

«Mehr Probleme zwischen der Schweiz und Polen wären wünschenswert»

Mit Staatssekretär Jean-Daniel Gerber
auf offiziellem Arbeitsbesuch in Warschau

Die Eröffnung des Büros zur Verteilung des schweizerischen Erweiterungsbeitrags war zwar nicht der offizielle Grund für die Reise einer Delegation von 16 Firmenvertretern aus der Schweiz nach Warschau, die von 5. bis 7. März stattfand. Dennoch erfolgte sie im Kontext dieser Massnahme, die auch zu einer Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Polen und der Schweiz führen könnte.

Der Besuch in Warschau bestand für die Teilnehmer der offiziellen Delegation aus mehreren Etappen und schloss ein Treffen mit dem polnischen Wirtschaftsminister und der Bürgermeisterin von Warschau ein. Der für alle Teilnehmer zugängliche Teil setzte sich zusammen aus einem abendlichen Apéro mit musikalischer Untermalung in der Residenz des Schweizer Botschafters Bénédicte de Cerjat und einem von den Handelskammern Schweiz-Polen und Schweiz-Mitteuropa am Folgetag organisierten Seminar. Während der Veranstaltung wurden die Modalitäten zur Vergabe des Erweiterungsbeitrags erläutert, von dem das bevölkerungsreiche Polen mit CHF 489 Mio. den Löwenanteil erhält. Nach der aktuellen Startphase soll in ein bis zwei Jahren eine Pipeline von Projekten bestehen, die von der polnischen Seite unterbreitet und von Deza und SECO, die dazu eigens ein Projektbüro in Warschau eröffnet haben, geprüft und abgesegnet werden.

Wie Staatssekretär Gerber eingangs der Hauptveranstaltung bemerkte, ist Polen nach fast 20 Jahren Transformation kein Entwicklungsland mehr; das Land hat die meisten ausländischen Kredite zurückbezahlt, und das Lohnniveau in der Hauptstadt und anderen polnischen Grossstädten ist heute nicht mehr weit von Werten in Deutschland entfernt. Die polnische Wirtschaft weist auch 2008 ein robustes Wachstum auf, wobei der Aussenhandel noch reger sein könnte. Redner Ryszard Wojtkowski, Managing Director der Carlyle-Group, wies in seinem Vortrag auf die aussergewöhnlich günstige Kombination der Geschäftsmöglichkeiten in einem Wachstumsmarkt und der Risikominimierung durch die institutionelle Sicherheit des EU-Regelwerks hin.

Als Handelspartner nimmt Polen für die Schweiz eine nicht unbedeutende Position ein. Das Land situiert sich auf der

Rangliste zwar hinter Russland, aber noch vor Indien. Doch wie sieht es mit den Schweizer Investitionen in Polen aus? Jean-Daniel Gerber wollte aus erster Hand erfahren, wie die Geschäfte bei den in Polen ansässigen Schweizer Unternehmen laufen und wo der Schuh drückt. Firmenvertreter erhielten Gelegenheit, über ihre Tätigkeit Auskunft zu geben und eventuell bestehende Schwierigkeiten darzulegen.

Ein Vertreter der Uhrenindustrie diagnostizierte Polen ein ausgeglichenes Wachstum, von dem breite Bevölkerungsschichten profitieren. Als Indikator können die Verkaufszahlen für Schweizer Uhren gelten. Denn im Gegensatz zum Nachbarland Ukraine, wo jährlich fast tausend Uhren der Luxusmarke «Breguet» abgesetzt werden, kann man die in Polen verkauften Exemplare dieser Marke an einer Hand abzählen – im vergangenen Jahr waren es gerade einmal fünf. Hingegen verzeichnet man in Polen grosse Wachstumszahlen im mittleren Preissegment (z.B. Tissot). Ebenfalls bemerkenswert ist, dass günstige Schweizer Modeuhren (Swatch) in Polen relativ wenig verkauft werden. Diese Relation kann gemäss dem Uhrenvertreter als Ausdruck einer auf Tradition bedachten Gesellschaft interpretiert werden.

*Polen ist nach fast 20 Jahren
Transformation kein Entwicklungsland
mehr; das Land hat die
meisten ausländischen Kredite
zurückbezahlt.*

Der Leiter der polnischen Filiale der Firma Mettler-Toledo klagte über die Schwierigkeit, kompetitive Löhne anzubieten, in einem Umfeld, in dem lokale Mitbewerber neben den offiziell deklarierten Gehältern meist auch noch Geld in der Bar-kasse finden, um die Arbeitnehmer bei Laune zu halten. Für eine renommierte Schweizer Firma wären solche Zahlungen problematisch – wie auch diejenige von Schmiergeldern, die in Polen nicht selten zur Belebung des Geschäfts dienen. Der Mettler-Toledo-Vertreter endete gleichwohl mit einer positiven Note: «Eine Schweizer Firma kann auf dem Markt durchaus mithalten, denn das Image von Sicherheit und Korrektheit, das sie als Arbeitgeber ausstrahlt, kann diese Wettbewerbsnachteile wettmachen.»

Weitere Klagen von Schweizer Unternehmern betrafen die bürokratischen Vorschriften, die in manchen Bereichen immer noch anzutreffen sind, und die mangelnde Transparenz, z.B. im staatlich reglementierten Pharma-Sektor. In einem Land, in dem die Regierung neuerdings nicht mehr nur



*V.l.n.r.: Botschafter B. de Cerjat, Sts. J.D. Gerber,
Präs. HK CH-PL J. Samochowiec*

nach vier, sondern schon nach zwei Jahren abgewählt wird, stellt sich auch die Frage, ob die staatlichen Betriebe Verträge einhalten, wenn die Führungspersonen ausgewechselt werden. Bisher konnten die daraus erwachsenden Schwierigkeiten jedoch in Grenzen gehalten werden.

Die polnischen Teilnehmer der Veranstaltung – es waren insbesondere Vertreter von Firmen, die mit Schweizer Unternehmen zusammenarbeiten – konnten auch ihr Bild der Schweiz aktualisieren. Staatssekretär Gerber wies im Kontext der laufenden Steuerhinterziehungs-Skandale in

Deutschland auf die feinen Unterschiede zwischen dem Bankenwesen der Schweiz und Liechtensteins hin und erläuterte andererseits die aktuellen Diskussionen zur angestrebten weiteren Handelsliberalisierung der Schweizer Wirtschaft. Auch die Personenfreizügigkeit wurde angesprochen, wobei zu Tage trat, dass die Quoten für Arbeitnehmer aus Polen, entgegen den vor der Abstimmung geäußerten Befürchtungen, in der Schweiz nur zu 60% ausgenützt werden.

Polen war noch vor einigen Jahren ein exotischeres Pflaster. Heute hält die Normalität eines europäischen Landes Einzug. Leider haben bis anhin noch nicht viele Schweizer Firmen darauf reagiert, und das Engagement von Schweizer Investoren bleibt relativ bescheiden. So erstaunt es nicht, dass auch die Schweizer Behörden selten für Probleme beigezogen werden. Jean-Daniel Gerbers Bonmot brachte es auf den Punkt: «Ich wünschte, wir hätten mehr Probleme mit Polen – es wäre ein Ausdruck einer regeren Geschäfts- und Investitionstätigkeit.» Vielleicht wird der anlaufende Schweizer Erweiterungsbeitrag Abhilfe schaffen.

Bericht: Michael Derrer

Michael Derrer ist Unternehmensberater für Osteuropa und Dolmetscher für osteuropäische Sprachen
Kontakt: m.derrer@ascent-ag.ch, www.ascent-ag.ch