

Stéphane Séjourné
Exekutiv Vizepräsident der Europäischen Kommission
Wohlstand und Industriestrategie
Rue de la Loi 200 1049 Bruxelles Belgique
Par mail :cab-sejourne-contact@ec.europa.eu.

18. Juni 2026

Position von economiesuisse zum Vorschlag der Europäischen Kommission für ein Industriebeschleunigungsgesetz (Industrial Accelerator Act IAA)

Sehr geehrter Herr Vizepräsident Séjourné

Wir danken Ihnen für die Gelegenheit, uns im Rahmen der Konsultation der interessierten Kreise zum Rechtsvorschlag der Kommission für ein Industriebeschleunigungsgesetz (IAA) äussern zu können.

Zusammenfassung:

Vor dem Hintergrund globaler Entwicklungen, insbesondere in China und den USA, ist es nachvollziehbar, dass die EU ihre industriepolitischen Instrumente weiterentwickelt, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und zu stärken. Voraussetzung dafür ist eine nachhaltige Steigerung der Produktivität in Europa. Gleichzeitig sollten mögliche Auswirkungen auf eng verflochtene Handelspartner wie die Schweiz berücksichtigt werden.

Die Gleichbehandlung innovativer Schweizer Unternehmen unter dem Industrial Accelerator Act liegt im direkten Interesse der EU. Schweizer Unternehmen sind eng in europäische Wertschöpfungsketten integriert, gehören zu den wichtigsten ausländischen Direktinvestoren und tragen wesentlich zur industriellen Basis Europas bei.

Die Schweiz erfüllt alle Voraussetzungen, von der EU als «vertrauenswürdiger Partner» anerkannt zu werden. Schweizer Produkte erfüllen die im IAA aufgeführten Kriterien für eine Gleichwertigkeit mit Produkten europäischen Ursprungs. Das bilaterale Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen zwischen der EU und der Schweiz garantiert die Gleichbehandlung von EU- und Schweizer Unternehmen bei öffentlichen Beschaffungen. Darüber hinaus bringen Schweizer Unternehmen genau die Stärken in die europäischen Wertschöpfungsketten ein, die der Industrial Accelerator Act mobilisieren will. Unter das IAA fallende Inhalte und Produkte aus der Schweiz sollten daher als gleichwertig mit Inhalten und Produkten aus der EU gelten.

Die mit dem IAA angestrebte Beschleunigung und Vereinfachung von Bewilligungsverfahren für strategische Industrieprojekte wird unterstützt.

Die übrigen im IAA geplanten Massnahmen werden kritisch gesehen: Sie können zu mehr Bürokratie und höheren Kosten führen, etablierte, internationale Lieferketten schwächen und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen beeinträchtigen. Zusätzliche, mit bestehenden Investitionskontrollen nicht koordinierte Vorschriften könnten ausländische Direktinvestoren abschrecken.

Empfehlungen für den IAA

- Die Steigerung der Produktivität europäischer Unternehmen als oberstes Ziel der EU-Gesetzgebung;
- Lokaler Anteil nur als streng begrenzte Ausnahme;
- Frühzeitige Feststellung der Gleichwertigkeit von Inhalten hinsichtlich des Ursprungs;
- Minimierung des mit dem IAA verbundenen Verwaltungsaufwands;
- Innovation nicht durch Abschottung, sondern durch Verbesserung der Finanzierung;
- Verpflichtende Ex-post-Prüfung.

Steigerung der Produktivität als Voraussetzung für Wachstum und Wohlstand

Vor dem Hintergrund globaler Entwicklungen, insbesondere in China und den USA, ist es nachvollziehbar, dass die EU ihre industriepolitischen Instrumente weiterentwickelt, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und zu stärken. Produktivitätssteigerungen sind eine wichtige Voraussetzung, um dies zu erreichen. Dabei muss sich die EU an anderen Wirtschaftsräumen messen. Denn internationale Investitionen fließen primär dorthin, wo die höchste Produktivität, optimale Rahmenbedingungen und die stärksten Netzwerkeffekte geboten werden («Winner takes it all»-Phänomen). Zurzeit führen Unternehmen in den USA und der Schweiz bei der Produktivität das Spitzenfeld an. Im Vergleich dazu ist die Produktivität in der EU um einen Viertel tiefer als in den USA. Dies trifft aber nicht auf alle EU-Staaten zu. Länder wie Schweden oder Dänemark oder Irland schneiden bei der stündlichen Produktivität etwas weniger gut ab, kompensieren dies jedoch durch eine hohe Erwerbsquote und starke Innovationskraft.

