verpflichtungen der EU möglichst identisch zu übernehmen. Ein einmal ausgehandeltes Ergebnis muss letztendlich von der WTO (Zweidrittelmehrheit der Mitglieder) und vom britischen Parlament genehmigt werden. Dieser Prozess könnte äusserst konfliktbeladen sein und allenfalls auch zu neuen Forderungen und politischen Druckversuchen anderer WTO-Mitglieder führen. Ebenso denkbar ist aber auch, dass bei einer nahtlosen Übernahme der bisherigen Verpflichtungen ein stark verkürztes Verfahren angewendet wird. So gäbe es ohne Änderungen der Verpflichtungen auch keine Notwendigkeit von Verhandlungen.

Auch für die EU selbst besteht ein gewisses Risiko, dass ihre Verpflichtungen mit dem Brexit unter Druck kommen. So könnte Artikel 62 der Wiener Vertragskonvention, der sich auf eine «grundlegende Änderung der beim Vertragsabschluss gegebenen Umstände» bezieht (z.B. Verlust von fast 18 Prozent der EU-Wirtschaftskraft), die EU zwingen, ihre Verpflichtungslisten gegenüber den übrigen WTO-Mitgliedstaaten anzupassen und allenfalls weitergehende Konzessionen einzugehen. Wie hürdenreich sich die Verhandlungen innerhalb der WTO für die EU und Grossbritannien gestalten, wird somit unterschiedlich beurteilt.

→ Die institutionellen Auswirkungen des Brexit auf die Mitgliedschaft Grossbritanniens in weiteren internationalen Organisationen (IWF, Weltbank, OECD) dürften gering ausfallen. Denkbar sind hingegen inhaltliche Akzentverschiebungen.

Auswirkungen auf weitere internationale Organisationen

Nebst der WTO könnten grundsätzlich noch andere internationale Organisationen betreffend ihrer Mitgliederstruktur durch den Brexit betroffen sein. Sowohl im IWF, der Weltbank wie auch in der OECD ist Grossbritannien jedoch bereits heute als Nationalstaat Mitglied. Ein Austritt aus der EU ändert also nichts bei den Entscheidungsprozessen. Dies lässt den vorläufigen Schluss zu, dass die institutionellen Auswirkungen eher gering sein dürften.

Denkbar ist hingegen, dass Grossbritannien als Nicht-EU-Mitglied in multilateralen Gremien seine Positionen teilweise anpassen könnte. So kann Grossbritannien im IMF, der OECD oder auch bei den G-20 künftig eine von der EU unabhängige Position einnehmen. Wie weit hier Grossbritannien gehen wird, hängt natürlich auch von der Ausgestaltung der Beziehungen zur EU ab. Somit ergeben sich durch Brexit potenzielle Rückkopplungen auf die internationale Kooperation im Rahmen der wichtigsten internationalen Organisationen und Gremien.

→ Einmal aktiviert, sieht Artikel 50 des EU-Vertrags von Lissabon eine zweijährige Frist für Austrittsverhandlungen vor. Kommt keine Einigung zustande, scheidet Grossbritannien automatisch und ohne geregelte Rahmenbedingungen aus der EU aus. Erst nach dem eigentlichen Brexit können Verhandlungen über die zukünftigen Beziehungen beider Partner beginnen.

Offener Ausgang der Austrittsverhandlungen

Nach dem Volksentscheid der britischen Stimmbürger vom 23. Juni kommt der sogenannte Artikel 50 des Vertrags von Lissabon erstmals zur Anwendung – bevor eigentliche Austrittsverhandlungen beginnen. Gemäss diesem Artikel kann «jeder Mitgliedstaat [...] im Einklang mit seinen verfassungsrechtlichen Vorschriften beschliessen, aus der Union auszutreten». Zur Aktivierung des damit verbundenen Prozesses hat das austretende Mitglied den Europäischen Rat zu informieren. Noch

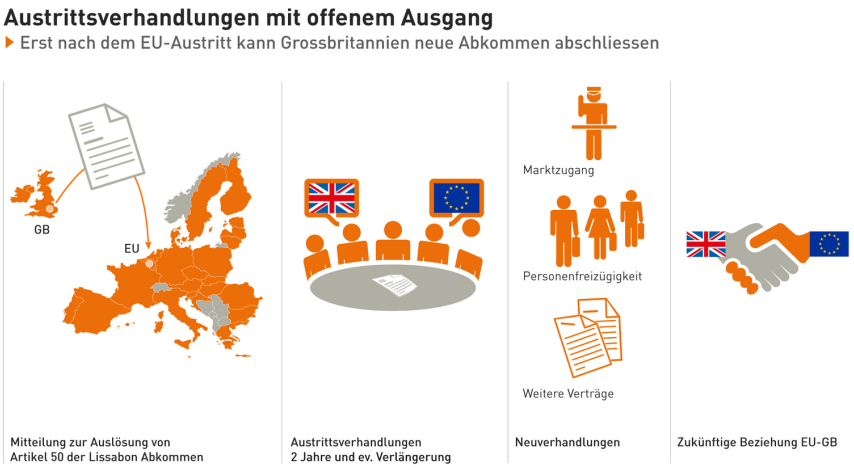
ist nicht entschieden, ob die britische Regierung hierfür nebst dem (formell konsultativen) Volksentscheid einen Beschluss des Parlaments benötigt. Zwar hat dies der High Court bestätigt, die Regierung hat jedoch Berufung eingelegt. Mit einem Urteil des Supreme Courts ist im Januar 2017 zu rechnen.

Ist Artikel 50 einmal aktiviert, gibt es grundsätzlich kein Zurück mehr. Eine Fristverlängerung bedarf der Zustimmung aller verbleibenden EU-Mitglieder. Die EU legt für ihre Verhandlungsposition die Leitlinien ohne den Einbezug von Grossbritannien fest. Dabei kann es etwa um den effektiven Zeitpunkt des Austritts, Übergangsfristen, aber auch um den zukünftigen Vertragsstatus (z.B. Marktzugang, Personenfreizügigkeit, Sicherheit oder Justiz) der Insel gehen. Das einmal ausgehandelte Austrittsabkommen muss vom britischen Parlament, von mindestens 20 der noch verbleibenden 27 EU-Mitgliedstaaten sowie vom EU-Parlament genehmigt werden. Mit Blick darauf sprechen EU-Vertreter bereits von einer noch kürzeren eigentlichen Verhandlungszeit (bis Oktober 2018). Verträge, die das zukünftige Verhältnis zu Grossbritannien betreffen, bedürfen sogar der Zustimmung aller verbleibenden EU-Mitgliedstaaten.

Kommt während der Zweijahresfrist kein Austrittsvertrag zustande, scheidet Grossbritannien automatisch und ohne Abkommen aus der EU aus. In Bezug auf den Aussenhandel hätte dies einen Rückfall auf bestehendes WTO-Recht und auf Verträge zur Folge, die noch vor dem Beitritt zur EU abgeschlossen wurden. Letztere genügen mittlerweile den heutigen Anforderungen grösstenteils nicht mehr. Für die Wirtschaft wäre dieses Szenario deshalb mit grosser Rechtsunsicherheit verbunden. Dies auch deshalb, weil gemäss Lissabonner Vertrag vor dem eigentlichen Brexit auch keine Verhandlungen über die zukünftigen Beziehungen beider Partner beginnen können.

Grafik 3

→ Kommt während den zweijährigen Verhandlungen kein Austrittsvertrag zustande, scheidet Grossbritannien automatisch und ohne Abkommen aus der EU aus.



Quelle: eigenen Darstellung
www.economiesuisse.ch

→ Betreffend der zukünftigen Beziehungen Grossbritanniens mit der EU nach dem Brexit bestehen verschiedene Szenarien. Das Spektrum reicht von einem Rückfall auf WTO-Regeln bis zu einem Verbleib im EU-Binnenmarkt mit voller Personenfreizügigkeit.

Welche Lösung wählen Grossbritannien und die EU?

Für Grossbritannien wird die EU auch nach einem Austritt auf absehbare Zeit hin der wichtigste Partner bleiben. Weder Grossbritannien noch die EU haben sich bisher jedoch offiziell zu konkreten Verhandlungszielen geäussert. Zudem existieren auch EU-intern unterschiedliche Ansichten betreffend der gegenüber dem Vereinigten Königreich einzunehmenden Haltung. Einigkeit herrscht derzeit hingegen bezüglich der vier Grundfreiheiten im Zugang zum EU-Binnenmarkt: Die Freizügigkeit von Personen, Gütern, Dienstleistungen und Kapital sei nur im Gesamtpaket zu haben.

Bereits im Vorfeld der Abstimmung vom 23. Juni 2016 hat die britische Regierung ihrerseits fünf mögliche Szenarien präsentiert und analysiert. Hierbei handelt es sich realistischerweise aber primär um grobe «Landezonen». Keines der diskutierten Modelle vermag im Vergleich zur EU-Mitgliedschaft einen gleichwertigen Zugang zum Binnenmarkt zu sichern. Verhandlungen sind jedoch stets dynamisch. Gut möglich also, dass dabei auch neue oder kombinierende Lösungen auftauchen. Die verschiedenen Optionen liefern jedoch wichtige Anhaltspunkte zu möglichen Vor- und Nachteilen der einen oder anderen «Landezone» (z.B. politische Souveränität vs. Marktzugang). In jedem Fall werden die kurze Verhandlungsfrist und die drohende Rechtsunsicherheit angesichts eines vertragslosen Zustands für beide Partner zwei der grossen Herausforderungen sein.

