

SCHWEIZ plus 10



CH-EUROPABREVIER

EU-Erweiterung - Chancen und Herausforderungen für die Schweiz



Estland



Lettland



Litauen



Malta



Polen



Slowakei



Slowenien



Ungarn

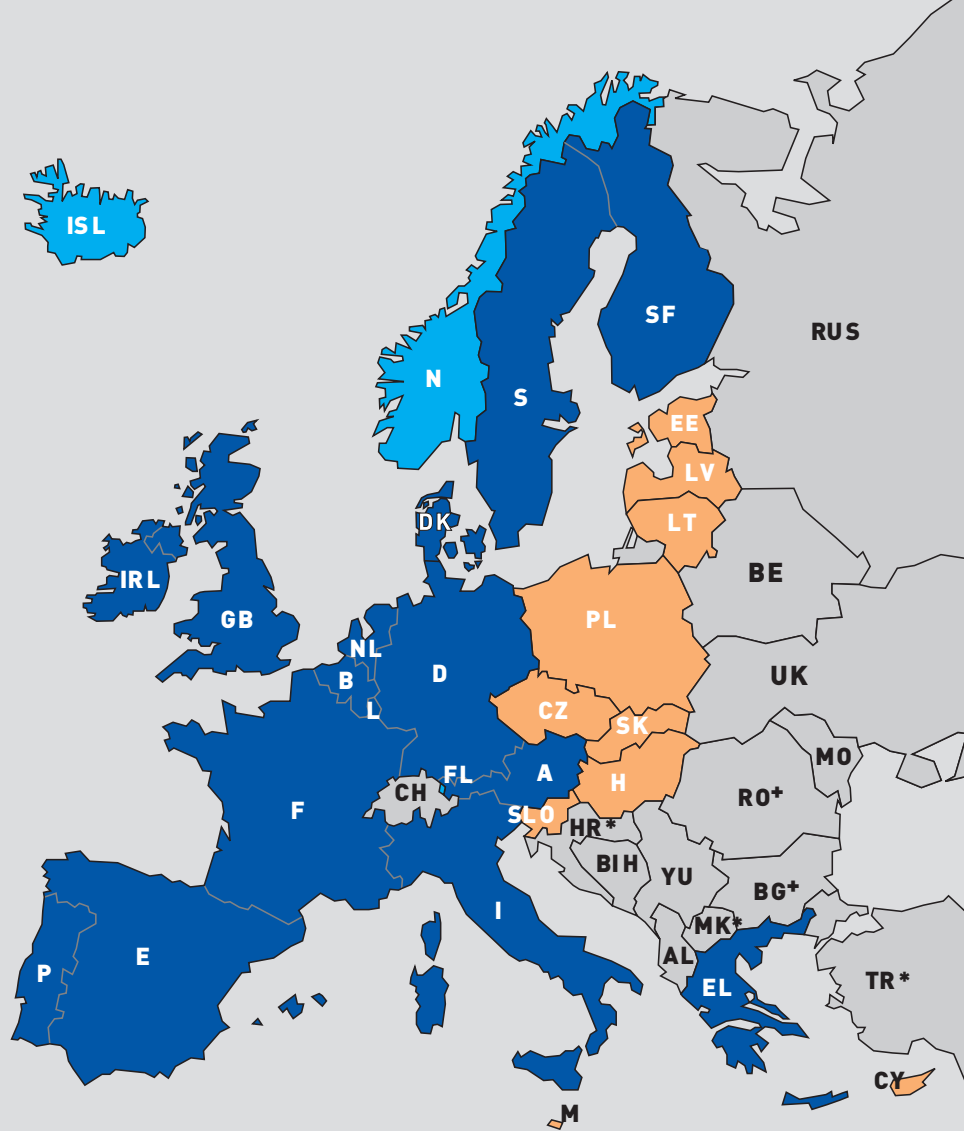


Tschechische
Republik



Zypern

- EU
- EU-Mitglied seit 1. Mai 2004
- EWR: N, ISL, FL
- * Mögliche Beitrittskandidaten:
Kroatien, Mazedonien, Türkei
- + Beitrittskandidaten:
Bulgarien, Rumänien



Quelle: Integrationsbüro EDA/EVD

EU-BEVÖLKERUNG		
BISHERIGE MITGLIEDSTAATEN		
B	Belgien	10,2 Mio
DK	Dänemark	5,4 Mio
D	Deutschland	82,5 Mio
EL	Griechenland	11,0 Mio
E	Spanien	41,6 Mio
F	Frankreich	59,6 Mio
IRL	Irland	4,0 Mio
I	Italien	57,3 Mio
L	Luxemburg	0,4 Mio
NL	Niederlande	16,2 Mio
A	Österreich	8,1 Mio
P	Portugal	10,4 Mio
SF	Finnland	5,2 Mio
S	Schweden	8,9 Mio
GB	Vereinigtes Königreich: England, Schottland, N.-Irland, Wales	59,3 Mio
TOTAL		380,4 Mio

Quelle: Eurostat 2003

NEUE MITGLIEDSTAATEN SEIT 2004		
CY	Zypern	0,7 Mio
CZ	Tschechische Republik	10,3 Mio
EE	Estland	1,4 Mio
H	Ungarn	10,2 Mio
PL	Polen	38,6 Mio
SLO	Slowenien	2,0 Mio
LV	Lettland	2,4 Mio
LT	Litauen	3,5 Mio
SK	Slowakei	5,4 Mio
M	Malta	0,4 Mio
TOTAL:		74,9 Mio

CH	Schweiz	7,200 Mio
BG	Bulgarien	7,800 Mio
RO	Rumänien	21,800 Mio
FL	Liechtenstein	0,033 Mio
N	Norwegen	4,500 Mio
ISL	Island	0,280 Mio

- 2** Die Erweiterung der EU bringt Chancen und Herausforderungen für die Schweiz
- 4** Eine Tour d'Horizon durch die Geschichte Mitteleuropas
- 8** Die Erweiterung der EU – allgemeine Übersicht
- 11** Politische Auswirkungen auf die Schweiz
- 16** Firmenbeispiele Heitzmann AG und Rüeger SA
- 20** Wirtschaftliche Auswirkungen auf die Schweiz
- 26** Firmenbeispiele Oertli Induflame und Batitech
- 30** Markterschliessung in den neuen Mitgliedstaaten
- 36** Firmenbeispiel Trüb AG
- 38** Porträts der neuen Mitgliedstaaten
- 58** Europa nach der Erweiterung: Privilegierter Club oder «gemeinsames europäisches Haus»?
- 62** Porträts von weiteren Beitrittskandidaten
- 66** 10 gute Gründe für die Erweiterung
- 68** Ihre Partner bei der Markterschliessung:
- Credit Suisse
 - Europa Institut an der Universität Zürich
 - Osec Business Network Switzerland
 - Handelskammer Schweiz-Mitteuropa (SEC)
 - Swiss Organisation for Facilitating Investments (SOFI)

Die Erweiterung der EU bringt Chancen und Herausforderungen für die Schweiz

Der 1. Mai 2004 wird als historischer Tag in die Geschichte der europäischen Einigung eingehen. Nach Jahrzehnten der Trennung wächst ein Kontinent zusammen, der durch die Jahrzehnte des Kalten Kriegs gespalten worden ist. Mit zehn neuen Mitgliedstaaten nimmt die EU an Vielfalt, Innovationskraft und Wirtschaftspotenzial zu. Der Binnenmarkt gewinnt 75 Millionen neue Konsumenten und wächst auf eine Bevölkerung von 475 Millionen Menschen an. Die Zahl der amtlichen Sprachen nimmt von 11 auf 20 zu.

Für die Schweiz ergeben sich neue Chancen und Herausforderungen.

Freier Personenverkehr

Die erste Herausforderung ist die Ausweitung der bilateralen Abkommen auf die neuen Mitgliedstaaten. Der freie Personenverkehr erschliesst ein Reservoir an qualifizierten und motivierten Arbeitskräften. Die bisherigen Erfahrungen mit der Freizügigkeit und die langen Übergangsfristen von bis zu sieben Jahren re-

lativieren die Befürchtungen bezüglich Masseneinwanderung. Flankierende Massnahmen verhindern Lohndumping. Die Migrationsabsicht in der EU ist generell sehr tief, zumal dank dem schnellen Wachstum in den Beitrittsstaaten auch attraktive Arbeitsplätze geschaffen werden. Für die Schweiz treten die neuen Regeln frühestens im Jahr 2005 in Kraft.

Markterschliessung

Die zweite Herausforderung ist die Erschliessung der neuen Märkte. Im Vergleich zu Deutschland, Italien oder Österreich sind Schweizer Unternehmen noch wenig präsent. Mit einem Anteil von derzeit 2,6 Prozent aller Schweizer Exporte besteht Wachstumspotenzial beim Handel mit den mitteleuropäischen Märkten. Es zeigt sich, dass Österreich mit fast 12 Prozent Anteil aller Exporte die Chancen zu nutzen weiss. Mit drei bis vier Prozent Wachstum und grossen Investitionen in Anlagen und Infrastruktur sind in den mitteleuropäischen Regionen Schweizer Qualitätsprodukte gefragt. Die bilateralen Abkommen sorgen für gleich lange Spiesse beispiels-

Wir wünschen Ihnen einen erfolgreichen Schritt in den europäischen Binnenmarkt.

- Botschafter
Michael Ambühl
Leiter Integrations-
büro EDA/EVD



- Rita Fuhrer
Volkswirtschafts-
direktorin des
Kantons Zürich



2012

weise durch den Abbau der technischen Handelshemmnisse oder im öffentlichen Beschaffungswesen. Gerade für KMU ist der Markteintritt nicht einfach. Verschiedene Organisationen bieten hier Unterstützung an.

Verstärkter Wettbewerb

Umgekehrt wachsen auch die Importe aus den neuen Mitgliedstaaten in die Schweiz relativ stark an. In den Bereichen Landwirtschaft, Fahrzeugbau, Maschinen, Möbel und Textilien drängen neue Konkurrenten auf den Schweizer Markt. Die mittelosteuropäischen Staaten werden auch als Produktionsstandorte attraktiv. Tiefere Steuern, weniger Bürokratie und – vor allem – günstigere Lebenshaltungskosten und somit tiefere Löhne ermöglichen eine konkurrenzfähige Fertigung. Damit kommt die Hochpreisinsel Schweiz unter Druck – zum Vorteil der Konsumenten. Das Überleben vieler KMU wäre jedoch nicht gesichert, wenn sie die Schweizerische Qualitätsarbeit nicht mit niedrigeren Produktionskosten im Osten verbinden und neue Märkte erschliessen würden. Weil das wirtschaftliche Gewicht der mittelosteuropäischen Wachstumsmärkte zur Zeit vergleichsweise gering ist,

bleiben die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung auf die Schweiz begrenzt. Längerfristig kann die Schweiz aber dank der EU-Erweiterung mit einem dauerhaften Wachstum des Bruttoinlandprodukts um 0,2 bis 0,5 Prozent rechnen – das sind zusätzliche ein bis zwei Milliarden Franken pro Jahr.

Veränderte EU

Die EU der 25 wird anders aussehen als die EU der 15. Die Erweiterung wird die EU auf lange Zeit stark beanspruchen. Nun gilt es die Chancen dieser Marktöffnung zu nutzen und die Herausforderungen zu meistern. Der vorliegende Leitfaden soll Ihnen dabei behilflich sein. Neben einer Kurzdarstellung der wichtigsten Veränderungen aus kompetenter Hand erhalten Sie Hinweise, wo Sie zusätzliche Informationen oder Unterstützung erhalten. Die Partnerorganisationen Credit Suisse, Osec Business Network Switzerland, Handelskammer Schweiz-Mitteuropa (SEC), SOFI, das Integrationsbüro EDA/EVD, die Zürcher Volkswirtschaftsdirektion und das Europa Institut an der Universität Zürich stehen Ihnen dabei gerne zur Verfügung.

**Wir wünschen Ihnen einen
erfolgreichen Schritt in den
europäischen Binnenmarkt.**

- Daniel Küng
CEO Osec
Business Network
Switzerland



- Roger Zäch
Direktor Europa
Institut an der
Universität Zürich



Eine Tour d'Horizon durch die Geschichte Mittelosteuropas

Historische Betrachtung zur Europäität der neuen mittelosteuropäischen EU-Länder. Bei der Wiederherstellung früherer Beziehungen zwischen Ländern und Staaten, die durch unglückliche historische Umstände unterbrochen wurden, ist es nicht nur legitim, sondern auch politisch opportun und wirtschaftlich relevant, in der fernen Vergangenheit nach Verbindendem zu suchen, um an alte Traditionen anzuknüpfen und sie wieder zu beleben. Die nordost- und mittelosteuropäischen EU-Beitrittsländer können sich in ihrer langen, komplizierten Geschichte in der Tat auf solide Erfahrungen mit Westeuropa berufen, die ihnen zu unterschiedlichen Zeiten auch eine wirtschaftliche Blüte beschert hatten. Einige Beispiele nachzuzeichnen ist der Sinn dieses Beitrags. Wobei die Frage im Vordergrund steht, was an den neuen EU-Ländern denn überhaupt (west-)europäisch sei.

Teile des abendländischen Europa

Zunächst fällt auf, dass mit Estland, Lettland, Litauen, Polen, Tschechien, der Slowakei, Ungarn und

Slowenien entweder lutherisch-protestantische oder vorwiegend katholische Länder zur abendländischen EU gestossen sind.

Durch die mittelalterliche deutsche Ostmission wurden die baltischen Letten und die finno-ugrischen Esten christianisiert und an das Heilige Römische Reich angeschlossen. Die Hanse, Europas erste bedeutende Wirtschaftsgemeinschaft, existierte vom 13. bis 17. Jahrhundert und umfasste mit dem Baltikum und Polen auch Teile West- und Mitteleuropas, Englands, Skandinaviens und Russlands. Das Baltikum hat in seiner Entwicklung also Einflüsse hauptsächlich aus dem deutschen, schwedischen und russischen Kulturkreis erhalten.

Die Erben Karls des Grossen

Seitdem Karl der Grosse um 800 die böhmischen Slaven dem Karolingerreich zugeführt hatte, standen Böhmen und Mähren, die Kernländer Tschechiens, in einem Abhängigkeitsverhältnis zum ostfränkischen und später zum Deutschen Reich. Im



Sir Winston Churchill

am 19. September 1946 in

seiner Rede an der Universität

Zürich: «Therefore I say to

you: Let Europe arise!»



13. Jahrhundert fielen Böhmen und andere Gebiete (wie die slowenischen im Süden) endgültig an das Haus Habsburg, das seinerseits während Jahrhunderten ein fester Bestandteil des Heiligen Römischen Reichs (Deutscher Nation) war. Unter dem «weisen Herrscher» Karl IV. (1316-1378) aus dem Hause Luxemburg erlangten Prag und Böhmen noch einmal eine europäische Blüte. Später sollte es auch Bismarck begriffen haben: «Wer Böhmen hat, der hat Europa».

Die ursprünglich aus dem Uralgebiet stammenden Magyaren öffneten sich dem Christentum und der westlichen Kultur erstaunlich rasch und bedingungslos. Das Königreich Ungarn war zwar stets ausserhalb der Grenzen des römisch-deutschen Reichs geblieben, zusammen mit der Slowakei («Oberungarn») bis 1918 jedoch ein integraler Teil der Habsburgermonarchie, die sich bei der Abwehr der Türkengefahr und bei der Gegenreformation stark gemacht hatte.

Wirtschaftlich gesehen, lieferte die mittelosteuropäische Peripherie Agrarprodukte und Rohstoffe in die urbanen Zentren Westeuropas und hatte die Rolle eines Gewerbemarktes inne, meist unter

der Kontrolle des süddeutschen, oberitalienischen und holländischen Kaufmannskapitals.

Von der Renaissance zur Aufklärung

In kultureller Hinsicht wurde Mittelosteuropa im 14./15. Jahrhundert von der Renaissance und vom Humanismus erfasst, später hielten hier auch der Barock und die Aufklärung Einzug. Selbstverständlich machte Mittelosteuropa aber auch Zeiten des Feudalismus und Absolutismus mit. Nachhaltig wirkte sich im 16. Jahrhundert die Reformation bei der Ausformung der einzelnen osteuropäischen Volkssprachen Estnisch, Lettisch, Litauisch, Polnisch, Tschechisch, Ungarisch und Slowenisch aus, die durch neues eigenes Schrifttum allgemein eine Aufwertung erfuhren. Übrigens hielt sich Latein in Mittelosteuropa während Jahrhunderten nicht nur als liturgische Sprache der römisch-katholischen Kirche, sondern war auch als Urkunden-, Kanzlei-, Bildungs-, Geschäfts- und Wissenschaftssprache mit amtlichem Status in Gebrauch.

Nachdem die meisten mittelosteuropäischen Völker auf eine relativ erfolgreiche Zeit im Mittel-

alter und in der Frühen Neuzeit zurückblicken konnten, gerieten sie allmählich unter den Druck ihrer aufstrebenden Nachbarn: Russland im Osten, Preussen und Österreich-Habsburg im Westen und das Osmanische Reich im Süden.

Umwälzungen im und nach dem Ersten Weltkrieg

Im Zuge des Ersten Weltkriegs führte der Kollaps der k.u.k. österreichisch-ungarischen Doppelmonarchie zur staatlichen Unabhängigkeit Ungarns, der Tschechoslowakei und Sloweniens (im Rahmen des Königreichs der Serben, Kroaten und Slowenen, ab 1929 Königreich Jugoslawien). Gleichzeitig wurden auch Polen, Litauen, Lettland und Estland aus dem Zarenreich, das sich diese Länder im 18. Jahrhundert in seinen Staatsverband eingegliedert hatte, als neue, relativ kleine Nationalstaaten in die Freiheit entlassen.

In der Zwischenkriegszeit wurde die anfänglich erfolgreiche Etablierung demokratischer Systeme in den mittelosteuropäischen Nachfolgestaaten mit der baldigen Errichtung diktatorischer Regime wieder zunichte gemacht. Mit Ausnahme der Tschechoslowakei hielt die autoritäre Regierungsform

unter dem Eindruck des Faschismus sozusagen überall ihren Einzug. Als Folge der Machtausbreitung der Nationalsozialisten in Deutschland brach das Unheil erneut über die mittelosteuropäischen Völker herein. Im März 1939 wurde das Protektorat Böhmen und Mähren als Teil des Grossdeutschen Reiches gebildet, die Slowakei wurde dem Reich als autonomer Schutzstaat militärisch unterstellt. Der deutsche Überfall auf Polen am 1.9.1939 gilt als Ausbruch des Zweiten Weltkriegs. 1941 trat Ungarn als Verbündeter Deutschlands in den Krieg ein und liess sich durch die Wehrmacht besetzen. Auch Slowenien geriet 1941 unter deutsche Okkupation – und wurde unter Ungarn, Deutschland und Italien aufgeteilt. Infolge des Zusatzprotokolls des berüchtigten deutsch-sowjetischen Nichtangriffspakts von 1939, der die Interessensphären in Osteuropa absteckte, wurden die drei Baltischen Staaten 1940 von der Sowjetarmee besetzt und 1944 von Moskau als kommunistische Republiken in die Sowjetunion einverleibt.

Empfehlenswerte neuere Sachliteratur zu den Beitrittsländern:

In den letzten Jahren sind mehrere gute Sachbücher zur Geschichte und Politik der Länder Mittelosteuropas erschienen. Nachfolgend einige Empfehlungen.

- Lexikon des Mittelalters (Artemis/dtv), 9 Bände à über 2000 Seiten.
- Handbuch der Geschichte Europas (Ulmer/UTB, mehrbändig, von verschiedenen Autoren verfasst).
- Länderporträts in der Beck'schen Reihe (Verlag C.H. Beck): Estland (Klemens Ludwig), Lettland (Klemens Ludwig), Litauen (Marianna Butenschön), Polen (Thomas Urban), Tschechien (Jiří Burgerstein), Slowakei (Susanna Vykoupil), Ungarn (Sándor Kurtán u.a.) und Slowenien (Petra Rehder).
- Aus dem Verlag Friedrich Pustet: Polen (Andreas Schmidt-Rösler), Tschechien (Markus Mauritz), Slowakei (Roland Schönfeld), Die Baltischen Länder (Michael Garleff).
- Wieser Enzyklopädie des Europäischen Ostens (erschieden sind bisher 2 Bände, je einer über die Sprachen und über Kardinalfragen Osteuropas).

Nationalstaatliche Selbstbestimmung, Demokratie und Menschenrechte

Mit dem Zusammenbruch des so genannten Realsozialismus, in dessen System die mittelosteuropäischen Mitgliedstaaten nach dem Zweiten Weltkrieg bis 1989-91 als «Volksdemokratien» bzw. Sowjetrepubliken unter der Führung der Kommunisten geraten waren, nahm die Odyssee der Nationen Mittelost- und Nordosteuropas, die auch ein Opfer des Kalten Krieges wurden, ein Ende. Zwei wichtige Ziele konnten erreicht werden: Erstens erfüllte sich der lang ersehnte Wunsch nach nationalstaatlicher Selbstbestimmung, Demokratie und Menschenrechten und zweitens ist man nach langer Abwesenheit nach Europa zurückgekehrt.