Die EU hat die Problematik erkannt und will mit Gesetzesvorschlägen wie dem Industrial Accelerator Act die Rahmenbedingungen in der EU ändern, um ein günstiges Umfeld für Produktivitätssteigerungen und mehr Investitionen in innovative Wirtschaftszweige zu schaffen. Diese Rahmenbedingungen sollten aber auf wirtschaftlichen Grundsätzen beruhen und nicht von politischen Wunschvorstellungen beherrscht werden. Gleichzeitig sollten mögliche Auswirkungen auf eng verflochtene Handelspartner wie die Schweiz berücksichtigt werden.

Schweizer Unternehmen vom IAA stark betroffen

Die Handelsbeziehungen zwischen der Europäischen Union (EU) und der Schweiz gehören zu den intensivsten überhaupt. Mit 7% des gesamten Handelsvolumens ist die Schweiz der viertgrösste Handelspartner der EU nach den USA, China und Grossbritannien. Umgekehrt ist die EU der bei weitem wichtigste Handelspartner der Schweiz. Gerade im Industriebereich sind Schweizer Unternehmen eng in die europäischen Lieferketten integriert.

Schweizer Unternehmen sind auch für mehr als 8% der Direktinvestitionen in der EU verantwortlich. Der Kapitalbestand der Direktinvestitionen von Schweizer Unternehmen in der EU beläuft sich zurzeit auf rund 620 Milliarden Euro. Die Schweiz rangiert damit nach den Vereinigten Staaten und Grossbritannien auf Platz drei. In einzelnen EU-Ländern sind Schweizer Unternehmen als Investoren noch bedeutender. So lag die Schweiz beispielsweise in Frankreich 2024 auf dem zweiten Platz, mit einem Investitionsbestand von 114 Milliarden Euro (und 300'000 Arbeitsplätzen) knapp hinter den Vereinigten Staaten (142 Milliarden) und vor Deutschland (112 Milliarden) sowie dem Vereinigten Königreich (90 Milliarden).¹ Die wirtschaftliche Verbindung zwischen der Schweiz und seinen Nachbarländern ist traditionell sehr eng. Es handelt sich um eine «echte Komplementarität der Stärken» der Volkswirtschaften.

Aus diesem Grund sind EU-Gesetzgebungen, welche sich wie der Industrial Accelerator Act mit Industriepolitik der EU befassen, für Schweizer Unternehmen von grosser Bedeutung und können ihre Investitionspolitik in der EU nachhaltig beeinflussen.

Der IAA auch ein Instrument der Handelspolitik (Art. 1, 2 IAA, Anhang 1)

Aufgrund der „Made in EU“-Quoten (40–70 %) im öffentlichen Beschaffungswesen, strengeren CO₂-Anforderungen für Grundstoffe und strengeren Kontrollen bei Auslandsinvestitionen von 100 Millionen Euro oder mehr ist der IAA nicht nur ein Gesetz zur Beschleunigung der Industriepolitik, sondern auch ein Instrument der Handelspolitik. Der IAA symbolisiert den Übergang der EU von einem rein auf Freihandel ausgerichteten Binnenmarkt zu einer geostrategischen Industriepolitik.

Betroffene Sektoren (Art. 3 IAA, Anhang I)

Betroffen sind nicht nur einzelne energieintensive Industrien oder Hersteller strategischer Technologien. Der IAA wirkt entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Als wichtige Lieferanten von Industriegütern in den betroffenen Sektoren sowie als massgebende Investoren insbesondere im Bereich der nachhaltigen Energieproduktion sind Schweizer Unternehmen vom IAA in vielerlei Hinsicht direkt betroffen. Dies gilt auch für Energieunternehmen, die Projekte in Bereichen wie Batteriespeicher, Photovoltaik oder

¹ Bericht der Handelskammer Frankreich-Schweiz v. 22.08.2024, basierend auf Zahlen der Banque de France.