Fünf mögliche Szenarien

→ **Angesichts der wirtschaftlichen und politischen Bedeutung Grossbritanniens sind Reformen innerhalb der EU als Folge des Brexit denkbar. Diese könnten auch Einfluss auf die zukünftige Rolle der EFTA haben.**

Brexit als «Game Changer»?

Die aufgezeigten Szenarien berücksichtigen allfällige institutionelle Änderungen in der EU nicht. Angesichts der politischen und wirtschaftlichen Bedeutung Grossbritanniens sind jedoch Reformen innerhalb der EU als Folge des Brexit vorstellbar.

Innerhalb und ausserhalb der EU gibt es hierzu unterschiedliche Ansätze. Die Vorschläge reichen von der Beschleunigung bereits bestehender Projekte bis zu einer grundlegenden Neugestaltung von Rechten und Pflichten innerhalb der EU (z.B. Mehrkreismodell mit unterschiedlichen Integrationsstufen und Mitbestimmungsrechten). Sollte sich die EU tatsächlich für tief greifende Reformen entscheiden, ist denkbar, dass sich dadurch auch die Rolle der EFTA entscheidend verändern wird – allenfalls auch mit einer Mitgliedschaft Grossbritanniens.

Brexit und die Schweiz

Ein Austritt Grossbritanniens betrifft auch die Schweiz direkt und indirekt.

Nicht nur für Grossbritannien und die EU wird der Brexit weitreichende Konsequenzen haben. Auch die Schweiz ist aufgrund der engen wirtschaftlichen Verflechtung vom Austritt der Insel aus der EU nachhaltig betroffen. Liberale Wirtschaftssysteme und offene Märkte geniessen sowohl für die Schweiz wie auch für das Vereinigte Königreich hohe Priorität. Die Auswirkungen des Brexit gestalten sich für jede Branche unterschiedlich. Für die Schweiz geht es ausserdem auch darum, die politischen Effekte auf die laufenden Verhandlungen mit der EU (z.B. Masseneinwanderungsinitiative oder institutionelles Rahmenabkommen) zu berücksichtigen.

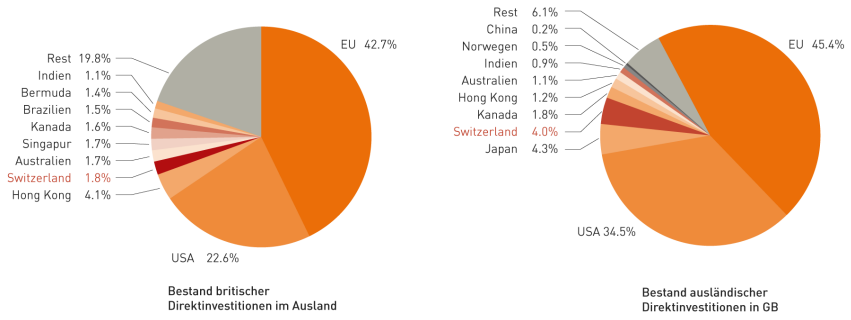
Grossbritannien ist für die Schweizer Wirtschaft sowohl im Handel mit Waren und Dienstleistungen wie auch für Direktinvestitionen ein äusserst wichtiger Partner. Nur mit den USA verfügt die Schweiz über eine noch positivere Handelsbilanz. Hiesige Unternehmen beschäftigen über 90'000 Personen in Grossbritannien.

Wichtiger Handelspartner für Schweizer Unternehmen

Grossbritannien ist für die Schweizer Wirtschaft im Hinblick auf Handel und Investitionen ein äusserst wichtiger Partner. Davon zeugen beispielsweise auch die rund 80 direkten Flugverbindungen pro Tag zwischen beiden Ländern. Im Vergleich zu 2011 hat sich der bilaterale Warenhandel mehr als verdoppelt. Heute verfügt die Schweiz nur mit den USA über eine noch positivere Handelsbilanz (+5 Mrd. CHF UK; +16 Mrd. CHF USA, ohne Edelmetalle).

Grafik 5
Hoch im Kurs im Handel mit Grossbritannien stehen Chemie- und Pharmaprodukte, Maschinen und Fahrzeuge sowie Uhrmacherwaren.

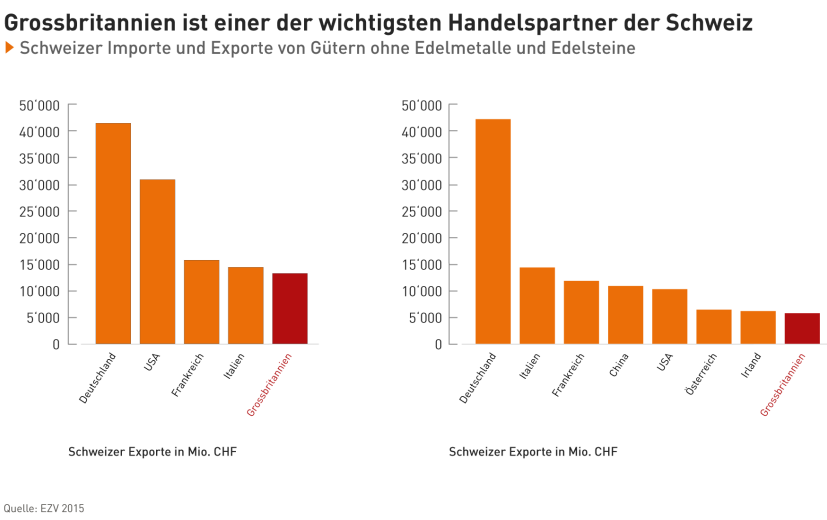
Schweizer Investoren wichtig für Grossbritannien
Schweiz hinter EU und USA auch wichtigster Investitionsstandort für GB



Quelle: ONS 2016

2016 wurden Waren im Gesamtwert von rund 11 Milliarden Franken aus der Schweiz nach Grossbritannien exportiert oder von dort importiert. Hoch im Kurs stehen insbesondere Chemie- und Pharmaprodukte, Maschinen und Fahrzeuge sowie Uhrmacherwaren. An diesen Zahlen gemessen ist Grossbritannien für Schweizer Unternehmen der fünftwichtigste Handelspartner überhaupt. Hinzu kommt der Handel mit Edelmetallen, der sich im selben Zeitraum auf 32 Milliarden Franken belief.

Grafik 6
→ Grossbritannien ist der fünftwichtigste Exportmarkt für die Schweizer Wirtschaft.



Quelle: EZV 2015

Bedeutsam und breit diversifiziert ist gemäss den Zahlen der Schweizerischen Nationalbank auch der Dienstleistungshandel mit Grossbritannien. Seit 2012 haben sich die Exporte um 20 Prozent auf 8,1 Milliarden Franken im Jahr 2015 erhöht. Hingegen sind die Dienstleistungsimporte im selben Zeitraum um rund drei Prozent gesunken (2015: CHF 6,3 Mrd.).

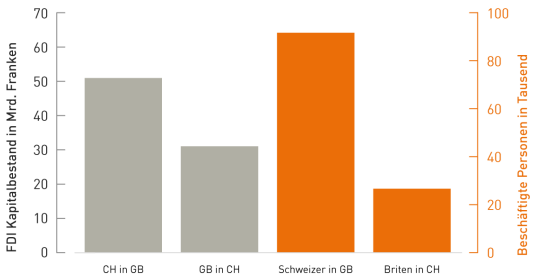
Auch gemessen an den Direktinvestitionen [1] lässt sich das enge wirtschaftliche Verhältnis verdeutlichen: Das Vereinigte Königreich ist für Schweizer Unternehmen das weltweit fünftwichtigste Ziel für Direktinvestitionen – hinter den USA, Luxemburg, den Niederlanden und Irland. Der Kapitalbestand dieser Unternehmen auf der Insel war 2015 gar deutlich höher (CHF 51 Mrd.) wie in Deutschland (CHF 38 Mrd.). Gleichzeitig sind die vielen in der Schweiz ansässigen britischen Unternehmen für den hiesigen Standort von grosser Bedeutung. Mit über 31 Milliarden Franken an Direktinvestitionen sind sie wichtiger als jene aus Italien und liegen damit an sechster Stelle. Umgekehrt beschäftigen Schweizer Unternehmen derzeit in Grossbritannien 92'758 Personen. Das ist fast viermal mehr, als britische Gesellschaften in der Schweiz (26'690 Personen).