Weitere Standardwerke:

- Philippe Dolinger, Die Hanse (Kröner)
- Richard Reifenscheid, Die Habsburger in Lebensbildern (Styria)
- Norman Davies, Geschichte Polens (C.H. Beck)
- Jörg K. Hoensch, Geschichte Böhmens (C.H. Beck)
- Paul Lendvai, Die Ungarn. Ein Jahrtausend Sieger in Niederlagen. (C. Bertelsmann)
- Carsten Goehrke und Jürgen von Ungern-Sternberg (Hg.), Die baltischen Staaten im Schnittpunkt der Entwicklungen. (Schwabe Basel)

Die Erweiterung der EU – allgemeine Übersicht

Die Europäischen Gemeinschaften und in ihrer Folge die Europäische Union (EU) tragen seit 1952, also seit nunmehr über fünfzig Jahren, zu Frieden und Stabilität in Europa bei. Die EU zählte bis zum 1. Mai 2004 15 Mitgliedstaaten und hat sich jetzt um zehn weitere auf insgesamt 25 Staaten vergrössert. Zu diesen Beitrittsländern gehören Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Tschechien, die Slowakei, Slowenien, Ungarn und der griechische Teil Zyperns. Darüber hinaus werden die Beitrittsverhandlungen mit Bulgarien und Rumänien fortgesetzt. Kroatien, Mazedonien und die Türkei sind Beitrittskandidaten, mit denen bisher noch keine Beitrittsverhandlungen aufgenommen wurden.

Vorgeschichte der Erweiterung

Die Erweiterung des Jahres 2004 stellt den Höhepunkt der bisher vollzogenen Vergrösserungen der EU dar. Denn erstmals 1973 wurde die Gemeinschaft der sechs Gründungsstaaten Belgien, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Luxem-

burg und die Niederlande um die Staaten Dänemark, Irland und das Vereinigte Königreich erweitert. 1981 folgten Griechenland, 1986 Portugal und Spanien sowie 1995 schliesslich Finnland, Österreich und Schweden.

Eröffnung der Beitrittsperspektive und die Kopenhagener Kriterien

Durch den Fall des Eisernen Vorhangs 1989/90 sahen sich die europäischen Staaten in Ost und West vor die Herausforderung gestellt, ihr Verhältnis zueinander völlig neu zu gestalten, um die Teilung Europas zu überwinden. Die EU entschied sich dafür, den Ländern in Mittel- und Osteuropa die Perspektive eines Beitritts anzubieten, während diese Länder die nötigen Reformanstrengungen zur Verwirklichung dieser Perspektive auf sich nahmen. Der Vertrag über die Europäische Union von 1992 sieht demnach vor, dass jeder europäische Staat beantragen kann, Mitglied der EU zu werden.

Der Europäische Rat von 1993 hat diese Beitrittsperspektive in den sogenannten «Kopenhage-



Robert Schuman, französischer Aussenminister von 1948 bis 1953, Vater des Schuman-Planes, in einer Erklärung vom 9. Mai 1950: «Europa lässt sich nicht mit einem Schlage herstellen und auch nicht durch eine einfache Zusammenfassung: Es wird durch konkrete Tatsachen entstehen, die zunächst eine Solidarität der Tat schaffen.»



ner Kriterien» konkretisiert. Diese verlangen von den Beitrittsländern:

- stabile Institutionen als Garantie für Demokratie, Rechtsstaatlichkeit, Menschenrechte und den Schutz von Minderheiten als politisches Kriterium;
- eine funktionierende Marktwirtschaft und die Fähigkeit, dem Wettbewerbsdruck und den Marktkräften innerhalb der EU standzuhalten, als wirtschaftliches Kriterium und
- die Fähigkeit, alle Pflichten der Mitgliedschaft – d.h. das gesamte Recht der EU (den sogenannten «Acquis communautaire») – sowie die politischen Ziele der EU und die der Wirtschafts- und Währungsunion zu übernehmen als Mitwirkungskriterium.

Europa- und Assoziierungsabkommen

In den 1990er-Jahren schloss die EU Europaabkommen mit den mittelosteuropäischen Staaten ab. Ziel dieser Abkommen ist zum einen die Liberalisierung des Handels mit der EU und zum anderen die Angleichung von Rechtsvorschriften an das EU-Recht zur Vorbereitung des EU-Beitritts.

Daneben bestehen schon seit 1964 mit der Türkei, seit 1971 mit Malta und seit 1973 mit Zypern Assoziierungsabkommen. Ziel dieser Abkommen ist die Errichtung einer Zollunion, die mit der Türkei 1995 erreicht wurde.

Beitrittsprozess

Der Europäische Rat legte 1997 fest, dass die Einhaltung der «Kopenhagener Kriterien» Voraussetzung für die Aufnahme der Beitrittsverhandlungen ist, die wirtschaftlichen und die Mitwirkungskriterien hingegen «aus einer zukunftsorientierten, dynamischen Sicht heraus» zu beurteilen sind. Er beschloss die Aufnahme von Beitrittsverhandlungen ab 1998 mit den zehn neuen EU-Ländern, ab 1999 mit Rumänien und Bulgarien.

Nach Abschluss dieser Verhandlungen fand die feierliche Unterzeichnung des Beitrittsvertrags am 16. April 2003 in Athen durch die Staats- und Regierungschefs der beteiligten Staaten statt. Der Beitrittsvertrag regelt die Bedingungen des Beitritts der zehn Beitrittsländer zum 1. Mai 2004. Er bedarf der Ratifikation durch alle Vertragsstaaten. Da in keinem der bisherigen Mitgliedstaaten dazu ein

Referendum vorgesehen war, erfolgt die Ratifikation durch die Parlamente. Die Verhandlungen mit Bulgarien und Rumänien werden mit dem Ziel ihres Beitritts im Jahre 2007 fortgesetzt.

Mitgliedschaft und Übergangsfristen

Die zehn neuen Länder sind seit dem 1. Mai 2004 vollwertige Mitglieder der EU und wirken damit gleichberechtigt in den Institutionen der EU mit. Seit diesem Zeitpunkt gilt in diesen Staaten grundsätzlich auch das europäische Recht, obwohl für verschiedene Bereiche (Arbeitnehmerfreizügigkeit, Grenzkontrollen, Landwirtschaft) Übergangsfristen vereinbart wurden. Auf diese Weise wird der gemeinsame Binnenmarkt auf die neuen Mitgliedstaaten ausgedehnt.

Wirtschaftliche und politische Dimension

Die EU wird mit den neuen Mitgliedern um ca. 75 Millionen Menschen zu einem Wirtschaftsraum mit beinahe 450 Millionen Einwohnern und somit zum weltweit grössten einheitlichen Markt werden. Damit ist sie hervorragend für die grossen Herausforderungen des globalen Wettbewerbs vorbereitet.

Die Erweiterung der EU erfüllt ferner die Hoffnung auf eine Übertragung des Erfolgsmodells der EU mit ihren Werten der Demokratie, der Rechtsstaatlichkeit sowie des Schutzes der Menschenrechte und der Minderheiten auf die mittel- und osteuropäischen Länder. Frieden, Freiheit, Sicherheit und politische Stabilität können damit dauerhaft garantiert und die künstliche Spaltung Europas überwunden werden.

Politische Auswirkungen auf die Schweiz

«Niemand kann ernsthaft behaupten wollen, dass ein dauerhaft friedliches und sicheres Zusammenleben in Europa denkbar wäre», sagt EU-Kommissar Günter Verheugen, «wenn diejenigen Völker, die unter der Spaltung Europas am meisten litten, aus der Integration ausgegrenzt würden. Deshalb hat die Erweiterung eine klare historisch-moralische Begründung, die kein Demokrat je in Zweifel ziehen wird.»

Damit stellt EU-Kommissar Verheugen die sogenannte «Osterweiterung» in den Zusammenhang des europäischen Friedensprojekts, das die EU in ihrem Ursprung war und immer auch geblieben ist: ein Projekt der Friedenssicherung über den Weg der wirtschaftlichen Integration und des gemeinsamen Wohlstands, basierend auf den gemeinsamen Werten der Menschenrechte, der Demokratie und der sozialen Marktwirtschaft.

Die EU-Erweiterung vollzieht die endgültige Überwindung der Spaltung Europas durch den Kalten Krieg und ist damit ein weiterer entscheidender Schritt auf dem Weg zu Stabilität und Frieden des Kontinents. Dass dieser Schritt auch wirtschaftlich für alle vorteilhaft ist, zeigen die Wachstumsprognosen. Die fünfzehn bisherigen EU-Staaten rech-

nen längerfristig mit einer dauerhaften Zunahme ihres Bruttoinlandprodukts um 0,5 bis 0,7 Prozent dank der EU-Erweiterung.

Die Schweiz profitiert von der EU-Erweiterung

Auch die Schweiz profitiert von der EU-Erweiterung, und zwar gleich doppelt: Auf politischer Ebene zieht sie Vorteile aus der Stabilisierung und der Verankerung der Freiheitsrechte und Demokratie. Die Schweiz hat darum auch selber substanzielle Beiträge an den Übergang der ehemals kommunistischen mittelosteuropäischen Staaten zu Demokratie und sozialer Marktwirtschaft geleistet. Auf wirtschaftlicher Ebene profitiert die Schweiz von der Vergrößerung des EU-Binnenmarkts und einem erleichterten Zugang zu den mittelosteuropäischen Wachstumsmärkten, von der Öffnung interessanter Arbeitsmärkte sowie der erhöhten Investitionssicherheit in den Beitrittsstaaten. Die Schweiz kann ihrerseits eine dauerhafte zusätzliche Zunahme des BIP um 0,2 bis 0,5 Prozent dank der EU-Erweiterung erwarten.

Folge der EU-Erweiterung für die Schweiz ist die Ausdehnung des Freihandelsabkommens von



1972 sowie der bilateralen Verträge I von 1999 auf die zehn Beitrittsländer. Im Mai 2003 hat der Bundesrat eine erste Jahresbilanz der am 1. Juni 2002 in Kraft getretenen bilateralen Abkommen I gezogen: Sie ist positiv ausgefallen. Der Wirtschaftsdachverband *economiesuisse* bezeichnet die Abkommen als «unverzichtbar und unabdingbar».

Die wirtschaftliche Bedeutung dieser Verträge wird durch deren Ausdehnung auf die EU-Neumitglieder weiter zunehmen: Die Abkommen ermöglichen einen verbesserten Zugang der Schweizer Unternehmen auf die Märkte der mitteleuropäischen Staaten mit 75 Millionen potenziellen Konsumenten, überdurchschnittlichen Wachstumsraten und erheblichem Nachholbedarf. Entsprechend erachtet der Bundesrat die Ausdehnung der bilateralen Verträge als vorteilhaften Schritt und wirtschaftliche Chance für die Schweiz.

Kontrollierte, schrittweise Öffnung der Arbeitsmärkte

Mit Ausnahme des Freizügigkeitsabkommens werden alle Abkommen automatisch angepasst: Das Freihandelsabkommen von 1972 sowie die

Abkommen von 1999 über technische Handelshemmnisse, öffentliches Beschaffungswesen, Forschung, Landverkehr, Luftverkehr sowie Landwirtschaft. Über die Ausdehnung des Abkommens über die Personenfreizügigkeit musste dagegen verhandelt werden.

In einem Zusatzprotokoll zum Freizügigkeitsabkommen werden angemessene Übergangsregelungen für eine kontrollierte und schrittweise Öffnung der Arbeitsmärkte in Bezug auf die zehn neuen Mitgliedsländer festgelegt: Die Schweiz erhält grundsätzlich die gleiche Übergangsregelung, die auch zwischen den bisherigen EU-Mitgliedstaaten und den Beitrittsländern gilt. D.h. sie kann bis am 30. April 2011 nationale arbeitsmarktliche Beschränkungen (wie Inländervorrang und Lohnkontrolle) weiterführen. Zudem erlaubt die bis 2014 gültige Schutzklausel aus dem bestehenden Freizügigkeitsabkommen die Wiedereinführung von Kontingenten im Fall einer übermässigen Zuwanderung. Während der Übergangsfrist bis 2011 gewährt die Schweiz den Beitrittsländern aufsteigende Kontingente (bis maximal 3000 Daueraufenthalter und maximal 29 000 Kurzaufenthalter). Auch grenzüber-

Wlodzimierz Cimoszewicz,
polnischer Aussenminister
seit 2001:

«Eine neue und etwas
ungewisse Zukunft ist kein
Grund zur Angst, sondern
eine Chance, die Talente und
Fähigkeiten unseres Volkes
zur Adaption voll auszu-
schöpfen.»

schreitende Dienstleistungserbringer in bestimmten Bereichen (Bau, Gebäudereinigung, Sicherheit, Gärtnerei) sowie Aufenthaltsbewilligungen unter vier Monaten unterstehen arbeitsmarktlichen Beschränkungen (Inländervorrang, Lohnkontrolle, Unterstellung unter schweizerische Qualifikationsanfordernisse).

Zum Vergleich das Übergangsregime gegenüber den bisherigen 15 EU-Mitgliedstaaten: Seit 1. Juni 2004 ist der Inländervorrang (Bevorzugung des inländischen Stellenbewerbers) aufgehoben. Bis am 31. Mai 2007 gelten für Erwerbstätige aus der EU aber noch Kontingente für jährlich 15 000 Daueraufenthalter und 115 000 Kurzezaufenthalter.

Referendumsmöglichkeiten und Guillotine

Die Entscheidung über die Ausdehnung des Personenfreizügigkeitsabkommens erfolgt durch einen Bundesbeschluss, der dem fakultativen Referendum untersteht. Scheitert die Ausdehnung, muss die Schweiz wahrscheinlich mit einer Kündigung dieses Abkommens durch die EU rechnen, weil die EU eine Zweiklassenbehandlung ihrer Mitgliedstaaten kaum akzeptieren wird. Aufgrund der so

genannten Guillotine-Klausel hätte diese Kündigung dann das automatische Ausserkrafttreten aller anderen sektoriellen Abkommen von 1999 zur Folge.

Das Freizügigkeitsabkommen gilt als eines der wirtschaftlich bedeutendsten Abkommen der Bilateralen I. Die Ausdehnung des freien Personenverkehrs erleichtert zum einen die Entsendung von Schweizer Personal in die mittelosteuropäischen Länder. Zudem öffnet sich ein wichtiges Rekrutierungspotenzial an qualifizierten wie auch weniger qualifizierten Arbeitskräften aus Mittelosteuropa. Verschiedene schweizerische Wirtschaftssektoren haben bereits ihr Interesse an einem Zugang zu diesen neuen Arbeitnehmer-Märkten angekündigt. Dazu gehören die medizinische Versorgung und Krankenpflege, Tourismus und Gastgewerbe sowie die Landwirtschaft.

Umgekehrt gilt der freie Personenverkehr selbstverständlich auch für Schweizerinnen und Schweizer, die in einem EU-Land leben und arbeiten möchten. Die Beratungstätigkeit der kantonalen sowie der Bundesbehörden lässt darauf schliessen, dass das Interesse von Schweizer Arbeitnehmenden

Fragen und Antworten

- **Zwischen der Schweiz und den Beitrittsstaaten gibt es oft sehr hohe Lohnunterschiede. Besteht nicht die Gefahr, dass massenweise Arbeitnehmende aus Osteuropa in die Schweiz kommen werden?**

Nein, eine massenweise Einwanderung ist nicht zu befürchten. Das Zusatzprotokoll zum Personenfreizügigkeitsabkommen sieht in Bezug auf die Beitrittsstaaten Übergangsfristen bis 2011 oder – was die Sicherheitsklausel betrifft – bis 2014 vor. Während diesen Fristen ist der Zuzug von Arbeitnehmern aus den Beitrittsstaaten beschränkt und das Wohlstandsniveau der Beitrittsstaaten wird dank hohen Wachstumsraten weiter steigen. Bisherige Erfahrungen und Prognosen wissenschaftlicher Studien lassen zudem darauf schliessen, dass keine starke Einwanderungsbewegungen zu erwarten sind: Massive Wanderungen von Tief- zu Hochlohnländern haben in den bisherigen EU-Erweiterungsrunden nie stattgefunden. In Hinsicht auf die Osterweiterung rechnet die EU mit einem Migrationspotenzial von rund 1 Prozent der arbeitsfähigen Bevölkerung oder jährlich rund 222'000 Personen in den ersten fünf Jahren. Die Zuwanderung wird laut Studien zu zwei Dritteln von Deutschland und zu einem Zehntel von Österreich absorbiert.

an einem Aufenthalt im Europäischen Wirtschaftsraum massiv zugenommen hat.

Sicherheitsmassnahmen gegen Risiken

Neben den Chancen bestehen aber auch gewisse Befürchtungen: Ängste vor Masseneinwanderung, vor ausländischer Dumpinglohn-Konkurrenz oder vor einer missbräuchlichen Ausnutzung der schweizerischen Sozialversicherungen als Folge der Ausdehnung der Freizügigkeit. Diese Ängste werden ernst genommen. Aus diesem Grund wurde in Bezug auf die EU-Neumitglieder auch das erwähnte Übergangsregime ausgehandelt, welches eine schrittweise, kontrollierte Öffnung regelt. Dazu kommt, dass die Schweiz 2009 mit einem referendumsfähigen Bundesbeschluss über die Weiterführung des Freizügigkeitsabkommens entscheidet. Das Volk hat also eine weitere Referendumsmöglichkeit quasi als Notbremse für den Fall schlechter Erfahrungen.

Abgesehen von diesen Sicherheitsmassnahmen sind aus folgenden Gründen negative Begleiterscheinungen der erweiterten Personenfreizügigkeit kaum wahrscheinlich:

- Schutz der schweizerischen Arbeitsmärkte vor ausländischer Billiglohnkonkurrenz bieten die **flankierenden Massnahmen** gegen Lohndumping, welche auch auf Arbeitnehmende aus den EU-Beitrittsstaaten Anwendung haben werden. Diese bestehen u.a. aus der Möglichkeit, bei wiederholt missbräuchlicher Unterbietung entweder Mindestlöhne und Arbeitszeitbestimmungen, die in Gesamtarbeitsverträgen festgehalten sind, allgemeinverbindlich zu erklären oder Mindestlöhne in Normalarbeitsverträgen zu bestimmen. Weil die flankierenden Massnahmen erst im Juni 2004 in Kraft treten, liegen zurzeit noch keine Erfahrungen vor. Der Bundesrat legt aber grossen Wert auf den konsequenten Vollzug und die wirksame Umsetzung dieser Massnahmen, welche bei der Ausdehnung des Freizügigkeitsabkommens auch auf die Staatsangehörigen der neuen mittelosteuropäischen EU-Mitgliedstaaten angewendet werden.
- Auch die missbräuchliche Ausnutzung der schweizerischen Sozialversicherungen, ein sogenannter «**Arbeitslosentourismus**», ist nicht zu befürchten: Erstens weil der freie Personenver-

- **Besteht die Gefahr, dass durch die Personenfreizügigkeit in der Schweiz übliche Löhne durch Billiglohn-Arbeiter unterboten werden?**

Nein. Im Juni 2004 treten die sogenannten flankierenden Massnahmen gegen Lohn- und Sozialdumping in Kraft, durch welche gegen missbräuchliche Lohnunterbietungen vorgegangen werden kann. Diese Massnahmen bestehen in der Möglichkeit, erleichtert Gesamtarbeitsverträge allgemein verbindlich zu erklären oder via Normalarbeitsverträge Mindestlöhne festzulegen. Gemäss Erfahrungen der EU hat die Personenfreizügigkeit nicht zu einer Nivellierung der Löhne zwischen Staaten mit tiefem und hohem Lohnniveau geführt.

- **Werden die ausländischen Arbeiter nicht Schweizer Arbeitnehmer verdrängen?**

Die Wirtschaft interessiert sich namentlich für die Öffnung der mittelosteuropäischen Arbeitsmärkte, weil der schweizerische Arbeitnehmermarkt in gewissen Branchen wie der medizinischen Versorgung, dem Tourismus und Gastgewerbe oder der Landwirtschaft zu wenig Rekrui-

kehr für Arbeitslose nicht gilt. Ohne gültigen Arbeitsvertrag können sich EU-Arbeitnehmer nicht in der Schweiz niederlassen. Zweitens entsteht ein Anspruch auf Arbeitslosengelder erst, wenn die entsprechende schweizerische Mindestbeitragsfrist erfüllt ist.

