

Zeitschrift: Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Band: 102 (2022)
Heft: 1099

Artikel: "Britzerland" kann ein Modell für die Welt sein
Autor: Hannan, Daniel / Armstrong, Robert
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1035537>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

«Britzerland» kann ein Modell für die Welt sein

Die möglichen Vorteile eines erweiterten Handelsabkommens zwischen den Dienstleistungs-Supermächten Grossbritannien und Schweiz sind enorm – nicht nur für die beiden Länder, sondern auch für den globalen Freihandel.

von Daniel Hannan und Robert Armstrong

Es sind nicht Länder, die miteinander Handel treiben, sondern die Menschen. Länder können Handelsabkommen abschliessen, aber es liegt an den Individuen und Unternehmen, die Chancen daraus zu nutzen.

Handel bedeutet Tausch auf der Grundlage von Unterschieden. Je unterschiedlicher die beteiligten Länder seien, desto grösser sei der Wert des Handels, sagte der Ökonom David Ricardo vor mehr als 200 Jahren voraus. Die Unterschiede können sich auf natürliche Ressourcen, den Regulierungs- und Rechtsrahmen, Technologien, das Bildungsniveau, Sachkapital und so weiter beziehen. Diese komparativen Vorteile sorgen dafür, dass der gegenseitige Handel zu Gewinnen führt, welche die Welt seit Ricardos Aussage auf ein Wohlstandsniveau gebracht haben, das seine Vorstellungskraft gesprengt hätte.

Doch die Praxis bestätigt nicht immer die Theorie. Die Daten deuten nämlich darauf hin, dass die grössten Handelsvolumen, sowohl proportional als auch in absoluten Zahlen, in der realen Welt zwischen ähnlichen Ländern mit hohem Pro-Kopf-Einkommen resultieren. Die Leser dieser Zeitschrift, die in der Vergangenheit mit Beiträgen von Friedrich von Hayek und James Buchanan verwöhnt wurden, verstehen die Gründe für dieses scheinbare Paradoxon zweifellos gut. Die brancheninterne Spezialisierung bei Endprodukten und Lieferketten, Grössen- und Lernvorteile sowie der Wert der Auswahl und Vielfalt für die Konsumenten spielen alle eine Rolle.

Hohe Barrieren

Zwei in diesem Zusammenhang sehr ähnliche Volkswirtschaften sind das Vereinigte Königreich und die Schweiz – doch die gegenwärtigen Handelsregeln tragen diesem Umstand kaum Rechnung. Unsere beiden «Dienstleistungs-Supermächte», wie sie Bundespräsident Ignazio Cassis bezeichnete, treiben miteinander jährlich Handel im Wert von rund 35 Milliarden Pfund (43 Milliarden Franken), wobei davon mehr als die Hälfte auf unsere hochentwickelten

Dienstleistungssektoren, einschliesslich Finanzdienstleistungen, entfällt. Dieser Dienstleistungshandel wird jedoch vom Freihandelsabkommen (FHA) von 2019 zwischen dem Vereinigten Königreich und der Schweiz nicht abgedeckt, was nicht nur bedeutet, dass Barrieren errichtet werden können, sondern auch, dass es nur wenige Erleichterungen in den Bereichen Normen, digitaler Handel und Forschung gibt. Diese nichttarifären Handelshemmnisse behindern die Formen der Spezialisierung und der Integration der Lieferketten in den Bereichen Finanzen, juristische Dienstleistungen, Beratung und Fintech, von denen die Verbraucher am meisten profitieren, und schränken die Auswahl und Vielfalt der in beiden Ländern verfügbaren Dienstleistungen ein.

Es handelt sich dabei nicht um eine neue Entwicklung. Das FHA von 2019 verfolgte das Ziel, dass der Brexit möglichst keine Verwerfungen im Status quo verursacht. Daher wurde es so konzipiert, dass es die Wirkung der Hunderte kleinerer Abkommen nachbildet, die in den letzten 50 Jahren zwischen der Schweiz und der Europäischen Union (EU) abgeschlossen wurden. Dieser Status quo wurde jedoch von einer Brüsseler Bürokratie festgelegt, die protektionistisch gesinnt und nicht gewillt war, der Schweiz in diesem Bereich irgendwelche Regulierungsbefugnisse zu überlassen. Die jahrelangen schwierigen Verhandlungen zwischen der Schweiz und der EU spiegeln die Gespräche wider, die das Vereinigte Königreich nach dem Brexit geführt hat – beide sind an einer Reihe von Forderungen gescheitert, die sich für beide Länder als zu hart erwiesen haben, insbesondere auch die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs.

