



WIR HANDELN

Jahresbericht 2022

HANDELSchweiz

Commerce Suisse | Commercio Svizzera | Swiss Trade

Editorial und Programm Tag des Handels	03
Jahresbericht des Präsidenten und des Vorstandes Handel Schweiz	04–05
Interview mit Kaspar Engeli	06
Konjunktur und Geschäftsleitung von Handel Schweiz	07
Interview mit Dr. Eric Scheidegger	08–09
Ende der Globalisierung?	10
Gastbeitrag Thomas Freuler	11
Handelsplatz Schweiz in Zahlen	12
Anzeige ASSEPRO	13
Das Erfolgsrezept heisst Kooperation	14
Zwischenbilanz Handel 1. Quartal 2023	15
Internationaler Handel mit Chips	16
Neu: E-Commerce Spezialisten	17
Aussenhandel, Freihandel und Beziehungen zur EU	18
CRIF AG: ESG-Zertifizierung für KMU	19

Impressum

Herausgegeben von:

Handel Schweiz
Postfach
Güterstrasse 78, 4010 Basel

Redaktion:

Kommunikationsplan AG, Zürich

Druck:

Ritz Crossmedia AG, Bern

Editorial

Geschätzte Freundinnen und Freunde von Handel Schweiz, liebe Interessierte

Handel Schweiz freut sich auf den Tag des Handels 2023 und Sie als unsere Gäste begrüßen zu dürfen. Neben den Generalversammlungen von Handel Schweiz und von weiteren Handelsverbänden, bietet dieser Tag die Gelegenheit zum Gedankenaustausch zur aktuellen wirtschaftlichen und politischen Lage.

Es freut mich deshalb ganz besonders, dass wir mit Dr. Eric Scheidegger, Vizedirektor des SECO, einen Referenten aus dem Zentrum der Schweizer Wirtschaftspolitik begrüßen dürfen. Wir werden die aktuelle und in die Zukunft gerichtete Bewertung der wirtschaftlichen Kraft und Perspektive der Schweiz kennen lernen.

Unser Direktor Kaspar Engeli moderiert die Podiumsdiskussion im Anschluss. Wir sind gespannt auf die Einschätzungen von Martin Hirzel (Präsident von Swissmem und Vizepräsident von Economiesuisse) und von Thomas Freuler (Präsident Schweizerischer

Stahl- und Haustechnikhandelsverband, CEO Spaeter AG) im Austausch mit Dr. Eric Scheidegger. Zu vielen Themen, die unsere Branchen in diesen Tagen beschäftigen, vom Import und Export im Umfeld der aktuellen handelspolitischen Situation, der globalen Entwicklung des Freihandels bis zur Entwicklung der Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU, finden Sie in diesem Magazin inhaltliche Inputs. Der Tag des Handels bietet dann die Möglichkeit, diese Themen weiter zu vertiefen.

Ich freue mich darauf, Sie am Tag des Handels zu treffen und über die Arbeit von Handel Schweiz zu informieren. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind herzlich eingeladen, die angestossenen Diskussionen, bei Speis und Trank, weiter zu vertiefen.

Ich wünsche Ihnen viel Spass bei der Lektüre des «Wir handeln Magazins» und einen interessanten Tag des Handels 2023!

Rudolf O. Schmid
Präsident Handel Schweiz

Programm Tag des Handels 2023

Datum/Ort:

Freitag, 16. Juni 2023, Kursaal Bern

Vormittag:

Generalversammlungen der Verbände

12.00 – 13.30 Uhr Apéro und Lunch
13.30 – 15.45 Uhr Tag des Handels
15.45 Uhr Apéro im Foyer Aare

Delegierten- und Generalversammlung Handel Schweiz

Begrüssung **Rudolf O. Schmid**, Präsident Handel Schweiz

Referat:

Dr. Eric Scheidegger, Stellvertretender Direktor SECO
Krisenerprobte Schweizer Wirtschaft: fit für die Zukunft?

Moderation:

Kaspar Engeli, Direktor Handel Schweiz

Podiumsdiskussion:

Dr. Eric Scheidegger, stv. Direktor SECO
Martin Hirzel, Präsident Swissmem
Thomas Freuler, Präsident Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband, CEO SPAETER

Wir danken unseren Sponsoren
für Ihr Engagement!



valiant



Jahresbericht des Präsidenten

Handel Schweiz hat ein positives und gleichzeitig herausforderndes Jahr 2022 erlebt. Es kann ein erfreuliches Jahresergebnis präsentiert werden. Der Fonds für politische Kampagnen wurde weiter gestärkt. So können wir uns weiterhin vehement für die Anliegen des Handels einbringen. Viel Energie und Arbeit wurde in die Umsetzung der Strategie FFF – «FIT FOR FUTURE» – investiert.

An drei Vorstandssitzungen wurden Fragen, die den Handel bewegen, oder direkten Bezug zum Handel haben, erörtert. Die gemachten Erfahrungen werden branchenübergreifend geteilt und in die Arbeit von Handel Schweiz eingebracht. Die Vorstandsreise nach Warschau bot die Gelegenheit, sich mit der Handelspolitik Schweiz–Polen auseinanderzusetzen. In zwei Ministerien erhielten wir aus erster Hand Informationen zur Situation in Polen, und im Speziellen zum polnischen Verhältnis zum Nachbarn Ukraine. Wir haben erfahren, wie Polen mehrere Millionen Flüchtlinge aufnehmen konnte, während die Schweiz nur für einige Zehntausend zur vorübergehenden Heimat wurde.

Politisch hat uns einmal mehr die Frage der Beziehung zu unserem grössten Handelspartner EU beschäftigt. Die Schweiz ist angewiesen auf eine stabile und offene Wirtschafts- und vor allem Handelsbeziehung mit dem grössten Handelspartner. Wenn der Handel uneingeschränkt funktioniert – und nur dann – ist beiden Handelspartnern geholfen. Sämtliche Stakeholder sind gut beraten, ihre Positionen zu überprüfen, und den Weg für die Wiederaufnahme der Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU zu öffnen. Investitionen am Standort Schweiz werden insbesondere dann getätigt, wenn für diese Handelsströme zukünftig und langfristig Sicherheit gewährleistet ist.

Dass die bilateralen Verträge, ohne ein neues Rahmenabkommen, nicht mehr weiterentwickelt wurden und werden, hat bereits einige Mitglieder von Handel Schweiz arg getroffen. Die Gleichwertigkeit der Produkte ist unter diesen Umständen nicht mehr per se gegeben. Die Medizinal-Branche zertifiziert bereits unter Kostenfolge neu in der EU. Auch die Baubranche wird von Handel Schweiz bei der Suche nach Lösungsansätzen unterstützt. Es ist abzusehen, dass weitere Branchen in naher Zukunft betroffen sein werden. Zusätzliche Zertifizierungskosten reduzieren die schweizerische Wettbewerbsfähigkeit. Die Übergangslösung zur Aufrechterhaltung der Schweizer Teilnahme

am Projekt «Horizon Europe» und damit verbundene finanzielle Unterstützung für wissenschaftliche Initiativen ist zwar positiv, kann die bilaterale Zusammenarbeit jedoch nicht ersetzen.

Die Energiesituation in Europa, und insbesondere in der Schweiz, hat natürlich auch Handel Schweiz beschäftigt. Aufgrund des milden Winters 2022/23 ist die Schweiz einer Strommangel-lage entronnen. Die Energieproblematik ist damit aber nicht gelöst. Fortschritte in der Energieeffizienz und auch Wärmepumpen werden helfen, aber die Elektrifizierung schreitet voran und der Strombedarf der Schweiz wird auf geschätzte 80 Terrawattstunden steigen. Gleichzeitig werden die 20 Terrawattstunden der Kernkraftwerke entfallen. Damit wir weiter und wie gewohnt, arbeiten, produzieren und leben können, müssen in der Schweiz möglichst schnell zusätzliche Energiequellen im Umfang von 40–45 Terrawattstunden zur Verfügung gestellt werden. Ein Stromabkommen kann helfen, liefert aber mehrheitlich «schmutzigen» Strom aus Kohle und Gas. Im Zuge der Dekarbonisierung braucht es neue, saubere Energiequellen, wie Wasser, Wind und Sonne; auch neue Kernenergie wird wieder in Betracht gezogen. Die Politik ist gefragt, aber die Zeit ist knapp und es braucht viel unerschütterlicher Optimismus, um auf eine schnelle und tragfähige Lösung zu hoffen. Die Schweizer Wirtschaft ist darauf aber dringend angewiesen.

