

Basel. In der Schweiz ist 2014 mehr Fleisch gegessen worden. Der Pro-Kopf-Konsum stieg um fast 500 Gramm auf 52,4 Kilogramm pro Jahr. Seite 36

Basel. Die Basler Kantonalbank und die Bank Coop legen ihre Rechtsabteilungen zusammen, entflechten aber das Marketing. Seite 37

«Die Differenz muss akzeptabel sein»

Seco-Direktorin Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch über die Kunst des Verhandels

Von Kurt Tschan, Bern

BaZ: Frau Ineichen-Fleisch, herzlichen Glückwunsch. Vor einer Woche feierten Sie Ihr 25-Jahr-Jubiläum beim Bund.

Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch: Herzlichen Dank. Ich erinnere mich noch gut an den Anfang. Wir waren gerade mal vier wissenschaftliche Mitarbeiterinnen im damaligen Bundesamt für Aussenwirtschaft. In gewisser Weise waren wir Exotinnen, in der praktischen Arbeit wurden wir aber voll akzeptiert. Bereits zwei Wochen nach Arbeitsbeginn nahm ich an ersten Verhandlungen teil.

Was macht eine gute Verhandlungstechnik aus?

Die Kunst des Verhandels besteht darin, herauszufinden, was beiden Seiten hilft. Wenn der eine alles durchbringt und der andere als Verlierer dasteht, resultiert kein Abkommen mit Bestand.

Wie lässt sich ein gutes Verhandlungsergebnis messen?

Das Ergebnis muss für beide Seiten stimmen. Es muss nicht genau der ursprünglichen Vorstellung entsprechen. Die Differenz muss aber akzeptabel sein.

Wir sehen die Bilder regelmässig vor uns. Erschöpfte Politiker und Unterhändler nach Verhandlungsmarathons. Was kann so schön daran sein?

Mein Antrieb war immer das Finden einer guten Lösung mit ausländischen Partnern. Zu Beginn ging es um Investitionsabkommen. Dann wechselte ich für zwei Jahre zur Weltbank, ehe ich mich in Bern mit der Schweizer Mitgliedschaft in der Welthandelsorganisation (WTO) befasste. Solche Verhandlungen gestalten sich schwieriger, da mehr als zwei Staaten involviert sind und die Interessenlagen stärker divergieren. Um erfolgreich zu sein, muss man Koalitionen schmieden. Das finde ich spannend.

Wo haben Sie gut verhandelt? Ich hoffe in allen Abkommen. Zum Beispiel bei den Agrarverhandlungen mit Kolumbien. Denn als grosser Agrar-Exporteur pochte Kolumbien auf einen generell freien Handel. Wir konnten durchsetzen, dass klar umschriebene Konzessionen genügen, gemäss unserer Agrarpolitik. Daraus resultierte ein sehr gutes Abkommen.

Welches Ergebnis war schlecht?

Wir schliessen nur Freihandelsabkommen ab, die uns einen Mehrwert bieten. So gibt es keine schlechten Ergebnisse für die Schweiz. Verhandelt man jedoch multilateral, ist es schwieriger, gewisse Anliegen durchzubringen. Die Doha-Runde war und bleibt sehr schwierig. Ich verbrachte einen namhaften Teil meines Berufslebens an diesen Verhandlungen, ohne dass diese bisher abgeschlossen werden konnten. Trotzdem wollen wir versuchen, die Doha-Runde doch noch zum Abschluss zu bringen.

Die Doha-Runde war vollgepackt mit verschiedensten Themen. Etwas gar viel, wenn nicht zu viel des Guten?

Ich gebe Ihnen recht, das Fuder war überladen. Die WTO hatte Übergangsfristen für die Umsetzung ihrer Abkommen. Verschiedene Entwicklungsländer hatten diese Phase noch gar nicht abgeschlossen. Trotz ungeklärten Problemen wurde eine neue Runde lanciert. Letztlich erreichten wir nichts. Man kann nicht gleichzeitig Probleme liegen lassen und neue in Angriff nehmen. Ich muss aber anmerken, dass sich in der Zwischenzeit verschiedene Länder weiterentwickelt haben und es ihnen gut anstehen würde, wenn sie ihren Teil zur Liberalisierung leisten würden.

