

## Präsidialreferat Schweizerischer Gewerkekongress 2016

*Jean-François Rime, Präsident Schweizerischer Gewerbeverband sgv und Nationalrat SVP FR*

### Die Verantwortung selber wahrnehmen

Sehr geehrte Damen und Herren  
Sehr geehrte Delegierte und Gäste  
Sehr geehrte Gewerblerinnen und Gewerbler

Ich begrüsse Sie herzlich zum Schweizerischen Gewerkekongress 2016. Ich darf hier als Präsident eines starken Schweizerischen Gewerbeverbandes sgv auftreten. Eines sgv mit rund 250 Mitgliedorganisationen, der rund 300'000 Unternehmen vertritt, in denen 70% aller Lernenden ausgebildet werden. Eines sgv, der sich für die Interessen einer innovativen und wettbewerbsfähigen Schweizer KMU-Wirtschaft einsetzt. Für die KMU, das Rückgrat der Schweizer Volkswirtschaft.

Ich darf aus einer Position der Stärke zu Ihnen sprechen. Das ist schön. Die Hauptbotschaft meines Referates möchte ich denn auch gleich jetzt am Anfang platzieren:

- Wir haben Stärken, die wir bewusst fördern und einsetzen müssen.
- Wir müssen unser Schicksal in die eigenen Hände nehmen.
- Und wir dürfen die Verantwortung für unseren künftigen Erfolg nicht ins Ausland delegieren. Die Lösungen unserer Probleme dürfen wir nicht von dort erwarten.

**Aber was macht uns stark? Was sind denn die Stärken der Schweiz?** Ich sehe hier insbesondere drei Punkte, die ich nennen möchte:

**Erstens: Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit durch Qualität.** Neue Produkte, hohe Qualität, innovative Dienstleistungen. Damit können wir im internationalen Wettbewerb als ressourcenarmes Land mit hohen Lohn- und Produktionskosten punkten. Dazu braucht es gut ausgebildete Fachkräfte, die wir über das duale Berufsbildungssystem gewinnen. Denn jede dritte Innovation wird gemäss Studien von den Mitarbeitenden am Arbeitsplatz gemacht.

**Zweitens: Standortattraktivität.** Sicherheit, tiefe Steuern für die Unternehmen und ein flexibler Arbeitsmarkt. Unsere Wirtschaft ist stark und unser Land dann als Wirtschaftsstandort attraktiv, wenn wir das bieten können. Funktionierende Infrastrukturen und Rahmenbedingungen bei der Mobilität, der Energieversorgung oder der Raumplanung sind die Basis unseres Erfolgs. Diese Rahmenbedingungen müssen wir uns selber kreieren. Das übernimmt niemand für uns.

**Drittens: Effizienz und hohe Produktivität:** Wenn ich reise und mit Leuten aus anderen Ländern spreche, werden folgende Punkte häufig als Stärken der Schweiz genannt: Unsere Verlässlichkeit, eine positive Arbeitseinstellung sowie die hohe Effizienz und Produktivität. Damit heben wir uns international von vielen Volkswirtschaften ab. Das gelingt uns, wenn wir arbeiten, anstatt uns selber zu administrieren. Wenn wir unnötige Regulierungen abschaffen und uns für einen schlanken und effizienten Staat einsetzen.

Diese drei Stärken haben eines gemeinsam: Wir haben Sie uns selber erarbeitet. Und wir haben es selber in der Hand, dass wir auch künftig von diesen Stärken profitieren können. Vielleicht tönt das

jetzt theoretisch? Gerne veranschauliche ich es anhand von drei konkreten und aktuellen politischen Dossiers.

### **Erstes Beispiel: Die Regulierungskostenbremse**

Seit dem 15. Januar 2015 ist das Wort Frankenstärke in aller Munde. Die Bezeichnung ist allerdings nicht korrekt. Es ist schlicht falsch von einer Frankenstärke zu sprechen. Das Problem ist vielmehr die Euroschwäche. Denn der eigentliche Grund für die grossen Währungsunterschiede sind die wirtschaftlichen Probleme in den europäischen Ländern. Auf diese haben wir in der Schweiz keinen direkten Einfluss. Wir können nicht die Probleme der EU lösen.

Wir müssen uns deshalb in dieser herausfordernden Situation auf unsere Stärken besinnen. Wir müssen den Hebel da ansetzen, wo wir überhaupt Wirkung erzielen können. Bei uns selber. Wir müssen unsere Effizienz und unsere Produktivität steigern. In den Unternehmen sind vor und nach dem 15. Januar 2015 viele Massnahmen hierzu getroffen worden. In der Politik haben wir diese Aufgabe noch vor uns.