Handel Schweiz bewegt sich immer weiter: Uns wurde die Sekretarisierung eines weiteren Verbandes übertragen und wir haben uns in diesem Bereich auch organisatorisch breiter aufgestellt. Bei der Sekretarisierung von Mitgliederverbänden wurde die Stellvertretung in der Geschäftsführung eingeführt. Handel Schweiz wird die gesamte Organisation der Eidgenössischen Prüfungen Aussenhandel übernehmen. So zeichnen wir verantwortlich für die Berufsprüfung der Aussenhandelsfachleute sowie der höheren Fachprüfung der Aussenhandelsleiterinnen und Aussenhandelsleiter. Dieses Engagement deckt sich mit unserer Ausbildungsstrategie.

Handel Schweiz ist in vielen Organisationen im Interesse der Mitglieder vertreten: Unter anderem bei Economiesuisse, beim Schweizerischen Arbeitgeberverband und bei der SUVA durch Vorstands- und Geschäftsleitungsmitglieder. Ein laufender Informationsaustausch in den Verbandspitzen wird aktiv gepflegt. Für interessierte Mitglieder wurden online Webinare und Handeldialoge durchgeführt.

Handel Schweiz hat sich im Jahr 2022 auf die Implementierung der neuen Strategie FFF – «FIT FOR FUTURE» – vorbereitet und diese teilweise bereits umgesetzt. Handel Schweiz gliedert die Verbandsarbeit in drei Strategiefelder: Sekretarisierung von

Branchenverbänden, deren Mitglieder Handel treiben; Ausbildung von jungen Handelsfachleuten und in zentrale Aufgaben der Administration (Finanzen sekretarisierter Verbände), sowie Politik- und Interessenvertretung zu Fragen des Handels.

Im Sinne dieser neuen Organisation wurden auch neue Geschäftsräume angemietet. Hier kann in den angestrebten Strategiefeldern effizient gearbeitet werden. Damit die Stellvertretung in der Geschäftsführung von sekretarisierten Verbänden wahrgenommen werden kann, muss der tägliche Informationsfluss sichergestellt sein! Der Umzug in die neuen Räumlichkeiten ist für den Sommer 2023 vorgesehen.

Die Umsetzung einer neuen Informations- und Kommunikationsstrategie erfolgt seit Anfang 2023; immer stärker sichtbar und erlebbar mit dem monatlichen Newsletter «Wir handeln». In gedruckter Form gibt es das «Wir handeln Magazin» einmal im Jahr mit dem hier vorliegenden Jahresbericht. Zur neuen IT-Strategie gehört eine Cloud basierte IT-Lösung, die im Laufe des Jahres 2023 realisiert wird. Ebenfalls erneuert wird der online Auftritt von Handel Schweiz. Die neue Internetseite von Handel Schweiz wird im Sommer 2023 online gehen.

Unser Verbandsmotto – «**WIR HANDELN für den HANDEL**» – haben wir im vergangenen Jahr mit Freude und Elan gelebt.

Rudolf O. Schmid
Präsident
Handel Schweiz



Vorstand Handel Schweiz

Rudolf O. Schmid
lic.iur. MBA (INSEAD)
Präsident und Leitender Ausschuss
ESIMAG IMMOBILIEN AG

Peter J. Grossniklaus
Vizepräsident und
Leitender Ausschuss
Bienna Holding AG

Robert Laubscher
Vizepräsident und
Leitender Ausschuss
Laubscher & Co. AG

Daniel Broglie
Leitender Ausschuss
Chromos AG

Daniel Pfirter
Leitender Ausschuss
Woodpecker Group AG

Christian Rüeegger
Leitender Ausschuss
Brütsch/Rüeegger Holding AG

Arno Zindel
Leitender Ausschuss
CANON (Schweiz) AG

Jörg Bucher
B + B SPORT AG

Dr. Matthys Dolder
Dolder AG

Othmar Dubach
Emmi Schweiz AG

Patrick Fischer
lic.oec. HSG
Otto Fischer AG

Thomas Freuler
Spaeter AG

Beat Hauenstein
Oettinger Davidoff AG

Dr. Thomas Hill
Fritz Meyer Holding AG

Eric Hunziker
Maltech AG

Alain Jordi
SABAG Basel AG

Hans Kohler
HANS KOHLER AG

Stéphane Küpfer
Kuepfer Cuir & Cie

Adrian Müller
HP Schweiz AG

Roman Rogger
Woodpecker Group AG

Martin Stoll
Textilagentur Martin
Stoll GmbH

Matthias Tobler
Scherrer & Bühler AG

**Hans-Christian
von der Crone**
Nimex AG

Philipp Zraggen
Volg Konsumwaren AG

Interview Kaspar Engeli

Als Direktor des Verbandes haben Sie den direkten Draht zu Ihren Mitgliedern und den Mitgliederverbänden von Handel Schweiz. Welche Themen haben die Mitglieder von Handel Schweiz im vergangenen Jahr besonders beschäftigt?

Einen roten Faden über alle Branchen hinweg bilden die Themen Energiesicherheit, Kostensteigerung bei Löhnen und Logistik, Schwierigkeiten in Lieferketten, verstärktes Insourcing und die Suche nach geeigneten Fachkräften. Die Zunahme von Handelshemmnissen beschäftigt unsere Mitglieder, der Handel ist in den letzten Jahren komplexer und aufwändiger geworden, was nicht zuletzt auch an der zunehmenden Regulierungsflut liegt.

Auch Handel Schweiz ist immer in Bewegung: Der Anschluss zusätzlicher Verbände, neue Bildungsangebote und bald auch neue Geschäftsräume. Welche Entwicklungsbereichen waren für Sie und das Team von Handel Schweiz im vergangenen Jahr besonders wichtig?

Die interne Reorganisation (FFF, siehe Seiten 3–5) hat uns natürlich beschäftigt. Wir orientieren unsere Arbeit neu entlang von 12 Kernprozessen und haben unsere Strukturen entsprechend geschärft. Ein Element sind die durchgehenden Stellvertreterregelungen in den Geschäftsführungen. Die Verbandsarbeit richten wir immer stärker auf die 3 Grundpfeiler - Management von Verbänden, Berufs- und Weiterbildung und politische Interessenvertretung in Handelsfragen - aus. Wir wollen den Handel sicht- und erlebbar machen und ihm gute Rahmenbedingungen geben.

Welchen Beitrag leistet der Handel für Wirtschaftsstandort und den Wohlstand in der Schweiz?

Die Handelsbranche bietet 700 000 Arbeitsplätze in der Schweiz, das sind 15% aller Stellen. Der Handel garantiert die Versorgungssicherheit der Schweiz. Ohne Handel, ohne Importe, geht volkswirtschaftlich nichts in unserem rohstoffarmen Land. Das gilt für eigentlich alle Bereiche: Von der Energie über Rohstoffe, Vorprodukte für die Exportindustrie und Medizinalgüter bis hin zu Verkehrs- und Nahrungsmitteln.

Globaler Freihandel und der wirtschaftliche Austausch mit den direkten Nachbarstaaten ist zentral für die Importwirtschaft und den Aussenhandel. Welche Erwartungen haben Sie dazu an die Politik?

Es braucht die «gleich langen Spiesse» und keine helvetischen Sonderwege oder den berühmten «Swiss finish». Der Zugang zu wichtigen Märkten muss ohne Handelshemmnisse gewährleistet sein. Politisch müssen wir offen denken und handeln. Der Freihandel muss gestärkt, bestehende Abkommen ausgebaut und neue Freihandelsabkommen abgeschlossen werden. Und es braucht eine langfristig tragfähige Einigung mit der EU. Die Schweiz soll offenbleiben und Abschottungstendenzen entgegenreten. Handelspolitik ist immer auch Innenpolitik: Jede Gesetzgebung und Regulierung hat Folgen für den Aussenhandel. Politik und Behörden sollten die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz immer im Blick haben.

Das «Wir handeln» Magazin dient als Jahresbericht und zur Einstimmung auf die Generalversammlung von Handel Schweiz am 16. Juni 2023 in Bern. Was macht den Tag des Handels für Sie aus und warum darf man die Teilnahme auf keinen Fall verpassen?

Der Tag des Handels bietet jedes Jahr spannende Vorträge und Diskussionen. Mit Botschafter Eric Scheidegger haben wir den Chefökonom der Schweiz vor Ort. Im Panel zudem zwei erfahrene Unternehmerpersönlichkeiten aus zentralen Wirtschaftsbranchen. Das verspricht eine gewinnbringende Diskussion. Für Behördenvertreter, Mitglieder und Händler entsteht Raum zum Gedankenaustausch. Der Tag des Handels findet in freundschaftlich familiärer Atmosphäre statt, super um das eigene Netzwerk zu erweitern und Inputs zu geben und sammeln. Ich freue mich auf Sie!