- Bisherigen Erfahrungen und die wissenschaftlichen Prognosen lassen darauf schliessen, dass **keine starke Wanderungsbewegungen** zu erwarten sind: Die EU hat anlässlich früherer Erweiterungsrunden bereits zahlreiche Erfahrungen mit der Freizügigkeit gemacht: Massive Wanderungen von Tief- zu Hochlohnländern haben nicht stattgefunden. In Hinsicht auf die Erweiterung rechnet die EU mit einem Migrationspotenzial von rund ein Prozent der arbeitsfähigen Bevölkerung der neuen Mitgliedstaaten oder jährlich 222'000 Personen in den ersten fünf Jahren. Die Zuwanderung wird sich laut einer anderen EU-Studie auf das grenznahe Gebiet der Nachbarländer konzentrieren: Rund zwei Drittel der Zuwanderung wird von Deutschland und ein Zehntel von Österreich absorbiert. Auch die ersten Erfahrungen der Schweiz mit dem Frei-

zügigkeitsabkommen weisen auf keinen übermässigen Migrationsdruck: Die jährlich 15'000 Kontingente für Daueraufenthalter wurden im ersten Jahr erwartungsgemäss stark beansprucht und ausgeschöpft, die Kurzaufenthaltsbewilligungen aber lediglich zur Hälfte genutzt.

tierungspotenzial bietet. Es kann aber in gewissen Sektoren auch zu einem verstärkten Wettbewerb zwischen Arbeitnehmenden kommen, wobei sich Schweizer Arbeitnehmende neu auch gleichberechtigt auf dem gesamten EU-Binnenmarkt um Stellen bewerben können. Zu einem generellen Lohndruck dürfte es jedoch nicht kommen. Auch ausländische Arbeitnehmende müssen die schweizerischen Lebenshaltungskosten tragen.

- **Besteht die Gefahr, dass EU-Ausländer nur darum in die Schweiz kommen, um von den schweizerischen Arbeitslosenversicherungen zu profitieren?**

Nein, gegen den sogenannten «Arbeitslosentourismus» ist vorgesorgt. Erstens weil der freie Personenverkehr für Arbeitslose nicht gilt. Ohne gültigen Arbeitsvertrag können sich EU-Arbeitnehmende nicht in der Schweiz niederlassen. Zweitens entsteht ein Anspruch auf Arbeitslosengelder erst, wenn die entsprechende schweizerische Mindestbeitragsfrist erfüllt ist.

Schweizer Spitzentechnologie in Polen dank Umweltauflagen

2003 konnte der im luzernischen Schachen ansässige Holzkesselproduzent Heitzmann AG seine ersten einhundert erfolgreichen Jahre in der Schweiz feiern. Doch es gab noch einen weiteren Grund zum Feiern: seit genau einem Jahr profitierte auch Polen von den preisgekrönten Lösungen für Alternativheizungen (die Heitzmann AG erhielt den schweizerischen Solarpreis 1999/2000 und 2001/2002).

Einer der grossen Erblasten des ehemaligen «Ostblocks» sind die verheerenden Auswirkungen der Schwerindustrie auf die Umwelt. Darum erstaunt es nicht, dass eine rasche Anpassung der Umweltgesetzgebung an westliche Standards ganz oben auf der Tagesordnung der EU-Erweiterung steht. Durch die neuen Auflagen für eine umweltgerechte Produktion entstehen für ausländische Investoren grosse Möglichkeiten.

Dass Polen in Zukunft mit fast 40 Millionen Einwohnern einen bedeutender Absatzmarkt für Produkte mit hohem Technologiestandard bietet, hat auch die Heitzmann AG rechtzeitig erkannt.

Heitzmann Polska ist seit Mitte 2002 in Milomlyn, einem Dorf in der nordöstlichen Region Polens, Masuren, mit acht Mitarbeitenden tätig. In Zukunft ist die Erweiterung des Personalbestands auf 30 bis 40 Personen geplant.

Und die Zukunftsperspektiven werden vom Geschäftsleiter, Jack Spescha, sehr positiv eingeschätzt, denn Polen hat mit einem relativ grossen Anteil an Landwirtschaft und einer fast unerschöpflichen Waldreserve optimale Bedingungen für die umweltschonende Heiztechnik mit Stückholzkesseln. Zudem sind noch keine vergleichbaren Produkte mit ähnlich hohem Technologiestandard auf dem polnischen Markt verfügbar. Mit diesem neuen Produktions- und Absatzmarkt im Visier lautet die Strategie der Heitzmann AG «Wir produzieren in der Schweiz für die Schweiz und in Polen für Polen».

Hinter dem Erfolg der Markterschliessung verbirgt sich harte Arbeit mit vielen Herausforderungen, wie zum Beispiel die Vermarktung eines technisch hochstehenden Produktes mit auch für Polen verhältnismässig hohen Herstellungskosten. Oder



die aufwändigen und nicht immer durchsichtigen Bewilligungs- und Registrierungsverfahren, die nicht den bei uns gewohnten Abläufen entsprechen. Entscheidend ist aber letzten Endes die Herausforderungen als solche – und nicht die Hindernisse – anzugehen.

Ebenso ausschlaggebend für das Gelingen bzw. Scheitern eines Markteintritts ist die vielseitige Unterstützung im In- und Ausland. Besonders in der heiklen «Start-up»-Phase lohnt es, sich über mögliche Finanzierungsinstrumente und Beratungsdienstleistungen gut zu informieren. So erhielt die Heitzmann AG im Rahmen eines Programms zur Reduzierung von Schadstoffemissionen eine Finanzierungsunterstützung von der polnischen Stiftung Ecofund. Leider zeigte sich die Stiftung nicht bereit, den per Ende 2003 auslaufenden Vertrag zu verlängern, wodurch der Firma dringend benötigte Finanzierungsmittel entgangen sind.

In der Anfangsphase des Markteinstiegs wurden eine Studie für Marktabklärung sowie die Pilotphase durch ein Darlehen des seco Start-up Fund finanziert, welcher von der Swiss Organisation for Facilitating Investments (SOFI) verwaltet wird. Mit der

Aufgabe, Investitionsprojekte von Unternehmen aus der Schweiz in Entwicklungs- und Transitionsländer zu unterstützen, stand SOFI der Heitzmann AG während den mehrjährigen Vorbereitungen auch beratend zur Seite.

Viele Fragen sind mit dem EU-Beitritt Polens noch offen, wie beispielsweise die Entwicklung der Löhne, der Rohmaterial und der Immobilienpreise. Doch so viel ist sicher: Für das Unternehmen bedeutet die Erweiterung der EU gleichzeitig auch die Erweiterung der Heitzmann AG.

«Die lokale Anpassung der polnischen gesetzlichen Umweltvorschriften an westeuropäische Normen könnte eine zusätzliche Investitionsnachfrage für technologische Spitzenprodukte auslösen.»

«Glokale» Strategie als Basis zu erfolgreichen Geschäften in Polen und Tschechien

Das Familienunternehmen Rüeger SA wurde 1942 in Crissier im Kanton Waadt gegründet. Über 60 Jahre nach ihrer Gründung befinden sich der Sitz und die Produktionsstätte der Firma Rüeger SA noch immer in der französischen Schweiz. Das KMU, welches rund 100 Personen in der Schweiz und 170 weltweit beschäftigt, ist Marktführer im Bereich Geräte zur Temperatur- und Druckmessung. Die sehr spezielle Kundschaft arbeitet in vielfältigen Branchen wie Nahrungsmittel, Pharmazie und Chemie. Da 75 Prozent der Produktion für den Export bestimmt sind, verfügt das Unternehmen über ein Vertriebsnetz mit über 50 Agenten in der ganzen Welt sowie drei Niederlassungen in Deutschland, Italien und Malaysia. Geplant ist eine weitere Expansion in China nach demselben Modell. Dieses Vorhaben wird die Zahl der Beschäftigten auf etwa 200 erhöhen. Bernhard Rüeger, CEO der Rüeger SA, bezeichnet die internationale Strategie seines Unternehmens gern als »glokal«. Dank ihrer Partner, welche dieselbe Sprache und Kultur wie ihre lokalen Kunden haben, kann die Rüeger SA

»globale« »lokale« Beziehungen mit ihnen unterhalten.

Langjähriges Engagement

Rüeger SA ist bereits schon seit den 1970er-Jahren auf dem polnischen und tschechischen Markt präsent. Wenn auch bis Ende der 1980er-Jahre das tschechische Geschäft der Rüeger SA grössere Gewinne als dasjenige in Polen brachte, so ist gegenwärtig der Anteil des polnischen Marktes deutlich grösser. Rüeger SA arbeitet in diesen beiden Ländern mit lokalen Vertretungen. Diese Vertretungen sind Teil der gesamten Unternehmensstrategie und tragen somit ihren Teil zur Erreichung der Verkaufszahlen bei. Jede Vertretung unterhält drei Büros und beschäftigt rund 10 Personen. Damit das Personal über die technischen Entwicklungen auf dem Laufenden bleibt und die gute Kenntnis der Produkte gewährleistet ist, finden regelmässig Weiterbildungen statt: Einmal im Jahr wird ein zwei- oder dreitägiges Seminar im Stammhaus in Crissier durchgeführt und die Vertretungen

ch. de Mongevon 9

Case postale

1023 Crissier

Tel. 021 637 32 32

Fax 021 637 32 00

info@rueger.ch, www.rueger.com



werden vierteljährlich von Verkäufern aus der Schweiz besucht.

Unterschiedliche Strategien

Vor über 30 Jahren hatte die Rüeger SA in Tschechien nur einen Ansprechpartner und Kunden: KOVO, die staatliche Einkaufszentrale. Die Kontakte zu diesem Geschäftspartner gestalteten sich für das Schweizer Unternehmen sehr unproblematisch. Mit der Liberalisierung des tschechischen Marktes traten jedoch erste Schwierigkeiten auf und der Markt wurde komplexer und unübersichtlicher. Daher entstand der Bedarf und die Notwendigkeit für Rüeger SA, einen Vertreter vor Ort zu suchen.

Auf den polnischen Markt hat sich Rüeger SA zur selben Zeit wie auf den tschechischen begeben, aber mit einer anderen Strategie. In den 1970er-Jahren führte die Rüeger SA Spezifizierungen für ein grosses Schweizer Unternehmen in Polen aus und arbeitete zudem direkt mit einem polnischen Kunden zusammen, einem bedeutenden Hersteller von Schiffsmotoren. Im Zuge der äusserst positiven Geschäftsentwicklung hat die Rüeger SA dann einen lokalen Vertreter benannt.

Keine radikalen Änderungen erwartet

Bernard Rüeger, der über eine langjährige Geschäftserfahrung mit den beiden Ländern verfügt, ist davon überzeugt, dass der EU-Beitritt von Polen und Tschechien keine radikalen Änderungen mit sich bringen wird. Er meint, dass wirkliche Änderungen für schweizerische Unternehmen nicht aus der EU-Erweiterung resultieren, sondern aus dem Mass der schweizerischen Annäherung an Europa, die dazu beitragen würde, die administrativen Hindernisse in Sachen Zoll zu beseitigen, die immer noch bestehen.

«Wirkliche Änderungen für Schweizer Unternehmen resultieren nicht aus der EU-Erweiterung, sondern vielmehr aus dem Mass, in dem sich die Schweiz an Europa annähert.»

Wirtschaftliche Auswirkungen auf die Schweiz

Die Europäische Union gewinnt für die Schweizer Wirtschaft weiter an Bedeutung. Die Schweiz ist umgeben vom grossen EU-Binnenmarkt, der mit der Erweiterung noch grösser wird – und noch vielfältiger. Länder stossen dazu, die wirtschaftlich schneller wachsen als die bisherige EU. Gleichzeitig sind sie deutlich ärmer. Zusammengenommen ist das Bruttoinlandprodukt (BIP) der zehn Beitrittsländer nicht grösser als dasjenige der Niederlande.

Schweizer Betriebe können von der Erweiterung profitieren. Die Beitrittsländer sind Wachstumsmärkte und ergänzen den EU-Binnenmarkt, mit dem die Schweiz eng verknüpft ist. Weil das wirtschaftliche Gewicht der neuen EU-Mitglieder aber gering ist, sind die Auswirkungen auf die Schweiz insgesamt begrenzt. Doch für einzelne Unternehmen bieten sich Chancen; entscheidend ist, dass sie wahrgenommen werden.

Exportchancen in Wachstumsmärkten

Mittelosteuropa hat sich zur wirtschaftlich dyna-

mischsten Region Europas entwickelt. Von 1996 bis 2002 wuchs das reale BIP der Beitrittsländer um durchschnittlich 3,6 Prozent pro Jahr. Zum Vergleich: Die EU-15 verzeichnete im gleichen Zeitraum ein jährliches Wachstum von 2,3 Prozent, die Schweiz kam auf 1,6 Prozent.

Der Wachstumsvorsprung macht die Beitrittsländer für ein exportorientiertes Land wie die Schweiz attraktiv. Deutlich zeigt sich dies im schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeld seit 2000: Der Schweizer Aussenhandel mit Mittelosteuropa nimmt überdurchschnittlich zu.

Die Märkte West- und Osteuropas, die während des Kalten Krieges voneinander abgeschottet waren, haben sich seit der Öffnung des Eisernen Vorhangs stark angenähert. Das wirtschaftliche Zusammenwachsen Europas begann lange vor dem offiziellen Erweiterungsakt der EU. Die Wirtschaftsbeziehungen haben sich umso stärker entwickelt, je kleiner die geographische Distanz ist. Besonders für Österreich und Deutschland sind die Beitrittsländer wichtige Handelspartner geworden.

Albert Schweitzer, Arzt und

Philosoph, Friedensnobelpreisträger 1953:

«Das Glück ist das Einzige, das sich verdoppelt, wenn man es teilt.»



Die Schweiz hat ihren Warenaustausch mit den neuen EU-Mitgliedern seit Mitte der 1990er Jahren verdoppelt und erzielt regelmässig einen substanziellen Handelsüberschuss (rund 1 Milliarde Schweizer Franken im Jahr 2002). Bei den Schweizer Exporten in die mittelosteuropäischen Beitrittsländer stehen Maschinen und pharmazeutische Produkte im Vordergrund.

Der Anteil der Beitrittsländer am gesamten Aussenhandel der Schweiz liegt bei 2,5 Prozent. Ein Wert, der unter dem EU-Durchschnitt liegt – und darauf schliessen lässt, dass für die Schweizer Aussenwirtschaft in Mittelosteuropa noch Potenzial besteht (siehe Graphik Seite 25).

Die Nachfrage aus den Beitrittsländern wird auf längere Sicht hoch bleiben. Staat und Unternehmen brauchen Investitionsgüter, um die öffentliche Infrastruktur zu verbessern oder um betriebliche Auflagen im EU-Binnenmarkt zu erfüllen, beispielsweise im Bereich des Umweltschutzes. Und weil die Kaufkraft der Bevölkerung stetig steigt, verbessern sich die Exportmöglichkeiten für hochwertige Güter und Dienstleistungen zusehends.

Trotz Wachstumsvorsprung und steigender Kaufkraft ist aber absehbar, dass der Aufholprozess Mittelosteuropas Jahrzehnte in Anspruch nehmen wird, denn der Rückstand ist gross. Insgesamt erreichen die zehn Beitrittsländer ein Wohlstandsniveau von 47 Prozent des Durchschnitts der EU-15, wobei die regionalen Unterschiede beträchtlich sind. Gemessen in Kaufkraftstandards ist in Slowenien das BIP pro Kopf höher als in Portugal, in Lettland ist es halb so gross.

Weil der Aufholprozess lange dauern wird, werden die Beitrittsländern noch geraume Zeit ein tieferes Lohnniveau aufweisen als der Westen. Somit bleiben sie als Produktionsstandorte attraktiv. Wegen der geographischen Nähe sind sie gerade auch für kleine und mittelgrosse Unternehmen aus der Schweiz interessant.

Für ausländische Investoren in den Beitrittsländern erhöht sich die Rechtssicherheit. Durch den EU-Beitritt übernehmen die neuen Mitgliedstaaten den gesamten Rechtsbestand der Gemeinschaft, zu dem auch die Verträge mit der Schweiz gehören: das Freihandelsabkommen von 1972 und die bilateralen Abkommen, die seit 2002 in Kraft sind.

Bilaterale verbessern den Zugang

Die bilateralen Abkommen verbessern die Situation für Schweizer Firmen im Wettbewerb um Geschäfte in den neuen EU-Mitgliedstaaten. Mit dem Abkommen zum öffentlichen Beschaffungswesen können sich Schweizer Unternehmen einfacher um Aufträge bewerben, etwa beim Ausbau von Verkehrsanlagen. Und mit dem Abkommen zum Abbau technischer Handelshemmnisse müssen Produkte nur bei einer Stelle im EU-Raum geprüft werden, um sie in den ganzen Binnenmarkt bis nach Mittelosteuropa zu exportieren.

Bei den Exportaufträgen stehen Schweizer Unternehmen im Wettbewerb mit EU-Firmen. Festzuhalten ist weiter: Die Marktöffnung ist gegenseitig. In der Schweiz ist deshalb mit mehr Konkurrenz aus dem Osten zu rechnen. Schon heute nehmen die Importe aus dieser Region stärker zu als die Exporte dorthin. Hauptsächlich Einfuhrgegenstände sind Maschinen und Fahrzeuge, Landwirtschaftsprodukte, Textilien und Möbel.

Mit den Beitrittsländern schrittweise den freien Personenverkehr einzuführen, ist ebenfalls im Interesse der Schweizer Wirtschaft. Einerseits erleichtert

es die Personenfreizügigkeit, firmenintern Personal auszutauschen und Arbeitskräfte in die Beitrittsländer zu entsenden. Andererseits ergänzen die Länder Mittelosteuropas das Angebot an Arbeitskräften in Europa. Es ergeben sich neue Möglichkeiten auf der Suche nach Fachkräften, denn das Bildungsniveau in den EU-Beitrittsländern ist verhältnismässig hoch. Zudem ist die Schweizer Wirtschaft in einem gewissen Ausmass interessiert an Hilfskräften – etwa im Tourismus, im Pflegebereich oder in der Landwirtschaft.

Zwar ist keine massive Zuwanderung zu erwarten, doch besteht in der erweiterten EU doch ein grösseres wirtschaftliches Gefälle. Um Störungen auf dem Schweizer Arbeitsmarkt zu verhindern, führt die Schweiz deshalb die Personenfreizügigkeit schrittweise ein, mit Übergangsfristen, Kontingenten sowie flankierenden Massnahmen gegen Lohn dumping. Auf längere Sicht wird die wirtschaftliche Entwicklung in Mittelosteuropa ein entscheidender Faktor für die Wanderungsbewegungen sein: Je mehr die Beitrittsländer aufholen, desto besser sind die Arbeitsperspektiven vor Ort.

Der Euro - die Währung der Zukunft in den neuen Mitgliedstaaten

- Die neuen EU-Mitglieder sind verpflichtet, den Euro zu übernehmen. Denn für sie gilt keine Ausnahmeklausel wie für Grossbritannien und Dänemark.
- Voraussetzung für den Eintritt in die Europäische Währungsunion (EWU) ist es, die so genannten Maastrichter Konvergenzkriterien zu erfüllen, wie sie schon für die EWU-Gründerstaaten galten: tragbare Finanzlage, tiefe Zinsen, niedrige Inflation und ein stabiler Wechselkurs zum Euro. Bevor der Euro als Zahlungsmittel eingeführt werden kann, muss die eigene Währung zwei Jahre lang im EWU-Wechselkursmechanismus eingebunden gewesen sein. Nach dem EU-Beitritt vom 1. Mai 2004 ist die Euro-Einführung deshalb frühestens Mitte 2006 möglich. Anhand der Maastrichter Kriterien wird jedes Land individuell bewertet; ein gleichzeitiger EU-Beitritt zieht also nicht automatisch einen gleichzeitigen EWU-Beitritt nach sich.

Arbeitskräfte, Wettbewerb und Handel versprechen positive Wohlfandeffekte

Die Europäische Kommission rechnet damit, dass die Erweiterung den Wohlstand in der bisherigen EU-15 erhöht – durch ein höheres Angebot an Arbeitskräften, mehr Wettbewerb im Binnenmarkt und verbesserte Investitions- und Handelsbedingungen. Den positivsten Impuls kann Österreich erwarten. Das BIP der ganzen EU-15 steigt nach Schätzungen der Kommission bis gegen Ende des Jahrzehnts um insgesamt 0,5 bis 0,7 Prozentpunkte. Die offiziellen Stellen des Bundes gehen für die Schweiz von einem vergleichbaren Szenario aus. Sie schätzen, dass das BIP der Schweiz in der Periode 2005 bis 2010 insgesamt um 0,2 bis 0,5 Prozentpunkte zunimmt. Das entspricht einer zusätzlichen Wirtschaftsleistung von 1 bis 2 Milliarden Franken.

Die Schweizer Wirtschaft blickt optimistisch nach Osten. Die Beitrittsländer bringen Wachstum in den EU-Binnenmarkt, zu dem die Schweiz einen privilegierten Zugang hat. Die gegenseitige Öffnung bringt mehr Wettbewerb, aber keine Destabilisierung der Marktverhältnisse in der Schweiz – dafür sind die Volkswirtschaften der Beitrittsländer zu klein.