Windtechnologien realisieren und dabei als Bieter in Auktionen zusätzliche Herkunfts-, Resilienz-, Cybersicherheits- und Nachweispflichten berücksichtigen müssen.

Auswirkungen des Gesetzes auf weitere Industriebereiche können nicht ausgeschlossen werden. So wird oft übersehen, dass Produkte aus Sektoren, die primär nicht unter den Anwendungsbereich fallen, aufgrund neuer Verwendungsmöglichkeiten davon betroffen sind. Ein Beispiel dafür sind Schutztextilien wie Tarnmaterialien oder technischen Textilien im Militärbereich (Schutz von Infrarotstrahlung etc.).

Unterstützung der Beschleunigung und Vereinfachung von Bewilligungsverfahren im Rahmen des IAA (Art. 4 – 6 IAA)

Insgesamt werden die Vorschläge der Europäischen Kommission *zur Stärkung und Beschleunigung der Genehmigungsverfahren von Industrieprojekten* begrüsst, da diese nach wie vor ein wesentliches Hindernis für industrielle Investitionen darstellen. Im Besonderen wird die geplante Einrichtung einer einheitlichen, digitalen, zentralen Anlaufstelle durch die Mitgliedstaaten (One-Stop-Shop) für die unter den IAA fallenden Industrieprojekte unterstützt. Dasselbe gilt für den Vorschlag eines einheitlichen Genehmigungsverfahrens, das auf einem einzigen Antrag basiert, der alle für industrielle Fertigungsprojekte erforderlichen Genehmigungen abdeckt.

Ebenfalls begrüsst wird, dass für energieintensive Dekarbonisierungsprojekte sowie Vorhaben in sogenannten Industrial Acceleration Areas das Prinzip der stillen Genehmigung bei Fristüberschreitung gelten soll und dass für bestimmte Projekte Höchstfristen von 18 Monaten eingeführt werden.

Um eine effektive Vereinfachung der Bewilligungsverfahren im Industriebereich zu erreichen, braucht es eine weitere Harmonisierung des europäischen Rechtsrahmens. Darüber hinaus erscheint es unerlässlich, die Auswirkungen bereits bestehender EU-Umweltvorschriften auf die Genehmigungsverfahren zu überprüfen.

Schweizer Produkte erfüllen die Kriterien zur Gleichwertigkeit

Mit dem IAA sollen «Made in EU»-Anforderungen für das öffentliche Beschaffungswesen in bestimmten strategischen Sektoren eingeführt werden. Folglich können für IAA-Projekte nur noch massgeblich in der EU hergestellte Produkte oder Dienstleistungen verwendet werden, wodurch sich die Bezugsquellen für EU-Unternehmen reduzieren und die Vorleistungspreise ansteigen können. Die Punkte 1 bis 3 erläutern die Risiken einer solchen Einschränkung im Detail.

Der vorliegende Gesetzesentwurf sieht vor, dass Produkte und Dienstleistungen, die aus Drittländern stammen, mit denen die Union ein Abkommen zur Errichtung einer Freihandelszone oder einer Zollunion geschlossen hat oder die Vertragsparteien des Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen sind, gleich wie Ursprungswaren der Union zu behandeln sind, sofern die Union im Rahmen dieses Übereinkommens entsprechenden Verpflichtungen unterliegt. Wir begrüssen diese Entscheidung der EU-Kommission zugunsten von «trusted partners».

Verschiedene Akteure fordern den Kreis der «trusted partners» anhand zusätzlicher objektiver Kriterien weiter einzugrenzen, um eine möglichst weitgehende Kompatibilität für Unternehmen aus «trusted partners» mit den für die EU-Unternehmen geltenden Rahmenbedingungen zu schaffen. Als geografisch nahestehender und wirtschaftlich eng vernetzter Nachbarstaat der EU nimmt die Schweiz aufgrund der bestehenden Binnenmarktverträge faktisch am europäischen Binnenmarkt teil. Eine Einschränkung der traditionellen Handelsströme zwischen der Schweiz und der EU würde sich letztlich negativ auf wichtige Industriezweige der EU auswirken.