Kaspar Engeli
Direktor Handel Schweiz

Konjunktur

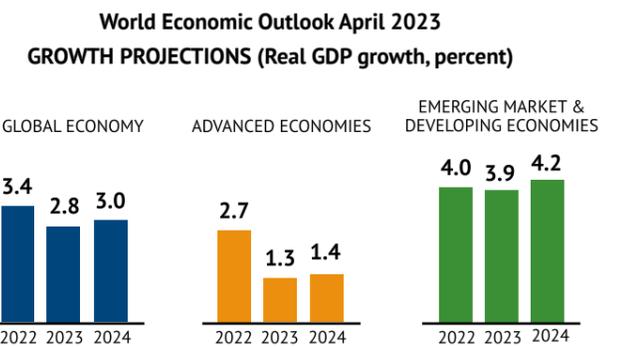
Die letzten zwei Jahre standen ganz im Zeichen der konjunkturellen Erholung. Nach dem dramatischen, coronabedingten Wirtschaftseinbruch, der sich vor allem im Jahr 2020 manifestierte, setzte die Erholung 2021 bereits wieder ein. Im 2. Quartal 2021 erreichte das BIP der Schweiz denn auch schon wieder sein Vorkrisenniveau von Ende 2019. Mit dem Ausbruch des Ukrainekrieges im Februar 2022 änderte sich das Bild aber zusehends: Während die konjunkturelle Entwicklung im ersten Halbjahr 2022 und vor allem im ersten Quartal noch von der anhaltenden Erholung von der Corona-Krise geprägt war, lasteten der russische Angriffskrieg auf die Ukraine und die angespannte Energielage in Europa auf der weiteren Entwicklung.

Internationaler Handel unter Druck

Gerade auch für den internationalen Handel war der Ausbruch des Krieges in der Ukraine einschneidend: Erstmals seit fünf Jahren trug der Warenhandel 2022 negativ zum BIP-Wachstum der Schweiz bei, wie das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) schreibt. Die internationale Nachfrage nach Schweizer Exporten sei durch die hohen Teuerungsraten, steigende Zinsen und die Unsicherheit rund um den Krieg in der Ukraine sowie die Energieversorgung in Europa gebremst worden, so das SECO weiter. 2022 wuchs die Schweizer Wirtschaft trotz allem noch um 2,1 Prozent.

Das aktuelle Jahr dürfte eine weitere Abkühlung der Schweizer Wirtschaftsentwicklung sehen. Die Prognosen bewegen sich zwischen einem realen BIP-Wachstum von 0,7 Prozent (UBS Global Wealth Management) und 1,1 Prozent (Seco und Konjunkturforschungsstelle der ETH (KOF)). Sie liegen damit unter den 1,3 Prozent, welche der Internationale Währungsfonds (IWF) für die Industrieländer prognostiziert.

Der IWF sieht für 2024 global eine leichte Aufwärtstendenz im Vergleich zu 2023. Gemäss Prognosen des KOF dürfte die Schweiz um 1,7 Prozent wachsen, das Seco geht von 1,5 Prozent aus. Deutlich pessimistischer sieht es erneut die UBS mit einem Wachstum von lediglich 1 Prozent.



Die Geschäftsleitung



Kaspar Engeli
Direktor
Rechtsberatung
Verbandsführung



Andreas Steffes
Sekretär Verbandsführung
Kommunikation
Vernehmlassungen



Ueli Stursberg
1. Sekretär Verbandsführung
Ausbildung
Verbandsverträge



Elias Welti
Sekretär
Verbandsführung

Dr. Eric Scheidegger ist Chefökonom, Leiter der Direktion für Wirtschaftspolitik beim Staatssekretariat für Wirtschaft und stellvertretender Direktor des SECO. Wir freuen uns auf sein Referat am «Tag des Handels» 2023.

Interview mit Dr. Eric Scheidegger

Krieg in der Ukraine, gestörte Lieferketten, steigende Energiepreise, Energieknappheit, Inflation usw.: Wie bewerten Sie, als Leiter der Direktion für Wirtschaftspolitik beim SECO, diese Gemengelage?

Die Anzahl externer Schocks, welche die Schweizer Wirtschaft in den vergangenen drei Jahren verdauen musste, stellt eine ausserordentliche Serie an Herausforderung dar. Die Aufgabe des SECO ist es, potenzielle Risiken und reale Ereignisse in Szenarien zu analysieren, um die Politik in der Entscheidungsfindung zu wirtschaftspolitischen Massnahmen zu unterstützen. Mit Blick auf die Schweizer Wirtschaft war es sehr eindrücklich zu sehen, wie gut sich die Unternehmen an das Krisenumfeld der letzten Jahre anpassen konnten.

Die liberale Aussenwirtschaftspolitik steht unter Druck. Protektionismus ist wieder en vogue. Industriepolitik im Rahmen von Buy American oder im Rahmen von «Green Deals»

bestimmen die Wirtschaftspolitik in unseren Partnerländern? Ist das Zeitalter der Globalisierung vorbei und was würde das für eine kleine offene Volkswirtschaft wie die Schweiz bedeuten?

Wir stehen unter dem Eindruck der jüngsten Initiativen in den USA und der EU. Diese Spannungen – insbesondere zwischen den USA und China – haben aber bereits um 2016 eingesetzt. Beispielsweise im Handel mit Stahl und Aluminium. Pandemie, Energiekrise und Inflation haben diese Tendenzen jetzt weiter verstärkt. Und teilweise sind protektionistische Reaktion auch eine reflexartige Reaktion auf gestörte Lieferketten. Obwohl Lieferengpässe weitgehend abgebaut sind, nehmen protektionistische Massnahmen nicht ab. Das ist für eine offene Wirtschaft, wie die der Schweiz, sehr bedenklich. In Allianzen mit Ländern gleicher Interessenlage arbeitet die Schweiz in multilateralen Gremien, wie der WTO, an Initiativen gegen eine weitere Verschärfung dieser protektionistischen Impulse.

Wie schätzen Sie die wirtschaftliche Situation der Schweiz heute allgemein ein?

Zum Jahreswechsel haben wir die erwartete spürbare Konjunkturabschwächung erlebt. Nach dem überdurchschnittlichen Wachstum 2022, erwarten wir für dieses Jahr ein zwar immer noch positives, aber geringeres Wirtschaftswachstum. Das Ausbleiben einer schweren Energiekrise im Winter hat eine Rezession verhindert. Die Inflation hingegen bleibt eine Herausforderung. In der Schweiz stabilisiert sich die Teuerung aktuell auf einem relativ hohen Niveau, bleibt im Vergleich zum Ausland aber deutlich tiefer. Der Abkühlung des Wachstums und der Inflation steht eine sehr solide Entwicklung des Arbeitsmarktes entgegen. Die tiefen Arbeitslosenzahlen gehen mit einem weitverbreiteten Arbeitskräftemangel einher. Zusammenfassend beobachten wir eine zufriedenstellende Entwicklung und haben die Erwartung, dass sich im Übergang zum nächsten Jahr eine weltweite Normalisierung der Rahmenbedingungen einstellen kann. Dies vorausgesetzt, dass es im Winter 2023/24 in der EU und in der Schweiz ebenfalls nicht zu einer Energiekrise kommen wird.

Der Fachkräftemangel beschäftigt uns schon lange und zuletzt immer stärker. Auch die Zuwanderung der letzten Jahre hat daran wenig geändert. Wie können wir dieses Problem lösen?

Richtig, der Fachkräftebedarf ist ein strukturelles Thema. Die steigende Nachfrage nach der Pandemie hat diese strukturelle Entwicklung in vielen Ländern konjunkturell bedingt verstärkt, so dass man von einem generellen Arbeitskräftemangel sprechen kann. Falls sich die für 2023 erwartete konjunkturelle Abschwächung einstellt, dürfte sich dieser breite Arbeitskräftemangel wieder etwas entschärfen.

Bundesrat und Parlament haben grundsätzliche Massnahmen ergriffen. Beispielsweise gab der Bundesrat eine Vorlage zur Individualbesteuerung in die Vernehmlassung. Zudem ergriff er bildungspolitische Massnahmen, etwa in Bereichen wie IKT mit besonderem ausgeprägtem Mangel. Die qualifizierte Zuwanderung leistet ebenfalls einen Beitrag. Mit dem demografischen Wandel wird uns diese Herausforderung aber weiter beschäftigen. In den nächsten Jahrzehnten werden deutlich mehr Beschäftigte aus dem Arbeitsmarkt ausscheiden als neu eintreten. Die Unternehmen werden sich vorausschauend darauf einstellen müssen.