Über 60 Milliarden Franken oder 10 Prozent des BIP lassen wir uns von Regulierungskosten jährlich wegfressen. Diese Beträge hat der sgv schon anlässlich seiner Resolution am Gewerbekongress 2010 in Lugano vorgelegt. Der Bundesrat hat sie in seinem Bericht im Jahr 2013 in der Grössenordnung offiziell bestätigt. Und er hat selber konkrete Massnahmen definiert, wie unnötige Regulierungskosten um 10 Milliarden Franken gesenkt werden könnten. Passiert ist von Seiten der Regierung dann aber nichts. Dies obwohl wir diesen immensen Hebel vollkommen selber in der Hand haben. Die Senkung der Regulierungskosten müssten wir nur umsetzen. Der detaillierte Plan dazu liegt in den Schubladen der Regierung.

Reagiert hat deshalb nun das Parlament. Es hat eine Motion unseres Vizepräsidenten und CVP-Ständerates Jean-René Fournier angenommen. Diese verlangt, dass der Bundesrat seine selber vorgeschlagenen Massnahmen zur Senkung unnötiger Regulierungskosten rasch umsetzt. Bis im Herbst müssen Resultate vorliegen. Die identifizierten unnötigen Regulierungskosten müssen abgebaut werden.

Das reicht aber nicht aus. Wir brauchen auch eine Bremse, eine zusätzliche Hürde, damit die Regulierungskosten nicht immer mehr anwachsen. Die Grundlage dazu: Wir müssen die Kosten jeder Regulierung konsequent und von einer unabhängigen Stelle messen lassen. Nur wenn das Parlament weiss, wieviel eine Regulierung kostet, kann es bewusst unnötige Regulierungskosten verhindern. Basierend auf dieser Kenntnis zu den Regulierungskosten verlangt der Schweizerische Gewerbeverband sgv zusätzlich die Einführung einer Regulierungskostenbremse. Ein ähnliches Modell, wie es bei der Schuldenbremse seit Jahren erfolgreich umgesetzt wird. Die Funktionsweise der Regulierungskostenbremse ist einfach: Übersteigen die Regulierungskosten einer Vorlage einen bestimmten Betrag oder sind mehr als 10'000 Unternehmen davon betroffen, braucht es in der Schlussabstimmung im Parlament ein absolutes Mehr. So eine Hürde braucht es unbedingt. Denn wir können es uns schlicht nicht leisten, weiterhin zehn Prozent des BIP für Administration und Papierkram auszugeben. Wir müssen arbeiten, nicht administrieren.

Mit der Senkung unnötiger Regulierungskosten schaffen wir direkt Wachstum aus eigener Kraft. Wir können bei uns selber ansetzen, völlig unabhängig vom internationalen Wettbewerb oder von Verhandlungsergebnissen mit externen Partnern. Es besteht hier riesiges, brach liegendes Potenzial, wie wir unnötigen Ballast abwerfen können. Der Ball liegt bei uns. Wir müssen ihn aber aufnehmen und unsere eigene Verantwortung wahrnehmen. Wir müssen auf unsere Stärken setzen und uns selber helfen. Für Wachstum, Wohlstand und Beschäftigung.

### **Zweites Beispiel: Unternehmenssteuerreform III**

Intensiv diskutiert wird aktuell auch die Vorlage der Unternehmenssteuerreform III. Wollen wir im internationalen Steuerwettbewerb mithalten können, braucht es diese Reform dringend. Wir müssen unser Steuersystem so anpassen, dass wir wettbewerbsfähig bleiben.

Auch hier: Wir selber müssen handeln. Wir müssen uns international gut positionieren. Wir müssen die Rahmenbedingungen bei uns in der Schweiz so gestalten, dass wir als Standort attraktiv bleiben. Auch bei dieser Vorlage handeln wir nicht losgelöst vom Ausland. Das Ausland ist ein wichtiger Treiber, wieso wir hier aktiv werden. Es liegt aber an uns, die Vorlage so zu gestalten, dass wir die Interessen der Schweiz und die Stärken unseres Wirtschaftsstandorts einsetzen können.