Die in den Artikeln 8 – 10 IAA aufgeführten Kriterien für eine Gleichwertigkeit mit Produkten europäischen Ursprungs, werden von in der Schweiz hergestellten Produkten erfüllt:

- Zwischen der Schweiz und der Europäischen Union besteht seit 1972 ein Freihandelsabkommen;
- Die Schweiz ist Vertragspartei der revidierten WTO-Übereinkunft über das öffentliche Beschaffungswesen;
- Das Abkommen von 1999 über das öffentliche Beschaffungswesen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union weitet den Anwendungsbereich des WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen aus. Bei öffentlichen Ausschreibungen sind EU-Anbieter gegenüber Anbietern aus der Schweiz gleichgestellt. Die im Industriebeschleunigungsgesetz erwähnten Industriebereiche sind vom bilateralen Abkommen umfasst;

Darüber hinaus hat die Schweiz den Rechtsrahmen für vom IAA betroffene Sektoren, Produkte und Dienstleistungen weitgehend mit den Rechtsvorschriften der EU harmonisiert:

- Die Schweiz übernimmt die in Artikel 10 und 11 IAA erwähnten relevanten EU-Gesetze für Industrieprodukte in eigenes Recht; entweder aufgrund des bilateralen Abkommens über die gegenseitige Anerkennung der Konformitätsbewertungen von 1999 (z.B. bezüglich Bauprodukte) oder durch autonomen Nachvollzug (z.B. Anpassung der Schweizer Energieeffizienzverordnung an die Ökodesign-Verordnung der EU). Es besteht somit ein «equal level playing field» im Bereich der nachhaltigen Industrieproduktion.
- Ausserdem haben die Schweiz und die EU ihr Emissionshandelssystem miteinander verknüpft. Dadurch ergibt sich für die Industrien sowohl in der Europäischen Union als auch in der Schweiz derselbe CO₂-Preis. Dies ist auch der Grund, weshalb in der Schweiz hergestellte Produkte vom CO₂-Grenzausgleichssystem (CBAM) ausgenommen werden.
- Die Schweiz hat ihrerseits keine protektionistischen Massnahmen zur Förderung der heimischen Produktion oder sonstige handelsverzerrende Massnahmen ergriffen.

Aus diesen Gründen erfüllt die Schweiz alle Voraussetzungen, von der EU als «vertrauenswürdiger Partner» anerkannt zu werden. Schweizer Inhalte und Produkte, die gemäss den Kriterien des EU-Zollkodex ihren nicht-präferenziellen Ursprung in der Schweiz haben, sollten mit in der EU hergestellten Produkten und Inhalten gleichgestellt werden. Damit für die Schweizer Unternehmen und ihre Kunden in der EU Rechtssicherheit besteht, sollte diese Gleichwertigkeit bereits aus dem Industriebeschleunigungsgesetz hervorgehen und nicht erst durch einen delegierten Rechtsakt der Europäischen Kommission zu einem späteren Zeitpunkt festgestellt werden. Dies gilt auch für die in Art. 34 des IAA eingefügten Bestimmungen im Net-Zero Industry Act, insbesondere für die Teilnahme an öffentlichen Beschaffungen, Auktionen und Förderprogrammen.

Innovative Schweizer Unternehmen als ideale Partner der EU

Schweizer Unternehmen bringen genau die Stärken ein, die der Industrial Accelerator Act mobilisieren will: Innovation, Dekarbonisierungstechnologien und stabile Wertschöpfungsketten – über die zentralen Industrien hinweg, welche im Fokus des Rechtsvorschlags stehen. Ihr Einbezug wird die europäische Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den anderen Wirtschaftsräumen nachhaltig stärken.