«Wandel durch Handel» – Ist dieses Versprechen durch den Einmarsch Russlands in die Ukraine endgültig beerdigt worden?

Eindeutig nein. Es war nie die Meinung, dass Handel allein zu Frieden und Prosperität führt. Handel ist keine hinreichende Bedingung, aber ein entscheidender Baustein für Wohlfahrt. Effektiv

getäuscht hat man sich in der Hoffnung, dass die Integration Russlands in den Welthandel zu einem gesellschaftlichen und demokratischen Wandel im Land führt. Die weltweite Annäherung durch Handel bleibt aber ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Sie haben es angesprochen, die Schweiz ist als Import- und Exportnation auf ein Funktionieren des globalen Handels angewiesen. Freihandelsabkommen sind deswegen von zentraler Bedeutung. Seit 2021 ist ein Abkommen mit Indonesien in Kraft, Ende März wurde ein neues Freihandelsabkommen mit Moldawien beschlossen. Wo sehen Sie weitere Möglichkeiten für solche Abkommen?

Heute verfügen wir über ein weites Netz aus Freihandelsabkommen. Der Bundesrat setzt sich für einen Ausbau dieser Handelsbeziehungen ein. Es geht aber auch um die Modernisierung bestehender Handelsabkommen. Neben dem Marktzugang für unseren Export, ist in der internationalen Arbeitsteilung auch der Zugang zu Beschaffungsmärkten zentral. Die Differenzierung der Importwege kann die Resilienz der Schweiz stärken.

Beim Thema Freihandel ist auch die innenpolitische Erwartungshaltung eine Herausforderung. Einerseits werden Bedingungen zu Nachhaltigkeitsthemen eingefordert und andererseits Interessen, beispielsweise die der Landwirtschaft, verteidigt. Das kann im Konflikt zur Vorstellung von potenziellen Handelspartnern stehen. Hier braucht es innovative und gleichzeitig pragmatische Lösungen.

Konkret geht es nach Indonesien und Moldawien um die Intensivierung der Gespräche mit Indien. Weiter ist man mit Thailand und Chile auf einem guten Weg in Richtung Abschluss einer Vereinbarung. Mit Grossbritannien sollen Verhandlungen aufgenommen werden. Hier besteht nach dem Brexit eine gute Gelegenheit auf ein umfassendes neues Freihandelsabkommen.

Fokus Importnation: Welche Bedeutung hat der Handel, konkret die Import-Wirtschaft, aus Ihrer Sicht für die Versorgungssicherheit der Schweiz?

Eine oft unterschätzte Bedeutung. In der Energiekrise wurde das deutlich. Wir sind aber nicht nur in diesem Bereich, sondern weit darüber hinaus, schon immer auf stabile Importe von Vorleistungen angewiesen. Bis zur aktuellen Krise ist das vielleicht etwas zur selbstverständlichen Gewohnheit geworden. Jetzt ist das Bewusstsein für die Bedeutung der Importabsicherung da. Als Reaktion auf Lieferengpässe haben viele Unternehmen die Lieferketten überprüft und diversifiziert, auch die Lagerhaltung hat wieder an Aufmerksamkeit gewonnen. Insgesamt leistet der Handel einen sehr wichtigen Beitrag für unsere Versorgungssicherheit.

Ende der Globalisierung?



Das globale Wirtschaftsgefüge ist in Bewegung geraten. Die Pandemie, der russische Krieg in der Ukraine und der verstärkte Dualismus zwischen den Wirtschaftsmächten China und USA haben das Spiel verändert. Die Fortschreibung der Globalisierung scheint in Frage gestellt. Das ist eine Herausforderung, denn offene Märkte sind das Fundament des westlichen Wohlstandes.

Das Weltwirtschaftsforum in Davos tagte dieses Jahr unter dem Motto: «Kooperation in einer fragmentierten Welt». Damit hievte das WEF jenes Thema aufs internationale Parkett, das Wirtschaftsführer und Politiker weltweit zunehmend umtreibt: den grassierenden Protektionismus und die damit einhergehende Abschottung ganzer Märkte.

Doch trotz zunehmender Fragmentierung der internationalen Politik und protektionistischer Tendenzen hat das weltweite Handelsvolumen auch in den vergangenen Jahren weiter zugenommen. Noch ist es also zu früh, das Ende der Globalisierung auszurufen. Die Grundlagen des internationalen Handels müssen in den kommenden Jahren allerdings neu justiert werden. Hegemoniale Einflussphären dürften neu verhandelt werden mit den entsprechenden Auswirkungen auf den internationalen Handel.

In China, den USA und Teilen der EU wird der verstärkte Ausbau der inländischen Produktion verkündet. Dies ist zumindest teilweise eine Abkehr von der internationalen Arbeitsteilung. Betroffen sind insbesondere strategisch relevante Güter und Wirtschaftszweige. Exemplarisch für diese Entwicklung ist der Fokus auf Halbleitertechnologien (siehe auch Interview auf Seite 16). Gerade die USA investieren enorm in diesem Bereich und auch im laufenden Infrastrukturprogramm der US-Regierung wird die Bevorzugung inländischer Rohstoffe und Zulieferer betont.

Inwieweit die realen Entwicklungen diesen Ankündigungen folgen, muss abgewartet werden. Eine Verschiebung in der globalen Produktion und den Handelsbeziehungen ist aber bereits zu beobachten.

Auch diese Entwicklung bietet Chancen. Seien es neue Freihandelszonen unter westlichen Demokratien oder eine verstärkte Diversifikation der Handelsbeziehungen zu unterschiedlichen Import- und Exportmärkten. Gerade für die Schweizer Wirtschaft ist es wichtig, sich in einem wandelnden globalen Umfeld agil zu bewegen und den Anschluss nicht zu verlieren. Sie steht ein Stück weit zwischen den grossen Machtblöcken. Gerade auch deshalb ist zu hoffen, dass regelbasierter Politik gegenüber puren Machtstreben der Grossmächte auch in Zukunft Vorrang eingeräumt wird. Der internationale Freihandel und Institutionen für fairen Wettbewerb sind insbesondere im Interesse kleinerer Staaten wie der Schweiz.

Gerade angesichts der sich wandelnden Logiken der internationalen Politik ist es umso wichtiger, den Marktzugang der Schweiz in einer sich neu sortierenden Globalisierung sicherzustellen. Hier ist die Schweizer Politik gefordert: Das bestehende Netz aus Freihandelsabkommen sollte dringend abgesichert und wo möglich, ergänzt werden, um den Handel für die Zukunft zu rüsten.

Und die Klärung der Beziehungen zur EU bleibt besonders wichtig. Gerade im Wahljahr 2023 muss die Politik auf diesem Weg des Freihandels und der langfristigen Absicherung der bilateralen Beziehungen bestärkt werden. Für die Lösungsfindung ist der Bundesrat verantwortlich. Die Handelsbranche muss aber auf die Bedeutung dieser Beziehungen für den anhaltenden Wohlstand in der Schweiz aufmerksam machen. Denn davon profitieren nicht nur der Export- und der Importsektor, sondern die gesamte Schweiz.

Gastbeitrag: Der Handel wird an Bedeutung weiter gewinnen

Ein moderner Händler ist längst nicht mehr nur eine Unternehmung, die grosse Mengen günstig einkauft und dann kleine Einheiten zu höheren Preisen verkauft. «Buy low – sell high» ist zwar immer noch eine alte, bewährte Händlerweisheit, aber uns auf dies zu reduzieren würde viel zu kurz greifen.

Ein kluges Produktmanagement bündelt sich ergänzende Produktlinien und sorgt für eine effiziente Feinverteilung. Dabei gilt es nicht nur die Märkte mit grosszügiger Infrastruktur zu bedienen, sondern auch strukturschwache Regionen ausserhalb von den grossen Zentren. Das Lager vom Händler dient dabei als Puffer zwischen Angebot und Nachfrage. Es glättet Bedarfsausschläge und ermöglicht es den produzierenden Lieferanten kontinuierlich und damit effizient zu produzieren. Die letzten Jahre mit der Pandemie sowie dem Krieg in der Ukraine unterstrichen eindrücklich wie wichtig diese Rolle für die Wirtschaft und Gesellschaft ist. Wegbrechende Lieferantketten führten beim Endkunden nur zu schwachen Auswirkungen. Der Handel konnte mit seinem Lager den Bedarf abdecken – zwar auch nur für eine beschränkte Zeit. Oft reichte es immerhin, bis die Lieferketten sich neu organisiert hatten. Darüber hinaus pflegt der Handel eine enge Partnerschaft mit Kunden und Herstellern, die im Normalfall eine Lieferung Just-in-Time Pull ermöglicht, in einer Krisensituation jedoch die Versorgung sicherstellt.