Grafik 7

→ **Die Schweizer Direktinvestitionen in Grossbritannien sind bedeutend grösser als jene in Deutschland.**

Rege Investitionstätigkeit

▸ Schweizer Unternehmen investieren in Grossbritannien und sind ein wichtiger Arbeitgeber



Quelle: EZV, ONS 2016

→ **Auch für Grossbritannien ist die Schweiz ein wichtiger Handelspartner. Mehr Güter exportieren britische Unternehmen nur noch in die USA und nach Deutschland. Die Schweiz ist hinter der EU, den USA und Japan viertgrösster Investor im Vereinigten Königreich.**

Schweizer Markt auch für Grossbritannien wichtig

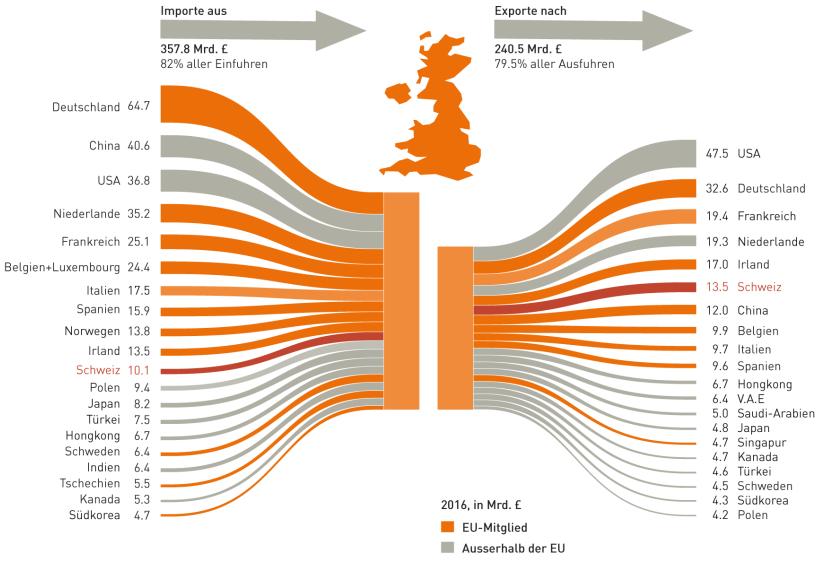
Die wirtschaftliche Vernetzung beider Länder ist jedoch auch aus britischer Perspektive alles andere als vernachlässigbar. Für Grossbritannien war die Schweiz 2016 der sechstwichtigste Exportmarkt für Güter weltweit. Bei den Importen lag die Schweiz mit Platz 11 ebenfalls auf den vorderen Rängen. Für die Insel ist die Schweiz nach China der stärkste Wachstumsmarkt für Exporte weltweit.

Grafik 8

→ **Die Schweiz ist der drittwichtigste Exportmarkt für Waren und Dienstleistungen.**

Schweizer Markt wichtig für Grossbritannien

▸ Warenhandel Grossbritanniens mit den wichtigsten Partnerländern



Quelle: eigene Darstellung, ONS
www.economiesuisse.ch

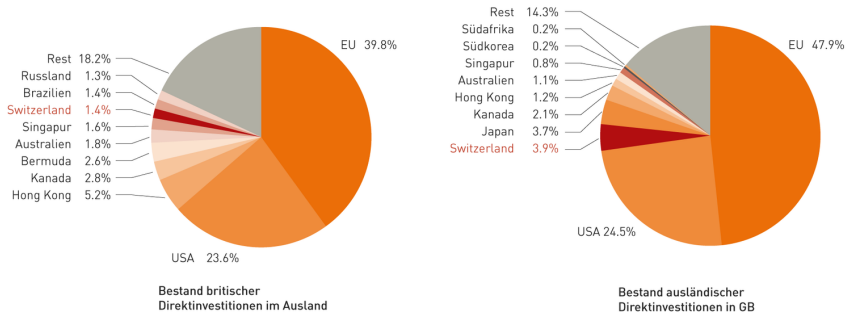
Für beide Länder ist zudem der Dienstleistungssektor von grosser Bedeutung. Hier nimmt die Schweiz als Zielmarkt für britische Unternehmen eine wichtige Stellung

ein. 2014 war die Schweiz mit umgerechnet rund 11 Milliarden Franken drittwichtigste Exportdestination für Dienstleistungen aus Grossbritannien (ohne Reisen, Transport und Banking) weltweit. Betreffend der Importe belegt die Schweiz Rang 6 (CHF 2,7 Mrd. [2]).

Zusammen mit dem Handel von Waren und Dienstleistungen ist auch der Stellenwert der Schweiz im Bereich der Direktinvestitionen gewachsen und liegt aktuell auf Rang 4 der wichtigsten Direktinvestoren in Grossbritannien – direkt hinter der EU, den USA und Japan. Umgekehrt ist die Schweiz heute auch das viertwichtigste Ziel für Direktinvestoren der Insel, noch vor Australien oder Singapur. Der Bestand an Direktinvestitionen aus Grossbritannien hat sich in den letzten zehn Jahren um über 180 Prozent erhöht.

Grafik 9
→ Hinter der EU und den USA sind Schweizer Unternehmen die drittwichtigsten Direktinvestoren auf der Insel.

Schweizer Investoren wichtig für Grossbritannien
▸ Schweiz hinter EU und USA auch wichtigster Investor für GB



Quelle: ONS 2014

Wie die vorangehenden Zahlen aufzeigen, sind die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Grossbritannien für beide Seiten von grosser Bedeutung. Umso wichtiger ist es, dass die im Zuge des Brexit entstandene Rechtsunsicherheit möglichst schnell verringert werden kann. In diesem Zusammenhang ist eine rasche Klärung des zukünftigen vertraglichen Regelwerks zwischen Grossbritannien und der Schweiz von vitaler Bedeutung.

→ Mit dem Austritt Grossbritanniens aus der EU droht auch für die Schweiz, ihr gesamtes Vertragswerk mit der EU nicht mehr auf die Insel anwendbar zu sein. Ohne geeignete Anschlusslösung wären Schweizer Unternehmen somit in vielen Bereichen (z.B. Marktzugang, technische Handelshemmnisse, Beschaffungswesen, Personenverkehr) zukünftig deutlich schlechter gestellt als heute.

Bisheriges Vertragswerk ist auf Grossbritannien nicht mehr anwendbar

Mit dem Beitritt des Vereinigten Königreichs zur EU im Jahr 1973 hat sich auch für die Schweiz das vertragliche Verhältnis zur Insel grundlegend geändert: Bei all jenen Rechtsgebieten, in denen sich für Grossbritannien eine Änderung der Zuständigkeiten hin zur EU ergeben hat, war nun Letztere stellvertretend für ihre Mitgliedstaaten für den Abschluss neuer Verträge zuständig – auch für jene mit der Schweiz. Diese derzeit über 100 bilateralen Verträge gewähren Schweizer Unternehmen denselben privilegierten Marktzugang in alle EU-Mitgliedstaaten. Scheidet nun Grossbritannien aus der EU aus, wird gemäss Artikel 50 des Lissabonner EU-Vertrags das gesamte Vertragswerk zwischen der EU und der Schweiz nicht mehr auf das Vereinigte Königreich anwendbar sein.

Ohne vertragliche Anschlusslösung drohen beide Länder in ihren Beziehungen somit auf bestehende multilaterale Abkommen (z.B. WTO) und auf eine kleine Auswahl bilateraler Verträge zurückzufallen. Diese stammen teils noch aus dem 19. Jahrhundert und genügen den derzeitigen Anforderungen über weite Strecken nicht mehr. Auch befassen sie sich in den wenigsten Fällen mit zentralen wirtschaftsrelevanten Belangen. Schweizer Unternehmen wären dadurch etwa betreffend Marktzugang, technischer Handelshemmnisse, im öffentlichen Beschaffungswesen oder in Güter- und Personenverkehrsfragen massgeblich schlechtergestellt als heute. Dies schafft grosse Rechtsunsicherheit.

→ **Bundesrat und Verwaltung verfolgen die Austrittsverhandlungen im Rahmen einer interdepartementalen Arbeitsgruppe eng und sind im regelmässigen Austausch mit Vertretern der Schweizer Wirtschaft und den britischen Behörden.**

Bundesrat und Verwaltung sind bereits aktiv

Da die Schweiz auch künftig ein grosses Interesse daran hat, enge Beziehungen zum Vereinigten Königreich zu unterhalten, muss sie sich in dieser Situation als eine aktive und konstruktive Partnerin mit klaren Positionen zeigen. Der Bundesrat verfolgt den Diskussionsprozess und die Geschehnisse in Grossbritannien deshalb seit mehreren Monaten aufmerksam und hat über verschiedene Kanäle Kontakt zur britischen Regierung aufgenommen, um über das weitere Vorgehen zu diskutieren. Gleichzeitig werden die Austrittsverhandlungen auch im Rahmen einer interdepartementalen Arbeitsgruppe und Vorschläge zur Regelung der künftigen Beziehungen erarbeitet. Dabei wird der enge Austausch mit Vertretern der Wirtschaft regelmässig gepflegt.

