

Chinesen schikanieren Schweizer Exporteure

von K. Wolfensberger - Das Freihandelsabkommen mit China bringt Schweizer Firmen bisher nicht den gewünschten Erfolg. Woran liegt's? Wir haben bei einem Experten nachgefragt.



Stephan Oehen ist China-Experte und Managing Director der Plattform Invest in Switzerland mit Büros in Zürich und Shanghai. Er unterstützt mit dieser chinesische Investoren, die in der Schweiz Geld anlegen möchten.

ein aus i

Fehler gesehen?

Fehler beheben!

Hätte den Handel erleichtern sollen, das Freihandelsabkommen der Schweiz mit China. Fast zwei Jahre nach Inkrafttreten des Deals herrscht bei Schweizer Exportfirmen aber Ernüchterung. Denn chinesische Zöllner schikanieren Schweizer Firmen systematisch, schreibt die «Handelszeitung». Bei Waren, die durch

den Deal von einer Zollreduktion profitieren sollten, seien die chinesischen Zöllner doppelt so streng wie bei solchen mit normalem Zinssatz.

Der bürokratische Aufwand für Zollvergünstigungen ist enorm. Rund zwei Drittel der exportierenden Firmen verzichten daher darauf, das Abkommen anzuwenden und die vorgesehenen Zollvorteile wahrzunehmen, so eine Studie der Handelskammer Schweiz-China.

Kritik äussert zum Beispiel der Confiseur Läderach. «Die Zollvorteile werden durch die Schikanen der chinesischen Behörden zunichtegemacht», so die Exportverantwortliche Carola Borm zur «Handelszeitung». Und der Werkzeughersteller Fraisa beklagt, es sei dem Zufall überlassen, ob Zöllner zollbegünstigte Warensendungen akzeptierten oder nicht. Der Bund hingegen verteidigt das Abkommen: Schwierigkeiten würden durch die Zollbehörden beider Seiten erörtert und seien meist bereits beigelegt worden.

Wieso kommt es bei der Umsetzung des Abkommens zu solchen Problemen? 20 Minuten sprach mit China-Experte Stephan Oehen.

Herr Oehen, wie gross sind die Schwierigkeiten der Schweizer Exporteure in China?

Die Probleme im Handel zwischen China und der Schweiz sind erheblich. Das hat aber nichts mit dem Freihandelsabkommen zu tun, sondern damit, dass die administrativen Abläufe in China anders sind als in der Schweiz. Das Freihandelsabkommen reduziert die Zölle. Das tut es erfolgreich. Es beseitigt allerdings keine administrativen Barrieren innerhalb von China. Das war auch nie die Absicht der Chinesen.

Wie sehen diese administrativen Barrieren denn aus?

Konkret geht es beispielsweise um die Zulassung eines Produkt oder einer Kategorie von Produkten, die das offizielle Zertifikat der zuständigen chinesischen Behörde erhalten muss. Unabhängig vom Abkommen muss diese Bewilligung eingeholt werden. Die Chinesen behandeln dabei alle Herkunftsländer gleich. Und was in der Schweiz verkauft werden kann, erhält nicht automatisch die Zulassung. Je anspruchsvoller das Produkt ist, desto länger dauert der Prozess in der Regel.

Wie müssten sich Schweizer Firmen verhalten, damit die

Exporte nach China erleichtert werden?

Im internationalen Handel mit China sollte man in einer staatlich-definierten chinesischen Freihandelszone präsent sein. Man kann in einer solchen eigene Leute beschäftigen, die mit den lokalen Gegebenheiten vertraut sind. Lange Lagerzeiten an der Grenze können so verhindert werden, weil die eigenen Angestellten dann die richtigen Verbindungen zu den entscheidenden Personen haben.

Heisst das, dass man die richtigen Personen bestechen muss?

Bestechung ist nicht der richtige Begriff. Wer mit China Geschäfte macht, muss sich den Gepflogenheiten anpassen. Dazu gehört unter anderem ein gutes Netzwerk und die Zusammenarbeit mit Chinesen. Ferngesteuert lässt sich wenig erreichen.

Hat der Bundesrat die Schweizer Wirtschaft beim China-Deal getäuscht? Wenn der Bundesrat in der Schweiz das Abkommen aus verschiedenen Gründen

anders verkauft hat, dann liegt der Fehler bei der Schweizer Politik. Für die Chinesen geht es primär darum, mit den Schweizern einen Testlauf durchzuführen, um später allenfalls ein gleiches Abkommen mit der EU abzuschliessen.