Die wirtschaftliche Entwicklung in Mittelosteuropa geht in die richtige Richtung. Die Beitrittsländer sind aber verschieden und werden sich unterschiedlich entwickeln. Zumal mit dem EU-Beitritt die Integration nicht abgeschlossen ist. So steht den Beitrittsländern noch bevor, den Euro einzuführen (siehe Kasten Seite 22). Für die Schweiz ist es von zentraler Bedeutung, dass der Erweiterungsprozess weiterhin erfolgreich verläuft. Denn die EU ist unsere wichtigste Wirtschaftspartnerin – nach der Erweiterung mehr noch als davor.

- Die neuen Mitgliedstaaten steuern unterschiedlich schnell auf die Währungsunion zu. Zu den ersten, die den Euro übernehmen werden, dürften kleinere Länder wie Litauen oder Estland gehören. Sie erfüllen die Konvergenzkriterien weitgehend; ihre Währungen haben sie bereits fest an den Euro gebunden. Schwieriger abzusehen ist der Euro-Fahrplan der drei grössten Länder in der Gruppe der neuen EU-Mitglieder: Für Polen, die Tschechische Republik und Ungarn bleibt es vor allem eine Herausforderung, die Haushaltsdefizite abzubauen; die Tschechische Republik beabsichtigt, den Euro bis 2009 oder 2010 einzuführen. Bis feststeht, zu welchem Wechselkurs die nationalen Währungen im Euro aufgehen, sind in den Geschäftsbeziehungen mit den Beitrittsländern noch grössere Wechselkursschwankungen möglich.

Kennzahlen zur Wirtschaft – die Schweiz, die EU-15 und die zehn Beitrittsländer im Vergleich

	Bevölkerung in 1000 (2001)	BIP in Mrd. EUR (2002)	BIP pro Kopf EU-15=100 (2002)	Beschäftigung in Prozent (2001)			Arbeitslosen- quote in % (2002)
				Land- wirtschaft	Industrie und Bau	Dienst- leistungen	
Schweiz	7261	284.1	117	4.4	24.7	71	2.5
EU-15	377850	9168.5	100	4.2	28.6	67.2	7.5
10 EU-Beitrittsländer	74850	444.1	47				15.1
Estland	1364	6.9	40	6.9	34.2	59	9.1
Lettland	2355	8.9	35	15.1	26.3	58.6	12.9
Litauen	3478	14.7	39	16.5	27.1	56.3	13.1
Malta	393	4.4	69	2.2	28.8	66	7.5
Polen	38638	202.3	41	19.2	30.7	50.1	20
Slowakei	5397	25.7	47	6.3	37	56.7	19.4
Slowenien	1992	23.3	69	9.9	38.6	51.4	6
Tschechische Rep.	10283	78.2	62	4.9	40.5	54.6	7.3
Ungarn	10188	68.9	53	6.1	34.5	59.4	5.6
Zypern	762	10.8	77	4.8	23.7	71.5	5.3

Quellen: Europäische Kommission, Eurostat, Bundesamt für Statistik

Fragen und Antworten

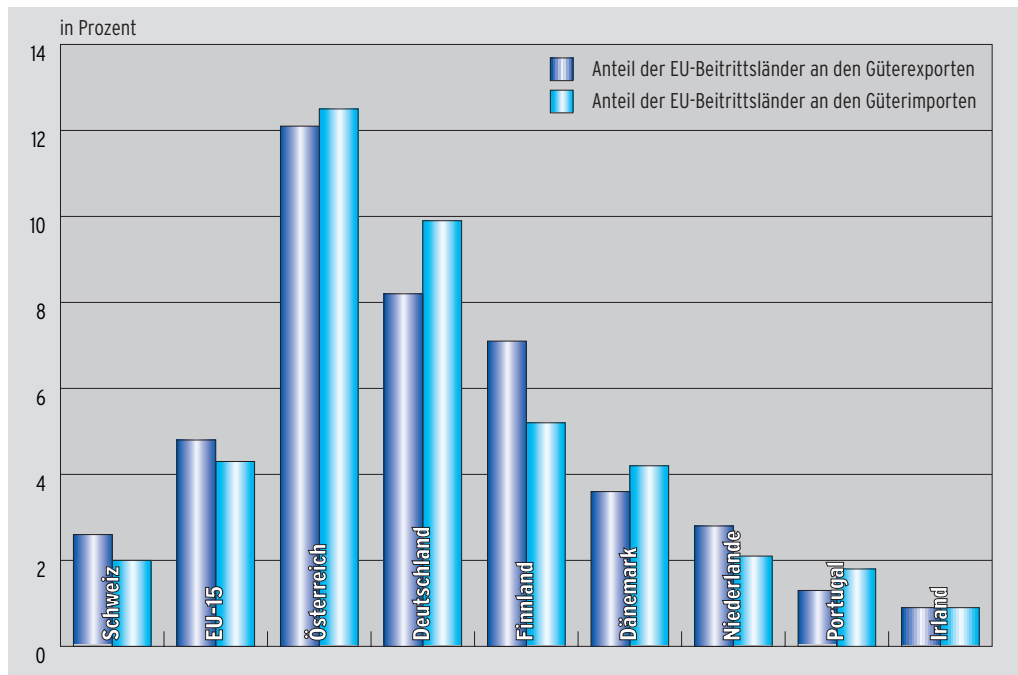
■ **Wie ist der Schweizer Aussenhandel mit den Beitrittsländern regional verteilt?**

Von den zehn Beitrittsländern sind Polen, Tschechien und Ungarn die bedeutendsten Aussenhandelspartner der Schweiz: Zusammengenommen entfallen auf diese drei Länder mehr als drei Viertel der Schweizer Exporte und Importe. Dahinter folgen die Slowakei und Slowenien.

■ **Was passiert mit den EFTA-Freihandelsabkommen?**

Im Laufe der 1990er Jahre hat die Schweiz im Rahmen der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) Freihandelsabkommen mit den Beitrittsländern abgeschlossen. Mit deren EU-Beitritt werden diese Freihandelsabkommen hinfällig, da die neuen EU-Mitglieder die Handelspolitik der Gemeinschaft übernehmen. Für sie gilt neu der Rechtsbestand der Gemeinschaft, worin auch internationale Verträge eingeschlossen sind. Den Rahmen für die wirtschaftlichen Beziehungen mit den Beitrittsländern bilden deshalb nicht mehr die EFTA-Freihandelsabkommen, sondern das EU-Freihandelsabkommen von 1972 und die bilate-

Handelsverknüpfung mit den zehn EU-Beitrittsländern 2002



Quellen: Europäische Kommission, Eidgenössische Oberzolldirektion

teralen Abkommen, die 2002 in Kraft getreten sind.

■ **Bewirkt die Erweiterung der Währungsunion eine Schwächung des Euro?**

Der Wechselkurs zwischen dem Schweizer Franken und dem Euro wird von einem Bündel von Faktoren beeinflusst. Im Vordergrund steht ein Vergleich der Inflation, des Wirtschaftswachstums, der Zinsen und der Haushaltsdefizite. Die Europäische Zentralbank (EZB) hat weiterhin die Aufgabe, für Preisstabilität im Euro-Raum zu sorgen. Mit der Erweiterung hat die EZB neue Mitglieder einzubeziehen, die wirtschaftlich schneller wachsen und tendenziell höhere Inflationsraten haben. Da die Beitrittsländer ein wirtschaftlich geringes Gewicht mitbringen, beeinflussen sie die Inflationsrate im gesamten Euro-Raum aber nur wenig. Aus dieser Perspektive bedeutet die Erweiterung deshalb kaum eine Gefahr für die Stabilität des Euro. Wie die Devisenmärkte auf die Erweiterung reagieren, dürfte massgeblich davon abhängen, wie der Integrationsprozess weitergeht. Gelingt die wirtschaftliche und finanzielle Einbettung der Beitrittsländer in die EU und die Heranführung an die Währungsunion, wäre dies für den Euro ein positives Zeichen.

Ein führendes Unternehmen der industriellen Feuerungstechnik

Seit 10 Jahren ist die Oertli Induflame in Tschechien tätig. Im Kooperationsvertrag mit einem eingesessenen Unternehmen werden in Svatava bei Sokolov (ca. 30 km bis zur deutschen Grenze) Grossfeuerungsanlagen produziert und für den Betrieb voreingestellt. Die Oertli Induflame ist im zürcherischen Schwerzenbach beheimatet, beschäftigt 35 Mitarbeitende und bedient neben dem schweizerischen auch den internationalen Heizmarkt und Industriebetriebe mit einem der schadstoffärmsten Brenner. In Zusammenarbeit mit Erstausrüstern, Endkunden und Vertriebspartnern ist Oertli Induflame in der Ausrüstung von Heisswasser-, Luft- und Dampferhitzern, ferner bei Wärmeträger- und Bitumenanlagen tätig. Fertigungsbetriebe sind in der Schweiz, in Tschechien und neu auch in China domiziliert.

Abstimmen der Kulturen

Ein Glücksfall war der Einstieg über einen Kooperationsvertrag mit einem alteingesessenen Unternehmen, das über eine solide, gesunde Firmen-

struktur verfügt. Am Sitz im tschechischen Svatava bei Sokolov wurden rund drei Millionen investiert in die Planung einer neuen Produktionshalle, das Erstellen der High-Tech-Prüfstände und in Schulung und Coaching der 25 einheimischen Mitarbeitenden.

Wesentliche Herausforderungen im Tschechien-Engagement stellten sich im Abstimmen der Kulturen, im Aufbau des gegenseitigen Vertrauens und insbesondere im Fördern eines konsequenten Qualitätsdenkens. Der Know-how-Transfer aus der Schweiz beinhaltet neben der Fachschulung und der Montageanleitung auch den ganzen EDV-Bereich und das Controlling. Weitere Unterstützung aus der Schweiz ist auch gewährleistet in der Qualitätssicherung und bei der Inbetriebnahme der Industriebrenner.

Ständige Weiterbildung

Die Belegschaft in Svatava bei Sokolov wurde vom Kooperationspartner eingestellt. Zur Unterstützung ist ein Mitarbeiter aus der Schweiz im Einsatz. Wich-

Bahnstrasse 24
CH-8603 Schwerzenbach
Tel. 01 806 45 45
Fax 01 806 45 55
info@oertli-induflame.ch
www.oertli-induflame.ch

Fertigungs- und Montage-Zentrum
in Tschechien:
SVS-SVATAVA
SVATAVSKÉ STROJIRNY s.r.o.
Pohranicni straz 365
CZ-35703 Svatava
Tel. 0042 0168 312004
Fax 0042 0168 467390
svsro@mbos.vol.cz
www.svsro.cz



tig ist die ständige Weiterbildung, die nach einer ersten zwei- bis dreimonatigen Ausbildung in der Schweiz durch ein monatliches Coaching sicher gestellt wird. Es wird geschult in den Bereichen Produktion, Brenner-Montage, Qualitätsprüfung und Konstruktionsverbesserung. So können in Tschechien alle Produkte – auch die neuesten Technologien – hergestellt werden.

Erwartungen erfüllt

Laut Max Hauswirth, dem Unternehmensleiter der Oertli Induflame, sind die Erwartungen in die Produktion in Tschechien absolut erfüllt worden. Die tschechischen Mitarbeitenden zeichnen sich aus durch eine hohe Flexibilität bei Spitzenbelastungen, die Bereitschaft zu Schicht- und Wochenendarbeit und den Stolz für eine Schweizer Firma zu arbeiten. Ebenfalls positiv beurteilt werden die Behördenkontakte, die weitgehend unkompliziert sind.

Als direkter Absatzmarkt hat Tschechien eine untergeordnete Rolle gespielt, aber dank der günstigen Produktion konnten die Verkäufe in den internationalen Märkten belebt und ausgebaut wer-

den. «Die Oertli Induflame konnte dank dieser Verlagerung schlicht und einfach in den letzten zehn Jahren überleben», stellt Unternehmensleiter Max Hauswirth fest.

Hoffnungen auf EU-Markt

Vom EU-Beitritt Tschechiens erwartet Max Hauswirth, dass sich das Lohngefüge mittelfristig nach oben bewegen wird, aber auch eine bedeutend einfachere Logistik. Oertli Induflame verspricht sich weiterhin einiges vom Standbein in diesem EU-Staat; von der Entwicklung der Geschäfte wie auch von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung im Heimmarkt und in den neuen EU-Ländern.

«Dank der Verlagerung nach Tschechien haben wir schlicht und einfach überlebt»

Dank Pioniergeist zum Erfolg

Laurent Reuling hat Anfang 2000 in Polen die Firma Batitech gegründet, welche sich auf Bedachungen, Isolierung und Verkleidung von Industriegebäuden spezialisiert hat. Die Gründung fand zu einem Zeitpunkt statt, der von umfangreichen Änderungen in Mitteleuropa geprägt war.

Positive Erfahrungen ändern Berufspläne

Laurent Reuling stammt ursprünglich aus der Gegend von Lausanne. Unmittelbar nach Abschluss seiner Studien mit dem Diplom als Bauleiter der Ingenieurschule Fribourg, geht er 1998 im Rahmen eines Beschäftigungsprogramms nach Polen. Er möchte hier einige Monate bis zum Antritt seiner neuen Stellung in Genf verbringen.

Die Erfahrungen, die er in Polen macht, sind positiver als erwartet und der junge Ingenieur ändert seine Pläne: Statt in die Schweiz zurückzukehren, verlängert Laurent Reuling seinen Aufenthalt. Drei Monate nach seiner Ankunft verlässt er das Beschäftigungsprogramm und wird von einem französisch-polnischen Unternehmen bis Anfang 2000 angestellt.

Dann setzt Laurent Reuling alles auf eine Kar-

te und gründet sein eigenes Unternehmen. Er beschliesst, dieses in Lodz anzusiedeln. Lodz ist die polnische Textil-Hauptstadt und die nach Warschau wirtschaftlich zweitwichtigste Stadt Polens, die zudem den Vorteil hat, mitten im Land zu liegen. Zu dieser Zeit ist es in Polen ausserordentlich vorteilhaft, ein Unternehmen zu gründen, denn der Staat bemüht sich, die Privatisierung von bislang staatlichen Bereichen möglichst stark zu vereinfachen.

Erfolgreiche Unternehmensgründung

Laurent Reuling startet sein Unternehmen mit dem erforderlichen Mindestkapital von 1300 sFr. Der junge Waadtländer meistert die Schwierigkeiten einer Firmengründung im Ausland dank der wertvollen Unterstützung seiner polnischen Buchhaltungsassistentin, die es ihm insbesondere ermöglicht, administrative und sprachliche Schwierigkeiten zu überwinden.

Der Unternehmer unterhält zurzeit regelmässige Kontakte mit der Schweizer Botschaft und dem Swiss Business Hub in Warschau. Er ist überzeugt, dass dieser ihm schon bei der Gründung seines Unternehmens sehr hilfreiche Unterstützung hätte

Ul. Przybyszewskiego 176/178

PL-93-120 Łódź

Tel. 0048 042 250 26 00

office@batitech.pl



bieten können. Leider nahm der Swiss Business Hub erst 2003 seine Tätigkeit in Polen auf.

Weitere Märkte öffnen sich

Seit der Firmengründung haben sich die Geschäfte von Batitech beständig weiterentwickelt. Batitech hat sich in Polen sehr gut etabliert, was der Firma nun die Expansion in andere Märkte erlaubt. Der junge Unternehmer begibt sich demnächst auf den französischen Markt, wo er diverse grössere Projekte ausführen wird: die Verkleidung der Fassade des Voltaire-Gymnasiums in Orléans, die Restaurierung der Fassaden des Collège Corneille in Tours, die Verkleidung eines Logistik-Zentrums mit einer Fläche von 37.000 m² in Melun (Paris), die Errichtung verschiedener Schulen und weitere Projekte. Laurent Reuling hat auch bereits in Kroatien bedeutende Aufträge ausgeführt, u.a. die Metallverkleidungen des ersten Supermarktes der italienischen COOP-Gruppe in Zagreb.

Expansion in die Schweiz

Trotz der andauernden Krise im Bausektor hat Batitech keine Schwierigkeiten. Laurent Reuling be-

schäftigt heute 30 Mitarbeitende und plant die Expansion in die Schweiz, wo er beabsichtigt, eine Niederlassung zu gründen.

Der Beitritt Polens zur Europäischen Union wird die Geschäftsbeziehungen, die Batitech mit den anderen EU-Mitgliedsstaaten unterhält, erheblich erleichtern.

«Polen ist ein Land,
in dem alles schnell geht.»

Erfolgreiche Markterschliessung

Im Zug der Globalisierung, aber auch der Sättigung der bestehenden Märkte, empfiehlt es sich sowohl für grosse Unternehmen als auch für KMUs, sich über die Landesgrenzen hinaus zu orientieren. Allerdings sollte die Erschliessung von Exportmärkten schrittweise erfolgen:

- Prüfen der eigenen Exportfähigkeit, Möglichkeiten und Ressourcen;
- nur ein oder höchstens zwei neue Märkte auf Mal angehen, da systematische Erschliessung und Aufbau viele Ressourcen bindet und zeitintensiv ist;
- Wahl der Märkte nicht nach persönlichen Vorlieben, sondern nach Marktkriterien (Chancen und Gefahren). Für wenig erfahrene Unternehmen im Export empfiehlt es sich, zuerst einmal «sichere und nahe Exportmärkte» anzugehen, welche kulturell nahe und leicht zu erreichen und dadurch auch leichter zu kontrollieren sind.

Die Suche nach ersten aufschlussreichen Marktinformationen als Grundlagen für Strategie, Marketing- und Businessplan für eine erfolgreiche Markterschliessung gestalten sich meist schwieriger als

erwartet. Ohne Frage sind die Anforderungen im internationalen Geschäft gestiegen. Auslandsprojekte können nicht einfach «so nebenbei» betrieben werden – zumal sie in einem vertretbaren Zeitrahmen gewinnbringend und somit auch existenzsichernd sein sollen.

Erster Schritt: Saubere Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen

Um Misserfolge zu vermeiden, ist es unerlässlich, sich eine Reihe von Fragen zu stellen. Da eine objektive Beantwortung dieser Fragen und die Abklärung der relevanten Problemstellungen über das eigene Unternehmen nicht immer einfach ist, empfiehlt es sich, einen erfahrenen Exportberater beizuziehen oder diesen wenigstens mit der Beschaffung fehlender Informationen zu beauftragen. Folgende Fragen müssen gestellt und positiv beantwortet werden, um eine internationale Tätigkeit ins Auge fassen zu können:

Ist mein Unternehmen für den Export gerüstet?

- Besteht die Bereitschaft, andere Mentalitäten, Gepflogenheiten und eine andere Sprache nicht

Fragen und Antworten

- **Werden mit dem Beitritt der neuen Mitgliedstaaten die Ein- und Ausfuhrzölle zwischen den bisherigen und den neuen EU-Staaten sofort abgeschafft?**

Ja. Mit dem Beitritt zur EU treten die neuen Mitgliedstaaten auch der Zollunion bei; die Warenkontrollen sowie Ein- und Ausfuhrzölle an den ehemaligen Grenzen fallen weg. So gelten Warenlieferungen zum Beispiel von Deutschland nach Polen nicht mehr als Export, sondern als innergemeinschaftliche Lieferung. Für diese Lieferungen ist weder Zoll noch Einfuhrumsatzsteuer zu bezahlen. Dies hat für die betroffenen Firmen neue formelle Anforderungen zur Folge. Die beteiligten Unternehmen müssen solche Lieferungen neu selbst dokumentieren und umfassende Statistiken bereitstellen. Gegenüber Drittstaaten existiert mit der sofortigen Übernahme des EU-Zolltarifs durch die neuen Mitgliedstaaten ein einheitlicher EU-Aussenzoll. Auf die Höhe des anzuwendenden Zollsatzes hat es keinen Einfluss haben, ob eine Schweizer Ware über Deutschland oder Polen in die EU eingeführt wird. Auf dem ganzen Gebiet der Gemeinschaft finden die gleichen Zollvorschriften Anwendung.



nur zu akzeptieren, sondern zu erlernen und «zu leben»?

- Lässt die bestehende Organisationsstruktur eine eventuell notwendige Anpassung für internationale Tätigkeiten zu?
- Wie steht es generell um das Know-how sowie die Personalressourcen?
- Genügen die grundsätzlichen Produktionskapazitäten und besteht ein ausreichendes Innovationspotenzial?
- Erlaubt es die finanzielle Lage, über einen längeren Zeitraum die für eine Marktbearbeitung notwendigen Investitionen zu tätigen – und dies ohne den Heimmarkt und traditionelle Absatzgebiete zu vernachlässigen?

Wo soll der Zielmarkt sein?

- Welcher Markt zeigt wirtschaftlich aber auch politisch eine positive Entwicklung und Stabilität?
- Welche Auslandsmärkte sollen bearbeitet werden, weil ein Absatzpotenzial für die eigenen Produkte und Leistungen vorhanden ist?
- Wo ist ein Marktzugang möglich?

