



Verhandlungstaktik der EU

Die EU hat schon früh der Schweiz auf informeller Basis ihre Wünsche für das Rahmenabkommen kundgetan. Im Jahre 2012 ergab sich ein offizieller Briefwechsel zwischen der Schweiz und der EU, der praktisch alle wichtigen Elemente des Abkommens schon enthielt. Dann wurde noch 6 Jahre um Details gestritten.

Die EU ist den Wünschen der Schweiz in wenigen wichtigen (z.B. Nacht- und Sonntagsverbot für Lastwagen) und unwichtigen Punkten (Importverbot für Cotoneaster) entgegengekommen. Dazu kamen Scheinkonzessionen wie das dem EuGH vorgelagerte Schiedsgericht, die mit monströsem Verfahren und Sanktionen wirkungslosen Ausnahmeregeln oder die zahnlosen Konzession bei den Flankierenden Massnahmen.

Als sich in der Schweiz massive Widerstände zeigten, erklärte die EU die Verhandlungen als beendet und beharrt seither auf dem ende 2018 publizierten Text.

Insgesamt drängt sich folgendes Zitat auf:

**„Man knallt den Partnern ein Paket auf den Tisch und sagt:
So machen wir das“**

Günter Verheugen, ehemaliger EU-Kommissar in NZZ 27.11.2018,
wo er die Verhandlungsmethoden der Franzosen kritisierte

Als die Schweizer nicht mitmachen wollten, soll Jean Claude Juncker einem Mitarbeiter gesagt haben: „Give me a stick“, mit dem er die Schweizer behandeln wollte. Seine Mitarbeiter fanden die Verweigerung der Börsenäquivalenz. Nach etlichen Drohungen mit entsprechend demütigem Widerhall in der Schweizer Presse, wie sehr das der Schweiz schaden werde, verwirklichte die EU die Sanktion. Und das Resultat: Massiv verbesserte Umsatzzahlen bei der Schweizer Börse. Höhere Kosten dafür bei der grundsätzlichen Weigerung, die vertraglich vereinbarte Aufdatierung des Konformitätsabkommens durchzuführen, usw. Drohung mit Verweigerung der Forschungszusammenarbeit (vgl dieses Stichwort)

Aus taktischen Gründen wurde das Hauptziel der EU, das Freihandelsabkommen 1972 den massiv angewachsenen Ansprüchen der EU anzupassen, nicht in den Vertragstext, sondern in die „Gemeinsame Erklärung“ integriert. Das führt dazu, dass eine neue Verhandlungsrunde vereinbart wurde. Allerdings wurden die Eckwerte, die Anwendbarkeit des Rahmenabkommens und das Beihilfenregime schon im heute zur Diskussion stehenden Abkommen fix festgehalten.

Sollte diese Verhandlungstaktik der EU bezüglich des Rahmenabkommens erfolgreich sein, so ist nicht einzusehen, weshalb die EU in den langjährigen künftigen Verhandlungen auf Drohungen, Schikanen etc. verzichten sollte, mit oder ohne Rahmenabkommen.

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

Verhandlungserfolge der Schweiz; Börsenäquivalenz; Gemeinsame Erklärungen; Forschungsabkommen