Sie sind die grosse Dame der Schweiz, wenn es um Verträge mit dem Ausland geht. Müsstes Sie anstatt im Seco zu arbeiten, nicht besser die Verhandlungen mit der EU führen?

Jene, die sich mit Europa auseinandersetzen, machen das sehr gut. Das Seco ist ohnehin bei allen wirtschaft-



«Die Chancen dafür sind gering.» Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch spricht in ihrem Büro in Bern über ein Abkommen mit Indien. Foto Florian Bärtschiger

lichen Fragen zum Thema Europa einbezogen. Die Verhandlungen mit der EU sind heute deutlich schwieriger als vor der Annahme der Masseneinwanderungs-Initiative geworden. Die Beziehungen zur EU waren nie einfach, da das bilaterale Verhältnis zur EU seit jeher besonders ist. Wir hinterfragen nun eine der vier Freiheiten in der EU, den freien Personenverkehr. Wir betonen, dass wir als Nichtmitglied der EU andere Abmachungen haben können. Die EU stellt sich aber auf den Standpunkt, dass sie keinem Land, das ihr so nahesteht wie die Schweiz, einen solchen speziellen Status geben will.

Ist Europa gegenüber der Schweiz herrischer geworden?

Nein, das spüre ich nicht, aber die Schweiz lässt sich für die EU schwer einordnen, und das macht die Beziehung schwieriger. Wir sind weder EU-nach EWR-Mitglied noch ein normaler Drittstaat, da wir viel stärker am Binnenmarkt partizipieren als andere Drittstaaten. Unser System ist anders, und es ist gut.

«Wegen der Ukraine-Krise gibt es vorderhand kein Abkommen mit Russland.»

Entlang Ihrer Fensterfront stapeln sich Dossiers. Welches steht zuoberst?

Stark beschäftigt mich der hohe Franken. Hier sind unsere Einflussmöglichkeiten allerdings beschränkt. Gefordert ist hier primär die Nationalbank. Unsere Einflussmöglichkeiten beschränken sich auf die administrativen Entlastungen und die Standortattraktivität. Freihandelsabkommen können helfen, die Margen der Betriebe zu verbessern, indem Zölle und andere Handelsschwernisse wegfallen. Verschwinden Zölle von sechs bis sieben Prozent, verbessert das die Margen. Aktuell verhandeln wir mit Indonesien, Indien, Vietnam, Malaysia und den Philippinen über ein Freihandelsabkommen. Das zweite gewichtige Dossier bildet das Verhältnis zur EU. Klar ist schon jetzt: Die Folgen des Franken-Schocks werden über Jahre zu spüren sein.

Besonders in Grenznähe ist die Situation angespannt. Die Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland nimmt zu.

Wir erwarten, dass es zu solcher Ver-

lagerungen kommen kann. Hat ein Schweizer Unternehmen Kosten in Franken und Einnahmen in Euro, dann wird die Situation kritisch. Positiv stimmt mich, dass viele Unternehmen ihre Absatzmärkte diversifiziert haben. Glücklicherweise erweist sich der Dollar heute nicht als Problem.

Macht eine eigene Währung überhaupt noch Sinn?

Der Franken ist nach wie vor sehr erwünscht. Hinter einer guten Währung steht eine gute Wirtschaft.

Viele Unternehmen klagen über die zunehmende Regulierung. Diese Probleme sind hausgemacht.

Wir arbeiten intensiv daran, Regulierungen zu hinterfragen und wo möglich zu reduzieren. Seit 2006 wurden in diesem Bereich über 200 Massnahmen evaluiert. 130 sind bereits ganz oder teilweise umgesetzt. Wir bewegen stetig kleine Dinge. Bei den grossen Massnahmen ist das Parlament gefordert. Ein Einheitssatz bei der Mehrwertsteuer würde beispielsweise eine grosse administrative Entlastung und Einsparungen von Hunderten Millionen Franken bringen. Auf den Prüfstand müssen auch die kantonalen Baureglemente. Eine einheitliche Wäre zu begrüssen.

Sie haben 28 Abkommen mit 38 Staaten abgeschlossen. Eines der letzten Freihandelsabkommen, das umgesetzt wurde, betrifft China. Sind Sie mit den gemachten Erfahrungen zufrieden?