Zweiter Schritt: Die Analyse des Marktes

Einer erfolgreichen Marktbearbeitung liegt zweifellos ein auf das Zielland ausgerichtetes Marketingkonzept und die entsprechende Strategie zugrunde. Es empfiehlt sich in einem ersten Schritt, einen vergleichenden, rudimentären Marktspiegel unter Betrachtung von Chancen und Risiken zu erstellen. Damit nicht nur teure, sondern auch zeitintensive Fehlentscheide möglichst vermieden werden können, sind folgende Punkte zu erörtern:

- der spezifische Markt (Anteile, Volumen, Potenzial, Kapazität)
- die Konkurrenz (Marktanteil, Bekanntheitsgrad, Marktbearbeitung)
- die Konsumenten (Kaufkraft, Preis-, Qualitätsorientierung, Präferenzen)
- die Absatzmittler (Distribution, Leistungsgebühren, Marktauftritt etc.)
- die Beeinflusser (Stellung und Bedeutung von Opinion leaders, Branchenverbänden, Promotion/Werbung, Messen etc.)
- die Umweltfaktoren (Konjunkturlage, Stabilität, Rechtsordnung etc.)

- die eigene Unternehmung (Kenntnisse über Zielmarkt, Ressourcen, Organisation etc.).

Diese Daten bilden die Grundlagen für einen «Go-/No-Go-Entscheid» und liefern wichtige Hinweise für die zukünftige Strategie und den Marketingplan für den neuen Zielmarkt!

Dritter Schritt: Herausforderung «Richtiger Geschäftspartner»

Die Grundregeln lauten:

- Den/die Partner ernst nehmen! Es gibt eine Vielzahl von mittel- und osteuropäischen Geschäftsleuten, die über eine äusserst gute Ausbildung verfügen, und die das an Hochschulen erlernte Handwerk auch mit einem treffsicheren «Riecher» für Geschäfte zu paaren wissen. Hören Sie auf Ihren Partner – die Wahrscheinlichkeit ist gross, dass er den Markt besser kennt als Sie!
- Die gerade auch von Schweizer Firmen oft praktizierte Haltung, dem Vertreter, Importeur oder Agenten nur das Produkt zu liefern und danach dem Geschäftspartner alles weitere (z.B. Marketing, Kommunikation, andere Marktbearbei-

tungskosten etc.) zu überlassen, ist häufig der schnellste Weg ins Fiasko. Wie überall gilt auch hier: «Return on Investment»! Oder anders: Man sollte seine Anstrengungen auf ein langfristiges Engagement auslegen und sich nicht schon nach ersten Problemen wieder zurückziehen.

Fazit

Beim Markteinstieg vermag eine profunde Beratung ein hohes Mass an Unterstützung in der Entscheidungs- und Vorbereitungsphase zu liefern und dadurch Fehlentscheide, Kosten und weitere Risiken zu minimieren.

Fragen und Antworten

- **Kann mein Produkt, welches eine CE-Kennzeichnung trägt, ohne Probleme in die neuen Mitgliedstaaten eingeführt werden?**

Ja. Mit Beitritt am 1. Mai 2004 gelten in den neuen Mitgliedstaaten die gleichen Regelungen zur Produktesicherheit wie in der EU, so auch diejenigen Richtlinien, welche eine CE-Kennzeichnung vorschreiben. Nur in wenigen Bereichen gibt es gewisse Übergangsfristen. Das bilaterale Abkommen über den Abbau technischer Handelshemmnisse gewährleistet zudem die Anerkennung von Zertifizierungen Schweizer Konformitätsbewertungsstellen.

- **Gibt es von Schweizer Seite noch Förderprogramme in Osteuropa?**

Die Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit (DEZA) und das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) leisten nur noch in Bulgarien und Rumänien Entwicklungszusammenarbeit. In den anderen mittelosteuropäischen Ländern wurden die Hilfsprogramme eingestellt.

Strategische Planung ist entscheidend!

Seit 1999 sind die Direktinvestitionen in der Slowakei von 2 Mrd. USD auf 10 Mrd. USD angestiegen. Zu den vielen ausländischen Investoren gehört auch der Schweizer Urs Steiger, der seit 1994 seine eigene Beratungsfirma führt, die BCG Bratislava Consulting Group. Im folgenden Interview vermittelt er wertvolle Tipps an Schweizer Unternehmen, die Investitionen in Mitteleuropa in Erwägung ziehen.

Was ist für Sie der wichtigste Erfolgsfaktor für einen ausländischen Unternehmer in der Slowakei? Die Mitarbeitenden sind der wichtigste Erfolgskomponente für Investoren in einem fremden Land. Die Auswahl der richtigen Mitarbeitenden auf allen Unternehmenspositionen ist aber nicht einfach. Die Mitarbeitendenauswahl, respektive auch die Mitarbeitendenweiterbildung gehört als eine der Schlüsselaufgaben in die strategische Planung. Jede Unternehmung hat eine andere Kultur, ein anderes Profil, eine andere Strategie und entsprechend müssen auch die Mitarbeitenden rekrutiert werden.

Das Bildungsniveau in der Slowakei ist auch im internationalen Vergleich auf allen Stufen grund-

sätzlich gut. Industriespezifisch gibt es aber Unterschiede. Sehr fachspezifische Ausbildungen dürfen auch nicht einfach vorausgesetzt werden. Den Mitarbeitenden fehlt es nicht an den Fähigkeiten sondern eher an der fachspezifischen Ausbildung. Diese erhalten die Mitarbeitenden nur in den Unternehmen und am ehesten bei den ausländischen Arbeitgebern. Qualifizierte Mitarbeitende sind verfügbar, es gibt jedoch regionale Unterschiede. In der wirtschaftlich sehr stark entwickelten Region Bratislava ist es bereits heute schwierig, qualifizierte und ausgebildete Mitarbeitende zu bekommen. In anderen Regionen gibt es aber noch Potenzial an fähigen, aber noch nicht ausgebildeten Mitarbeitenden. Eine hohe Arbeitslosenquote (14 Prozent) darf nicht automatisch gleichgesetzt werden mit verfügbaren und qualifizierten Mitarbeitenden.

Wie hat sich der Investitionsstandort Slowakei entwickelt?

Die eigentliche wirtschaftliche Entwicklung, vor allem die Standortentwicklung, hat erst 1999, nach dem Regierungswechsel, begonnen. Ab diesem Zeitpunkt hat die Öffnung nach Westen begonnen und

«Gute Mitarbeitende kann man zusammenfassend so beschreiben: sie sind loyal, offen, einsatz- und hilfsbereit verantwortungsbewusst, motiviert und bereit Neues zu lernen. Sie haben aber auch Ihre eigene Meinung, die respektiert werden soll und benötigen Freiräume um sich weiter zu entwickeln.»



westliche Unternehmer haben langsam Vertrauen in die Slowakei gefasst. Vor allem haben nebst den multinationalen Unternehmen auch KMUs den Industriestandort Slowakei entdeckt. Wir finden heute sehr renommierte Unternehmen unterschiedlicher Grösse und aus den verschiedensten Industriebereichen. Es gibt bereits viele sehr gute und prosperierende KMUs hauptsächlich aus Europa, den USA und vermehrt auch aus Asien.

Schweizer Firmen sind heute noch nicht breit vertreten in der Slowakei – vor allem weil die Chancen und Möglichkeiten für Schweizer Unternehmen, besonders für KMUs, sicher zu wenig bekannt sind. Und, abgesehen von den grossen, international tätigen Schweizerischen Unternehmen, erkenne ich bei vielen schweizerischen KMUs nicht das dynamische Unternehmertum und dieselbe Risikobereitschaft wie bei vergleichbaren ausländischen KMUs. Selbstverständlich kann ich nur von Unternehmen sprechen mit denen ich in Kontakt bin oder war.

Wie beurteilen Sie den Investitionsstandort Slowakei heute?

Ich beurteile den Investitionsstandort Slowakei

heute als sehr gut und bin überzeugt, dass er noch an Attraktivität gewinnen kann. Allein die geographische Lage mitten in Europa, zusammen mit dem EU-Beitritt, macht die Slowakei zu einem Scharnierland. Die Stabilisierungsbemühungen in verschiedenen Bereichen der Politik und Wirtschaft im Zusammenhang mit dem EU-Beitritt zeigen erste Wirkungen. Intensiv wird an der Reform der verschiedenen Steuern- und Abgabensysteme (Lohnnebenkosten) gearbeitet, welche dem Investitionsstandort weitere interessante Vorteile verschaffen werden. Die Entwicklungen können aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es noch viele Schwachstellen und ungelöste Probleme gibt. Diese sind aber nach meiner Ansicht lösbar. Allerdings ist Zeit, Initiative und der Wille zum Lösen der Probleme von allen Seiten die Voraussetzung dafür.

Für mich ist die überzeugendste Argumentation für den Investitionsstandort Slowakei die Tatsache, dass die grosse Mehrheit der Investoren, welche in der Slowakei bereits aktiv sind, ihre Investitionen weiter ausbauen wollen. Dass heisst, sie sind vom Standort Slowakei überzeugt.

«... diese Schwierigkeiten sind überwindbar. Wichtig ist, dass man weiss, wo die Schwierigkeiten stecken, dann kann ich auch die entsprechenden Vorkehrungen treffen.»

Was sind die Nachteile/Schwierigkeiten für ausländische Investoren?

Für ausländische Investoren gibt es keine eigentlichen Nachteile. Es gibt lediglich Schwierigkeiten wie zum Beispiel: Kommunikation (Sprache), administrative Hindernisse und Erschwernisse, Korruption etc. Ich denke aber, diese Schwierigkeiten sind überwindbar. Wichtig ist, dass man weiss, wo die Schwierigkeiten stecken, dann kann ich auch die entsprechenden Vorkehrungen treffen. Als ausländischer Investor muss man davon ausgehen und auch akzeptieren, dass die Situation in jedem fremden Land immer anders ist als zuhause.

Wie ist der Weg für Investoren, welche sich überlegen in der Slowakei eine Firma zu gründen?

Nach meiner Meinung ist entscheidend, dass ein Investor zuerst eine strategische Planung für das geplante Engagement in einem Land wie der Slowakei entwickelt. Dies gilt für jede Unternehmensgrösse. Es gibt dementsprechend auf die individuellen Bedürfnisse und Möglichkeiten angepasste, begehbbare Wege für einen Investor in der Slowakei. Die verschiedenen Möglichkeiten müssen als Teil

der strategischen Planung aufgezeigt und bewertet werden. Idealerweise wird das in Zusammenarbeit mit einem Berater gemacht, der in der Lage ist, die Bedürfnisse des Investors zu erkennen und zu analysieren und gleichzeitig die slowakische Wirtschaft und die lokalen Gegebenheiten aus praktischer Erfahrung kennt.

«Als ausländischer Investor muss man davon ausgehen und auch akzeptieren, dass die Situation in jedem fremden Land immer anders ist als zuhause.»

«Wer nichts riskiert, wird keinen Champagner trinken»

Seit bald 3 Jahren ist Trüb als eines von wenigen Schweizer Unternehmen in Tallinn, Estland, mit einer Zweigniederlassung präsent. Auslöser für das Engagement in Estland war ein Fünfjahres-Vertrag mit den Behörden zwecks Herstellung und Personalisierung der estnischen Identitätskarte. Auch mit den im Baltikum führenden Banken hat Trüb erfolgreich mehrere Kartenprojekte realisiert. Das Jahresvolumen beträgt aktuell ca. 1,5 Millionen Karten, Tendenz stark steigend.

Das Team Trüb Baltic SA umfasst acht Leute, die Verantwortung trägt ein Schweizer Ingenieur, alle anderen stammen aus der Region Tallinn. Das Baltikum hat sich zu einer dynamischen Region mit vielen Marktchancen auch für Schweizer Unternehmen entwickelt und wird mit der EU-Erweiterung weiteren wirtschaftlichen Schub erhalten.

Hunger nach Europa im eigenen Land

Nach den Jahrzehnten der Sowjetbesatzung stellt man in den Baltischen Staaten einen starken Willen zum Schulterschluss mit dem kulturellen und

wirtschaftlichen Europa fest. Neuheiten und Veränderungen werden als Chancen und nicht als Risiken betrachtet. Eine Haltung, die sich auch in einer estnischen Volksweisheit spiegelt, welche diesem Beitrag als Titel dient. Solcher Nährboden bietet Leuten, wie dem vor Ort tätigen Trüb-Mitarbeitern viel: «Für mich als Ingenieur ist Estland ein Paradies, wo ich meiner Berufung, Ideen in die Wirklichkeit umzusetzen, nachgehen kann», schreibt er in einem Bericht für die Trüb-Hauszeitung.

Mit der Identitätskarte der Schweiz voraus

Gemessen an technologischen Standards ist die estnische Identitätskarte moderner als das entsprechende Schweizerprodukt. Dank dem integrierten Chip kann die Karte vom Inhaber oder der Inhaberin neben dem E-Government auch für das E-Banking genutzt werden. Zahlreiche Sicherheits-Features sorgen für höchstmögliche Sicherheit. Auch im Markt für berührungslose Karten, vor allem im Zutrittsbereich und beim öffentlichen Verkehr, eröffnen sich im Baltikum vielversprechende Zukunftsperspektiven.

Trüb AG Switzerland

Trüb AG Switzerland
Hintere Bahnhofstrasse 12
CH-5001 Aarau, Switzerland
Tel. 062 832 00 00
Fax 062 832 01 00
www.trueb.com

Trüb Baltic AS
Liivalaia 8
10118 Tallinn, Estonia
Tel. 00372 613 29 11
Fax 00372 613 29 20



Die Heimbasis profitiert

Die Erkenntnisse, welche Trüb als global tätiger Spezialist für Debit-, Kredit- und Identitätskarten mit Chipkarten oder berührunglosen Karten in den baltischen Märkten, auf dem Balkan, in Hongkong, in Polen und Tschechien gewinnt, werden in Aarau gesammelt und fliessen in neue Projekte ein. Dabei entsteht ein wichtiges Kompetenzzentrum, welches im Herzen der Schweiz in den letzten zwei Jahren über 50 hochwertige Arbeitsplätze geschaffen hat. Die Kartenherstellung bleibt wichtige Basis, darauf aufbauend entwickelt Trüb zusammen mit spezialisierten Partnern verschiedene Applikationen. Ein Beispiel dafür ist das Personalisierungssystem «Track Star», welches zentral oder dezentral aufgebaut schon in mehreren Ländern erfolgreich für die Personalisierung und den Versand von Identitätskarten im Einsatz steht.

Produktionsstandort Schweiz

Für die Chip-Implantation und die Präpersonalisierung sind aufwändige Anlagen und ein extrem hohes Sicherheitsniveau erforderlich. Deshalb werden Chipkarten-Rohlinge für die ganze Welt nicht

nur in Aarau entwickelt, sondern dort auch produziert. Bei Trüb weiss man den Produktionsstandort Schweiz durchaus zu schätzen. Mit dem Erwerb der Cardag in Unterentfelden hat man sich grosse Kapazitäten gesichert, um präpersonalisierte Rohkarten für Kunden rund um die Welt produzieren zu können. Das Argument, eine wirtschaftliche Öffnung wie z.B. eine erweiterte EU fördere die Auslagerung der Produktion ins Ausland, erweist sich im Fall der Trüb AG als wenig stichhaltig.



«Die bilateralen Abkommen erleichtern uns die Arbeit in unseren neuen Märkten.»

Estland – dynamisches Land mit liberaler Wirtschaft

Obwohl Estland das nördlichste der zehn neuen EU-Länder ist, herrscht dank der Meeresströme vom Atlantik und dem Golf von Finnland ein bedeutend milderes Klima als anderswo in ähnlichen Breitengraden. Estland liegt zentral im Nordosten Europas – Helsinki ist in zwei Stunden mit der Fähre erreichbar, Riga, Stockholm und St. Petersburg liegen in 400 Kilometer Entfernung. Aussenhandel und Transit sind deshalb entscheidende Motoren der estnischen Wirtschaft. Estland ist mit 45'000 km² zwar grösser als die Schweiz oder Dänemark, hat aber nur 1,4 Millionen Einwohner.

Die Hauptstadt Tallinn findet erstmals Erwähnung auf einer Weltkarte des berühmten arabischen Geographen Al-Idrisi von 1154. Im Jahre 1248 bekam Tallinn das Stadtrecht. Die Stadt fasziniert auch heute noch durch ihre mittelalterliche Architektur und die schlanken Kirchtürme, welche auf der Liste des Welterbes der UNESCO figurieren.

Die Esten waren eines der letzten heidnischen Völker in Europa – ihre Christianisierung erfolgte durch Kreuzzüge, welche zu Beginn des 13. Jahr-

hunderts von Dänemark und Norddeutschland aus initiiert wurden. Die wichtigsten Städte des Landes wurden schliesslich in die Hanse aufgenommen und entsprechend gefördert. Zu Beginn des 16. Jahrhunderts erfolgte über diese Städte dann auch die Reformation. Heute gehört weiterhin ein Grossteil der Esten der lutherischen Kirche an.

So wie viele Schweizer und Schweizerinnen stolz auf ihren Dialekt sind, pflegen auch Estinnen und Esten ein sehr enges Verhältnis zu ihrer Sprache. Estnisch unterscheidet sich wesentlich von den anderen europäischen Sprachen, denn es gehört nicht zur indogermanischen Sprachgruppe, sondern ist zusammen mit Finnisch und Ungarisch finno-ugrischem Ursprungs zuzuordnen.

Estland gehört zu den liberalsten Volkswirtschaften Europas und setzt sich entsprechend für eine rasche Liberalisierung der Wirtschaft in der restlichen EU ein. Die EU gewinnt mit Estland ein dynamisches Mitglied, das sich trotz seiner Kleinheit entsprechend Gehör verschaffen wird.



Estland in Zahlen

Bevölkerung	1,4 Mio.
Fläche	45'227 km ²
Volksgruppen	Esten (67,9 %), Russen (25,6 %)
Sprache	Estnisch
Währung	1 Estnische Krone (EEK) = 100 Sents = 0,064 €
Wachstums- prognose	2004: 5,5 % 2005: 6,3 %
BIP	6,2 Mia. €
BIP/Kopf	4'500 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 6 %, Industrie 28 %, Dienstleistungen 66 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 56 % Exporte in die EU: 69 %
Wichtige Indu- striezweige	Maschinenbau, Elektro- technik, Textilindustrie
Wichtige Städte	Tallinn, Tartu, Narva, Pärnu
Internet- Nutzer/100 Einwohner	31,5



Rathausplatz in der Altstadt von Tallinn.

Lettland – zwischen Tradition und Aufbruch

Lettland ist der mittlere der drei baltischen Staaten und liegt am Golf von Riga. Es ist, abgesehen von seiner Hauptstadt und ein paar weiteren Städten, ein Land der Wälder und Seen, geprägt von Tieflandebenen und sanften Hügeln. Der Grossteil des Landes erhebt sich nicht höher als 100 Meter über dem Meeresspiegel – der höchste Punkt befindet sich auf 311 Metern.

Fast ein Drittel der Einwohner Lettlands lebt in der Hauptstadt Riga. Riga wurde 1201 vom Deutschen Orden gegründet und ist die älteste Stadt des Landes. Nach den anlässlich des 800-jährigen Jubiläums durchgeführten Renovierungen erstrahlt die Hansestadt nun wieder in neuem Glanz. Grosse Anstrengungen wurden unternommen, verschiedene historische Gebäude zu restaurieren oder gar nach alten Plänen wieder aufzubauen. Dort haben sich nun Banken, Botschaften, Ministerien, Hotels und eine Vielzahl von gemütlichen Kneipen und Restaurants eingerichtet und verleihen der Stadt kosmopolitisches Flair.

Lettland ist aber auch ein traditions- und kulturbewusstes Land. Das zweitägige Fest Jani und Līgovakars, welches im Juni stattfindet, ist das älteste

und berühmteste Fest und hat für die Lettinnen und Letten eine tiefe symbolische Bedeutung.

Einer der berühmtesten Letten ist ohne Zweifel Janis Rainis (1865–1929). Er war als Schriftsteller, Kulturschaffender und Politiker eine Art Universalgenie. Rainis ist als «Mensch des 20. Jahrhunderts in Lettland» nominiert worden. Er verbrachte 15 Jahre im Schweizer Exil in Castagnola/TI.

Lettland stellte im Jahre 1999 sein Beitrittsge-such zur EU und konnte bald zu denjenigen Län- dern aufschliessen, mit welchen bereits 1998 die Bei- trittsverhandlungen begonnen hatten. Diesen Prozess haben insbesondere die stabile Währung und die konsequenten Reformen beschleunigt. Lettlands Wirtschaft ist inzwischen zu 98 Prozent privatisiert, mit einer Wachstumsrate von 7,6 Pro- zent im Jahr 2001 nahm Lettland europaweit eine Spitzenposition ein und die drei grossen Häfen Ventspils, Riga und Liepaja machen das Land zu einer der grössten europäischen Transportnationen. Lettland ist deshalb besonders interessant für zu- künftige Handelspartner.



