

Nur dosierter Vorstoss Richtung Osten

Erste Bilanz der Schweizer Unternehmen nach der EU-Erweiterung

Eine erste repräsentative Umfrage der Osec über die Auswirkungen der im Mai 2004 erfolgten EU-Osterweiterung auf die Geschäftstätigkeit der Schweizer Unternehmen in den neuen EU-Ländern hat ergeben, dass von einem «Dynamik-Schub» nicht die Rede sein kann.

rg. In Wirtschaftskreisen wurde die am 1. Mai 2004 Realität gewordene Aufnahme von zehn neuen Ländern in die EU als grosse Chance für die Schweizer Unternehmen verstanden, sich neue Märkte zu erschliessen. Haben sich mittlerweile solche Hoffnungen und Erwartungen erfüllt? Osec Business Network Switzerland wollte es genau wissen. Der Schweizer Exportförderer hatte im November 2005 in Kooperation mit sieben kantonalen Industrie- und Handelskammern und dem Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen einen detaillierten Fragebogen an rund 8000 Firmen verschickt, von denen 966 geantwortet haben. Das Fazit dieser Umfrage lautet, dass von einem dynamischen Auf- und Ausbau der Geschäftstätigkeit mit den neuen Märkten schwerlich gesprochen werden kann. Vor der EU-Erweiterung unterhielten 28,3% der befragten Unternehmen Geschäftsbeziehungen in den neuen EU-Ländern; seit deren Beitritt zur Union ist dieser Anteil lediglich um 2,4 Prozentpunkte gestiegen. Dieses auf den ersten Blick ernüchternde Ergebnis mag damit zusammenhängen, dass wohl viele Unternehmen, die nach dem Zusammenbruch des Sowjetimperiums im Osten Geschäftsmöglichkeiten gewittert hatten, schon vor der EU-Erweiterung entsprechend handelten.

«Indifferente» Mehrheit

Besonders sticht ins Auge, dass die grosse Mehrheit der antwortenden Firmen weder positive, noch negative Auswirkungen der EU-Erweiterung auf ihr Unternehmen sieht (vgl. Grafik). Gleichzeitig mag überraschen, dass lediglich 17,5% der Befragten positive Implikationen erkennen. Allerdings ist dieser Anteil bei jenen Unternehmen, die schon vor dem 1. Mai 2004 Geschäftsbeziehungen mit den neuen EU-Ländern unterhielten, wesentlich bedeutender (40,7%). Die Kategorie der Unternehmen mit langjähriger «Ost-Erfahrung» gewichtet zudem statistisch si-

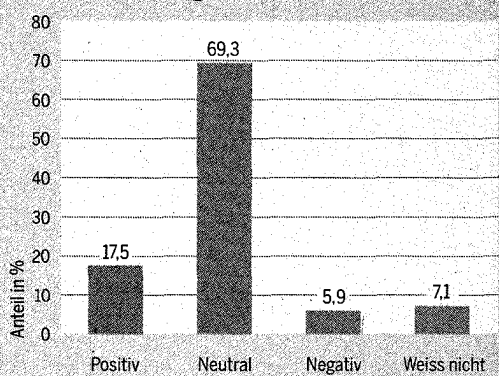
gnifikant die Vor- und Nachteile der EU-Erweiterung anders als die im «neuen» Europa (noch) nicht aktiven Gesellschaften. Oft messen Unternehmen, die schon während der Transformationsphase in der Region tätig waren, dem Wegfall der Handelsbeschränkungen, der Vereinheitlichung von Normen und Standards, der höheren Rechtssicherheit bzw. Rechtsangleichung und dem Wegfall von Investitionshemmnissen weit mehr Bedeutung bei als die anderen befragten Unternehmen. Ähnlich unterschiedliche Einschätzungen resultierten bei der Frage nach den wichtigsten Nachteilen der EU-Erweiterung. Der steigende Wettbewerbs- bzw. Preisdruck in der Schweiz, aber auch der sich verstärkende Wettbewerb sowie die wachsenden Kosten in den neuen EU-Mitgliedstaaten werden von deutlich mehr «osterprobten» Unternehmen eher als Nachteil empfunden als von den anderen Firmen.

Vielschichtige Hemmnisse

Zwar können 40% der befragten Firmen seit der EU-Osterweiterung keine wesentlichen Hemmnisse für ihre Geschäftsbeziehungen mit den neuen EU-Staaten mehr erkennen. Aber dass es sie gibt, liegt, wie die Umfrage ergeben hat, klar auf der Hand. Verwiesen wurde in den Antworten besonders häufig auf eine überbordende Bürokratie, auf Korruption und Kriminalität, auf Probleme mit einer andersartigen Mentalität, auf fehlende Fremdsprachenkenntnisse der Arbeitnehmer in diesen Ländern, auf die Schwierigkeiten, verlässliche Geschäftspartner zu finden, auf unterschiedliche Produkthanforderungen, auf ungenügende Infrastruktur und last, but not least auf Mängel bei der Umsetzung von EU-Recht.



**Grundsätzliche Beurteilung der Auswirkungen
der EU-Erweiterung vom 1. Mai 2004**



Quelle: Osec

NZZ