Änderungen des Net-Zero Industry Act praxistauglich ausgestalten

Art. 34 IAA sieht weitreichende Änderungen des NZIA vor. Aus Sicht der Energiebranche sollten die bestehenden NZIA-Regelungen zunächst umgesetzt und evaluiert werden, bevor zusätzliche nicht-preisliche Kriterien oder höhere Anwendungsquoten eingeführt werden. Energieunternehmen, die als Bieter an Auktionen, Förderprogrammen oder öffentlichen Beschaffungen teilnehmen, müssen solche Anforderungen bereits vor Angebotsabgabe prüfen und in Lieferantenauswahl, Projektstruktur und Angebotspreis berücksichtigen. Dadurch drohen höhere Projektkosten, eingeschränkte Lieferantenauswahl, längere Realisierungszeiten und Verzögerungen beim Ausbau erneuerbarer Energien, von Speichern und weiterer systemrelevanter Infrastruktur.

Sollte die Ausweitung dennoch weiterverfolgt werden, müssen Ausnahmen, Übergangsfristen und Opt-outs praxistauglich, objektiv und rechtssicher ausgestaltet werden. Anforderungen des neuen NZIA-Annex II sollten an reale Marktverfügbarkeit, bestehende Lieferketten und Investitionszyklen gekoppelt werden.

Besonders heikel sind auch die zusätzlichen Ausschlussregeln in öffentlichen Beschaffungen, wonach Angebote von Wirtschaftsteilnehmern ausgeschlossen werden müssen, wenn diese von Rechtsträgern aus Drittstaaten ohne entsprechendes internationales Zugangsabkommen mit der EU gehalten oder kontrolliert werden. Die Gleichwertigkeit der Schweiz muss auch hier klar geregelt sein (siehe vorangehendes Kapitel oben).

Risiken des Industriebeschleunigungsgesetzes

Ziel des Gesetzesvorschlags ist es laut der EU-Kommission, die Nachfrage nach Netto-Null-Technologien und klimafreundlichen Industrieprodukten in der EU mit gezielten „Made in EU“-Anforderungen und Anforderungen an die Klimafreundlichkeit zu fördern. Dies soll insbesondere mit Mitteln aus der Vergabe öffentlicher Aufträge, öffentlichen Programmen und Auktionsfinanzierungen geschehen. Damit will die Europäische Kommission die Empfehlungen aus dem Draghi-Bericht in die Tat umsetzen. Werden. So soll

sichergestellt werden, dass die EU in den strategischen Wirtschaftsbereichen, in denen erhebliche Investitionen erforderlich sind, vom Ausland – insbesondere von den derzeit führenden Wirtschaften, wie den USA und China – unabhängiger wird. Das ist angesichts der derzeitigen welt- und wirtschaftspolitischen Entwicklungen nachvollziehbar. Die EU reagiert auf die weltweite Abkehr vom Freihandel und zunehmende protektionistische Tendenzen mit eigenen industriepolitischen Massnahmen, welche die eigene Industrie im Binnenmarkt stärken sollen. Allerdings bergen gewisse Vorschläge für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft auch nicht unerhebliche Risiken.

1) Mehr Bürokratie, höhere Kosten, weniger Vorhersehbarkeit

Die geplanten Anforderungen an den lokal produzierten Anteil, die Kriterien zur Kohlenstoffintensität und die erweiterten Nachweispflichten (Anhänge II und III) sowie dem durch Art. 34 IAA eingefügten neuen NZIA-Annex II bergen die Gefahr deutlich höherer Beschaffungs- und Verwaltungskosten für Unternehmen in der EU. Komplexe Definitionen von Herkunft und Inhalt sowie parallele Regulierungssysteme riskieren den Verwaltungsaufwand für europäische Unternehmen erheblich zu erhöhen und zusätzliche Rechtsunsicherheit zu schaffen. Dies steht im klaren Widerspruch zum erklärten Ziel der EU-Kommission, Vorschriften zu vereinfachen und Bürokratie abzubauen.