Lettland in Zahlen

Bevölkerung	2,4 Mio.
Fläche	64'600 km ²
Volksgruppen	Letten (60 %), Russen (30 %)
Sprache	Lettisch
Währung	1 Lat (LVL) = 100 Santims = 1,53 €
Wachstums- prognose	2004: 7,0 % 2005: 6,5 %
BIP	8,5 Mia. €
BIP/Kopf	3'600 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 5 %, Industrie 26 %, Dienstleistungen 69 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 53 % Exporte in die EU: 61 %
Wichtige Indu- striezweige	Holzverarbeitung, Textilien, Nahrungs- mittelproduktion
Wichtige Städte	Riga, Daugavpils, Liepaja, Jelgava
Internet- Nutzer/100 Einwohner	7,2



Blick auf «Drei Brüder», eines der berühmten Bauwerke der mittelalterlichen Architektur Rigas. Riga besitzt einzigartige Schätze in ihrer intakten Architektur des Mittelalters und späterer Epochen, die von der UNESCO als Weltkulturerbe anerkannt wurden.

Litauen – der Mittelpunkt Europas

Für viele ist Litauen immer noch ein unbekannter und unentdeckter Fleck auf der europäischen Landkarte. Doch das grösste der drei baltischen Länder ist es wert entdeckt zu werden. Immerhin ist Litauen der geographische Mittelpunkt Europas. Dieser befindet sich 20 Kilometer nördlich der Hauptstadt Vilnius. Litauen grenzt an Polen, Weissrussland sowie die russische Enklave Kaliningrad und war einst Zentrum eines grossen Königreiches, das sich bis zum Schwarzen Meer erstreckte.

Landschaftlicher Höhepunkt Litauens ist ohne Zweifel die Kurische Nehrung – ein 98 Kilometer langer Sandstreifen zwischen der Ostsee und dem Kurischen Haff, welcher vor 5000 Jahren durch die rauhe Baltische See geformt wurde. Seit Dezember 2000 steht sie auf der Liste des UNESCO Welterbes.

Litauen hat aber nicht nur touristisch einiges zu bieten: Aufgrund seiner Lage ist es ebenso interessant für den Handel zwischen Ost und West. Der Hafen von Klaipeda ist der nördlichste eisfreie Hafen im baltischen Meer. Das Hafenwasser gefriert nicht einmal bei einer Aussentemperatur von -25°C ! Hier werden jährlich 20 Millionen Tonnen Frachtgut verschifft.

Während in den ländlichen Gebieten noch 30 Prozent der Bevölkerung von der Landwirtschaft leben, konzentriert sich in den Städten Vilnius und Kaunas die Industrie, welche insbesondere die elektronische, chemische und Baustoffindustrie sowie den Maschinen- und Schiffbau umfasst.

Um für den Beitritt zur EU gerüstet zu sein, hat auch Litauen grosse Reformen auf sich genommen. Dass diese Bemühungen reichlich Früchte tragen, belegen bereits die Berichte der EU-Kommission über die Fortschritte des Landes im Hinblick auf den EU-Beitritt. Litauen hat in den letzten Jahren ein enormes Wachstum verzeichnet, welches auch in den nächsten Jahren anhalten soll. Durch seine Entwicklung gilt das Land als Musterstaat der neuen Mitglieder und wird wohl eines der ersten neuen Mitgliedsländer sein, welche der Euro-Zone beitreten.



Litauen in Zahlen

Bevölkerung	3,5 Mio.
Fläche	65'300 km ²
Volksgruppen	Litauer (83 %), Polen (6,7 %), Russen (6,3 %)
Sprache	Litauisch
Währung	1 Litas (LTL) = 100 Centas = 0,29 €
Wachstumsprognose	2004: 6,3 % 2005: 6,6 %
BIP	13,4 Mia. €
BIP/Kopf	3'850 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 8 %, Industrie 31 %, Dienstleistungen 61 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 44 % Exporte in die EU: 47,8 %
Wichtige Industriezweige	Maschinenbau, Metallverarbeitung, Nahrungsmittelproduktion
Wichtige Städte	Vilnius, Kaunas, Klaipeda, Siauliai
Internet-Nutzer/100 Einwohner	6,8



Stand mit traditionellem litauischem Handwerk auf einer Strasse in Vilnius, der Hauptstadt Litauens.

Malta – die «feine kleine» Inselrepublik

Die Republik Malta umfasst die gleichnamige Hauptinsel, die kleinere Schwesterinsel Gozo, das Mini-Inselchen Comino sowie weitere kleinere unbewohnte Inseln. Malta liegt 93 km südlich von Sizilien und rund 230 km von der nordafrikanischen Küste entfernt - fast exakt im Zentrum des Mittelmeers. Diese strategisch günstige Lage machte es möglich, einen wichtigen Handelsplatz zu entwickeln – seit dem Altertum war Malta immer ein Stützpunkt für Heere und Flotten. Handel und Wandel der Insel erhielten ihre Impulse vor allem durch die Versorgung und den Unterhalt von Truppen.

Malta ist zwar eine Insel, Fischfang ist jedoch recht unbedeutend. Aufgrund fehlender Rohstoffe dominieren der Tourismus-Sektor und die Produktion von Exportgütern.

Seit 1964 ist Malta politisch unabhängig von Grossbritannien – dem letzten einer langen Reihen von fremden Einflüssen. In der über 7000-jährigen Geschichte der Insel finden sich Spuren von Phöniziern, Römern, Arabern, Normannen, Spaniern und Franzosen. Gerade wegen dieser vielfältigen Einflüsse blieb neben der englischen auch die arabische Sprache erhalten, denn Maltesisch ist ein ara-

bischer Dialekt. Weltweit ist Maltesisch die einzige semitische Sprache, die lateinische Buchstaben verwendet.

Touristen finden auf Malta eine herzliche und offene Bevölkerung, welche vorwiegend aus Malteserinnen und Maltesern, aber auch britischen, italienischen, indischen, syrischen, griechischen und anderen Minderheiten besteht. Mit einer Bevölkerungsdichte von ca. 1'200 Einwohnern pro km² ist Malta das dichtbevölkertste Land Europas!

Beziehungen zur EU bestehen bereits seit 1970, als Malta ein Assoziierungsabkommen abschloss. Der Antrag zur Aufnahme in die europäische Staatengemeinschaft erfolgte dann 1990. Bedingt durch einen Regierungswechsel wurden ab 1996 allerdings alle Bemühungen zur Annäherung an die EU eingefroren. Eine neue Regierung konnte dann aber 1998 den Wunsch zur Aufnahme in die EU wieder bekräftigen und den Beitrittsprozess ins Rollen bringen. Mit einem äusserst knappen Referendumsergebnis hat die maltesische Bevölkerung beschlossen, ein neues Mitglied der erweiterten EU zu sein.



Malta in Zahlen

Bevölkerung	0,4 Mio.
Fläche	316 km ² (Inseln Malta, Gozo und Comino)
Volksgruppen	Malteser, Briten, Italiener
Sprache	Maltesisch, Englisch
Währung	1 Maltesisches Pfund = 100 Cents = 2,50 €
Wachstumsprognose	2004: k. A. 2005: k. A.
BIP	4,0 Mia.€
BIP/Kopf	10'300 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 3 %, Industrie 26 %, Dienstleistungen 71 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 63,6 % Exporte in die EU: 41,3 %
Wichtige Industriezweige	Dienstleistungssektor, High-Tech-Elektronik, Textilindustrie
Wichtige Städte	Valletta, Birkirkara, Qormi, Hamrun
Internet-Nutzer/100 Einwohner	25,3



Überblick über die Stadt Mdina.
Ritter aus Malta verwendeten Mdina
als Hauptstadt; heute ist Valletta die
Hauptstadt Maltas.

Polen – der Kraftprotz unter den Neuen

Polen ist bei weitem der grösste der zehn neuen Mitgliedstaaten und das neuntgrösste Land Europas.

In Polen wird auf 60 Prozent der Landesfläche immer noch Landwirtschaft betrieben, das Land ist aber auch reich an Bodenschätzen wie Kohle, Kupfer, Zink und Eisen. Auf den sich schnell entwickelnden Dienstleistungs-Sektor entfallen bereits über 65 Prozent der Wirtschaftstätigkeit. Die regionalen Disparitäten sind allerdings weiterhin sehr ausgeprägt: auch wenn ein grosser Anteil der Bevölkerung auf dem Land lebt, konzentrieren sich die neuen Aktivitäten auf die Grossstädte, während die ländliche Wirtschaft zurückbleibt.

Wer Polen besucht, findet ein abwechslungsreiches Land mit der Wirtschaftsmetropole Warschau oder dem kulturellen Zentrum Krakau, welches im Jahr 2000 Kulturhauptstadt Europas war.

Die polnische Nationalkultur entstand – sowohl unter dem Einfluss der Tradition der lateinischen als auch der byzantinischen Zivilisation – durch den Dialog der in Polen lebenden Nationalitäten. Das Land hat nun ein liberales Modell für Demokratie und Minderheitenschutz geschaffen: In Polen gibt

es 13 anerkannte ethnische und nationale Minderheiten.

Viele bekannte Wissenschaftler wie Nikolaus Kopernikus, Maire Curie und Aleksander Wolszcan (Entdecker eines Planetensystems ausserhalb unseres Sonnensystems) stammen aus Polen, aber auch Persönlichkeiten wie Frédéric Chopin, Lech Walesa oder Papst Johannes Paul II. haben für die Bekanntheit des Landes gesorgt. Der Bildung wird ein hoher Stellenwert eingeräumt, so hat sich die Zahl der Hochschulen gegenüber 1990 verdreifacht und gegenwärtig bestehen 310 Einrichtungen mit mehr als 1,5 Millionen Studenten.

Die günstige Lage in Europa am Schnittpunkt wichtiger Transitstrecken, sowie der breite Zugang zur Ostsee schaffen ideale Voraussetzungen für die Entwicklung der Wirtschaft, des Handels und für den Ausbau internationaler Kontakte.



Polen in Zahlen

Bevölkerung	38,6 Mio.
Fläche	312'685 km ²
Volksgruppen	Polen (98 %), 13 anerkannte Minderheiten
Sprache	Polnisch
Währung	1 Zloty (PLN) = 100 Groszy = 0,23 €
Wachstumsprognose	2004: 4,4 % 2005: 4,6 %
BIP	196,7 Mia. €
BIP/Kopf	5'100 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 3 %, Industrie 32 %, Dienstleistungen 65 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 61,4 % Exporte in die EU: 69,2 %
Wichtige Industriezweige	Nahrungsmittelproduktion, Fahrzeug- und Maschinenbau, Chemieindustrie
Wichtige Städte	Warschau, Krakau, Gdansk, Wroclaw
Internet-Nutzer/100 Einwohner	9,8



Die Altstadt von Gdansk (Danzig).

Slowakei – die grosse «Unbekannte»

Wer kennt sie schon, die Slowakei? Verwechselt mit Slowenien, noch immer als Teil der längst nicht mehr existierenden Tschechoslowakei betrachtet, kennt man die Slowakei höchstens aus dem sportlichen Geschehen, wo die Eishockeyaner von Zeit zu Zeit für Furore sorgen oder die Tennisspielerinnen schon mal den Fed-Cup gewinnen konnten. Ansonsten? Ansonsten muss festgehalten werden, dass das Image eines unterentwickelten Bauernstaates mitnichten stimmt. Die Städte Bratislava und Kosice – uralte Städte, wo sich Geschichte noch erleben lässt – sind auf Hochglanz poliert, Opern und Theater werden rege besucht, die Städte wirken dynamisch und kraftvoll.

Der Anteil am Bruttoinlandsprodukt des Agrarsektors liegt in der Slowakei bei ganzen vier Prozent, durchaus vergleichbar mit westeuropäischen Standards. Die Armutsrate liegt unter zwei Prozent, der Frauenanteil der Beschäftigten bei hohen 48 Prozent. Einen hohen Bildungsstandard garantieren Universitäten in den Städten Bratislava, Kosice, Nitra, Zilina und Zvolen.

Mit ihrer anfangs 2004 eingeführten einheitlichen Gewinnsteuer für Unternehmen von 19 Pro-

zent lehrt die Slowakei ihre westlichen EU-Partner das Fürchten. Was Strukturreformen betrifft, ist die Slowakei weiter als die Mehrheit der westeuropäischen Staaten. Diese werden sich dem Reformdruck aus den Beitrittsländern immer weniger entziehen können.

Boomende Auslandsinvestitionen geben der slowakischen Regierung mit ihrem radikalen Programm Recht. VW beispielsweise hat die Möglichkeiten in der Slowakei schon längst erkannt und profitiert von der jungen, flexiblen Arbeitnehmerschaft. 1991 errichtete VW auf der grünen Wiese in der Nähe von Bratislava ein Werk mit mittlerweile 9000 Beschäftigten und ist damit in der Slowakei der grösste private Arbeitgeber und Exporteur.

Nur 55 Kilometer trennen die Hauptstädte Bratislava und Wien. Eine lange nur schwierig überwindbare Grenze ist mit dem EU-Beitritt noch passierbarer geworden. Noch lernen die Slowaken, was sie mit ihren Möglichkeiten erreichen können und nicht zuletzt auch, wer sie sein wollen.



Slowakei in Zahlen

Bevölkerung	5,4 Mio.
Fläche	49'034 km ²
Volksgruppen	Slowaken (85,8 %), Ungarn (9,7 %), Roma (1,7 %)
Sprache	Slowakisch
Währung	1 Slowakische Krone (SKK) = 100 Heller = 0,025 €
Wachstumsprognose	2004: 4,0 % 2005: 4,5 %
BIP	22,8 Mia. €
BIP/Kopf	4'200 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 4 %, Industrie 30 %, Dienstleistungen 66 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 49,8 % Exporte in die EU: 59,9 %
Wichtige Industriezweige	Textilindustrie, Nahrungsmittel, Haushaltsgeräte
Wichtige Städte	Bratislava, Kosice, Presov, Zilina
Internet-Nutzer/100 Einwohner	16,7



Luftaufnahme der St. Elisabeth
Kathedrale der Stadt Kosice.

Slowenien – die «Schweiz» der Beitrittsländer

Slowenien, ein kleines Land in den Bergen mit etwa zwei Millionen Einwohnern und einem hohen BIP pro Kopf, gilt nicht nur aus diesen Gründen als zweite «Schweiz»: Skifahren ist Nationalsport, die Weinproduktion wird allseits anerkannt, ein starker Sinn für Ordnung prägt das Land, die Wirtschaft ist stark exportorientiert und Slowenien gilt als liberaler Staat mit einer Geschichte, die von verschiedenen umliegenden Grossmächten stark mitgeprägt wurde.

Die sehr homogene Bevölkerung – 90 Prozent sind slowenischer Herkunft – führte Anfang der 1990er-Jahre dazu, dass Slowenien sehr schnell politisch unabhängig und eigenständig werden konnte. Als kleine Bevölkerungsgruppe sind die Sloweninnen und Slowenen aber darauf angewiesen, mit ihren Nachbarn kommunizieren zu können, daher sprechen die meisten zumindest Italienisch oder Deutsch und dazu Englisch, was die Markteintrittsmöglichkeiten natürlich stark verbessert.

«Tochter der Berge» nennen die Sloweninnen und Slowenen ihren sprudelnden Wildbach Soca, der in den Julischen Alpen entspringt und bei Triest in die Adria mündet. Zwar haben manche schon ge-

hört, wo Ernest Hemingways Roman «In einem anderen Land» spielt, als Urlaubsziel wird die Gegend aber gerade erst entdeckt.

So darf nicht unerwähnt bleiben, dass das slowenische Gestüt Lipica die Wiege der echten Lipizzaner ist. Eine mehr als 400-jährige Tradition der Pferdezucht wird hier fortgesetzt und weiter entwickelt. Reitfreunde kommen in einer wunderbar kargen Karstlandschaft auf ihre Rechnung, vom Anfänger bis zu professionellen Pferdesportlern.

Die touristische Schönheit des Landes führt dazu, dass etwa 9 Prozent des BIP von der Touristikindustrie erwirtschaftet werden. Ansonsten schätzen Investoren die gut ausgebildeten Fachkräfte, haben aber wegen des mit zwei Millionen Einwohnern doch kleineren Binnenmarktes ihre Bedenken. Dank der guten Infrastruktur und dem hohen Bildungsniveau ist Slowenien aber dennoch bestens gerüstet als EU-Mitglied. Es ist das reichste der neuen EU-Länder. Dazu kommt, dass es mit einer Wachstumsrate von 5 Prozent alte EU-Mitglieder überflügelt.



Slowenien in Zahlen

Bevölkerung	2,0 Mio.
Fläche	20'273 km ²
Volksgruppen	Slowenen (88 %), Kroaten (3 %), Serben (2 %)
Sprache	Slowenisch
Währung	1 Tolar (SIT) = 100 Stotin = 0,004 €
Wachstumsprognose	2004: 3,1 % 2005: 4,1 %
BIP	20,9 Mia. €
BIP/Kopf	10'500 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 3 %, Industrie 38 %, Dienstleistungen 58 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 67,7 % Exporte in die EU: 62,2 %
Wichtige Industriezweige	Autos und Zweiräder, Textilindustrie, chemische Industrie
Wichtige Städte	Ljubljana, Maribor, Celje, Kranj
Internet-Nutzer/100 Einwohner	30,1



Piran an der Slowenischen Küste.

Tschechien – die mitteleuropäische Seele

Jan Hus, Sigmund Freud, Antonin Dvorak, Franz Kafka, Madeleine Albright, Milan Kundera, Milos Forman – zweifellos, an Berühmtheiten mit tschechischen Wurzeln besteht kein Mangel. Herausragende Persönlichkeiten finden sich viele in Tschechien, die nicht nur zu ihren Zeiten immer wieder umstritten sind, geprägt von vielen Seiten.

Gibt es etwas wie eine gemeinsame «tschechische Seele», die diese Persönlichkeiten – und alle Tschechen und Tschechinnen – verbindet? Wenn ja, dann entsteht sie aus der Verknüpfung von germanischen und slawischen Elementen. Sie steht im Zeichen der ehrwürdigen, majestätischen Grösse der Prager Altstadt – nicht umsonst gehört sie zum Weltkulturerbe der UNESCO –, der rasend schnellen Prager U-Bahn und deren langen Rolltreppen und im Zeichen von Kafka und Golem; all das verknüpft mit dem Gegensatz der Ruhe der Wälder, sowie der Quellen und Bierbrauereien des Landes lassen etwas Besonderes entstehen. Die «tschechische Seele» zeigt sich auch in der Kultur, nicht zuletzt im tschechischen Filmschaffen: Wer erinnert sich nicht an Filme wie «Drei Nüsse für Aschenbrödel» oder «Kolya», die nur einen kleinen Teil des regen tschechischen Film-

schaffens ausmachen, das so grosse Autoren herausgebracht hat wie Milos Foreman.

Bekannt ist Tschechien heute für gute Ausbildungen und Universitäten: Life Sciences steht auf guten Füßen, die IT-Spezialisten des Landes sind zahlreich; die Zahl der Studierenden hat sich seit 1989 mehr als verdoppelt und beträgt jetzt 248'000. Schliesslich gilt: sprachbegabt und international ausgerichtet waren die Tschechinnen und Tschechen schon immer.

Historisch gesehen war es in der interkulturell geprägten Doppelmonarchie Österreich-Ungarns die Pflicht, sich mit den anderen Völkern verständigen zu können. Auch wurde seit jeher auf tschechischem Boden neben Tschechisch auch Deutsch gesprochen (Doppelnamen wie Brünn/Brno zeugen davon). Als das Habsburgische Reich 1918 endgültig zerbrach, entstand ein Zweivölkerstaat, die Tschechoslowakei, der 1989 vom heutigen Tschechien abgelöst wurde. Wahlen gab es erstmals 1990.

Die «tschechische Seele» mit ihrer Internationalität, Kreativität und ihrem Sinn für Geschichte wird ihren Platz in der Europäischen Union mit Sicherheit finden und sich behaupten können.



Tschechien in Zahlen

Bevölkerung	10,3 Mio.
Fläche	78'864 km ²
Volksgruppen	Tschechen (94 %), Slowaken (3 %)
Sprache	Tschechisch
Währung	1 Tschechische Krone (CZK) = 100 Hellers = 0,03 €
Wachstums- prognose	2004: 3,1 % 2005: 3,5 %
BIP	63,3 Mia. €
BIP/Kopf	6'200 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 4 %, Industrie 41 %, Dienstleistungen 55 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 61,8 % Exporte in die EU: 68,9 %
Wichtige Indu- striezweige	Textilindustrie, Automobilbau, Brauereien
Wichtige Städte	Prag, Brno, Ostrava, Plzen
Internet- Nutzer/100 Einwohner	13,6



Junge Frauen in den traditionellen Trachten der südböhmischen Stadt Holarovice, welche bekannt ist für ihren einzigartigen südböhmischen Baustil des 19. Jahrhunderts.

