



Protektionismus

Marktzugang wird seit alters durch Protektionismus erschwert. Das begann schon bei den Römern, setzte sich im Zunftwesen von Bern und Zürich fort, bei Napoleon und im Anschluss an den 2. Weltkrieg bei den Europäern. Auch die EU macht eifrig mit.

So erhebt die EU 10 % Zölle auf Personautos und 22 % auf Lastwagen (bei weltweit durchschnittlichen Zöllen von 3 % auf Industriegütern). Die EU kann ihren Einwohnern verbieten, an der schweizerischen Börse Wertpapiere zu kaufen, reiner, gegen die Schweiz gerichteter Protektionismus. Die EU kann vertragswidrig Stahlzölle erheben oder die vertraglich vorgesehene Aufdatierung des Konformitätsabkommens grundsätzlich verweigern. Sie kann die Schweiz vom Market coupling im Strommarkt, wo die Mitwirkung der Schweiz eigentlich für alle gut wäre, ausschliessen. Die EU kann so punktuell den Marktzugang zum Europäischen Binnenmarkt erschweren.

Die Verbände jammern um die Wette. Insider bestätigen allerdings, dass sie schon Wege finden, wenn die EU-Kunden ihre Produkte haben wollen. Vielleicht mit etwas mehr Kosten. Aber auch hier gilt ein Satz, den mir ein KMU-Unternehmer nach der Kostenwelle durch die Aufgabe des fixen Euro-Kurses von 1.20 mit auf den Weg gab:

Man muss Dinge tun, die andere nicht können.

Wo die Innovation genügend intensiv ist, wollen die Kunden die Produkte und sind auch bereit, die zusätzlichen Kosten des Protektionismus zu übernehmen. Das bestätigen auch die Med-Tech-Insider (z.B. gegenüber Rudolf Strahm im Tagesanzeiger vom 25.2.2020). Und auch die Stromhändler prosperieren trotz Protektionismen.

**Wollen die EU-Kunden innovative Schweizer Produkte,
so finden Exporteure und ihre Kunden
ihren Weg im Dschungel der EU-Protektionismen**

Mehr Info mit Klick auf Stichworte von A – Z; Wählen Sie dort das Sie interessierende Thema:

Binnenmarkt Europäischer; Konformitätsabkommen; Erosion der bisherigen Bilateralen Abk