Die SP geisselt die Unternehmenssteuerreform als Steuergeschenke an die Wirtschaft und die Reichen. Christian Levrat hat das Referendum bereits angekündigt. Ich muss hier betonen: Steuergeschenke werden mit der Unternehmenssteuerreform III keine verteilt. Nein, es geht bei dieser Vorlage darum, dass wir unsere gute Position im Steuerwettbewerb mit anderen Ländern nicht verlieren. Dass wir wichtige Arbeitgeber bei uns in der Schweiz behalten können. Dass wir ein innovativer und konkurrenzfähiger Wirtschaftsstandort bleiben. Die Motivation der Linken für das Referendum ist völlig verfehlt. Sie zeugt von einem bedenklichen Mangel an minimalstem Verantwortungsbewusstsein für die Sicherung von Arbeitsplätzen. Offenbar versucht die SP, aus der Situation politischen Profit für mehr Umverteilung zu schaffen. Ganz im Sinne des Parteibüchleins zur Überwindung des Kapitalismus. Das stärkt uns nicht, das schadet.

Aufpassen müssen wir, dass sich die Unternehmenssteuerreform III unter dem politischen Druck der Linken nicht gegen unser wirtschaftliches Rückgrat, die KMU-Wirtschaft, richtet. Sämtliche Vorteile der Reform werden zu Nichte gemacht und ins Gegenteil verkehrt, wenn die KMU, die 99.8 Prozent der Schweizer Unternehmen ausmachen, geschwächt werden. Das droht, wenn die Dividendenbesteuerung, die mit der zweiten Unternehmenssteuerreform gesenkt wurde, wieder angehoben werden soll. Die fundamentalen Errungenschaften der letzten Unternehmenssteuerreform dürfen nicht rückgängig gemacht werden. Denn dann schwächen wir unsere Position. Dazu wird der Schweizerische Gewerbeverband sgv niemals Hand bieten.

### **Drittes Beispiel: Aussenwirtschaftspolitik**

Wichtige Themen kommen in der Aussenwirtschaftspolitik und in der Zusammenarbeit mit der EU als unserem wichtigsten Handelspartner auf uns zu. Nicht umsonst haben wir dieses Thema zum Hauptthema des diesjährigen Gewebekongresses gemacht.

In der Aussenwirtschaftspolitik stehen wir vor der wichtigen Aufgabe, unsere internationalen Handelsbeziehungen zu diversifizieren. Wir müssen neue Absatzmärkte erschliessen, zusätzliche Freihandelsabkommen anstreben und die bestehenden Abkommen stetig verbessern. Nur so lassen sich die Abhängigkeit von einem Handelspartner und ein Klumpenrisiko mit der EU verhindern. So erhalten wir möglichst grossen Handlungsspielraum. Seit 2014 haben wir – als erstes europäisches Land – mit China ein Freihandelsabkommen. Dieses kann Schweizer Unternehmen helfen, ihre Produkte nach China zu exportieren. An der Veranstaltung synergy der Stiftung KMU Schweiz im November 2015 trat mit der Suteria AG ein Confiseur aus Solothurn auf. Dieser wagt aktuell den Schritt nach China und bearbeitet mit seinen traditionellen Solothurner Delikatessen diesen grossen Markt. Das sind Chancen, die sich auftun. Das Freihandelsabkommen eröffnet aber auch neue Kooperationsmöglichkeiten für Partnerschaften von Schweizer Unternehmen mit Chinesischen Firmen in unserem Land. Hier darf ich erfreulicherweise eine dynamische Entwicklung verzeichnen und insgesamt feststellen, dass dieses bilaterale Abkommen mit China eine Erfolgsgeschichte ist.

Doch auch die Beziehungen zur EU müssen wir sehr aktiv pflegen. Die Vorteile und die guten Bedingungen, die man sich in Form der bilateralen Verträge mit der EU ausgehandelt hat, müssen wir bei-

behalten und in unserem Interesse weiter entwickeln. Ob uns das gelingt, meine Damen und Herren, ist schlussendlich eine Verhandlungssache.

Und da sind wir wieder beim Thema der eigenen Stärken. Verhandeln müssen wir aus einer Position der Stärke. Nur wer intern gut aufgestellt ist und als Wirtschaftsstandort etwas zu bieten hat, kommt in den Verhandlungen weiter. Nicht Überheblichkeit oder falsche Arroganz machen uns in diesen Verhandlungen stark. Aber die Besinnung und das Einsetzen der eigenen Stärken. Ein berechtigtes selbstbewusstes Auftreten. Nur so wird man als Verhandlungspartner ernst genommen. Keinen Erfolg bei Verhandlungen hat, wer als Bittsteller auftritt und sich mit vorseilendem Gehorsam anpasst, ja anbiedert. Das, meine Damen und Herren, ist Gift für unseren aussenwirtschaftspolitischen Erfolg.