→ **Der Brexit beeinflusst auch die Verhandlungen der Schweiz mit der EU über die Weiterentwicklung der bilateralen Verträge. Die EU nimmt derzeit sowohl gegenüber der Schweiz wie auch Grossbritannien eine harte Haltung ein. Diese dogmatische Position wird sich ändern, sobald die EU ihre Kernpositionen bei den Brexit-Verhandlungen definiert hat.**

Brexit beeinflusst Verhältnis der Schweiz zur EU

Der Brexit beeinflusst auch die Verhandlungen der Schweiz mit der EU über die die Weiterentwicklung der bilateralen Verträge. Die EU nimmt derzeit sowohl gegenüber der Schweiz, wie auch Grossbritannien eine harte Haltung ein. Diese Dogmatik liegt aber auch an der noch fehlenden EU-Positionierung in zentralen Bereichen. Dies wird sich ändern, sobald die EU ihre Kernpunkte bei den Brexit-Verhandlungen definiert hat und auch EU-interne Reformen angegangen werden.

Die EU steht in diesem Zusammenhang vor der Herausforderung, dass Zugeständnisse an die Schweiz ihre Position gegenüber Grossbritannien bei den 2017 zu führenden Austrittsverhandlungen schwächen könnten. Gegenüber Grossbritannien hat die EU vor dem Referendum konkrete Vereinbarungen angeboten. Diese sind mit dem Votum vom 23. Juni zwar hinfällig, haben aber den Handlungsspielraum abgesteckt. Da die Migrationspolitik auch EU-intern ein umstrittenes Thema bleiben wird, kann von Anpassungen ausgegangen werden. Gleichzeitig hat die EU selbst ebenfalls ein starkes Interesse an einer tragfähigen Lösung in der Migrationspolitik mit der Schweiz, bevor die intensiven Austrittsverhandlungen mit Grossbritannien beginnen.

→ **Noch ist offen, ob Grossbritannien mittelfristig eine Mitgliedschaft in der EFTA anstrebt. Sollte sich die EU zu tief greifenden Reformen entschliessen, könnte dies auch Auswirkungen auf die zukünftige Rolle der EFTA in Europa haben.**

Wird Grossbritannien EFTA-Mitglied?

In der Diskussion um den Brexit wurde auch ein EFTA-Beitritt ins Spiel gebracht. Grossbritannien war 1960 selbst Mitgründerin der Europäischen Freihandelsassoziation, hat diese dann aber im Zuge ihres Beitritts zur EU verlassen. Die EFTA zählt gegenwärtig vier Mitglieder (Schweiz, Norwegen, Island,

Liechtenstein) und verfügt über ein weitreichendes Netz an gegenwärtig 27 Freihandelsabkommen mit insgesamt 38 Staaten. Die Mitgliedstaaten bleiben in ihrer Handelspolitik frei und können auch eigene bilaterale Freihandelsabkommen abschliessen.

Grafik 10
→ Wie die EU unterhält auch die EFTA ein weitreichendes Netz an Freihandelsabkommen.

EU und EFTA aktiv im Freihandel

▸ Auswahl Top10 wichtigste Handelspartner Grossbritanniens ausserhalb der EU und hierzu existierende FHA

Land/Region	EU-FHA	EFTA-FHA	CH-FHA (bilateral)
EU			x
USA	Verhandlung		
Schweiz	x	x	
China			x
UAE	Verhandlung	x	
Hongkong		x	
Saudiarabien	Verhandlung	x	
Südkorea	x	x	
Japan	Verhandlung		x
Singapur	Ratifikation	x	
Indien	Verhandlung	Verhandlung	

Quelle: ONS, EU, EFTA, SECO 2016

Derzeit sind die Beziehungen zwischen Grossbritannien und den EFTA-Mitgliedern Island, Liechtenstein und Norwegen im Rahmen des EWR geregelt, jene zwischen Grossbritannien und der Schweiz im Rahmen der bilateralen Verträge mit der EU. Gegenwärtig gibt es keinen Hinweis darauf, dass die britische Regierung eine EFTA-Mitgliedschaft anstrebt.

Branchenumfrage economiesuisse: exportorientierte Sektoren besonders betroffen

economiesuisse hat im Rahmen einer Mitgliederumfrage die möglichen Auswirkungen des Brexit auf die Schweizer Wirtschaft analysiert. Sowohl betreffend den wirtschaftlichen Konsequenzen (Handel und Investitionen) als auch im Hinblick auf die vertraglichen bzw. rechtlichen Herausforderungen unterscheiden sich die Ergebnisse von Branche zu Branche.

Wie die vorangehenden Ausführungen zeigen, sind die britische und die schweizerische Wirtschaft eng miteinander verbunden. Ein Brexit hat demnach direkt oder indirekt spürbare Auswirkungen auf die Schweiz und insbesondere auf ihre exportorientierten Unternehmen. Dabei liegt der Fokus der Aussagen auf der mittel- bis langfristige Perspektive. Gemäss einer von economiesuisse durchgeführten Mitgliederumfrage ist die Betroffenheit dabei von Branche zu Branche unterschiedlich – sowohl betreffend den wirtschaftlichen Konsequenzen (Handel und Investitionen), als auch im Hinblick auf die vertraglichen bzw. rechtlichen Herausforderungen.

Chemie-/Pharmaindustrie

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Grossbritannien nimmt im Bereich Handel und Investitionen einen sehr hohen Stellenwert ein. Gesamthaft ist das Vereinigte Königreich der drittwichtigste Markt für die Branche. Im Jahr 2015 wurden Waren im Wert von 5,6 Milliarden Franken nach Grossbritannien exportiert (Rang 3) und solche im Wert von 2,1 Milliarden Franken in die Schweiz importiert (Rang 6). Ausserdem beschäftigen hiesige Chemie- und Pharmaunternehmen eine beträchtliche Zahl hoch qualifizierter britischer Staatsbürger.

Herausforderung durch Brexit

Zwar werden aufgrund des Brexit und der damit einhergehenden Unsicherheit und allfälligen konjunkturellen Abkühlung stagnierende, respektive leicht rückläufige Ergebnisse im Handel und bei den Investitionen erwartet. Allzu starke negative Impulse dürften für die Branche jedoch ausbleiben. Aktuell bestehen im Marktzugang zum Vereinigten Königreich dank des Freihandelsabkommens der Schweiz mit der EU und den bilateralen Verträgen keine nennenswerten Hindernisse. Im Hinblick auf das zukünftige Verhältnis der Schweiz mit Grossbritannien ist deshalb alles daran zu setzen, die bisherigen intensiven wirtschaftlichen Beziehungen durch neue Vertragswerke mindestens gleichwertig zu sichern (z.B. umfangreiches Freihandelsabkommen CH-UK oder EFTA-Mitgliedschaft Grossbritanniens). Dies schliesst sowohl die Freizügigkeit im Arbeitsmarkt wie auch regulatorische Vorschriften mit ein.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Freihandelsabkommen Schweiz-EU
- Bilaterale I und II

Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Grossbritannien ist betreffend Handel und Investitionen für die MEM-Branche ein wichtiger Markt. Von hoher Relevanz ist die Insel insbesondere für Produkte der Luft- und Raumfahrt, der Automobilindustrie und im Security- und Defencebereich. Das Exportvolumen der Branche betrug 2015 rund 2,5 Milliarden Franken, womit Grossbritannien auf Rang 6 der wichtigsten Absatzmärkte zu liegen kommt.

Herausforderung durch Brexit

Was die Schweiz mit dem Freihandelsabkommen mit der EU und den bilateralen Verträgen ausgehandelt hat, ist aus Sicht der Branche nun mit Blick auf Grossbritannien gefährdet. Das vertragliche Regelwerk muss deshalb adäquat ersetzt und ein vertragsloser Zustand unbedingt verhindert werden. Gelingt dies nicht, werden insbesondere zusätzliche nichttarifäre Handelshemmnisse, höhere Zölle und steigende Wechselkursrisiken befürchtet. Konkret hätten beispielsweise zum EU-Markt abweichende Normen erhebliche Zusatzkosten und Verwaltungsaufwand für Schweizer MEM-Firmen zur Folge. Dasselbe trifft zu, falls für den Marktzugang nach Grossbritannien nach dem Brexit andere Zertifizierungs- und Prüfstellen gesucht werden müssten.

Die Schweizer MEM-Unternehmen schätzen deshalb den britischen Markt bereits jetzt bedeutend schlechter ein, als noch vor dem Brexit. Das schwache Pfund erschwert den Absatz auf der Insel zusätzlich. Insbesondere wurden die Prognosen beim Auftragseingang für die nächsten zwölf Monate vielerorts nach unten korrigiert: Rund ein Viertel der durch die Branche befragten Unternehmen erwartet heute eine sinkende Auftragslage für Grossbritannien infolge des Brexit.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Freihandelsabkommen Schweiz-EU
- Bilaterale I und II

Uhrenindustrie

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes
Der britische Markt ist sehr wichtig für die Schweizer Uhrenindustrie. 2015 wurden Waren im Gesamtwert von 1,16 Milliarden Franken nach Grossbritannien exportiert – ein Anstieg um über 19 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. In den letzten fünf Jahren haben sich die Schweizer Exporte gar verdoppelt. Heute ist das Vereinigte Königreich für die Schweizer Uhrenindustrie damit der achtwichtigste Absatzmarkt weltweit und die Nummer 4 in Europa.