Insbesondere den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) fehlen oft die für die Bewältigung der Anforderungen notwendigen, spezialisierten Rechts- und Compliance-Abteilungen. Die wachsende Komplexität kann daher insbesondere KMU überfordern und sie in einen Wettbewerbsnachteil bringen. Grosse Unternehmen mit ausreichenden Ressourcen sind hingegen besser in der Lage, die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Dies fördert eine zunehmende Marktkonzentration und schwächt die Vielfalt und Innovationsdynamik auf dem Markt. Für die Europäischen Union, in der KMU 99 Prozent des Unternehmensbestands ausmachen und zwei von drei Arbeitsplätzen im Privatsektor stellen, wäre dies eine gefährliche Entwicklung.

Zudem besteht ein strukturelles Umsetzungsdefizit: Politische Vereinbarungen auf europäischer Ebene werden oft ohne ausreichende Berücksichtigung der praktischen Umsetzung kommuniziert. Infolgedessen sind Unternehmen, insbesondere KMU, gezwungen, eigene Lösungen zu entwickeln, um die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Dadurch besteht die Gefahr, dass es zu parallelen Strukturen und ineffizienter Doppelarbeit kommt, die nicht auf geschäftlichen Erfordernissen beruhen, sondern auf mangelnder politischer Koordination und einer unzureichenden Ausgestaltung der Durchsetzung auf Ebene der Mitgliedstaaten.

2) Schwächung etablierter, internationaler Lieferketten

Die europäische Industrie ist in starkem Masse durch internationale Lieferketten geprägt. Dies gilt im besonderen Masse für Zulieferer aus geografisch nahestehenden und wirtschaftlich eng vernetzten Nachbarstaaten der EU, wie der Schweiz, die faktisch am europäischen Binnenmarkt teilnehmen, politisch aber nicht Teil der EU sind. Die Diversifizierung internationaler Bezugsquellen stabilisiert die Preise auf dem europäischen Markt, erhöht die Versorgungssicherheit und ermöglicht der Industrie eine effiziente Verarbeitung. Starre Anforderungen an den lokalen Anteil können die Produktionskosten in Europa erhöhen. Der De-facto-Ausschluss von Produkten aus Drittländern schwächt etablierte und funktionierende Beschaffungsstrukturen und verringert die allgemeine Widerstandsfähigkeit der europäischen Lieferketten.

3) Steigende Vorleistungspreise beeinträchtigen den Industriestandort Europa

Wettbewerbsfähige Vorleistungen sind ein entscheidender Standortfaktor für die stark exportorientierte europäische Industrie. Wird der Zugang zu kostengünstigen Waren aus Drittländern eingeschränkt oder durch zusätzliche Ursprungs-, Nachhaltigkeits- und Nachweisanforderungen erschwert, steigen die Preise für industrielle Vorleistungen zwangsläufig an. Wenn Rohstoffe, Komponenten oder Zwischenprodukte strukturell teurer werden, verlieren Unternehmen nicht nur Preisspielraum, sondern auch Innovationskraft, da finanzielle Ressourcen in Investitionen gebunden sind. Ausserdem besteht die Gefahr, dass sich die Endpreise von Produkten und Projekten erhöhen, die unter IAA- oder NZIA-Anforderungen fallen.. Da es sich dabei teils um Produkte zur Herstellung von nachhaltiger Energie handelt, droht mittelfristig die Gefahr, dass sich die Investitionskosten der Energiewende erhöhen und sich der Ausbau sauberer Energieinfrastruktur verlangsamt.

4) Gefahr des Verlusts der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie

Die effiziente Nutzung etablierter internationaler Lieferketten trägt wesentlich zur Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen bei. Im Gegensatz zu anderen Wirtschaftsräumen generiert die europäische Industrie einen erheblichen Teil ihrer Wertschöpfung durch Exporte. Die Exportquote (der Anteil der Waren- und Dienstleistungsexporte am BIP) ist ein verlässlicher Indikator für die Bedeutung, welche internationale Märkte für die europäische Industrie haben. Sie ist selbst in den grossen EU-Ländern hoch (Deutschland über 41 %, Frankreich rund 34 %, Italien rund 32 %). Die Exportquoten kleinerer EU-Länder liegen deutlich höher.² Die Schweiz weist eine Exportquote von über 72 % auf, ähnlich wie Tschechien (68%) und Dänemark (71 %). Im Vergleich dazu beträgt die Exportquote der USA 10 – 11 % Obwohl China weltweit der grösste Exporteur von Gütern ist, beträgt seine Exportquote nur 20 %.

