

## Marktzugang

Zugang zum Europäischen Binnenmarkt hat, wer ein Produkt oder eine Dienstleistung anbietet, welche ein Kunde in der EU will und bereit ist, den geforderten Preis zu bezahlen. 2019 hatten Schweizer Unternehmen Marktzugang in der EU für ca. 120 Milliarden Waren in die EU, amerikanische und chinesische für je über 200 Milliarden. Jeder Exporteur muss die EU-Produktvorschriften vollumfänglich einhalten. Dazu braucht der Schweizer kein Rahmenabkommen, so wenig wie der Chinese.

Hat die Schweiz intern die gleichen Regeln wie die EU, so kann der Exporteur neben den 400 Millionen EU-Einwohnern im gleichen Produktionsgang auch noch die 8 Millionen Schweizer bedienen. Auch dazu braucht es kein Rahmenabkommen: Effiziente autonome Regelübernahme der Schweiz genügt. Dabei kann sich die Schweiz andere politische Prioritäten vorbehalten. Mit Rahmenabkommen wäre das nur noch nach langen Verfahren und mit Sanktionen der EU möglich.

Mit den Bilateralen Abkommen, vor allem mit dem Konformitätsabkommen, verzichten EU und Schweiz gegenseitig auf administrativen Unsinn. Kann dieser Verzicht mit zusätzlichen Bilateralen Abkommen auf neue Marktgebiete erweitert werden?

Die NZZ hat am 1. März 2014 eine Bestandesaufnahme der Projekte in der Pipeline publiziert. Viele sind in der Zwischenzeit erledigt (Teilnahme am Forschungsprogramm bis 2020, an Erasmus, Zinsbesteuerung, Wettbewerbsrecht). Das Projekt „Reach“ ist mangels Interesse der Chemischen Industrie begraben, weitere Agrarliberalisierung zufolge Widerstand im Parlament „sistiert“. Der „Dialog“ über die Unternehmensbesteuerung führt wohl kaum zu einem Abkommen mit der EU. Still geworden ist es um die Pläne für ein Abkommen über den Emissionshandel. Bleibt ein Stromabkommen. Dazu unter diesem Stichwort.

Diskutiert wird ferner ein Finanz-Dienstleistungsabkommen. Avenir Suisse hat die Situation differenziert analysiert und nebst dem möglichen Nutzen auch auf die formidablen Hindernisse hingewiesen. Im Zusammenhang mit dem Brexit wird Michel Barnier, der Chefunterhändler der EU mit der Aussage zitiert:

*„Finanzdienstleistungen können nicht effizient in wirksamem Ausmass durch ein Handelsabkommen geregelt werden“*

Damit ist er nicht allein. Auch viele Banken fragen sich mittlerweile, was damit gewonnen werden könnte. Auch hier: Wer in der EU tätig ist, muss die dortigen Regeln einhalten. Ohne Rahmenabkommen. Und welche anderen Märkte sollen denn mit weiteren Abkommen erleichtert zugänglich sein?

**Das Rahmenabkommen selbst sieht keinen neuen Marktzugang vor**

**Und administrative Erleichterungen jedes Mal  
mit Abtretung von Gesetzeskompetenzen an die EU zu bezahlen,  
ist unverhältnismässig.**

Weitere Infos mit Klick auf die Stichworte

[Stromabkommen](#); [Dienstleistungsabkommen](#); [Autonomer Nachvollzug von EU-Regeln](#)

---