Die Zusammenarbeit mit China gestaltet sich sehr professionell. Für unsere Firmen bedeutet dies, dass fast alle Zölle, die durchschnittlich sechs bis sieben Prozent betragen, mit der Zeit wegfallen. Das verschafft ihnen gegenüber anderen Ländern Vorteile. Hinzu kommen vertiefte Beziehungen. Gibt es ein Problem, weiss man, wohin man sich wenden muss.

Mit wem möchten Sie lieber kein Freihandelsabkommen abschliessen?

Grundsätzlich sollte man keine Länder ausgrenzen und die Interessen der Schweiz abwägen. Mit Russland wurden die Verhandlungen wegen der Ukraine-Krise sistiert.

Für Indien lag vor anderthalb Jahren ein Vorvertrag auf dem Tisch. Seitdem ist es ruhig geworden. Wird Bundesrat Johann Schneider-Ammann bei seinem Besuch in Indien Mitte Mai die Dinge wieder in Bewegung bringen?

Er wird das Thema sicher aufnehmen; aber für einen Abschluss braucht es

noch etliche Zeit, obwohl sich die neue Regierung wirtschaftsfreundlicher zeigt. Die wichtigsten offene Fragen bleiben der Schutz des geistigen Eigentums und die Datensicherheit. Indien weigert sich, beim geistigen Eigentum verbindliche Bestimmungen über den Patentschutz, aber auch den Schutz von anderen immateriellerrechten Abmachungen in das Abkommen aufzunehmen. Mein Kontakt zum indischen Verhandlungsleiter ist aber nach wie vor gut.

Vor allem die Pharmaindustrie war ungehalten?

Sie war nicht die einzige negative Stimme. Denn es geht nicht nur um Patent-, sondern auch um Markenschutz. Ein Auslöser dieser Diskussion war ein Entscheid gegen Novartis vor dem höchsten indischen Gericht. Die Interpretation der WTO-Bestimmungen durch das indische Gericht ist für uns nur schwer nachvollziehbar.

Es wird also kein Abkommen mit Indien geben?

Die Chancen dafür sind heute gering, auch wenn es Fortschritte in einigen Bereichen gab. Bedauerlich ist etwa, dass uns Indien sehr gute Konditionen für die Maschinenindustrie gegeben hat, die nun leider nicht in Kraft treten können. Entscheidend ist jedoch, dass unter dem Strich eine Lösung resultiert, die für alle Branchen befriedigend ist.

Die USA verhandeln mit der EU über ein Freihandelsabkommen. Welche Folgen hätte ein solches Abkommen für die Schweiz?

Viele Fragen sind nach wie vor offen. Eine Knacknuss bildet zum Beispiel der Zugang zum Agrarmarkt. Zudem möchten die USA mehr Einfluss nehmen auf neue Regulierungen in der EU. Offen ist auch die Streitbewältigung bei Investitionsfällen. Ich hoffe, dass die beiden Parteien schliesslich einen Abschluss erreichen. Das würde zweifellos den Weltmarkt antreiben.

Führen Sie analog Verhandlungen mit den USA?

Wir führen einen regen Dialog, auch mit der EU, die uns auf dem Laufenden über ihre Verhandlungen hält. Im Mai ist ein nächstes Treffen angesagt. Vieles ist jedoch unklar, wir müssen abwarten, bis die EU und die USA ein konkretes Verhandlungsergebnis erreicht haben.

Wäre es nicht einfacher, Freihandelsabkommen würden multinational über die WTO abgeschlossen?

Das wäre mein Traum. Denn irgendwann werden wir eine riesige Zahl von unterschiedlichen bilateralen Freihandelsabkommen auf der Welt haben. Einheitliche Lösungen wären nicht nur fairer für alle Länder, sondern auch deutlich einfacher.

Bald ist der Schnee von den Berghängen. Welchen 4000er wollen Sie als begeisterte Bergsteigerin bezwingen?

Das Schreckhorn, das von meinem Büro aus zu sehen ist, möchte ich auf jeden Fall besteigen. Danach fehlen mir dann noch vier. Ich lasse es offen, welcher der Letzte sein wird. Das hängt von den jeweiligen Verhältnissen ab. In diesem Sinn ist das Bergsteigen wie das Verhandeln. Nicht alles ist planbar und doch geht ohne gute Planung nichts.