Seit wir mit dem Thema «Strommangellage» konfrontiert werden, kommt dem Handel eine neue Rolle zu. Energieintensive Werke wie z.B. für die Produktion von Stahl, Backsteine oder Spanplatten werden bei eingeschränktem Angebot an Strom wahrscheinlich zwangsweise abgestellt. Der Handel kann dann als Lieferant eine gewisse Zeit überbrücken. Gut koordiniert könnte der Handel als grosse Batterie wirken. Bei Energieüberschuss im Sommer kann er Material an Lager nehmen und dieses dann bei einer Mangellage im Winter an den Verbraucher ausliefern. Die energieintensiven Branchen könnten dann ohne volkswirtschaftlichen Schaden ihre Werke temporär schliessen – ein Pflichtlager 2.0 als Alternative zu Notaggregaten und zwangsgefüllten Stauseen.

Die Herausforderungen im Handel decken sich mit den generellen Herausforderungen der Wirtschaft. Stark schwankende Einkaufspreise wie im Stahlhandel bergen ein sehr grosses Risikopotential. Bei fallenden Einkaufspreisen entwertet sich das Lager und der Lagerwert muss auf Wiederbeschaffungspreise abgewertet werden, mit den entsprechenden Konsequenzen in

der P&L. Mit dem obigen Selbstverständnis über die Rolle des Handels als wesentliches Element für die Versorgungssicherheit und das Managen einer Strommangellage kann ein grosses Lager bei fallenden Preisen dem Händler die wirtschaftliche Grundlage entziehen. Clevere Hedgingmodelle reduzieren das Risiko, aber eliminieren es nicht vollständig. Eine gesunde Kapitaldecke ist deshalb Voraussetzung für ein erfolgreiches Handeln.

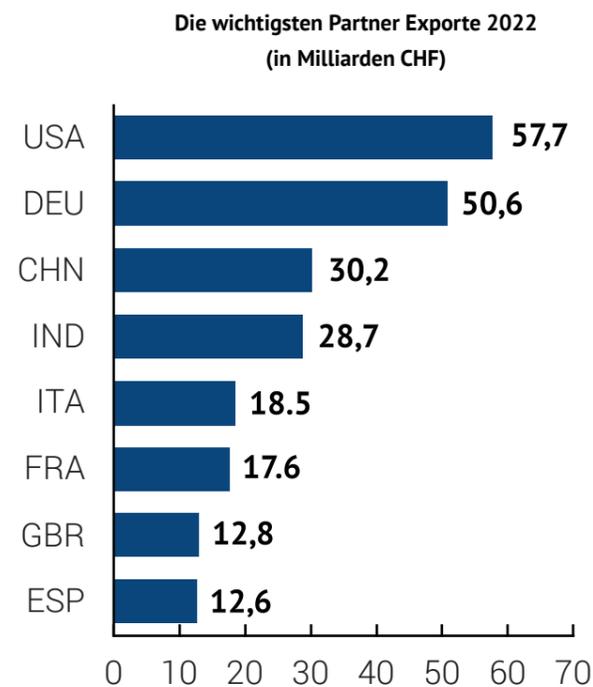
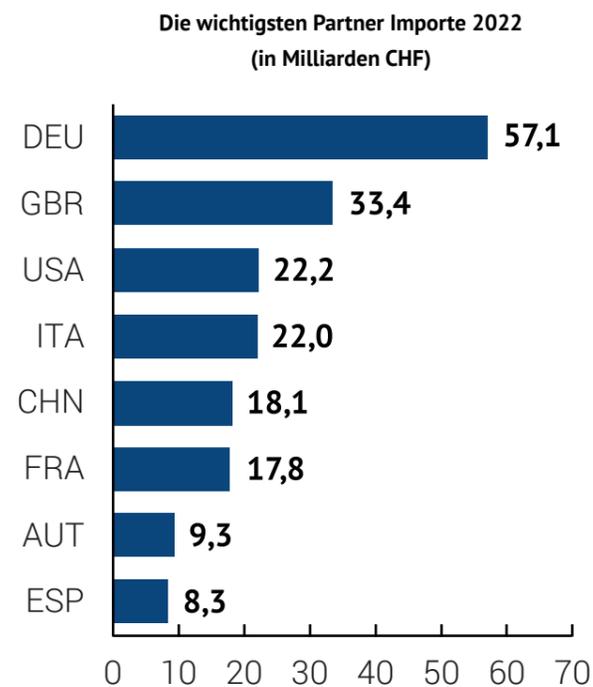
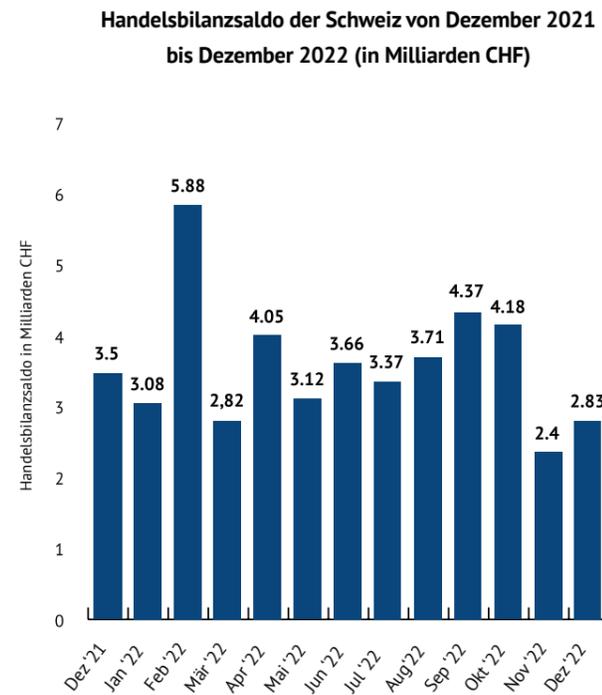
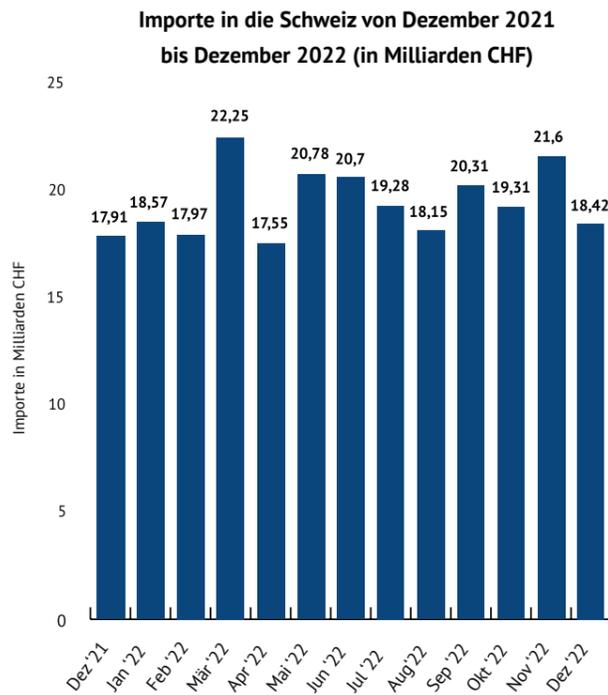
Wir sind zudem mit einem Mangel an Fachkräften konfrontiert. Ohne die entsprechenden Experten werden Projekte verlangsamt, verschlechtert sich die Dienstleistungsqualität und die generelle Effizienz sinkt. Heute müssen wir nicht nur attraktive Angebote für unsere Kunden präsentieren, sondern uns auch für aktuelle und zukünftige Arbeitnehmende attraktiv sein. Ein guter Brand als Arbeitgeber ist neben hohem Lohn und kurzem Arbeitsweg matchentscheidend.

Die Digitalisierung bietet gerade im Handel grosses Potential. Mit robusten, digitalisierten Prozessen kann unsere Servicequalität markant verbessert werden. Auch die digitale Schnittstelle zu unseren Kunden verhindert Missverständnisse und gewährt eine nahezu fehlerfreie Lieferung. Digitec und andere Händler haben gezeigt, wie dies im B2C geht. Im B2B gelten sehr ähnliche Bedürfnisse. Da gilt es von den grossen Playern schnell zu lernen.