Herausforderung durch Brexit
Das Freihandelsabkommen der Schweiz mit der EU gewährt der Uhrenindustrie zum jetzigen Zeitpunkt freien Zugang zum britischen Markt. Im für die Branche bereits schwierigen Marktumfeld steigt mit dem Austritt Grossbritanniens aus der EU jedoch die Unsicherheit stark an. Dies dürfte das Vertrauen der Kunden auf der Insel mittel- und langfristig stark schwächen – auch wenn kurzfristig die Nachfrage durch Touristen aufgrund des schwächeren Pfunds ansteigen kann. Im Fall einer Rezession in Grossbritannien wird der Absatz Schweizer Uhren auf der Insel entsprechend deutlich sinken. Der Erhalt des Status quo beim Marktzugang ins Vereinigte

Königreich ist für die Branche deshalb von essenzieller Bedeutung. Dies muss auch sämtliche Vorschriften betreffend Import, Distribution und Verkauf (z.B. technische Normen, Konsumenten-, Umweltschutz) beinhalten.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Freihandelsabkommen Schweiz-EU
- Bilaterale I

Banken

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Der Finanzplatz in London ist der wichtigste Europas und für die Schweizer Banken deshalb ein äusserst bedeutender Standort. Gemessen an den verwalteten Geldern hat Grossbritannien weltweit zudem einen Marktanteil von rund 37 Prozent und ist mit Abstand der grösste Markt für institutionelle Vermögensverwaltung in Europa. Die beiden Grossbanken UBS und Credit Suisse beschäftigen in der englischen Metropole Tausende von Mitarbeitenden, die in erster Linie im Investment Banking, aber auch in der Vermögensverwaltung und im Privatkundengeschäft sowie in Konzernfunktionen tätig sind. Analog zur Versicherungsbranche ist auch für die Grossbanken das sogenannte EU-Passporting von grosser Bedeutung. Es erlaubt, EU-/EWR-Kunden von London aus zu betreuen. Bei den Grossbanken unterstützen deren in London domizilierten Geschäftseinheiten auch manche Geschäfte wichtiger globaler Kunden, insbesondere im Handel und bei der Vermögensverwaltung.

Herausforderung durch Brexit

Angesichts der noch nicht angelaufenen Verhandlungen zwischen Grossbritannien und der EU betreffend des zukünftigen gegenseitigen Marktzugangs ist eine stabile Einschätzung zu den möglichen Auswirkungen derzeit schwierig. Entsprechend warten betroffene Unternehmen mit Entscheiden – insbesondere bezüglich etwaiger Verschiebung von Geschäftseinheiten und Arbeitsplätzen – noch zu. Hierfür fehlen zurzeit die Grundlagen und die erforderlichen Informationen: der Verhandlungsprozess, das genaue Timing und vor allem die Inhalte des künftigen Austrittsabkommens zwischen der EU und UK sind noch nicht bekannt. Es wird voraussichtlich auch noch längere Zeit dauern, bis diesbezüglich mehr Klarheit besteht.

Generell erwartet die Branche stagnierende bis rückläufige Marktaktivitäten, verbunden mit wachsenden wirtschaftlichen und rechtlichen Risiken: Der Finanzplatz London ist sowohl Knotenpunkt für Firmenkundengeschäfte grosser europäischer Banken als auch Eintrittstor für Kapital aus Nicht-EU-Staaten in den Binnenmarkt. Verliert das Vereinigte Königreich im Zuge des EU-Austritts den Zugang zum europäischen Binnenmarkt, so wären diese beiden Funktionen in weiten Teilen gefährdet.

Sollte Grossbritannien in Zukunft nicht mehr über die Möglichkeit eines EU-Passporting verfügen, ohne dass dies durch einen Marktzutritt über ein Äquivalenzregime abgefedert wird, kann das unterschiedliche Folgen haben.

Einerseits ist anzunehmen, dass im Bankensektor entsprechende grenzüberschreitende Geschäfte innerhalb der EU in andere Mitgliedstaaten verlagert werden müssen (z.B. Luxemburg oder Frankfurt). Davon wären auch die Schweizer Grossbanken betroffen. Andererseits könnte sich für die Schweiz gegenüber der EU aber auch die Chance ergeben, gemeinsam mit Grossbritannien auf klarer definierte Äquivalenzverfahren für europäische Staaten hinzuarbeiten. Diese sind derzeit äusserst langwierig und komplex.

Für das bilaterale Verhältnis der Schweiz zu Grossbritannien müssen aus Sicht der Branche sämtliche bisher über die bilateralen Verträge mit der EU geregelten Rahmenbedingungen in ein neues Abkommen überführt werden. In diesem Zusammenhang wird insbesondere Verbesserungspotenzial in der Regulierung des grenzüberschreitenden Geschäfts für Finanzdienstleistungen im Bereich Anlageprodukte (z.B. Fonds oder diskretionäre Mandate) gesehen. Wünschenswert wäre zudem eine rasche Absichtserklärung der Schweiz und Grossbritanniens betreffend der gegenseitigen Anerkennung der Regulierungsvorschriften.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- EU-Passporting (EU-Vertrag ohne Schweizer Beteiligung und Einfluss)
- Bilaterale I (insbesondere Personenfreizügigkeit)
- Abkommen über den Automatischen Informationsaustausch in Steuersachen Schweiz-EU

Versicherungen

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Mit Ausnahme des Grosskundengeschäfts im Nichtleben-Bereich existiert kein namhafter grenzüberschreitender Austausch Schweizer Versicherer mit Grossbritannien. Von ungleich grösserer Bedeutung ist jedoch der Umstand, dass grössere Schweizer Versicherer über (Zweig-)Niederlassungen (Branch) im Vereinigten Königreich (Finanzplatz London) einen bedeutenden Teil ihrer Geschäfte mit im EU-/EWR-Raum-, aber auch im Rest der Welt beheimateten Kunden abwickeln. Dabei handelt es sich primär um Industriekunden mit grenzüberschreitenden Aktivitäten und multinationaler Präsenz, die geografisch umspannende Versicherungslösungen benötigen. Für einen Schweizer Versicherer mit mehreren Tausend Mitarbeitenden in der UK umfasste das entsprechende Volumen im Jahr 2015 bis zu 4 Milliarden Franken. In diesem Zusammenhang spielt das EU-/EWR-Passporting eine entscheidende Bedeutung. Dieses ermöglicht Finanzdienstleistern mit Sitz in einem EU-/EWR-Mitgliedstaat den Vertrieb ihrer Produkte und Dienstleistungen im gesamten EU-/EWR-Raum. Eine separate Zulassung in anderen Staaten des Gebiets ist nicht erforderlich (Äquivalenzanerkennung der Regulierungsvorschriften).

Herausforderung durch Brexit

Die Schweizer Finanzdienstleister verfügen über keinen direkten Marktzugang in die EU. Die bilateralen Verträge zwischen der Schweiz und der EU schliessen dies explizit aus. Somit ermöglicht das EU-/EWR-Passporting gegenwärtig Schweizer

Versicherern – meist über den Standort London –, ihre Dienstleistungen im gesamten EU-/EWR-Raum anzubieten. Die Auswirkungen des Brexit auf die international tätige Schweizer Versicherungsbranche hängen deshalb auch stark davon ab, ob es Grossbritannien in den Austrittsverhandlungen mit der EU gelingt, für den Finanzplatz London die Dienstleistungsfreiheit auch als Nichtmitglied zu sichern.

Im Falle eines Wegfalls des EU-/EWR-Passporting (Verlust des «free movement of services») hätte dies zur Folge, dass für gewisse grenzüberschreitende Aktivitäten auf andere EU-/EWR-Standorte ausgewichen werden müsste. Für bestimmte Versicherer könnte dadurch potenziell ein beachtlicher Teil des Prämienvolumens – zwischen einem Viertel und einem Drittel – wegbrechen. Gleichzeitig würde die Fortführung der Geschäftsaktivitäten in Grossbritannien die Lizenzierung und Kapitalisierung eines neuen, juristisch eigenständigen Trägers notwendig machen. Entsprechend wäre es von grosser Bedeutung, wenn das Vereinigte Königreich mit der EU ein Abkommen über den freien Dienstleistungsverkehr aushandeln kann. Dies ist jedoch derzeit völlig offen. Gelingt dies nicht, könnten sich für den Finanzplatz Zürich hingegen auch Chancen auftun, indem eine gewisse Verschiebung vom Finanzzentrum London hin zum Konkurrenzplatz Zürich erfolgen könnte.