Die Staatssekretärin

Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch ist 1961 in Lausanne geboren. 1987 schloss sie ihr Rechtsstudium in Bern ab. Ineichen-Fleisch ist verheiratet und eine begeisterte Bergsteigerin. Die Seco-Direktorin spricht heute vor der Vereinigung Basler Ökonomen und der Interpharma über aktuelle Chancen und Herausforderungen von Schweizer Freihandelsabkommen. Die Veranstaltung im Hörsaal 001 der Universität Basel (Petersgraben) beginnt um 18.15 Uhr. kt

Clariant mit Start zufrieden

Robustes Mengenwachstum im ersten Vierteljahr

Von Ruedi Mäder

Muttenz. Das Spezialchemieunternehmen Clariant sieht sich nach den ersten drei Monaten 2015 für das ganze Jahr auf Prognosekurs. Priorität habe die Verbesserung des Cashflows, wird Konzernchef Hariolf Kottmann zitiert. Clariant trotzte den zunehmenden Währungsschwankungen, den instabilen Rohmaterialpreisen und dem vor allem in Europa und China schwachen konjunkturellen Umfeld.

Im ersten Quartal sank der Umsatz um zwei Prozent auf 1,47 Milliarden Franken. Aber in lokalen Währungen betrug das organische Wachstum vier Prozent: Der Absatz stieg um fünf Prozent, parallel dazu wurde ein Preisrückgang von einem Prozent verbucht. Die Betriebsmarge (Ebitda) verharrte bei 14,1 Prozent. In lokalen Währungen erzielten drei von vier Geschäftsbereichen ein Umsatzwachstum.

Nach einem Mittelabfluss im Vorjahresquartal (-51 Millionen) verbesserte sich der Cashflow auf 14 Millionen Franken. Auf Stufe Nettoergebnis resultierte ein Gewinn von 87 Millionen Franken, dies nach einem Defizit von 48 Millionen vor Jahresfrist.

Clariant-Finanzchef Patrick Jany bezeichnete den negativen Währungseinfluss von sechs Prozent als «guten Referenzwert für das ganze Jahr». Aufgrund des aktuellen Einnahmen/Kosten-Verhältnisses und im Hinblick auf den laufenden Produktionsausbau in Asien und den USA könne bis Ende Jahr tendenziell von einem «positiven Effekt» für die Gewinnmarge ausgegangen werden.

Auf heutigem Kurs zu Mehrwert

Angesprochen auf die erste negative Preisentwicklung seit Jahren wies Jany im Gespräch mit der BaZ auf einen besonderen Umstand hin: Erstmals seit Langem sanken die ölgebundenen Rohstoffkosten (ein Drittel der von Clariant verwendeten Rohstoffe). Der Konzern hat jedoch nur einen Teil dieses Kostenvorteils an die Kundschaft weitergegeben, was der eigenen Marge ebenfalls nützt. Vom heutigen Hauptabsatzmarkt Europa erwartet Clariant auch in naher Zukunft kein Wachstum. Man lege weiterhin hohes Gewicht auf die Kostenbewirtschaftung und strebe danach, «mit Innovationen den Unterschied zu den Mitbewerbern zu machen».

An der Gerüchtefront ist es in den letzten drei, vier Wochen wieder ruhiger geworden. Im angelsächsischen Raum kursierten Gerüchte, wonach Clariant – wieder einmal – ein Übernahmeobjekt darstelle. Finanzchef Jany bekräftigte gestern das bisherige klare Nein der Clariant-Spitze. Überdies: «Das erste Quartal zeigt, dass der eingeschlagene Weg der beste ist, um Mehrwert zu generieren.»

ANZEIGE

BLASENBILDUNG

«Lesen Sie in unserer Kundeninformation Check-Up (www.reichmuthco.ch), wie sich Anleger im Umfeld mit EZB-Kaufprogramm und Negativzinsen positionieren können.»

Christof Reichmuth
unbeschränkt haftender Gesellschafter

PRIVATBANKIERS
REICHMUTH & CO
INTEGRALE VERMÖGENSVERWALTUNG

CH-6000 LUZERN 7 RÜTLIGASSE 1 +41 41 249 49 49
CH-8002 ZÜRICH TÖDISTRASSE 63 +41 44 299 49 49
www.reichmuthco.ch