Ungarn – Geschichte und Genies

Stolz sind die Ungarn auf ihre lange Geschichte und ihr kulturelles Erbe, vor allem aber auf den individuellen Weg, den ihr Land noch während der Zeit des Kommunismus erfolgreich einschlug. Schon 1968 öffnete Ungarn seine Wirtschaft vorsichtig für Kooperationen. Gemäss Ökonomen gelang den Ungarn die wirtschaftliche Umstellung nach der Wende besonders gut.

Zum kulturellen Erbe gehört die Sprache. Sie entstammt finno-ugrischen Wurzeln und ist daher anders als die meisten anderen europäischen Sprachen, die indogermanischen Ursprungs sind. Vielleicht wegen der Einzigartigkeit ihrer Sprache ist den Ungarn ihre Literatur so wichtig – kein Land in Europa druckt pro Kopf so viele Bücher wie Ungarn.

Die europäischen Wurzeln Ungarns dürfen nie unterschätzt werden: Unabhängigkeit, eine Familie mit gutem inneren Zusammenhalt, Bildung, Sicherheit, Eigentum, Professionalität und Perfektion besitzen höchsten Stellenwert. Allesamt Werte, die den Ungarinnen und Ungarn auf ihrem Weg zum wirtschaftlichen Erfolg weiterhelfen.

Auswirkungen ihrer Werte zeigen sich nicht zuletzt in der langen Liste ungarischer Nobelpreisträ-

ger. 16 Nobelpreisträger entstammen dem Land mit zehn Millionen Einwohnern, unter ihnen der Literaturnobelpreisträger von 2002, Imre Kertész. Ungarn ist aber auch das Land der unbekannteren Genies: Laszlo Biro erfand den Kugelschreiber, Todor Karman konstruierte den Hubschrauber, Johann Irinyi fertigte das erste Zündholz, Tivadar Puskas plante die erste Telefonzentrale und Ernő Rubik den gleichnamigen Würfel. Die erste U-Bahn Europas fuhr 1896 in Budapest.

Das ungarische Erfindungsvermögen und gute Standortbedingungen liessen in den 1990er-Jahren Milliarden Euro in das Land fliessen. Grossunternehmen wie Audi, Suzuki, IBM oder Imperial Tobacco wählten Ungarn, verlagerten ihre Werke und bauten neue auf. Hervorragende Wachstumsraten liessen nicht lange auf sich warten. Die Arbeitslosenquote liegt mit 5,6 Prozent bei den tiefsten der neuen Mitgliedsländer.



Ungarn in Zahlen

Bevölkerung	10,2 Mio.
Fläche	93'030 km ²
Volksgruppen	Ungarn (90 %), Roma (4 %), Deutsche (3 %)
Sprache	Ungarisch
Währung	1 Forint (HUF) = 100 Filler = 0,004 €
Wachstumsprognose	2004: 3,3 % 2005: 3,8 %
BIP	58,0 Mio. €
BIP/Kopf	5'700 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 4 %, Industrie 34 %, Dienstleistungen 62 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 57,8 % Exporte in die EU: 74,3 %
Wichtige Industriezweige	Elektronik, Chemie, Maschinenbau
Wichtige Städte	Budapest, Debrecen, Miskoc, Szeged
Internet-Nutzer/100 Einwohner	15



Blick über Budapest auf das ungarische Parlamentsgebäude am Ufer des Flusses Pest. Das Gebäude wurde nach Plänen des berühmten Architekten Imre Steidl zwischen 1885 und 1906 erbaut.

Zypern – ein Inselparadies

Versteckt in der östlichsten Ecke des Mittelmeeres findet sich Zypern, eine Insel von atemberaubender Schönheit und langer Geschichte. Sandige Buchten, steile Klippen und kühle Zedernwälder gilt es genauso zu entdecken wie sanft duftende Orangenhaine oder rollende Wildblumenwiesen. 9000 Jahre Kultur zwischen Ost und West sind auf der Insel ineinander verwoben. Da finden sich Spuren vom Heiligen Apostel Paulus, von Alexander dem Grossen oder von Leonardo da Vinci.

Diese Schönheiten und Geschichten drohten ob des jahrelangen Konfliktes zwischen Griechenland und der Türkei um Zypern schon fast in Vergessenheit zu geraten. Auch wenn eine Wiedervereinigung der Insel im April 2004 vorerst nicht zu Stande kam, sind die Vorzeichen für eine weitere Normalisierung der Beziehungen nicht so schlecht. Auch dank der EU, die sich bereit zeigt, mit dem Nordteil der Insel besondere Beziehungen einzugehen und so die faktische EU-Aussengrenze zwischen dem Süd- und dem Nordteil der Insel etwas zu relativieren sucht.

Zypern versucht gezielt Massnahmen zu ergreifen, um seine Wirtschaft weiter zu stärken und

hat mehrere Bereiche definiert, die als zentral erachtet werden: Mode aus Zypern wird ebenso gefördert wie Handelszentren, Industrieprodukte oder der High-Tech-Bereich. Traditionell stark sind neben der Tourismusbranche andere Dienstleistungen, wie Finanz- und Unternehmensdienstleistungen. Die Tourismusbranche erwirtschaftet etwa einen Fünftel des gesamten BIP, was darauf hin deutet, dass Zypern als Tourismusdestination nichts von seiner Attraktivität eingebüsst hat. Mit einer Arbeitslosigkeit von 3,3 Prozent steht Zypern im Vergleich mit den EU-Ländern sehr gut da. Zypern ist – zumindest gemäss der Ausflagung – eine der bedeutendsten Schifffahrts-Nationen der Welt; es liegt auf Rang sechs aller Nationen.

Für den Erfolg des Tourismus in Zypern spricht, dass man in Zypern kein Wort für den Begriff «Fremder» kennt, sondern nur den «xenos», den Gast. Das Gesetz der Gastfreundschaft war und ist den Menschen auf der Insel immer heilig.

Auch als Mitglied der EU strebt Zypern an, seine Gastfreundschaft zu bewahren und seinen Teil zu einem funktionierenden Europa beizutragen.



Zypern in Zahlen

Bevölkerung	0,7 Mio.
Fläche	9'300 km ²
Volksgruppen	Griechen (85,1 %), Türken (11,7 %)
Sprache	Griechisch, Türkisch
Währung	1 Zypern-Pfund = 100 Cents = 1,74 €
Wachstums- prognose	2004: k. A. 2005: k. A.
BIP	10,2 Mia. €
BIP/Kopf	15'100 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 5 %, Industrie 23 %, Dienstleistungen 72 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 57,3 % Exporte in die EU: 67,8 %
Wichtige Indu- striezweige	Nahrungs- und Genussmittelindustrie, Baustoffe
Wichtige Städte	Nicosia, Limassol, Larnaca, Paphos
Internet- Nutzer/100 Einwohner	19,8



Petra tou Romiou, den Legenden nach Geburtsort der Göttin der Liebe und Schönheit, Aphrodite.

Privilegierter Club oder «gemeinsames europäisches Haus»?

Nach der Erweiterung von 15 auf 25 Mitglieder ist der Wachstumsprozess der EU noch nicht abgeschlossen. Mit der zunehmenden Globalisierung und Entgrenzung der Wirtschaftsbeziehungen stellt sich erneut die klassische Frage nach den geographischen und kulturellen Grenzen Europas. Ist die Türkei beitragsfähig? Kann Russland bis und mit Wladiwostok Mitglied werden oder reicht Europa nur vom Atlantik bis zum Ural? Reicht Europa über das Nordkap hinaus bis nach Alaska und Kanada? Ist der Kaukasus oder gar Zentralasien noch «europäisch»? Am „gemeinsamen europäischen Haus“ wird weitergebaut und viele Staaten machen sich Hoffnungen auf eine Mitgliedschaft.

Formale Bedingungen für einen EU-Beitritt

Die formalen Bedingungen für einen EU-Beitritt sind einfach, deren Umsetzung weniger. Erstens muss der Staat geographisch in Europa liegen. So wurde das Beitrittsgesuch Marokkos abgelehnt. Zweitens wird das Land bezüglich Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und effizienter Verwaltung auf

allen Ebenen geprüft. In dieser Hinsicht gilt die Mitgliedschaft im Europarat als Vorstufe. Drittens ist eine funktionierende Marktwirtschaft und Wettbewerbsfähigkeit erforderlich, um im Binnenmarkt Bestand zu haben. Schliesslich wird erwartet, dass der Kandidat die Regeln wie den *acquis communautaire* und weitere Politikbereiche der EU, etwa die gemeinsame Aussen-, Sicherheits- und Verteidigungspolitik oder die Zusammenarbeit im Bereich Justiz und Polizei übernimmt. Das Beitrittsverfahren ist genau definiert: Dem Beitrittsgesuch folgt die Meinung der Europäischen Kommission (*avis*), welche die Beitrittsfähigkeit und die erforderlichen Anpassungsmassnahmen einschätzt. Erfolgt ein positiver Ratschlag, werden die Anpassungslücken in einem umfangreichen Fragebogen an den Kandidaten definiert (*questionnaire*). Die Fortschritte im Anpassungsprozess werden laufend beurteilt und fliessen in den Prozess der Beitrittsverhandlungen ein. Bei den Verhandlungen geht es um Stimmgewichtung und Sitzzahl in der Kommission, im Rat der EU und im Europäischen Par-

Zoran Djindjic, erster Ministerpräsident der Republik Serbien nach Slobodan Milosevic, 2003 ermordet, anlässlich der siebten Churchill Konferenz vom 10. Oktober 2002 in Zürich:
«Europa braucht eine Seele.»

Leiter Wirtschaftsförderung, Europafachstelle
 Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich
 Privatdozent für Politikwissenschaft Universität Zürich



lament. Beitragszahlungen und Unterstützungsprogramme der EU bilden ebenso Gegenstand wie Übergangs- und Ausnahmeregeln bezüglich des *acquis communautaire*. Für die acht mitteleuropäischen Beitrittsländer wurden siebenjährige Übergangsfristen für den freien Personenverkehr ausgehandelt. Auch treten sie erst nach einer Anpassungsfrist der Eurozone bei. Dieser Heranführungsprozess wird mit Programmen technischer und finanzieller Hilfe unterstützt. Mit Europaabkommen und Partnerschaftvereinbarungen werden einzelne Binnenmarktregeln auch schrittweise übernommen.

Weitere Beitrittskandidaten

Kurz vor dem Abschluss dieses Heranführungsprozesses stehen Bulgarien und Rumänien, die noch einige Auflagen zu erfüllen haben. Mit einem Beitritt wird für 2007 gerechnet. Der Grundsatzentscheid ist gefallen, dass die Türkei der EU beitreten kann. Ein politischer Entscheid, der nicht unumstritten ist. Noch 2004 soll über den Beginn der Beitrittsverhandlungen entschieden werden. Der Heranführungsprozess dürfte wesentlich länger dauern.

Kroatien hat 2003, Mazedonien 2004 ein Beitritts-gesuch unterbreitet. In Island und Norwegen taucht die Beitrittsfrage regelmässig auf, zumal einige Nachteile des Europäischen Wirtschaftsraums wie die mangelnde Mitbestimmung oder der aufwändige Anpassungsprozess deutlich werden. Im Fall Islands sind die Fischereipolitik, im Fall Norwegens das Öl und die Mitgliedschaft in der Eurozone heikle Punkte.

Im westlichen Europa sind neben der Schweiz noch Andorra, Liechtenstein und Monaco als mögliche Kandidaten zu nennen. In Mittel- und Südosteuropa stehen Albanien, Bosnien-Herzegowina, Moldawien, Serbien, die Ukraine und Weissrussland vor der Tür. Umstritten ist die Frage, ob Russland beitragsfähig ist (siehe Türkei). Das gleiche gilt für die kaukasischen und zentralasiatischen Republiken, die zum Teil schon in Europa-rat und/oder NATO sind und davon Beitritts-hoffnungen ableiten.

40 Mitgliedstaaten in Europa?

Theoretisch ist somit eine EU von über 40 Mitgliedstaaten denkbar – im Jahr 2030 vielleicht. Und

Austritte? Ein Austritt ist rechtlich möglich. Davon hat bisher allein Grönland bei der Unabhängigkeit von Dänemark Gebrauch gemacht. Faktisch dürfte aber ein Austritt in Anbetracht der engen Verflechtung und der gemeinsamen Währung immer schwieriger werden. Es sei denn, dass die ganze EU in eine schwere Krise fällt und sich in eine grosse Freihandelszone auflöst.

Um diesen Andrang zu bewältigen und die Beziehungen zu diesem weiteren Europa zu gestalten, hat die EU eine Vielzahl von Assoziationsabkommen entwickelt, so dass sich ein Europa der abgestuften, konzentrischen Kreise gebildet hat.

Ein Europa mit verschiedenen Integrationsstufen

Im innersten Kreis sind die EU-Mitglieder, wobei nicht alle der Eurozone und dem Schengener *acquis* beigetreten sind. Der zweite Kreis wird durch die Mitglieder des Europäischen Wirtschaftsraums – Island, Liechtenstein und Norwegen – gebildet. Auch die Schweiz mit ihren bilateralen Abkommen kann hier verortet werden. Der dritte Kreis umfasst die Staaten mit Europaabkommen. Diese sehen eine spätere Mitgliedschaft vor und führen den *acquis*

schrittweise ein. Nach dem Übertritt von acht mittelosteuropäischen Staaten sind dies noch Bulgarien und Rumänien. Bald dürften aber weitere mittel- und südosteuropäische Staaten solche Abkommen abschliessen. Im vierten Kreis findet sich fast das ganze übrige Europa, das unterschiedliche Verbindungen zur EU entwickelt hat. Russland und die Ukraine haben Partnerschaftsabkommen vereinbart, welche Handel, Investitionsschutz, Wettbewerb, Forschung und weitere Bereiche regeln. 2003 hat die Europäische Kommission eine Strategie des weiteren Europas vorgelegt, welche diese Staaten stärker einbinden will, eine grosse Freihandelszone oder sogar einen grossen Binnenmarkt anstrebt und etwa umfangreiche Infrastrukturprogramme vorsieht. In der Nordischen Zusammenarbeit stossen sogar Kanada zur EU und zu Russland. Berührungspunkte ergeben sich auch in Zentralasien, wo die EU – neben Russland und den USA – vor allem mit Entwicklungszusammenarbeit und ambitionierten Infrastrukturprojekten präsent ist. Schliesslich gibt es einen fünften Kreis, welcher aussereuropäische Staaten einbezieht. Dazu zählt der Mittelmeerraum (Euromed). Bis Ende dieses

Jahrzehnts soll mit den mittelöstlichen und nordafrikanischen Anrainerstaaten eine Freihandelszone realisiert werden. Multilaterale Kooperationsvereinbarungen bestehen auch mit den asiatischen Ländern und Lateinamerika. Nicht nur Handel, sondern auch Bildung, Forschung und Kultur stehen im Mittelpunkt dieser Zusammenarbeit. Auch mit Nordamerika bestehen zahlreiche Abkommen, verschiedene gemeinsame Programme und ein politischer Dialog. Schliesslich sind die Cotonou-Abkommen zu erwähnen, in denen die EU die Beziehungen zu den Entwicklungsländern in Afrika, Pazifik und Karibik regelt. Marktöffnung und Entwicklungszusammenarbeit sind hier die Stichworte. Aber auch Umweltstandards, Kampf gegen Kinderarbeit und technische Hilfe.

Die EU als globaler Akteur

Somit entwickelt sich die EU zu einem umfassenden internationalen Netzwerk von abgestuften Handelsbeziehungen, technischer Kooperation, Bildungs- und Kulturaustausch. Ein globaler Akteur eben – zumindest in wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Hinsicht, wenn nicht auch politisch.

Dies schlägt sich auch in den internationalen Organisationen nieder, in denen die EU und ihre assoziierten Partner eine zunehmend wichtige Rolle spielen. So stellt sich mittelfristig auch die Frage, ob der Europarat und die Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit (OSZE) nicht überflüssig werden. Derzeit dominieren die EU-Mitglieder die Geschäfte, für die übrigen Staaten sind sie Vorhof, Warteraum oder Ersatz für den späteren EU-Beitritt. Umgekehrt erhält die EU Konkurrenz durch die Welthandelsorganisation (WTO). Wird der Freihandel weiter liberalisiert und werden die meisten Partnerländer WTO-Mitglieder, sind viele Handels-, Investitionsschutz- und Wettbewerbsregeln in den EU-Abkommen überflüssig.

Bulgarien – Land der Strände und der Millionenmetropole Sofia

Wird die Frage aufgeworfen, wo am besten Strandferien zu verbringen sind, dann ist Bulgarien selten eine der diskutierten Möglichkeiten, obwohl das Land insgesamt 130 km schönsten Sandstrandes am Schwarzen Meer aufzuweisen hat. Überrascht? Bulgarien hat noch mehr zu bieten: ausgedehnte Gebirgswälder mit Braunbären, Luchsen und Wölfen, das Donaudelta, ein ausgesprochenes Vogelparadies, dazu herrscht im Süden ein angenehmes, mediterranes Klima und – eine ganz andere Sehenswürdigkeit – im Westen findet sich die uralte Stadt Sofia, heute eine Millionenmetropole. Diese geographische Vielfalt widerspiegelt sich auch in der Küche, wo die verschiedensten Geschmäcker auf ihre Kosten kommen.

Das Land ist mit seinen etwa acht Millionen Einwohnern und der dreifachen Grösse der Schweiz unter den neuen EU-Ländern im Mittelfeld anzusiedeln. Spannend für die EU ist, dass nahezu zwei Drittel aller ausländischen Handelsbeziehungen von Bulgarien mit der EU abgewickelt werden. Bulgarien ist als Markt stark ausbaufähig: Die Nach-

frage nach technischen Innovationen ist riesig. Nach wirtschaftlichen Schwierigkeiten Mitte der 1990er-Jahre gelang es Bulgarien diejenige Stabilität zu erlangen, die es immer näher an die EU heranführt. Der Beitritt Bulgariens zur EU ist auf 2007 vorgesehen.

Die Beziehungen Bulgariens zur Schweiz haben sich in den letzten Jahren ständig verbessert: Zu einem Visumsabkommen kommt ein rasantes Wachstum der gegenseitigen Handelsverbindungen. Verschiedentlich fanden Besuche statt von Wirtschaftsdelegationen beider Seiten, Wirtschaftsbeziehungen also, die sich mit einem EU-Beitritt naturgemäss auch für die Beziehungen zur Schweiz verbessern werden.

Bulgarien verspricht in der nahen Zukunft weiteres grosses wirtschaftliches Wachstum, ein Versprechen, von dem auch die Schweiz profitieren kann, wenn sie ihre Chancen ergreift und sich auf Bulgarien einlässt.



Bulgarien in Zahlen

Bevölkerung	7,9 Mio.
Fläche	110'993 km ²
Volksgruppen	Bulgaren (86 %), Türken (10 %), Roma (3 %)
Sprache	Bulgarisch
Währung	1 Lew (BGN) = 100 Stótkinki = 0,51 €
Wachstumsprognose	2004: 5,2 % 2005: 5,2 %
BIP	15,2 Mia. €
BIP/Kopf	1'900 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 14 %, Industrie 28 %, Dienstleistungen 58 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 49,4 % Exporte in die EU: 54,8 %
Wichtige Industriezweige	Nahrungsmittelproduktion, Metallverarbeitung, Chemie
Wichtige Städte	Sofia, Plowdiw, Warna, Burgas
Internet-Nutzer/100 Einwohner	7,4



Blick auf die Stadt Sofia.

Rumänien – gefestigte Kontakte mit der EU

Rumänien, oder besser gesagt, die Region Transsilvanien – das Land jenseits der Wälder – wäre ohne Graf Dracula sicher vielen nicht bekannt. Transsilvanien liegt im Zentrum Rumäniens und ist von der Gebirgskette der Karpaten umgeben. Es wurde im 12. Jahrhundert von sächsischen Kolonisten besiedelt und Siebenbürgen genannt. In der einstigen Hauptstadt Siebenbürgens, Sighisoara/Schässburg, soll das historische Vorbild Draculas, der Walachenfürst Vlad Tepes, im Jahr 1431 geboren sein. Während seiner Herrschaft wurde der Fürst für die Region zum Inbegriff von Schrecken und Willkür – und einige Jahrhunderte später durch den Roman von Bram Stoker auch für den Rest der Welt.

Rumänienreisenden bieten sich durch die unterschiedliche Topografie des Landes mannigfaltige Möglichkeiten. Vom Strandbesuch bis zum Skurlaub ist alles möglich, denn südlich der Karpaten, einem Wander- und Bergsteigerparadies, befindet sich das rumänische Kernland und die relativ flache Walachei mit der Hauptstadt Bukarest.

In Bukarest, dem wirtschaftlichen wie kulturellen Zentrum des Landes, kann man in die Oper gehen, Konzerte besuchen und die gute rumänische

Küche in gemütlichen Restaurants geniessen. Gastfreundschaft genießt in der rumänischen Bevölkerung einen sehr hohen Stellenwert und mit etwas Glück kann man auch ein typisch rumänisches Fest miterleben.

