

«Wirtschaftliche Wunder sind keine zu erwarten»

Das Cassis-de-Dijon-Prinzip sorgt für Diskussionen. Obwohl es kostendämpfend wäre, wie Thomas Pletscher von Economiesuisse sagt.

Thomas Pletscher, die Schweiz will das Cassis-de-Dijon-Prinzip einseitig einführen. Das erweckt den Eindruck von vorausgehendem Gehorsam gegenüber der EU.

Thomas Pletscher*: Dem widerspreche ich klar. Beim Cassis-de-Dijon-Prinzip geht es darum, dass wir unsere Importpalette breiter gestalten wollen, um unser Kostenniveau zu senken. Die EU hat überhaupt keinen Druck auf die Schweiz ausgeübt.

Handelspolitisch ist eine einseitige Einführung doch ein Nachteil für die Schweizer Wirtschaft?

Pletscher: Gegenseitigkeit stellt in der Handelspolitik den Idealfall dar. Im Moment ist das aber nicht realisierbar. Bei einer Öffnung profitiert in der Regel jedoch der kleinere Markt mehr als der grössere. Zudem erlaubt uns gerade die einseitige Einführung, dass wir Ausnahmen alleine bestimmen. Für die Befürworter von Ausnahmen stellt die Einseitigkeit sogar ein Vorteil dar.

Bundesrätin Doris Leuthard geht von Einsparungen von rund 2 Milliarden Franken für die Konsumenten aus. Wird das Cassis-de-Dijon-Prinzip der Wirtschaft einen Wachstumsschub verleihen?

Pletscher: Jede Beseitigung von Handelsschranken senkt die Kosten und ist dadurch wachstumsfördernd. Da das Cassis-de-Dijon-Prinzip aber nicht auf die gesamte Produktpalette angewendet wird, darf mit keinem eigentlichen Schub gerechnet werden. Das Cassis-de-Dijon-Prinzip hat vor allem Signalwirkung.

Sie dämpfen die Erwartungen.

Pletscher: Die Einführung ist vorteilhaft, wird die Wirtschaftskrise aber nicht lösen. Das Cassis-de-Dijon-Prinzip beseitigt Handelshemmnisse, was einem generellen Liberalisierungstrend entspricht. Die Schweiz würde von einer Einführung profitieren. Volkswirtschaftliche Wunder sind aber keine zu erwarten.

Würde das Cassis-de-Dijon-Prinzip einen Beitrag zur Beseitigung der Hochpreisinsel Schweiz leisten?

Pletscher: Die Einführung würde sicherlich einen Beitrag zur Dämpfung der Preise leisten, da gewisse Abschottungen entfallen. Zu bedenken gilt es aber, dass in der EU das Cassis-de-Dijon-Prinzip seit mehr als 20 Jahren gilt, es aber immer noch erhebliche Preisdifferenzen zwischen den einzel-

nen Ländern gibt. Die Ursachen für die heute zum Teil erheblichen Differenzen zwischen der Schweiz und dem Ausland sind auch auf unterschiedliche Distributionskosten oder unser feinmaschiges Verteilnetz zurückzuführen. Im Lebensmittelbereich stellen nach wie vor die Zölle ein grosses Hindernis dar.

Die Gegner befürchten aufgrund von Billigimporten einen Verlust der hohen Schweizer Produktionsstandards. Was halten Sie davon?

Pletscher: Das Cassis-de-Dijon-Prinzip wird am stärksten den Lebensmittelbereich betreffen, weil wir dort noch am meisten Sondervorschriften haben, die im Gegensatz zur EU stehen. Diese Differenzen haben wir jedoch bereits laufend verringert. Das Parlament hat die Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips für den Lebensmittelbereich zudem an eine Bewilligungspflicht gekoppelt. Zudem bietet das Produktsicherheitsgesetz eine zusätzliche Sicherheit. Und bei Lebensmitteln ist letztlich die geschmackliche Präferenz der Bevölkerung der entscheidende Faktor für den Erfolg eines Produkts.

Noch immer soll es einige Ausnahmeregelungen wie die Angabe des Alkoholgehalts in Alcopops oder das Verbot von Blei in Farben geben. Ist es sinnvoll, solche Handelsbarrieren beizubehalten?

Pletscher: Die Vorteile des Cassis-de-Dijon-Prinzips nehmen mit jeder Ausnahme ab. Aus handelspolitischer Sicht dürfte es in der Theorie keine Ausnahmen geben. In der Praxis muss man jedoch akzeptieren, dass Bestimmungen im Sinne eines politischen Kompromisses nötig sind.

Laut SVP droht der Abbau von Arbeitsplätzen. Ist dieses Argument berechtigt?

Pletscher: Die SVP argumentiert unter dem gesamtstrategischen Blickwinkel der Partei. Dazu gehört auch der politische Kampf gegen ein Agrarfreihandelsabkommen mit der EU, obwohl gerade dieses neue Exportchancen für unsere Qualitätsprodukte schaffen würde. Da das Wirkungsfeld des Cassis-de-Dijon-Prinzips beschränkt ist, kann es jedoch gar keine dramatischen Auswirkungen auf den Schweizer Arbeitsmarkt haben. Produkte wie Medikamente unterstehen beispielsweise weiterhin einem Zulassungsverfahren. Und für Maschinen und technische Geräte sind die Handelsbarrieren bereits weitgehend beseitigt. Produkte werden auch ohne Cassis-de-Dijon-Prinzip importiert.

INTERVIEW FLORIAN RIESEN

HINWEIS

► * Thomas Pletscher (54) ist bei Economiesuisse Leiter Wettbewerb und Regulatorisches. ◀

CASSIS-DE-DIJON

So funktioniert es

Eine Dose Red Bull hat in der Schweiz und in der EU zwar den gleichen Inhalt, aber eine andere Verpackung. In der EU wird der Koffeingehalt in Prozent angegeben. In der Schweiz muss diese Angabe in Milligramm darauf stehen. Die separate Verpackung macht das Produkt teurer. Die Aufhebung solcher abweichenden Deklarationsvorschriften sind das Hauptziel des Cassis-de-Dijon-Prinzips, das auf ein Urteil des Europäischen Gerichtshofs aus dem Jahr 1971 zurückgeht. Deutschland wollte den Import eines Johannisbeerlikörs aus Dijon damals verbieten, da die Angabe des Alkoholgehalts nicht den deutschen Vorschriften entsprach. Die Richter entschieden zu Gunsten des Likörproduzenten.

Referendum angekündigt

Das Parlament hat sich vor gut einem Monat entschieden, das Cassis-de-Dijon-Prinzip einseitig einzuführen. Güter, die in einem EU-Land nach gültigen Richtlinien hergestellt werden, sollen in der Schweiz frei verkauft werden. Gegen diese Gesetzesänderung hat sich Widerstand formiert. Das Referendum hat ein Komitee um den Genfer Winzer Willy Cretegnny ergriffen. Kürzlich haben nun die Grünen und die Parteilung der SVP ihre Unterstützung angekündigt. *fri*