Im Rahmen des bilateralen Vertragsverhältnisses zwischen der Schweiz und Grossbritannien muss aus Sicht der Branche der direkte und ungehinderte Marktzugang zur Insel und zum zweitwichtigsten Finanzplatz weltweit sichergestellt werden. Konkret ist ein Freihandelsabkommen zweiter Generation anzustreben, welches auch den freien Personen- und (Finanz-)Dienstleistungsverkehr umfassen sollte. Dabei müssten vorgängig äquivalente Regulierungsvorschriften im Versicherungssektor (insbesondere Kapitalanforderungen) zwischen beiden Staaten sichergestellt sein.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- EU-Passporting (EU-Vertrag ohne Schweizer Beteiligung und Einfluss)
- Bilaterale I (insbesondere Personenfreizügigkeit)
- Abkommen Schweiz-EU über Direktversicherung
- Freihandelsabkommen Schweiz-EU
- Abkommen über den Automatischen Informationsaustausch in Steuersachen Schweiz-EU

Finanzmarktinfrastruktur SIX (u.a. Schweizer Börse)

Das Abstimmungsdatum, der 23. Juni 2016, war bereits lange bekannt. So konnte sich SIX auf diesen Tag vorbereiten: Es wurde ein Dispositiv aufgezogen, um Kursschwankungen und hohe Volumina zu absorbieren. Der Brexit verlief aus Börsensicht ohne Zwischenfälle.

Skaleneffekte nur mit Marktzugang realisierbar

Der Marktzugang zu Grossbritannien ist für die Schweizer Finanzmarktinfrastruktur zentral. Im Bereich des Handels und dem Handel nachgelagerten Segmente (Clearing & Settlement) erwirtschaftet SIX bis zu 80 Prozent ihres Umsatzes im

europäischen Ausland, insbesondere im Vereinigten Königreich. Derzeit ist unklar, ob Umlagerungen von für SIX relevanten Geschäftsaktivitäten zwischen der Insel und der («Rest-»)-EU vorgenommen werden, respektive wie und zu welchem Zeitpunkt der Marktzugang von Grossbritannien sowohl mit der EU wie auch mit der Schweiz geregelt werden wird. Möglicherweise können die Verhandlungen zwischen der EU und Grossbritannien zeitliche und inhaltliche Auswirkungen auf die Markzutrittsverhandlungen zwischen der EU und der Schweiz haben. In jedem Fall ist es für SIX von vitaler Bedeutung, dass sie zu beiden Märkten weiterhin ungehinderten Zugang hat. Die Geschehnisse werden deshalb sehr genau beobachtet.

Rechtssicherheit für stabile und zuverlässige

Finanzmarktinfrastruktur Es gehört zum Auftrag von SIX, die Sicherheit und Funktionsfähigkeit der Infrastruktur im Interesse des Finanzplatzes auch bei veränderten Umständen sicherzustellen. Mit Blick auf Kunden und Investoren muss die Phase der Rechtsunsicherheit im Kontext des Brexit deshalb möglichst kurz gehalten werden, um allfällig daraus entstehende Nachteile für die Finanzmarktteilnehmer aus den betroffenen Märkten zu verhindern.

Beratung

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Der bilaterale Handel mit Grossbritannien ist für die Schweizer Beratungsbranche nicht von grosser Bedeutung. Es werden dort auch keine wesentlichen Investitionen getätigt. Entsprechend ist der Umfang der grenzübergreifenden Dienstleistungserbringung im Verhältnis zum Gesamtumsatz nur marginal. Potenziell könnte sich die Attraktivität britischer Beratungsunternehmen als Übernahmekandidaten durch die Abkühlung des lokalen Marktes und die Schwächung des Pfundes erhöhen.

Herausforderung durch Brexit

Obwohl die Beratungsbranche ihre Mitarbeitenden in erster Linie lokal anstellt, sind die Firmen für Kundenprojekte auf spezifische Expertisen angewiesen, die häufig aus dem europäischen Ausland, inklusive Grossbritannien stammen. Zudem kommen umgekehrt auch Schweizer Mitarbeitende mit Spezialwissen (z.B. Banken, Pharma/Chemie, Produktion) für Projekte im Ausland zum Einsatz. Im Hinblick auf den Brexit wäre für Schweizer Beratungsunternehmen deshalb in erster Linie eine Einschränkung der Personenfreizügigkeit eine erhebliche Behinderung. Neue staatsvertragliche Rahmenbedingungen der Schweiz mit Grossbritannien müssen deshalb den gegenseitigen Zugang zum Arbeitsmarkt und die umfassende Anerkennung universitärer respektive gewerblicher Abschlüsse sicherstellen. Darüber hinaus ist eine noch stärkere Kollaboration zwischen Wirtschaft und Hochschulen beider Länder anzustreben.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Bilaterale I (insbesondere Personenfreizügigkeit)

Nahrungsmittelindustrie

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Der bilaterale Handel mit Grossbritannien ist für die Schweizer Nahrungsmittelindustrie von grosser Bedeutung. Mit knapp 14'000 Tonnen wurde 2015 beispielsweise nur nach Deutschland mehr Schokolade exportiert als auf die britische Insel. Auch im Handel mit Dauerbackwaren (z.B. Zwieback, Biskuits), Zuckerwaren, Bier und Erfrischungsgetränken (z.B. Kaffee) nimmt das Vereinigte Königreich eine wichtige Stellung ein und liegt in den Top 10 der bedeutendsten Export- und Importdestinationen für Schweizer Nahrungsmittelhersteller. Wichtig ist Grossbritannien zudem als Investitionsstandort. So haben verschiedene Schweizer Firmen dort mittlerweile Produktionsstätten, Administration und Verteilzentren aufgebaut.

Herausforderung durch Brexit

Die durch Schweizer Unternehmen verarbeiteten und exportierten Nahrungsmittel haben dank des Freihandelsabkommens mit der EU von 1972 und den Bilateralen I und II uneingeschränkten Marktzugang nach Grossbritannien. Mit dem Brexit könnte dieser gefährdet werden, wodurch sich die Exporte und Importe verteuern dürften. Für zukünftige Investitionen ist nebst einem neuen bilateralen Regelgeflecht mit der Schweiz ausschlaggebend, wie das zukünftige Verhältnis zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich ausgestaltet sein wird. Dabei ist vor allem der Marktzugang massgebend. Gleichzeitig ist für die Firmen auch wichtig, wie sich die Inlandfaktoren der Insel entwickeln (z.B. Unternehmensbesteuerung).

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Freihandelsabkommen Schweiz-EU
- Bilaterale I und II

Textilindustrie

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Mit einem Exportwert von 35 Millionen Franken war das Vereinigte Königreich 2015 die achtwichtigste Exportdestination für Schweizer Textilien. Dabei machen die technischen Textilien (Filtergewebe, Seile, beschichtete Gewebe) den grössten Anteil aus. Für Schweizer Bekleidung figurierte das Vereinigte Königreich gar auf dem sechsten Platz der wichtigsten Exportmärkte (CHF 45 Mio.).

Herausforderung durch Brexit

Gegenwärtig bestehen mit den vorhandenen Abkommen für die Textil- und Bekleidungsbranche keine nennenswerten Marktzutrittsbarrieren im Handel mit Grossbritannien. Mit dem Brexit könnte sich die Situation ändern, was zu hohen politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten führt. Die Textilbranche ist äusserst währungssensibel und wäre im Falle einer Rezession sowie einer weiteren Abwertung des Euros und des Pfunds aufgrund der hohen Bedeutung des britischen Marktes zusätzlich betroffen. Auch dürfte die derzeit herrschende

Rechtsunsicherheit zu stagnierenden Investitionen und einer Verlagerung einzelner Produktionsprozesse aus Grossbritannien nach Deutschland oder Österreich führen.

Inwiefern sich der Handel mit Grossbritannien verändern wird, hängt insbesondere davon ab, ob für Grossbritannien ein separates Freihandelsabkommen ausgehandelt werden kann oder ob Grossbritannien ans FHA von 1972 zwischen der Schweiz und der EU andocken darf. Können die derzeit geltenden Verträge (insbesondere Bilaterale I und II, FHA Schweiz-EU) nicht gleichwertig ersetzt werden, sind etwa höhere Zollabgaben sowie höhere nichttarifäre Handelshemmnisse wie Kennzeichnungspflichten oder unterschiedliche Produktvorschriften beim Import in Grossbritannien zu befürchten. Die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen würde damit generell weiter geschwächt. In einem ersten Schritt ist daher der Status quo des gegenwärtigen Vertragswerks (Bilaterale I und II, FHA Schweiz-EU) zu sichern.

Aufgrund der starken Abhängigkeit der Textil- und Bekleidungsindustrie von der EU ist bei einer allfälligen Aushandlung eines separaten Freihandelsabkommens mit Grossbritannien zu beachten, dass dieses in das Paneuropa-Mittelmeer-Übereinkommen (PEM-Konvention) miteingebunden wird. Ohne eine Anbindung Grossbritanniens in die sogenannte «Paneuropa-Mittelmeer-Kumulierungszone» wird die Textil- und Bekleidungsindustrie das Potenzial eines Freihandelsabkommens mit Grossbritannien zu wenig ausschöpfen können. Ein weiteres Anliegen für ein mögliches separates Freihandelsabkommen ist eine Liberalisierung und Modernisierung der Ursprungsregeln und eine Vereinfachung der Ursprungsnachweiserbringung, sofern dies die Einbindung in die PEM-Kumulierungszone nicht beeinträchtigt.