Gift für unsere Wirtschaft und für unser Land sind beispielsweise die unsäglichen Swiss-Finish-Regulierungen. Es bringt uns keinen Schritt weiter, wenn wir uns selber und isoliert die härtesten Regulierungen geben. Häufig sind wir dann auch noch die Einzigen, die die Regulierungen insgesamt auch effektiv umsetzen. Die Positionierung als internationale Musterknaben kostet unsere Gesellschaft und unsere Wirtschaft zu viel. Mehr als ein anerkennendes Nicken der internationalen Partner bringt uns das aber nicht. Innerlich schütteln diese verständnislos den Kopf ab dieser helvetischen Selbstkasteiung. Swiss-Finish Regulierungen nur um unseren Verhandlungspartnern zu gefallen? Das ist ein Unsinn. Swiss-Finish bringt keinen Nutzen, sondern schwächt uns nur.

In den kommenden Jahren stehen aber verschiedene politische Geschäfte an, bei denen wir stark sein müssen. Gerade in Verhandlungen. Ich spreche dabei von der Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative. Und ich spreche von den institutionellen Rahmenabkommen mit der EU. Es sind dies ganz sicher nicht einfache Verhandlungen.

Mit den institutionellen Rahmenabkommen möchte die EU von uns nichts anderes, als dass wir künftig automatisch EU-Recht übernehmen. Schon heute passen wir unser Recht immer wieder an das der EU an. Die EU ist unser wichtigster Handelspartner. Abstimmungen im Rechtssystem sind deshalb grundsätzlich ja auch sinnvoll. In zahlreichen Punkten ist es aber auch dringend angezeigt, dass wir bewusst anders handeln und uns anders entwickeln als die EU. Nur so schaffen wir es, gegenüber unseren Verhandlungspartnern Vorteile und Stärken zu erhalten und zu erarbeiten, die für den Verhandlungserfolg entscheidend wichtig sind.

Lassen wir uns hingegen auf ein System ein, bei dem EU-Recht formell einfach auch für uns gilt, machen wir diesen Handlungsspielraum zunichte. Unsere Position ist nachhaltig geschwächt. Lassen wir das zu, gehen wir – auch wenn wir nicht offiziell der EU beitreten – auf kurz oder lang ungehört und bedeutungslos in dieser EU auf. Diese ist bezüglich Produktivität, liberalem Arbeitsmarkt und Regulierungsdichte weiss Gott kein gutes Beispiel.

Mit den bilateralen Verträgen haben wir ein verlässliches Vertragssystem mit der EU. Aus Sicht des Schweizerischen Gewerbeverbandes sgv ist dieses für unser Land von grosser Wichtigkeit. Die Rechtssicherheit der funktionierenden Verträge und die materiellen Vorteile wie der Zugang zu Forschungsprogrammen, Marktzugang oder andere Bereiche sollen unbedingt erhalten bleiben. Mit der Umsetzung der Masseneinwanderungs-Initiative haben wir aber einen Punkt, an dem wir mit der EU eine Lösung finden müssen. Finden werden wir eine für uns gute Lösung sicher nur dann, wenn wir mit unseren Stärken auftreten und unsere Vorteile selbstbewusst einbringen.

Dazu müssen wir von unserer Seite das bestmögliche und wirtschaftsfreundlichste Verhandlungsmandat beschliessen. Ein Verhandlungsmandat, das beispielsweise bei den Grenzgängern den Handlungsspielraum des Initiativtextes ausschöpft. Ebenso müssten wir Kurzaufenthaltern bis zu einem ganzen Jahr und nicht nur für vier Monate ohne Kontingent in der Schweiz arbeiten lassen.

Meine Damen und Herren,  
Liebe Gäste und Delegierte,  
Liebe Gerwerblerinnen und Gewerbler

Wie wir als Unternehmerinnen und Unternehmer in unseren Betrieben muss auch die Schweiz als Land die Verantwortung für die erfolgreiche Zukunft selber an die Hand nehmen. Das Ausland wird uns nicht die Probleme lösen. Die Probleme müssen wir selber lösen. Dazu müssen wir auf unsere Stärken setzen. Und dazu müssen wir die Hausaufgaben bei uns selber in der Schweiz machen. Nur dann sind wir stark. Für zahlreiche Herausforderungen müssen wir mit dem Ausland zusammen Lösungen finden. Aber nur als starker Verhandlungspartner werden wir erfolgreich sein.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.

Bern, 12. Mai 2016