«**Zusammenfassend ist der Handel ein unverzichtbarer Teil des Wirtschaftssystems und trägt zur Entwicklung und Stabilität von Unternehmen, Märkten und Volkswirtschaften bei.**»

Gastbeitrag von **Thomas Freuler**,
Präsident Schweizer Stahl- und Haustechnikverband

Der Handelsplatz Schweiz in Zahlen



FÜHREND IM VERSICHERUNGSBROKERAGE.

Wir finden für jede Art von Risiken die passende Versicherungslösung.

Gastbeitrag: Das Erfolgsrezept heisst Kooperation

Die Globalisierung hat seit 1990 über eine Milliarde Menschen aus der Armut befreit. Handelskonflikte, Protektionismus, Kriege und zunehmende Spannungen zwischen den globalen Machtblöcken drohen diese Errungenschaften zunichtezumachen. Auch die Schweiz wird zu den Verlierern gehören, wenn sie sich der Kooperation mit den wichtigsten Partnern verweigert. Es ist deshalb entscheidend, dass sie ihre Beziehungen zur EU, dem mit Abstand wichtigsten Handelspartner, auf eine neue, tragfähige Grundlage stellt. Zudem ist das Potenzial für neue Freihandelsverträge nicht ausgeschöpft.

Bis vor wenigen Jahren war die Welt auf gutem Wege, die Geiseln der Armut hinter sich zu lassen. Wichtige Treiber waren die Globalisierung und –implizit damit verbunden– der Freihandel. Der Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen erlaubte es den Unternehmen, ihre Produktionsprozesse über die nationalen Grenzen hinaus in weniger entwickelte Länder auszudehnen. Sie wurden zu einem integralen Bestandteil der globalen Wertschöpfungsketten. Gemäss dem «World Development Report 2020» der Weltbank konnten sich dadurch seit 1990 fast 1,1 Mia. Menschen aus der extremen Armut befreien.

Die Schweiz gehört zu den Nutzniessern der Globalisierung. Heute verdient sie jeden zweiten Franken im Ausland. Der Wohlstand in der Schweiz hängt somit wesentlich von einer erfolgreichen Export- und Importwirtschaft ab. Mit einer Ausfuhrquote von 80 Prozent gilt das insbesondere für die Schweizer Tech-Industrie (MEM-Industrie sowie verwandte Technologiebranchen). Ihr Heimmarkt ist zu klein, um im Inland ihre 325 000 Arbeitsplätze zu sichern.

Die exportierenden Unternehmen können aber nur dann ihr volles Potenzial entfalten, wenn sie einen möglichst hindernisfreien Zugang zu den globalen Absatz- und Beschaffungsmärkten haben. Leider entwickelte sich das internationale Umfeld in den letzten Jahren in die falsche Richtung. Protektionismus und wettbewerbsverzerrende Subventionsoffensiven sind derzeit hoch im Kurs. Beispiele dafür sind der Inflation Reduction Act in den USA, der Green Deal in der EU oder die Dual Circulation Strategie Chinas. Zudem hat die Corona-Pandemie die Fragilität globaler Lieferketten aufgezeigt. All dies stellt die weltweiten Wohlstandsgewinne der letzten Jahrzehnte infrage. Die Armut hat jüngst wieder zugenommen.

International gewinnt zudem das Recht des Stärkeren immer mehr die Oberhand über das Kooperationsmodell, das auf der Grundlage international einklagbarer Rechte steht. Die Schwäche vieler internationaler Organisationen, wie zum Beispiel der WTO, ist symptomatisch für diese Entwicklung. Welche Auswirkungen die Spannungen zwischen den globalen Machtblöcken noch haben werden, lässt sich erst erahnen. Für die Schweiz ist das ungemütlich. Sie hat nicht die machtpolitischen Mittel, um ihre Interessen durchzusetzen. Trotzdem hat sie Handlungsspielräume. Der wichtigste Ansatz liegt im Verhältnis zu Europa. In der aktuellen Situation wäre es töricht, die Beziehungen zur EU nicht auf eine neue, feste Grundlage zu stellen. Ergänzend dazu muss das Netz der Freihandelsabkommen (FHA) ausgebaut werden. Mit dem Mercosur besteht ein ausgehandelter Vertrag. Er sollte nun ratifiziert werden. Die grössten Potenziale bieten aber FHAs mit Indien, den USA und den südostasiatischen Staaten.

Das Gesicht der Globalisierung dürfte sich zwar verändern. Gerade in den Lieferketten wird der Aspekt der Resilienz immer wichtiger. Es müssen aber nach wie vor möglichst viele Staaten ins globale Wertschöpfungssystem integriert werden. Das fördert weltweit den Mittelstand, was sich positiv auf die politische Stabilität und die Friedenssicherung auswirkt. Denn ohne globale Kooperation und ohne eine stabile Friedensordnung können wir die Armut nicht besiegen. Und ohne internationale Kooperation werden wir auch keine Fortschritte bei anderen Herausforderungen, wie zum Beispiel der Energieversorgung oder dem Klimaschutz, erzielen.

Gastbeitrag von **Martin Hirzel**,
Präsident Swissmem

Händler ziehen positive Zwischenbilanz 2023

Die Mitgliederorganisationen von Handel Schweiz haben nach dem ersten Quartal im Jahr 2023 eine mehrheitlich positive Zwischenbilanz gezogen. Unsicherheiten bei den Energiepreisen und in den Lieferketten sowie der Fachkräftemangel bleiben Herausforderungen. Der Onlinehandel gewinnt weiter an Bedeutung. Für den Standort Schweiz und die Versorgungssicherheit sind verlässliche Rahmenbedingungen und offene Märkte, aus Sicht des Handels, zentral.

Gute Stimmung trotz anhaltenden Herausforderungen

Der Schweizer Handel ist mehrheitlich positiv ins neue Jahr 2023 gestartet, wie am ersten Branchenaustausch 2023 von Handel Schweiz deutlich wurde. Je nach Branche zeigen sich aber zum Teil grosse Unterschiede. Rudolf O. Schmid (Präsident von Handel Schweiz), fasst das aktuelle Stimmungsbild aus dem Vorstand zusammen: «Die Mitglieder von Handel Schweiz blicken auf ein erfolgreiches Jahr 2022 zurück. Auch die erste Zwischenbilanz für 2023 fällt bisher positiv aus. Die Geschäftstätigkeit in den unterschiedlichen Handelsbranchen entwickeln sich, trotz anhaltender Herausforderungen, mehrheitlich gut».

Hohe Energiekosten

Hohe Energiekosten belasten alle Mitglieder von Handel Schweiz. Besonders betroffen sind Stahl- und Lederbranche, die Modebranche sowie der Detailhandel. Während Stahl- und Lederbranche steigende Produktionskosten verzeichnen, spüren Detailhandel und Modebranche einen Rückgang der Kaufkraft bei Verbraucherinnen und Verbrauchern.

Fehlende Fachkräfte

Der Fachkräftemangel trifft alle Branchen. Insbesondere in der Automobil- und Motorradbranche sowie in der Verpackungsindustrie fehlen ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Reagiert wird mit verstärkter Automatisierung, wie Daniel Broglie von der Chromos AG feststellt: «Der Fachkräftemangel ist überall ein Thema, die Schweiz kann aber Stärken bei der Automation und den Lifesciences ausspielen.»

Unterbrochene Lieferketten

In Folge der Corona-Pandemie und des Kriegs in der Ukraine sind Lieferketten mit anhaltender Wirkung ins Stocken geraten. Als Importnation ist die Schweiz besonders betroffen. Der Handel übernimmt mit schneller Anpassungsfähigkeit eine wichtige Funktion für den Wirtschaftsstandort und die Versorgungssicherheit der Schweiz.

Onlinehandel gewinnt weiter an Bedeutung

Der Bedeutungsgewinn des Onlinehandel setzt sich ungeminert fort. Exemplarisch sichtbar wird dies im Detailhandel, beispielsweise bei Weinen. «Die Trends im Weinhandel sind erstens Onlinehandel und zweitens Verkauf über Aktionen», sagt Matthias Tobler von der Scherrer & Bühler AG. Im grenzüberschreitenden Wettbewerb braucht es aber unbedingt gleich lange Spiesse, etwa bei der Mehrwertsteuer: «Die Ungleichbehandlung von schweizerischen und ausländischen Anbietern muss bekämpft werden», sagt Jörg Bucher von der B + B Sport AG.

Verlässliche Rahmenbedingungen, ein funktionierender Freihandel und geregelte Beziehungen zur EU sind zentrale Voraussetzungen für den Schweizer Handel.