Schliesslich sind im Marktzugang zu Grossbritannien auch ein Abbau der technischen Handelshemmnisse und die Harmonisierung oder die gegenseitige Anerkennung von Vorschriften (z.B. im Bereich Entflammbarkeit, Kinderbekleidung oder dem Verzicht auf EU-spezifische Kennzeichnung der Produkte) anzustreben. Im Hinblick auf die neue Swissness-Gesetzgebung ist wesentlich, dass Grossbritannien und die Schweiz die «Made-in»-Regeln bzw. die Regeln zur Herkunftsangabe gegenseitig anerkennen und in der Schweiz eingetragene Designs und Marken auch im Gebiet des Vereinigten Königreichs geschützt sind.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Freihandelsabkommen Schweiz-EU
- PEM-Konvention
- Bilaterale I und II (insbesondere technische Handelshemmnisse, Personenfreizügigkeit, Forschungsabkommen, öffentliches Beschaffungswesen)

Hotellerie

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Für die Schweizer Hotellerie ist Grossbritannien der viertwichtigste Markt als Herkunftsland von Übernachtungsgästen (nach Schweiz, D, USA). Britische Gäste generierten 2015 insgesamt 4,6 Prozent (1,6 Millionen) der Logiernächte in

Schweizer Hotels. Über die letzten zehn Jahre war jedoch ein Rückgang von gesamthaft über 40 Prozent zu verzeichnen. Der Geschäftsfremdenverkehr der britischen Gäste findet vor allem in Zürich und Genf, jener der Feriengäste im Wallis und im Berner Oberland statt.

Herausforderung durch Brexit

Noch ist für die Branche nicht absehbar, wie stark sich ein Brexit langfristig auf den Reiseverkehr in die Schweiz auswirken wird. Im Falle eines Wirtschaftsrückgangs, steigender Arbeitslosigkeit und einer deutlichen Abschwächung des Pfunds gegenüber dem Schweizer Franken sind jedoch negative Konsequenzen für den Schweizer Tourismus und die Schweizer Hotellerie zu erwarten. Aus Sicht der Branche ist deshalb wichtig sicherzustellen, dass der Reiseverkehr zwischen Grossbritannien und der Schweiz weiterhin ungehindert und wie bisher ohne Visapflicht erfolgen kann.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Bilaterale II (insbesondere Schengener Übereinkommen)

Luftfahrtindustrie

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Grossbritannien ist für den Schweizer Luftverkehr von grosser Bedeutung, was generell die engen Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern widerspiegelt. 2015 reisten 2,8 Millionen Passagiere per Flugzeug aus der Schweiz ins Vereinigte Königreich. Damit ist die Insel, gemessen am Passagiervolumen, der grösste Markt innerhalb Europas (sogar noch vor Deutschland). Swiss International Airlines alleine bietet wöchentlich 161 Verbindungen nach Grossbritannien an. Zu erwähnen ist ferner easyJet mit regelmässigen Verbindungen insbesondere ab Basel und Genf. Pro Tag werden aus der Schweiz mehr Flugverbindungen nach London (weltweit drittgrösster Flughafen) angeboten, als IC-Verbindungen der SBB zwischen Zürich und Bern existieren.

Herausforderung durch Brexit

Die Auswirkungen des Brexit auf die Luftfahrt hängen stark vom zukünftigen Marktzugang der Schweizer Wirtschaft nach Grossbritannien generell ab. Eine Verschlechterung dürfte sich entsprechend negativ auf die Volumen im Luftverkehr zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich auswirken. Sinken dürfte insbesondere die Anzahl britischer Touristen, die – insbesondere im Winter – die Schweiz besuchen. Sollte sich das Pfund gegenüber dem Schweizer Franken weiter abschwächen, wird die Schweiz zu einer sehr teuren Destination. Derzeit wird der bilaterale Marktzugang im Luftverkehr über das Luftverkehrsabkommen Schweiz-EU geregelt (Bilaterale I). Mit Ausnahme der wirtschaftlich wenig bedeutsamen Kabotage (Transportdienstleistungen innerhalb eines Landes durch ein ausländisches Verkehrsunternehmen) existieren somit keine Restriktionen. Nach dem Austritt Grossbritanniens wird dieses Abkommen jedoch nicht länger als Grundlage funktionieren. Als Ersatz verfügt die Schweiz einzig über ein bilaterales

Luftverkehrsabkommen aus dem Jahr 1950, das nicht mehr zeitgemäss ist und ersetzt werden muss. Wünschbar wäre in diesem Zusammenhang ein liberales Standardabkommen. Da sowohl die britische wie auch die Schweizer Luftfahrt nach EU-Recht reglementiert sind (EASA-Standards), muss zudem Klarheit über die Rolle der Union in diesem Zusammenhang geschaffen werden. Abweichungen im bilateralen Abkommen zwischen Grossbritannien und der Schweiz sind wenn immer möglich zu vermeiden.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Bilaterale I (insbesondere Luftverkehrsabkommen)

Medtech-Industrie

Aktuelle Bedeutung des britischen Marktes

Mit einem Handelsvolumen von über 500 Millionen Franken figuriert Grossbritannien auf Rang 8 respektive 7 der wichtigsten Export- und Importmärkte der Branche. Nebst bilateralem Handel produzieren einzelne Unternehmen der Branche auch direkt im Vereinigten Königreich und sind teils namhafte Arbeitgeber. Zimmer Biomet beispielsweise beschäftigt derzeit rund 1000 Angestellte an verschiedenen Standorten auf der Insel. Gemäss einer aktuellen Schweizer Branchenstudie (vor dem Brexit-Votum) haben zudem 17 Prozent der befragten Unternehmen bereits Investitionen in Grossbritannien getätigt oder planen dies zu tun.

Herausforderung durch Brexit

Medtech-Unternehmen, die für den Weltmarkt produzieren, haben stets die jeweiligen regulatorischen Anforderungen der Zielmärkte zu erfüllen. In Bezug auf Grossbritannien waren dies bisher jene der EU. Der Markteintritt mit einem neuen Produkt wurde bisher im europäischen Markt als vergleichsweise (z.B. gegenüber USA, China) effizient eingestuft, trotz hoher Patientensicherheit. Allerdings stellt sich nun unter anderem die Frage, ob das Vereinigte Königreich im Zuge des Brexit eigene und abweichende Vorschriften erlassen wird (z.B. Produktvorschriften, Datenschutz, separate Prüf- und Zertifizierungsstellen). Auch der Fortbestand des freien Personenverkehrs und Entwicklungen der britischen Steuerpolitik sind für Firmenstandorte in Grossbritannien von Bedeutung. Entsprechend dürften die ursprünglich positiven Wachstumserwartungen für den britischen Markt noch Korrekturen erfahren.

Brexitrelevante Verträge der Schweiz mit der EU

- Freihandelsabkommen mit der EU
- Abkommen zur Errichtung der EFTA
- Bilaterale I
- Abkommen Schweiz-EU über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (MRA)
- Diverse EU-Verordnungen und Richtlinien, die für den Marktzutritt relevant sind und über das MRA sowie die Verankerung im Schweizer Recht auch hierzulande gelten. Dazu zählen die geltenden EU-Richtlinien betreffend Medizinprodukten und In-Vitro-Diagnostika, die Anfang 2017 durch zwei neue EU-Verordnungen ersetzt werden

(MDR/IVDR).

Grossbritannien hat für die meisten Branchen der Schweizer Wirtschaft eine grosse Bedeutung – und zwar für Waren, Dienstleistungen und Investitionen gleichermassen. Beunruhigend für viele Schweizer Unternehmen ist im Zuge des Brexit insbesondere der drohende Verlust eines heute ausgezeichneten Marktzugangs nach Grossbritannien, was den Handel negativ belasten würde. Es droht grosse Rechtsunsicherheit. Nötig ist deshalb zwingend eine gleichwertige bilaterale Vertragslösung mit dem Vereinigten Königreich. Diese muss zum Zeitpunkt des Brexit vorliegen und soll nebst Gütern zusätzlich auch den Dienstleistungshandel mit der Insel liberalisieren.

Fazit der Branchenumfrage

Grossbritannien hat für die meisten Branchen der Schweizer Wirtschaft eine grosse Bedeutung – und zwar für Waren, Dienstleistungen und Investitionen gleichermassen. Nennenswerte Probleme und Hindernisse in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen im Güterhandel bestehen momentan nicht. Zwar verfügen Finanzdienstleister aus der Schweiz über keinen direkten Zugang zur Insel und zur EU generell. Über Niederlassungen in London, dem wichtigsten Finanzplatz Europas, kann diesem Nachteil jedoch heute gut begegnet werden (EU-Passporting). Zusätzlich bedienen die Institute von dort aus auch die internationale Kundschaft effizient. Aufgrund des starken Frankens und des schwachen Pfunds sind viele Unternehmen in Grossbritannien und der Schweiz allerdings bereits heute stark gefordert. Eine Rezession auf der Insel aufgrund eines sich verschlechternden Wirtschaftsumfelds würde die Herausforderungen zusätzlich erhöhen.