Rumänien ist bemüht, die Lasten der Ceausescu-Diktatur abzubauen und die Reform der Strukturen des Landes in allen Bereichen auf eine demokratische Grundlage zu stellen. Vorrangiges aussenpolitisches Ziel ist nach dem Beitritt zur NATO nun auch die Aufnahme in die EU.

Die Kontakte mit der EU sind bereits jetzt gefestigt: Das Land ist reich an verschiedensten Erdschätzen wie Braunkohle, Kohle, Salz, Eisenerz, Bauxit, Kupfer, Blei, Zink und Erdöl und rund 40 Prozent der exportierten Güter gelangen nach Italien und Deutschland. Allerdings erfüllt Rumänien momentan die Anforderungen für einen EU-Beitritt noch nicht – es wird damit gerechnet, dass das Land im Jahr 2007 zusammen mit Bulgarien aufgenommen werden kann. Bis dahin sollten auch viele der noch anstehenden Reformen verwirklicht sein.



Rumänien in Zahlen

Bevölkerung	22,4 Mio.
Fläche	238'391 km ²
Volksgruppen	Rumänen (89,4 %), Ungarn (7,1 %), Roma (1,8 %), Deutsche (0,5 %), 18 offiziell anerkannte Minderheiten
Sprache	Rumänisch
Währung	1 Leu (ROL) = 100 Bani = 0,000025 €
Wachstumsprognose	2004: 6,0 % 2005: 5,2 %
BIP	44,4 Mia. €
BIP/Kopf	2'000 €
Anteil am BIP nach Sektoren	Landwirtschaft 12 %, Industrie 37 %, Dienstleistungen 51 %
Handel mit EU	Importe aus der EU: 57,3 % Exporte in die EU: 67,8 %
Wichtige Industriezweige	Maschinenbau, Petrochemie, Metallurgie
Wichtige Städte	Bukarest, Iasi, Cluj-Napoca, Timisoara
Internet-Nutzer/100 Einwohner	4,5



Der Opernplatz der Stadt Timisoara, der grössten Stadt des westlichen Transsilvanien. In Timisoara begannen 1989 die antikommunistischen Aufstände, welche die totalitäre Herrschaft Ceausescus beendeten.

10 gute Gründe für die Erweiterung

1 Die Erweiterung schafft eine Win-Win-Situation.

Sie macht die neuen Mitgliedstaaten, die EU und die Schweiz wohlhabender. Unabhängige Schätzungen rechnen mit einem mittelfristigen Wachstumsgewinn in den Beitrittsstaaten von 19 Prozent, d.h. ca. 1,5 Prozent pro Jahr. Für die Schweiz wird mit einem Wachstumseffekt von 0,3 bis 0,5 Prozent pro Jahr gerechnet.

2 Die Erweiterung bringt neue Handels- und Investitionschancen für Schweizer Unternehmungen.

Der Handel mit den Beitrittsstaaten hat sich seit 1990 fast verfünffacht. Heute exportieren bereits schon über 1000 Firmen. Rund 100 Firmen haben vor Ort investiert. Ohne diese neuen Märkte würden einzelne Firmen nicht überleben.

3 Die Erweiterung verändert Europa zum Besseren.

Sechs der beitretenden Staaten existierten vor einem Jahrzehnt überhaupt noch nicht. Keines der Länder, welche früher an

das ehemalige kommunistische Polen grenzen, existiert heute noch. Doch der Wandel hat völlig friedlich stattgefunden – kein Krieg, keine Grenzänderung und keine Vertreibung von Menschen.

4 Die Erweiterung verändert die Beitrittsländer zum Besseren.

1989 war Reisen in Polen ein Privileg, Konsumgüter knapp, die Inflation bei 600 Prozent. Heute gehen doppelt so viele Polen an eine Universität, Polen reisen grenzenlos und die Inflation ist minimal. All dies in 13 Jahren und unterstützt durch den Beitrittsprozess.

5 Die EU und die Schweiz profitieren von den Ländern, welche den europäischen Weg gewählt haben.

Die Produktion in den baltischen Staaten wächst dynamisch. In anderen Nachbarstaaten Russlands, die früher zur UdSSR gehörten, ist die Produktion auf ein Drittel von 1990 eingebrochen und die Auslandsinvestitionen betragen nur ein Zehntel von denjenigen in den baltischen Staaten.

6 Die Erweiterung zeigt, dass die Grundregeln der EU – friedlicher Ausgleich ist besser als Krieg – noch gültig sind.

2001 gab die EU 40 Millionen Euro für die Vorbereitung des EU-Beitritts Sloweniens aus und 440 Millionen Euro für den Wiederaufbau des Kosovos. Zahlen allein genügen nicht, um die Tragödie der Balkankriege zu erfassen.

7 Die Erweiterung heisst ein saubereres Europa.

Luft und Wasser werden den EU-Reinheitsstandards entsprechen.

8 Die Erweiterung bringt Chancengleichheit für die Schweizer Industrie.

Unternehmungen in den neuen Mitgliedstaaten müssen die gleichen Standards bezüglich Gesundheit, Konsumentenschutz, Sicherheit, Subventionen und Umwelt berücksichtigen. Ebenfalls sichern die bilateralen Abkommen gleichen Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen.

9 Die Erweiterung macht Europa sicherer.

Die Zusammenarbeit im Kampf gegen Drogen- und Menschenhandel wird verstärkt. Auch hier greifen die EU-Vorschriften bezüglich Grenzkontrolle und Rechtshilfe. Allein 2001 wurde in Bulgarien 1500 kg Kokain im Strassenwert von über 3000 Millionen sFr. mit EU-Hilfe beschlagnahmt.

10 Erweiterung heisst Migrationskontrolle, ohne die Ursache der Abwanderung zu verstärken.

Frühere Erweiterungen haben zu mehr Mobilität geführt – Mobilität zurück in die Heimatländer, z.B. Portugal und Spanien. Als Spanien 1986 in die EU eintrat, hielten sich 109'000 spanische Staatsangehörige in Frankreich auf. 1994 waren es noch 35'000.

Finanzierung des Auslandsgeschäfts

Das mittelosteuropäische Bankwesen ist noch jung. Mit dem Übergang zur Marktwirtschaft entstand Anfang der 1990er-Jahre das heutige universelle Bankensystem mit einer Zentralbank und kommerziellen Banken, die oftmals zuerst restrukturiert, rekapitalisiert und privatisiert werden mussten.

Während die Aktien-, Obligationen- oder Geldmärkte in den neuen EU-Mitgliedstaaten Mitteleuropas noch eine relativ kleine Rolle spielen, sind im Kreditgeschäft lokaler Banken stark steigende Wachstumsraten zu verzeichnen. Auch lassen der schnell wachsende Retailbankingsektor mit bis anhin wenig entwickelten Geschäftsfeldern wie Hypothekendarlehen, Konsumkrediten oder Internet Banking sowie ein stetiges Wachstum an Kundengeldern auf ein grösseres Vertrauen der Bevölkerung Banken gegenüber schliessen. Dies dürfte durch die Tatsache verstärkt werden, dass mehr als zwei Drittel der Banken von ausländischen Instituten beherrscht werden. Vor allem skandinavische, österreichische, deutsche und italienische Banken waren sehr aktiv in ihren Akquisitionen in Mitteleuropa.

Produkte und Dienstleistungen der Credit Suisse

Credit Suisse verfügt über ein breites Netz von lokalen Korrespondenzbanken, mit denen sie langjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit hat. Im Rahmen der uns zur Verfügung stehenden Länder- und Bankenlimiten begleiten wir unsere Kunden im Exportgeschäft. Massgeschneiderte Trade Finance Produkte und Dienstleistungen wie

- Dokumentarakkreditivbestätigungen
- Garantie- und Standby-Akkreditivbestätigungen
- Dokumentarinkassoabwicklungen
- Import- und Export-Vorfinanzierungen
- Exportfinanzierungen (mit oder ohne ERG-Deckungen)
- Forfaitierungen
- Strukturierte Handels- und Commodity-Finanzierungen

dienen der Zahlungs- und Leistungssicherung sowie der Finanzierung von schweizerischen Warenexporten. Gerne vermitteln wir unseren Firmenkunden zudem Kontakte zu lokalen Banken (Kontobeziehungen in Lokalwährung, lokale Kredite, Kundenkontakte, Investitionshilfen etc.).

**CREDIT
SUISSE**

Kontakt

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Herrn René Flunser, Credit Suisse, BAHC 1, Postfach 600, 8070 Zürich
Tel. 01 333 39 41
E-Mail rene.flunser@credit-suisse.com
oder an Ihren Kundenverantwortlichen bei der Credit Suisse.

www.credit-suisse.com/firmenkunden
www.credit-suisse.com/entreprises
www.credit-suisse.com/clienticommerciali

Europa Institut an der Universität Zürich

Das **Europa Institut an der Universität Zürich (EIZ)** wurde 1992 als privatrechtlicher Verein gegründet und wird von rund 800 Einzel- und Kollektivmitgliedern getragen. Das EIZ gehört zu den führenden schweizerischen Kompetenzzentren für alle Fragen des Europarechts.

Das EIZ ist ein leistungsfähiges Informations- und Dienstleistungszentrum insbesondere für Fragen des europäischen Wirtschaftsrechts. Das EIZ unterstützt Unternehmen, Rechtsanwälte und Behörden mit einem umfassenden Beratungs- und Weiterbildungsangebot. Im Vordergrund steht dabei die Aufbereitung wissenschaftlicher Erkenntnisse für die Bedürfnisse der Praxis.

Im Einzelnen gehören folgende Bereiche zu den Aktivitäten des EIZ:

Weiterbildung

Das EIZ führt regelmässig Seminare, Tagungen und Vortragsreihen zu aktuellen Rechtsentwicklungen auf europäischer und internationaler Ebene durch. Das Programm ist der Homepage des Instituts (www.eiz.unizh.ch) zu entnehmen.

Rechtsberatung

Das EIZ übernimmt auf Anfrage rechtliche Abklärungen und erstellt Gutachten und Studien zu spezifischen Fragen, insbesondere des europäischen Wirtschaftsrechts.

Schulung

Das EIZ bietet individuelle Kurse zu Grundfragen und speziellen Teilgebieten des Europarechts sowie praxisorientierte Schulungen zur effizienten Nutzung der Informationssysteme der EU im Internet.

Beziehungsnetz

Das EIZ verfügt über ein weitgespanntes Netz in Osteuropa, u.a. in Tschechien, Ungarn, den baltischen Staaten, Serbien und Montenegro.



Europa Institut
an der Universität Zürich
Kompetenzzentrum für Fragen des
Europarechts

Weitere Informationen und Kontakt

Europa Institut an der Universität Zürich,
Hirschengraben 56, 8001 Zürich,
Tel. 01 634 48 91, Fax 01 634 43 59,
eiz@eiz.unizh.ch, www.eiz.unizh.ch

Osec Business Network Switzerland – Lotse im Auslandsgeschäft

Bereits viele Schweizer Firmen haben das Potenzial der Märkte in den neuen Mitgliedstaaten der EU erkannt und sind erfolgreich daran, diese systematisch auf- und auszubauen. Dies wurde u.a. ermöglicht durch frühzeitige Konsultation von entsprechenden Marktexperten. Die für konkrete Bedürfnisse recherchierten und aufgearbeiteten Informationen sind Grundlagen für Markterschliessungsstrategien und Risikominimierung!

Die Fachspezialisten unseres Netzwerkes sind mit den örtlichen Marktgegebenheiten bestens vertraut und stehen für Informationen aus erster Hand zur Verfügung.

Die Netzwerkpartner im Ausland

Im Ausland bilden die Swiss Business Hubs das Rückgrat des Business Network Switzerland. Die Swiss Business Hubs werden in Ländern eingerichtet, die für die Schweizer Exportwirtschaft besonderes Gewicht haben. Sie sind mit Personal ausgestattet, das ausschliesslich für Zwecke der Aussenwirtschaftsförderung zur Verfügung steht.

In den übrigen Märkten stützt sich das Business Network Switzerland auf die Schweizerischen Vertretungen sowie teilweise auch auf die bilateralen Wirtschaftskammern im Ausland.

Die Netzwerkpartner im Inland

Partner im Innennetz sind die kantonalen Handelskammern, die Wirtschaftskammer Baselland und die Gewerbe- und Wirtschaftskammer Liechtenstein. Sie bieten den Unternehmen Basis-Dienstleistungen zur Aussenwirtschaftsförderung.

Euro Info Center Schweiz (EICS)

Im Rahmen der Umsetzung ihres Mandats führt Osec das Euro Info Center Schweiz (EICS). In der Romandie und im Tessin fungiert Info-Chambres als Ko-Träger. Das EICS ist Teil eines europaweiten Netzwerkes, das von der Europäischen Kommission koordiniert wird. Mittels dieses Netzwerkes kann das EICS seine Kunden schnell und unkompliziert über Fragen zum europäischen Wirtschaftsraum informieren und beraten.



Osec Business Network Switzerland

Die Anlaufstelle für alle Fragen rund um den Auf- und Ausbau von internationalen Geschäftstätigkeiten ist das Osec Service Center bzw. unsere Homepage:
Tel. 0844 811 812, Fax 0844 811 813
contact@osec.ch, www.osec.ch

Swiss Business Hub Poland

c/o Embassy of Switzerland
Aleje Ujazdowskie 27, PL-00-540 Warsaw
Tel. +48 22 628 04 81, Fax +48 22 621 05 48
Der Swiss Business Hub in Warschau hat bei der Recherche und Aufbereitung von Informationen für die vorliegende Broschüre mitgearbeitet.

Das Innennetz

Das Innennetz hat uns bei der Distribution dieser Broschüre aktiv unterstützt.

Euro Info Center Schweiz

Osec Business Network Switzerland
Stampfenbachstrasse 85, 8035 Zürich
Tel. 01 365 54 54, Fax 01 365 54 11
eics@osec.ch, www.osec.ch/eics



Die Handelskammer Schweiz-Mitteuropa SEC – ihr Netzwerkpartner zu neuen Märkten

Der Sprung in die mittel- und osteuropäischen Märkte ist für grössere Konzerne, vor allem aber für kleine und mittlere Unternehmen, eine grosse Herausforderung. Mit der Globalisierung hat in der Wirtschaft ein neuer Stil Einzug gehalten. Gleichzeitig müssen die Eigenheiten der mittel- und osteuropäischen Märkte, vor allem auch im Hinblick auf die EU-Erweiterung berücksichtigt werden.

Die Handelskammer Schweiz – Mitteleuropa SEC ist eine aktive, auf privater Basis organisierte Interessengemeinschaft mit der Zielsetzung, die Wirtschaftsbeziehungen mit den in der SEC zusammengeschlossenen Ländern zu fördern. Die SEC umfasst die Länder Albanien, Bosnien-Herzegowina, Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Mazedonien, Polen, Rumänien, Serbien und Montenegro, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechien und Ungarn.

Für kleinere und mittlere Unternehmen ist SEC eine wichtige Anlaufstelle, aber auch für Grossunternehmen können wir nützliche Dienste leisten. Dank dem permanenten Informationsaustausch

mit allen wichtigen offiziellen und privaten Institutionen haben wir Einfluss auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen. Wir organisieren verschiedene Anlässe, die neben der Vermittlung von aktuellen Informationen auch eine Plattform für Erfahrungsaustausch bieten. Nicht selten resultieren aus solchen informellen Kontakten fruchtbare, längerfristige Geschäftsbeziehungen.

Können Sie eine oder mehrere der folgenden Fragen positiv beantworten, dann kontaktieren Sie uns!

- Legen Sie Wert auf Erfahrungsaustausch bei der Bearbeitung der mitteleuropäischen Märkte?
- Legen Sie Wert auf Networking im Rahmen einer spezialisierten Interessengemeinschaft?
- Benötigen Sie eine Marktabklärung oder andere Dienstleistungen in Mitteleuropa?
- Suchen Sie Geschäftspartner?
- Haben Sie ein spezielles Anliegen im Zusammenhang mit Ihrem Mittel-/Osteuropa-Geschäft?

Handelskammer Schweiz-Mitteuropa SEC

Geschäftsführer: Max Steiner
Stauffacherstrasse 45, 8026 Zürich
Tel. 01 249 48 80, Fax 01 249 49 66
info@sec-chamber.ch, www.sec-chamber.ch

Partnerorganisationen in den SEC-Ländern:

Swiss-Baltic Chamber of Commerce SBCC,
Tallinn
Handelskammer Schweiz-Tschechien HST,
Prag
Handelskammer Schweiz-Rumänien
HKS-R, Bukarest
Handelskammer Schweiz-Slowakische
Republik HSSR, Bratislava
Polnisch-Schweizerische Industrie-
und Handelskammer PSIPH, Warschau
Swisscham Hungary, Budapest

Die EU-Erweiterung vom 1. Mai 2004 ist nur ein Etappenziel!

SOFI kann Ihre Investitionsvorhaben - auch in den zukünftigen Beitrittsländern - unterstützen! Die «Swiss Organisation for Facilitating Investments» (SOFI) wurde 1997 vom Staatssekretariat für Wirtschaft seco zusammen mit der KPMG mit dem Ziel gegründet, Investitionsprojekte von schweizerischen Unternehmen vor allem in ausgewählten Transitions- und Entwicklungsländern zu unterstützen.

In der Vergangenheit wurden verschiedene Investitionsprojekte auch in den neuen acht mittelosteuropäischen Mitgliedstaaten von SOFI beraten. Mit der EU-Mitgliedschaft dieser Länder verschiebt sich der Schwerpunkt der Investitionshilfe in die zukünftigen Beitrittsländer Bulgarien, Rumänien bzw. zukünftige Kandidatenländer, die sich um die Aufnahme in die EU bewerben wollen.

- SOFI kann Sie beratend unterstützen, falls Sie Investitionen in diesen zukünftigen Märkten ins Auge fassen.
- SOFI bietet Investoren sämtliche Dienstleistungen an, um den Herausforderungen von Investitionsvorhaben zu begegnen, angefangen bei

der Formulierung der Projektidee über die Ausgestaltung des Business Plans, Finanzierung und Durchführung des Investitionsprojektes.

- In den von seco definierten Transitions- und Entwicklungsländern kann der von SOFI geführte seco Start-up Fund Anschubfinanzierungen auf Kreditbasis gewähren.
- Länder im Osten Europas, welche neben den Beitrittskandidaten Bulgarien und Rumänien speziell unterstützt werden, sind Serbien und Montenegro, Albanien, Mazedonien, Ukraine, Russland, sowie die zentralasiatischen Staaten Azerbaijan, Kirghistan, Tajikistan und Uzbekistan.

Kontakt

SOFI
Stauffacherstrasse 45
8026 Zürich
www.sofi.ch

Hans-Peter Achermann
Regional Head, Central and East European
Operations
Tel.: 01 249 30 50, Fax: 01 249 31 33
Email: achermann_hanspeter@sofi.ch



**Amt für Wirtschaft und Arbeit
des Kantons Zürich**
Wirtschaftsförderung

Amt für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich,
Europafachstelle

Walchestrasse 19, Postfach, 8090 Zürich
Tel. 043 259 26 14, Fax 043 259 51 71
stephan.kux@vd.zh.ch
www.awa.zh.ch/standort/europa/index.asp



**CREDIT
SUISSE**

CREDIT SUISSE

Postfach 100
8070 Zürich

www.credit-suisse.com



**Europa Institut
an der Universität Zürich**
Kompetenzzentrum für Fragen des
Europarechts

Europa Institut an der Universität Zürich

Hirschengraben 56, 8001 Zürich
Tel. 01 634 48 91, Fax 01 634 43 59,
eiz@eiz.unizh.ch, www.eiz.unizh.ch



Osec Business Network Switzerland
Euro Info Center Schweiz

Stampfenbachstrasse 85, 8035 Zürich
Tel. 0844 811 812, Fax 0844 811 813
eics@osec.ch, www.osec.ch/eics



SEC+
Handelskammer Schweiz-Mitteuropa SEC

Stauffacherstrasse 45, CH-8026 Zurich
Tel. 01 249 48 80, Fax 01 249 49 66
info@sec-chamber.ch, www.sec-chamber.ch



SOFI
SWISS ORGANISATION FOR
FACILITATING INVESTMENTS

SOFI

Stauffacherstrasse 45
8026 Zürich
www.sofi.ch

SCHWEIZ plus 10

EU-Erweiterung - Chancen und Herausforderungen für die Schweiz




CH-EUROPABREVIER

Aktuelle Informationen und Links auf

www.europabrevier.ch



Für das sich ständig weiterentwickelnde Europarecht stellt das Internet die heute wichtigste Informationsquelle dar. Natürlich besteht immer das Risiko, dass sich URL ändern oder Hyperlinks unbrauchbar werden. Auf der Website www.europabrevier.ch finden Sie thematisch geordnet nützliche Links zu Europa.