Höhere Vorleistungskosten schlagen sich direkt in den Endpreisen nieder und beeinträchtigen die preisliche Wettbewerbsfähigkeit europäischer Exportprodukte auf den Weltmärkten. Eine Verteuerung der Produkte durch zusätzliche Schutzmassnahmen wie beispielsweise im Stahlsektor wird die internationale Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Unternehmen nicht verbessern. Langfristig besteht die Gefahr eines Marktanteilsverlusts gegenüber Wettbewerbern aus Regionen mit offeneren Beschaffungsmärkten.

5) „Buy European“ ersetzt nicht die Wettbewerbsfähigkeit

Eine politisch motivierte Bevorzugung europäischer Produkte im Sinne eines „Buy European“-Ansatzes kann kurzfristig Schutzräume schaffen. Sie erhöht jedoch nicht automatisch die strukturelle Wettbewerbsfähigkeit der Industrie. Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch Produktivität, Innovationsfähigkeit, effiziente Rahmenbedingungen und internationale Integration – nicht durch Abschottung. Wenn der Marktzugang in erster Linie auf regulatorischen Anforderungen statt auf wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit basiert, werden die notwendigen Anpassungsprozesse verzögert. Dies kann zu einer Fehlallokation von Ressourcen führen und den Reformdruck verringern, anstatt nachhaltige Stärke aufzubauen.

6) Investitionskontrollen als Hemmschuh

Ein zusätzlicher Rechtsvorschlag zur Regulierung von ausländischer Direktinvestitionen (Kapitel IV IAA) irritiert. Die soeben überarbeitete EU-Verordnung zur Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen schafft bereits einen Mindestanwendungsbereich für die Überprüfung, der unter anderem Güter mit doppeltem Verwendungszweck, kritische Rohstoffe sowie kritische Unternehmen in den Bereichen Energie und Verkehr umfasst. Dieser wird durch die Art. 20 und Art. 21 IAA noch erweitert. Es besteht die Gefahr von Überschneidungen. Hinzu kommt, dass saubere Technologien zusätzlich unter viele nationale Mechanismen zur Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen fallen können.

Wenn schon ausländische Direktinvestitionen überprüft werden sollen, dann sollte dies im *Rahmen eines einzigen Systems in der EU* durchgeführt werden, das im Rahmen eines einspurigen/sequenziellen Überprüfungsverfahrens mit einem klar definierten Satz von Bedingungen funktioniert. Nur so kann Kohärenz und Vorhersehbarkeit gewährleistet werden.

Problematisch ist der Vorbehalt der EU-Kommission, im Rahmen der Sekundärgesetzgebung den Anwendungsbereich der Investitionskontrollen auf weitere Industriebereiche ausdehnen zu können (Art. 24 IAA). Allein die Möglichkeit einer Ausweitung der Investitionskontrollen mittels delegierter Rechtsakte erhöht die Rechtsunsicherheit und könnte ausländische Investoren abschrecken, in den betroffenen Sektoren tätig zu werden.

Empfehlungen

— Die Steigerung die Produktivität von europäischen Unternehmen als oberste Priorität

In der Wirtschaft wirken Produktivität und Investitionen als stetiger Kreislauf. Hohe Produktivität schafft die nötigen Gewinne und freies Kapital für neue Investitionen. Gleichzeitig sind gezielte Investitionen der Hebel, um die Produktivität durch technologischen Fortschritt weiter zu steigern..

— Lokaler Anteil nur als streng begrenzte Ausnahme

Anforderungen an den lokalen Anteil sollten, sofern überhaupt, nur klar definiert, zeitlich begrenzt und auf tatsächlich sicherheitskritische Bereiche beschränkt sein. Pauschale Marktpräferenzen für breite Produktgruppen sind abzulehnen. Für NZIA-relevante Auktionen und Förderprogramme sollten zusätzliche

² Z.B. die Niederlande (82,4 %), Solwenien (81 %) oder Belgien (79,2 %).

