

Kanada: a good place for doing business

Letzte Woche begleitete eine hochkarätige Wirtschaftsdelegation Bundesrätin Doris Leuthard auf ihrem **offiziellen Besuch in Kanada**. Die gewonnenen Eindrücke zeigen: das Terrain für Schweizer Unternehmen ist ausgezeichnet und es gibt noch viel Potenzial für neue Geschäfte.

Ich war das erste Mal in Kanada und dachte, ich werde alleine da sein («isch kana da»). Doch es waren viele da – und das ist auch gut so. Kanada bietet für Schweizer Unternehmen eine ideale Ausgangsbasis, um in Nordamerika Fuss zu fassen. Der Entwicklungsstand ist hervorragend, die Infrastrukturen sind in gutem Zustand, das Know-how top und mit der neuen Regierung hat sich das Land geöffnet und stärker auf den internationalen Kontext ausgerichtet (unter anderem auch in der Klimapolitik). Doch wegen des dominanten amerikanischen Bruders wird das Land – völlig zu Unrecht – regelmässig in den Hintergrund gestellt. Dabei ist die Ausgangslage für geschäftliche Beziehungen von Schweizer Unternehmen geradezu perfekt, da Kanada im OECD-Ranking bezüglich «Business Environment» den ersten Rang belegt.

Kanada ist ein Ressourcenparadies, sowohl im Bereich natürlicher Rohstoffe, wie auch bei konventionellen und erneuerbaren Energien.

Generell stimmt das Ökosystem in Kanada. Obwohl das Land G7-Mitglied und flächenmässig über 200 Mal so gross ist wie die Schweiz, sind die wirtschaftliche Kraft und der Entwicklungsstand der beiden Länder durchaus vergleichbar. Angenehm ist auch die Zweisprachigkeit, welche das Land bewusst weiter pflegt. Darüber hinaus verfügt das Land auch über sehr gute Universitäten, wie sich die Delegation an der University of Toronto – einer der weltweit führenden Universitäten – überzeugen konnte. Dort wird unter anderem an organischen Solartechnologien geforscht und aufgezeigt, dass uns in diesem Bereich noch neue bahnbrechende Innovationen bevorstehen (weshalb übermässige Subventionen in bereits heute veraltete Technologien wenig Sinn machen).

Obwohl die Schweiz im Rahmen des Freihandelsabkommens zwischen Kanada und der EFTA bereits im Jahr 2009 einen «First Mover»-Vorteil realisieren konnte, ist das Potenzial bis heute noch bei Weitem nicht ausgeschöpft. Zudem muss das Abkommen aktualisiert werden, damit es gegenüber dem anstehenden

Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada (CETA) konkurrenzfähig bleibt.

Nebst Finanzgeschäften, MedTech, Life Science und einem boomenden ICT-Sektor positioniert sich das Land auch zunehmend im Green- und Cleantechbereich. Und die Ausgangslage ist fürstlich, zumindest in den östlichen Provinzen Quebec und Ontario, die über so viel Wasser verfügen, dass sie darin im wahrsten Sinne des Wortes schwimmen können. In Quebec stammen 99,5 Prozent der Stromgewinnung aus Wasserkraft. 61 Kraftwerke von HydroQuébec produzieren Strom für 2,5 Rappen pro Kilowattstunde, während die Gestehungskosten bei uns zwischen fünf und sieben Rappen liegen. Sogar die Häuser werden damit geheizt und dennoch verbleibt auch für attraktive Exporte in die Staaten immer noch genug. Die Potenziale für weitere Ausbauten scheinen zudem grenzenlos. Das ist auch der Treiber für die geplante Elektrifizierung des Individualverkehrs. Die Regierung der Provinz will im Rahmen ihrer «Zero-Emission-Vehicle-Policy» 450 Millionen kanadische Dollar in Elektromobilität investieren und in den nächsten Jahren dafür sorgen, dass 100'000 Elektroautos zum Einsatz kommen (unter anderem durch den Aufbau eines Tankstellennetzes). Darüber hinaus wird auch kräftig in den Ausbau des öffentlichen Verkehrs investiert. Die Delegation konnte sich unter anderem von den ehrgeizigen Plänen von Metrolinx in Toronto ein Bild machen.

Kanada ist zudem generell ein Ressourcenparadies, das sowohl im Bereich natürlicher Bodenschätze wie auch im Bereich konventioneller und erneuerbarer Energien über eine äusserst komfortable Ausgangslage verfügt. Daher bleibt zu hoffen, dass die geknüpften Kontakte dabei helfen, dass sich mehr Schweizer Firmen aufmachen, via Kanada den ganzen Kontinent zu erobern.

Offener Zugang zu Weltmärkten



Als Exportnation braucht die Schweiz einen exzellenten Zugang zu ausländischen Märkten. Dieser wird über die WTO, Freihandelsabkommen und bilaterale Verträge sichergestellt.