Beunruhigend für viele Schweizer Unternehmen ist im Zuge des Brexit insbesondere der drohende Verlust eines heute ausgezeichneten Marktzugangs nach Grossbritannien. Neue tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse oder im Vergleich zur EU abweichende Produktvorschriften würden den Handel zusätzlich belasten. Die Finanzdienstleistungsunternehmen befürchten darüber hinaus, dass London den privilegierten Zugang in die EU verlieren könnte.

Alle diese Faktoren bedeuten eine hohe Rechtsunsicherheit für Schweizer Unternehmen. Diese wiegt schwer und wird zusätzlich durch die bevorstehenden Austrittsverhandlungen Grossbritanniens mit der EU beeinflusst, deren Ausgang derzeit schwer vorauszusagen ist. Entsprechend heikel ist es für die Unternehmen derzeit, in Bezug auf Grossbritannien langfristige strategische Entscheide zu fällen.

Bereits heute ist klar, dass insbesondere der Wegfall der Bilateralen Verträge I und II, des Freihandelsabkommens der Schweiz mit der EU sowie ausgewählter branchenspezifischer Abkommen mit Blick auf die Wirtschaftsbeziehungen mit Grossbritannien eine grosse Lücke öffnen, die es rasch zu schliessen gilt. Für sämtliche Branchen ist deshalb eine gleichwertige bilaterale Vertragslösung mit dem Vereinigten Königreich von höchster Bedeutung. Diese soll nebst Gütern zusätzlich auch den Dienstleistungshandel mit der Insel liberalisieren.

Grafik 11

→ Die Mehrheit der Branchen erwartet eine rückläufige Marktdynamik im Geschäft mit Grossbritannien.

Hohe Bedeutung, wachsende Unsicherheiten

▸ Einschätzungen und Perspektiven der Branchen

Branche	Handel	FDI	Dynamik
Chemie/Pharma	hoch	hoch	stagnierend bis rückläufig
MEM	hoch	mittel	rückläufig
Uhren	hoch	k.A.	stagnierend bis rückläufig
Banken	mittel	mittel	stagnierend bis rückläufig
Versicherungen	mittel	hoch	rückläufig
Luftfahrt	hoch	k.A.	rückläufig bis stark rückläufig
Textil/Bekleidung	hoch	tief	stagnierend bis rückläufig
Handel	hoch	mittel	rückläufig bis stark rückläufig
Hotellerie	hoch	k.A.	stagnierend
Medtech	hoch	hoch	steigend bis stark steigend
Nahrungsmittel	hoch	hoch	stagnierend
Beratung	tief	tief	stagnierend

Quelle: Mitgliederumfrage 2016, eigene Darstellung

Marktzugang und Rechtssicherheit gewährleisten, Chancen nutzen

Durch den Brexit verlieren sämtliche bilateralen Verträge der Schweiz mit der EU ihre Gültigkeit für Grossbritannien. Die Wirtschaft ist jedoch auf einen optimalen Marktzugang und Rechtssicherheit angewiesen. Beides ist nur gewährleistet wenn zum Zeitpunkt des EU-Austritts eine Vertragslösung mit Grossbritannien vorliegt. Zentral ist der materielle Erhalt der Bilateralen I und II sowie des Freihandelsabkommens Schweiz-EU. Gefordert wird ein umfassendes Freihandelsabkommen neuester Generation, inklusive Liberalisierung des Dienstleistungshandels. Chancen, mit Grossbritannien über eine Ausweitung des Marktzugangs zu diskutieren, müssen genutzt werden. Die Schweizer Wirtschaft sieht unter anderem Potenzial bei der Harmonisierung von Regulierungen.

Der Brexit hat kurzfristig nur geringen Einfluss auf das Verhältnis zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich. Die bestehenden Regeln sind für Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmen der beiden Länder weiterhin anwendbar. Mittel- und langfristig verlieren jedoch sämtliche bilateralen Verträge der Schweiz mit der EU ihre Gültigkeit für Grossbritannien. Es ist deshalb für die Schweizer Wirtschaft zentral, Rechtssicherheit sicherzustellen und die derzeit guten Rahmenbedingungen zu erhalten sowie wo nötig auszubauen.

Aufgrund der anspruchsvollen Ausgangslage, mit der sich die britische Regierung im Kontext des Brexit konfrontiert sieht, wird sich das Vereinigte Königreich jetzt primär auf die Austrittsverhandlungen mit der Europäischen Union, ihrem wichtigsten Handelspartner, konzentrieren. Die Aktivierung von Artikel 50 des Lissabonner Vertrags ist auf Ende März angekündigt. Allerdings kann eine notwendige Zustimmung des britischen Parlaments, wie vom High Court verlangt, den Zeitpunkt weiter hinauszögern. Nebst diesen Verhandlungen wird Grossbritannien nur über begrenzte Kapazitäten in Bezug auf die Wirtschaftsbeziehungen mit wichtigen Drittländern verfügen und sich auf die wichtigsten Handelspartner konzentrieren müssen. In diesem Zusammenhang ist die Schweiz aufgrund seiner Bedeutung als Handelspartner gut positioniert. Trotzdem muss die Politik aktiv sein und agieren.

Schweiz gehört klar zum «inner circle» der wichtigsten Handelspartner

Die Schweiz muss die britischen Partner kontinuierlich für die Bedeutung und die Vorteile der schweizerisch-britischen Wirtschaftsbeziehungen sensibilisieren und die Kontakte intensivieren. Als zentraler Partner Grossbritanniens im Handel und auch bezüglich Investitionen gehört die Schweiz klar in den inneren Kreis jener Staaten, mit denen das Vereinigte Königreich seine Wirtschaftsbeziehungen prioritär neu aushandeln will. In diesem Zusammenhang ist rasch ein entsprechendes Memorandum of Understanding anzustreben. Die Wirtschaft wird die Politik hier bestmöglich unterstützen.

Status quo+ im gegenseitigen Marktzugang und Rechtssicherheit gewährleisten

Im Kontext des Brexit ist der Erhalt von Rechtssicherheit das oberste Ziel für die Schweizer Wirtschaft. Eine bilaterale Vertragslösung zwischen dem Vereinigten Königreich und der Schweiz muss deshalb bereits zum Zeitpunkt des EU-Austritts Grossbritanniens vorliegen. Zentral ist dabei insbesondere der materielle Erhalt der Bilateralen I und II sowie des Freihandelsabkommens Schweiz-EU. Allenfalls muss dabei auf ein «Grandfathering» (Bestandsschutz) als Übergangslösung hingearbeitet werden. Regulatorische Divergenzen müssen möglichst vermieden werden. Die Wirtschaft fordert, dass der gegenseitige Marktzugang konkret über ein umfangreiches Freihandelsabkommen neuester Generation gesichert wird, welches auch eine Liberalisierung des Dienstleistungshandels sowie eine vertiefte

regulatorische Kooperation zwischen beiden Ländern beinhaltet (Status quo+). Wo nötig sind ergänzend weitere sektorielle Abkommen anzustreben. Zentral ist dabei, dass auch in Zukunft der ungehinderte Zugang zu hoch qualifizierten Fachkräften aus dem jeweils anderen Partnerstaat sichergestellt wird.

Chance für Ausbau im Marktzugang nutzen

Grosse Veränderungen schaffen stets auch Möglichkeiten, neue Wege zu beschreiten und Bestehendes in allseitigem Interesse zu optimieren. Die Wirtschaft sieht in diesem Zusammenhang denn auch eine Chance, im Verhältnis mit Grossbritannien über eine Ausweitung des aktuellen gegenseitigen Marktzugangs zu diskutieren. Jenseits der bestehenden Verträge mit der EU sehen die einzelnen Branchen der Schweizer Wirtschaft beispielsweise bereits heute Potenzial bei der Harmonisierung und Äquivalenz von Regulierungsvorschriften (z.B. Finanzdienstleistungen) oder der Liberalisierung von Ursprungsregeln. Im intensiven Dialog zwischen Wirtschaft und Politik beider Länder sollen die engen Kontakte mit Grossbritannien deshalb genutzt werden, laufend zusätzliche Chancen für eine Vertiefung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zu identifizieren und zu nutzen.

Schweiz ist offen für Diskussionen über EFTA-Beitritt

Ein Beitritt Grossbritanniens zur EFTA dürfte frühestens mittel- oder langfristig eine Option darstellen. Die Schweizer Wirtschaft steht einer allfälligen Diskussion grundsätzlich offen gegenüber, hält den Zeitpunkt für eine vertiefte Debatte jedoch für verfrüht. Zuerst müsste Grossbritannien Interesse an einer EFTA-Mitgliedschaft bekunden, was bisher nicht festzustellen war. Ein abschliessendes Urteil bedarf daher einer eingehenden Analyse sämtlicher involvierten Parteien betreffend gemeinsamer Ziele, institutioneller Fragen, möglicher Reformbestrebungen der EU und der zukünftigen Dynamik innerhalb der Freihandelsassoziation.

1. Letztlich berechtigter Investor
2. Wechselkurs per Ende 2014