Herkunfts- und Resilienz-Kriterien erst nach Umsetzung und Evaluation der bestehenden Regeln in Erwägung gezogen werden.

— **Frühzeitige Feststellung der Gleichwertigkeit von Inhalten hinsichtlich des Ursprungs**

Die Gleichwertigkeit von Produkten aus Drittstaaten mit Produkten europäischen Ursprungs sollte bereits aus dem Industriebeschleunigungsgesetz selbst hervorgehen. Sie sollte anhand klarer, nachvollziehbarer Kriterien erfolgen. Dies können – neben der Gleichbehandlung bei öffentlichen Ausschreibungen – gleichwertige Nachhaltigkeitsbestimmungen im Industriebereich (z.B. Ökodesign, gleicher CO2-Preis) sein. Geografisch nahe und eng in die europäische Wertschöpfung eingebundene Wirtschaften sind zu privilegieren. Dies gilt auch für den Zugang zu öffentlichen Beschaffungsverfahren.

Verwaltungsaufwand minimieren

Neue Nachweispflichten und Meldepflichten dürfen insbesondere KMU im Aussenhandel nicht übermässig belasten. Ein „Think-Trade-First“-Ansatz sollte integraler Bestandteil der Gestaltung sein. Regelungen müssen konsequent unter dem Gesichtspunkt der Durchsetzbarkeit betrachtet werden. Die praktische Durchführbarkeit, insbesondere für KMU, sowie die daraus resultierenden direkten und indirekten Kosten müssen bereits im Gesetzgebungsprozess systematisch berücksichtigt werden. Andernfalls besteht die Gefahr von Regelungen, die in der Praxis nicht umsetzbar sind und ihre Ziele verfehlen. Neue Anforderungen sollten daher nur dann verabschiedet werden, wenn ihre Umsetzung realistisch, effizient und verhältnismässig ist.

— **Innovation nicht durch Abschottung, sondern durch Verbesserung der Finanzierung**

Die Europäische Union verfügt über hohe private Ersparnisse und eine starke Forschungsbasis, nutzt ihr Innovationspotenzial jedoch nicht ausreichend, da die Kapitalmärkte fragmentiert sind und das Risikokapital im internationalen Vergleich schwächer ist als beispielsweise in den Vereinigten Staaten. Ein Grossteil des europäischen Vermögens liegt in Bankeinlagen, Versicherungen oder Immobilien und nicht in produktiven Beteiligungen an Unternehmen. Insbesondere sind stärker integrierte Kapitalmärkte und bessere Anreize für langfristige Investitionen erforderlich, um das Kapital der Sparer in neue Technologien und Start-ups zu lenken.

— **Verpflichtende Ex-post-Prüfung**

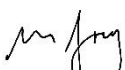
Sollten die geplanten Massnahmen umgesetzt werden, sollte jedes Jahr nach ihrer Einführung eine umfassende, verpflichtende Wirksamkeitsanalyse vorgenommen werden. Dabei muss geprüft werden, ob die angestrebten Ziele erreicht werden, welche Nebenwirkungen auftreten und ob Anpassungen oder ein Auslaufen der Massnahmen gerechtfertigt sind.

Schlussbemerkungen

Europas Wohlstand beruht weitgehend auf einer internationalen Arbeitsteilung und einem funktionierenden Aussenhandel. Importe sichern die Wettbewerbsfähigkeit, Exporte sichern Wachstum und Beschäftigung. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Europas hängt von der Wahrung der stark integrierten transnationalen Wertschöpfungsketten aller Länder Europas – sowohl innerhalb als auch ausserhalb der EU – ab.

Freundliche Grüsse

economiesuisse



Norina Frey

Leiterin Public Affairs, Mitglied der
Geschäftsleitung



Prof. Dr. Rudolf Minsch

Leiter Wirtschaftspolitik & Aussenwirtschaft,
Chefökonom, Stv. Vorsitzender der
Geschäftsleitung