« Die Mitglieder von Handel Schweiz blicken auf ein erfolgreiches Jahr 2022 zurück. Auch die erste Zwischenbilanz für 2023 fällt bisher positiv aus. Die Geschäftstätigkeit in den unterschiedlichen Handelsbranchen entwickeln sich, trotz anhaltender Herausforderungen, mehrheitlich gut. »

R. Schmid, Präsident Handel Schweiz



Internationaler Handel mit Chips

Moderne Mikrochips sind nur wenige Millimeter gross. Im Alltag nehmen wir sie kaum bewusst wahr. Doch ohne sie geht heute nichts mehr. Die Folgen der Covid-Pandemie für Produktionsstandorte und Lieferketten und das geopolitische Kräftemessen zwischen China und den USA haben den weltweiten Handel mit Chips in den letzten Jahren erschüttert. Natürlich haben Chips auch für den Schweizer Markt und die Schweizer Industrie eine grosse Bedeutung.

Mit Judith Bellaiche, Geschäftsführerin des Wirtschaftsverbands der ICT- und Online-Branche SWICO, haben wir über die Bedeutung und Herausforderungen des internationalen Mikrochip-Handels für die Schweiz gesprochen.

Frau Bellaiche, was sind Mikrochips und weshalb ist unser Alltag ohne sie heute undenkbar?

Chips sind ein zentrales Element jedes elektronischen Geräts. Sie steuern und speichern Informationen und sind deshalb für die Automatisierung und Digitalisierung unentbehrlich.

Schweizerinnen und Schweizer haben den mangelnden Nachschub von Chips über lange Lieferzeiten bei einzelnen elektronischen Produkten mitbekommen. Was ist da in den letzten Jahren passiert?

Ja, die Lieferketten sind durch die Pandemie gründlich durcheinandergeraten. Aufgrund der Corona-Massnahmen kamen die Lieferung von Rohstoffen und die Produktion von Gütern ins Stocken, und die Nachfrage konnte nicht mehr befriedigt werden. Hersteller waren nicht in der Lage, kurzfristig auf andere Regionen auszuweichen. Aber auch die geopolitische Grosswetterlage und die Spannungen zwischen den Grossmächten USA und China beeinflussen den internationalen Handel. Getrübe Aussichten in Bezug auf Taiwan, den weltweit wichtigsten Standort für Chipproduktion, führen zu zusätzlichen Verunsicherungen am Markt. Und letztlich wächst die Nachfrage nach Chips ungebremst weiter.

Wie sieht die Versorgungssituation für die Schweizer Wirtschaft gegenwärtig aus?

Die Schweiz ist vollkommen abhängig vom Ausland, sei es in Bezug auf Einzelteile wie Chips oder Rohstoffe und seltene Erden. Eine gute Beziehung zu unseren Handelspartnern und unsere Kaufkraft sind deshalb wichtige Erfolgsfaktoren für das Funktionieren von Lieferketten.

Europa ist also weitgehend vom Ausland abhängig. In den USA wird die einheimische Produktion neuerdings stark gefördert. Was wird in Europa in dieser Richtung unternommen?

Die EU will eine eigene, mächtige Chipproduktion in Europa ansiedeln. Mit Milliardensubventionen sollen Investoren angelockt und neue Fabriken gebaut werden. Die EU setzt sich zum Ziel, bis zum

Jahr 2030 den Weltmarktanteil in der Chipherstellung auf 20 Prozent zu steigern. Ungeachtet von Subventionen weiss ich von mehreren Geräteherstellern, die ihre Produktion neu auf mehrere Standorte verteilen, um die Abhängigkeiten zu reduzieren.

Sie sprechen den sogenannten «Chips Act» der EU an. Kann davon auch die Schweiz profitieren?

Die Schweiz bleibt in Sachen Chips abhängig von Importen. Falls die EU ihre Chipproduktion ausbaut, besteht die Hoffnung, dass die Schweiz mehr Halbleiter aus europäischen Staaten importieren und das Risiko etwas diversifizieren kann. Das verdeutlicht abermals, dass die Schweiz auf einen funktionierenden Handel angewiesen ist.

Ist eine eigene Mikrochipproduktion in der Schweiz vorstellbar?

Das ist sehr unwahrscheinlich. Das käme einer Rückabwicklung der Arbeitsteilung gleich und würde wirtschaftlich keinen Sinn machen. Wir sollten in der aktuellen Lage der Versuchung widerstehen, die Globalisierung rückgängig machen zu wollen. Vielmehr sollten wir diese intelligenter und resilienter ausgestalten.

Der Import als wichtiger Grundpfeiler der Versorgungssicherheit wird hier deutlich. Dafür braucht es die entsprechenden Rahmenbedingungen. Als Nationalrätin können Sie auch diesen Bereich gut einschätzen. Was kann oder muss die Politik aus Ihrer Sicht tun, um dem Standort Schweiz den Zugang zu diesen Hightech-Gütern zu sichern?

Stabile und zuverlässige Beziehungen zu unseren Wirtschafts- und Handelspartnern sind für unser Land und unseren Wohlstand überlebenswichtig. Unsere aktuelle Beziehung zur EU, unserer wichtigsten Handelspartnerin, ist getrübt. Wir müssen alles daransetzen, geregelte Verhältnisse zu schaffen und dieser Beziehung wieder positive Impulse zu verleihen. Mit den USA haben wir immer noch kein Freihandelsabkommen, auch dieses sollten wir vorantreiben.

Frau Bellaiche, wir danken Ihnen für das aufschlussreiche Gespräch.

Das gesamte Gespräch mit Judith Bellaiche können Sie auf www.handel-schweiz.com nachlesen.

Neu: E-Commerce Spezialisten



Die Digitalisierung verändert den Handel nachhaltig. Der Onlinehandel ist auf der Überholspur und ergänzt den stationären Handel zunehmend. Gleichzeitig fehlen der Schweiz Spezialisten für E-Commerce. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass Aus- und Weiterbildung in der Schweiz im Bereich des E-Commerce in den vergangenen Jahren v.a. auf universitärer Ebene angeboten wurde, eine eidgenössisch anerkannte Weiterbildung für Lehrgänger hat bislang gefehlt. Ein Wandel tut not.

Die Trägerschaft Handel Schweiz, BDS Bildung Detailhandel Schweiz und HANDELSVERSAND.swiss möchte einen Beitrag leisten, damit die Unternehmen bereits heute anfangen können, ihre Mitarbeitenden in E-Commerce weiterzubilden. Ende 2021 hat das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) die Bewilligung zur Durchführung einer eidgenössischen Berufsprüfung erteilt. Mit dem eidgenössischen Fachausweis E-Commerce Spezialist*in steht Angestellten eine Weiterbildungsmöglichkeit im Bereich des boomenden E-Commerce zur Verfügung.

Die Weiterbildung richtet sich an Detailhandelsfachleute, Kaufmännische Angestellte, Mediamatiker oder an Personen mit anderen beruflichen Grundbildungen, die über mindestens zwei Jahre Berufserfahrung in einem digitalen Handelsumfeld aufweisen. Die Weiterbildung besteht aus insgesamt sieben Kursmodulen mit entsprechenden Modulprüfungen. Zudem erstellen Absolventinnen und Absolventen einen Erfahrungsbericht zu verschiedenen Handlungskompetenzbereichen und ein persönliches Kompetenzraster. Der nächste Schritt ist die Schlussprüfung.

Die Weiterbildung zum Eidg. Fachausweis E-Commerce Spezialist*in beinhaltet folgende Module:

1. Aufbau und Weiterentwicklung einer digitalen Plattform
2. Optimierung der digitalen Produktpräsentation
3. Digitalisieren von Verkaufsprozessen
4. Realisierung von Marketingaktivitäten
5. Interagieren an Schnittstellen
6. Managen von Projekten und Projektteams
7. Vernetzen und Agieren im digitalen Markt

Die ersten Vorbereitungskurse haben bereits gestartet, die nächsten starten im 2. und 3. Quartal 2023. Folgende Bildungsinstitute haben bereits erste Vorbereitungskurse zum eidg. Fachausweis E-Commerce Spezialist*in ausgeschrieben:

- eFachausweis
- Feusi Bildungszentrum
- FfD – Fachschule für Detailhandel
- SIU – Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung

Bei Interesse raten wir Ihnen, direkt mit einem der Anbieter Kontakt aufzunehmen, um sich über Inhalt und Ablauf der Ausbildung zu informieren. Weitere Informationen finden Sie auch auf der Homepage der Trägerschaft (www.e-com.swiss). Der Bund übernimmt 50% der Kosten für jede vom Kandidaten finanzierte Weiterbildung bis zu einem Maximalbetrag von 9 500 CHF (exkl. Prüfungsgebühren). Wir sind überzeugt, dass die Weiterbildung zum E-Commerce Spezialist*in eine lohnende Investition in die Zukunft von Arbeitnehmer und Arbeitgeber darstellt. Wir freuen uns auf viele Absolventen und die erste Diplomfeier im Herbst 2024!

Aussenhandel, Freihandel, Beziehungen zur EU



Aussenhandelsbericht 2022 des Bundesrates

Den Erhalt und die Weiterentwicklung des bilateralen Weges ist für den Bundesrat weiterhin prioritäres Ziel, wie dieser im Aussenhandelsbericht 2022 des Bundes festhält. In seiner «Lagebeurteilung Beziehung Schweiz-EU» vom 9. Dezember 2022 bestätigt der Bundesrat, «dass der bilaterale Weg für die Schweiz weiterhin die beste Lösung» sei.

Ende März 2023 hat der Bundesrat nun den Auftrag für die Erarbeitung von Eckwerten eines Verhandlungsmandates mit der Europäischen Union erteilt: «Der Bundesrat stellt fest, dass es in den Gesprächen zwischen der Schweiz und der EU auf technischer, diplomatischer und politischer Ebene eine positive Dynamik gibt.» Mit einem sogenannten Paketansatz soll die nun schon Jahre andauernde Blockade mit der EU gelöst werden: Statt eines einzelnen Abkommens mit horizontalem Charakter, welches institutionelle Fragen (Rechtübernahme, Überwachung, Streitbeilegung usw.) regelt, soll ein ganzes Paket mit neuen konkreten Abkommen (Strommarkt, Gesundheit u.a.) erarbeitet werden. Die bestehenden und neuen Binnenmarktverträge sollen jeweils auch Lösungen für die institutionellen Fragen in ihrem Bereich beinhalten, wie der Bundesrat Ende März schreibt. Der Bundesrat wird in diesem Jahr eine weitere Standortbestimmung vornehmen und strebt den Abschluss der Verhandlungen weiter bis Ende 2024 an.

Inwiefern dieser neue Ansatz die Lösung bringen wird, muss sich zeigen. Materiell bleiben die bekannten Hürden bestehen: Dynamische Rechtsübernahme, Streitbeilegung, staatliche Beihilfen, Lohnschutz, Unionsbürgerrichtlinie usw. Es ist aber zu begrüßen, dass die Regierung proaktiv Lösungen im Verhältnis mit der EU sucht. Schliesslich war die Europäische Union 2021 mit einem Anteil von 51 Prozent am gesamten Schweizer Waren- und Dienstleistungshandel die mit Abstand wichtigste Handelspartnerin der Schweiz.

Freihandelsabkommen – Sondierungen in Indien

Mit einem bilateralen Handelsvolumen von 30,8 Milliarden Franken im Jahr 2021 ist Indien nach China der zweitwichtigste Handelspartner der Schweiz in Asien. Das Potential ist riesig. Bereits heute sind mehr als 330 Schweizer Firmen über Niederlassungen oder Joint Ventures in Indien aktiv. Um den Ausbau der Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und dem Subkontinent zu fördern, wäre es im Interesse der Schweiz, den bestehenden Austausch mit einem Freihandelsabkommen zu vertiefen. Erste Verhandlungen im Rahmen der EFTA wurden 2008 aufgenommen und standen Ende 2013 kurz vor dem Abschluss. Ein solcher steht jedoch bis heute aus. Nach mehreren Jahren ohne Verhandlungsrunden haben sich nun die Kontakte zwischen der EFTA und Indien wieder intensiviert. Mitte April 2023 reiste die EFTA/EU-Delegation der Schweizer Bundesversammlung zu einem Arbeitsbesuch nach Indien. Ziel der Gespräche war mitunter, sich über die Position Indiens zu informieren und auf einer parlamentarischen Ebene das Interesse der EFTA-Staaten an einem umfassenden Freihandelsabkommen zu bekräftigen.

Wirtschaftlich weit weniger bedeutend, dafür aber ein wichtiges politisches Zeichen ist der erfolgreiche Abschluss des Freihandelsabkommens mit Moldawien Ende März 2023. Weitere Abkommen wären wünschenswert. Dies gilt nicht nur für Indien und die MERCOSUR-Staaten, sondern auch für die USA. Diese Verhandlungen sind seit 2019 in der Substanz abgeschlossen. Die rechtliche Bereinigung läuft. Das Datum für die Unterzeichnung ist noch offen. Erfreulich ist zudem, dass die Verhandlungen mit Thailand im Juni wieder aufgenommen und zwei Verhandlungsrunden durchgeführt wurden. Ziel des Bundes ist der Abschluss der Verhandlungen innerhalb von zwei Jahren.

CRIF AG: ESG-Zertifizierung für KMU



Ein Sturm braut sich über Europa zusammen. Er erfasst die Schweiz spätestens 2024, mit dem Inkrafttreten der Schweizer Nachhaltigkeits-Vorschriften für grössere Unternehmen.

Dieser Sturm steht für einen gesellschaftlichen Umbruch und lässt sich in drei Buchstaben zusammenfassen: ESG. Er steht für Umwelt, Soziale Verantwortung und Betriebsführung und vermittelt ein umfassendes Bild, wie wir in Zukunft Geschäfte machen.



Ist ESG nur ein Trend?

ESG ist kein Trend, sondern stellt einen Wendepunkt im gesellschaftlichen Zusammenspiel dar mit Auswirkungen darauf, wie wir Produkte herstellen, beziehen und konsumieren. Wie viel wir für den Zugang zu Finanzmitteln bezahlen und unter welchen Bedingungen unsere Kunden noch bei uns kaufen wollen. Ist die Schweiz davon betroffen? Zurzeit konzentrieren sich die grössten Unternehmen auf Nachhaltigkeits-Berichte, aber das Klima ändert sich. Was ESG betrifft, befindet sich die Schweiz im «Auge des Sturms», alles ist noch eher ruhig und abwartend, aber ein Blick auf unsere europäischen Nachbarn zeichnet bereits ein anderes Bild. Dort sind bald selbst die kleinsten Unternehmen von einer ESG-Berichterstattung betroffen. Wir kommen in absehbarer Zeit nicht darum, uns an internationale und an nationale Nachhaltigkeits-Regeln anzupassen, um weiterhin unsere wichtigen Marktzugänge zu behalten.

Kunz AG – ESG-zertifiziert

Kunz AG, ein fiktiver Schweizer Maschinenbauerhersteller, hat nationale und internationale Kunden. Kürzlich investierte die Firma in eine weltweit anerkannte ESG-Zertifizierung, die ihr starke Wettbewerbsvorteile bringt. Das Zertifikat beweist seinem Umfeld, dass Kunz auf die Herkunft seiner Produkte Wert legt, sich um seine Mitarbeitenden kümmert und mit einer gu-

ten Unternehmensführung glänzt. Zudem profitiert die Firma von Vorzugskonditionen bei Finanzierungen, weil eine gute ESG-Bewertung auch eine gute Kreditwürdigkeit darstellt. Die vielen Ausschreibungen verlangten oftmals detaillierte Antworten auf ESG-bezogene Themen. Diese zeitraubende Dokumentation, oftmals im Excel-Format, wird durch die gute ESG-Bewertung und das Zertifikat vollständig ersetzt. Darüber hinaus ermöglicht die ESG-Plattform die Überwachung und Steuerung der gesamten Lieferkette und sorgt für noch mehr Transparenz.

Was sind Ihre Herausforderungen auf dem Weg zu einer ESG-Zertifizierung?

Sie müssen einmalig etwa 100 Fragen zu Ihrer Nachhaltigkeit beantworten, z.B. zu Energieverbrauch, Mülltrennung und Mitarbeiterförderung. Das benötigt anfangs etwas Zeit. Im Gegenzug schaffen Sie sich grosse Wettbewerbsvorteile. Sie sind für den drohenden Sturm mit einem aussagekräftiges ESG-Zertifikat gewappnet und setzen sich mit Nachhaltigkeit ernsthaft auseinander. Ihre Kunden, Mitarbeitenden und Ihr Umfeld danken es Ihnen.

Ihr nächster Schritt

Gehören Sie heute schon zu den Gewinnern von morgen mit einer automatisierten ESG-Berichterstattung. Werden Sie zum Vorreiter Ihrer Branche und erhalten Ihr ESG-Zertifikat automatisiert und effizient über diesen Link: www.synesgy.com/de/