Im April 2022 haben die Schweiz und das Vereinigte Königreich die Arbeit zur Verbesserung ihres bilateralen Abkommens aufgenommen, wobei sie sich auf den Dienstleistungssektor konzentrieren. Diesmal sitzen zwei Parteien am Verhandlungstisch, deren wirtschaftliche, ideologische und geopolitische Interessen fundamental über-

einstimmen. Die Geschichte lehrt uns, dass dies die Bedingungen sind, die zu ambitionierten Handelsabkommen führen, etwa jenem zwischen Australien und Neuseeland von 1983. Wenn bei den Verhandlungen mit der Schweiz das gleiche Mass an Gegenseitigkeit und gutem Willen an den Tag gelegt würde, könnten wir eine vollständige Abschaffung der Zölle, eine umfassende gegenseitige Anerkennung von Standards für digitale Dienstleistungen, Fin-tech-Datenströme und für den Handel mit Finanzdienstleistungen erwarten, ebenso wie den Ersatz veralteter Grenzinfrastukturanforderungen durch schnellere elektronische Alternativen. Wir könnten auch die Dienstleistungen und Hintergrundtechnologien hinter dem hochinnovativen Pharmahandel verbessern, der rund 30 Prozent der Schweizer Exporte nach Grossbritannien ausmacht.

Das Vereinigte Königreich und die Schweiz haben den grössten und zweitgrössten Handelsüberschuss im Bereich der Finanzdienstleistungen weltweit, so dass die Präzedenzfälle, die wir mit diesem Abkommen schaffen, wahrscheinlich zum Standard werden, an dem künftige internationale Abkommen gemessen werden. Wenn wir es richtig hinbekommen, können wir darauf hoffen, dass die Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs in der ganzen Welt unserem Modell folgt.

Machbarkeitsnachweis für den Brexit

Die Aussicht auf ein solches erweitertes Abkommen hat aber noch eine politischere Dimension. Aus britischer Sicht, zumindest aus Sicht derjenigen unter uns, die den Brexit als grosse Chance betrachten, wurde die Schweiz immer als eine Art Machbarkeitsnachweis betrachtet: eine Nation, die vom Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) eingeschlossen und dennoch vom Export abhängig war, die weitgehend problemlose Grenzen aufrechterhielt, eine Nation, die sich nicht dafür entschuldigte, auf ihrer Autonomie zu bestehen, ein Leitstern für eine grosse geopolitische Neuausrichtung.

Jahrelang haben viele in Grossbritannien und im Ausland unsere Fähigkeit, die eigenen Angelegenheiten ausserhalb der EU erfolgreich zu regeln, verächtlich gemacht. Sie argumentierten, dass es für uns einfach nicht möglich sei, die Art der Beziehung zwischen der EU und der Schweiz zu erreichen. In mancher Hinsicht stellte sich heraus, dass sie recht hatten. Aber das lag, zumindest für einmal, nicht an den Launen eines EU-Kommissars oder am unvermeidlichen Revanchismus eines verletzten Frankreichs. Vielmehr waren die chaotischen und von Animositäten geprägten Vereinbarungen mit der EU und das unerträgliche Nordirland-Protokoll grösstenteils selbstverschuldet, das Ergebnis einer falschen Dichotomie, die der britischen Politik von zwei Gruppen aufgezwungen wurde. Auf der ei-

nen Seite standen diejenigen, die uns mit allen Mitteln zurück in die EU (oder zumindest in die Zollunion) bringen wollten, und auf der anderen all jene, angeführt von der damaligen Premierministerin Theresa May, die davon überzeugt waren, dass der Auftrag des Brexit darin bestand, die Einwanderung à tout prix zu kontrollieren, also auf Kosten aller anderen Anliegen.

Wäre die Mitgliedschaft in der Europäischen Freihandelsassoziation (Efta) als Option für die Zeit nach dem Brexit ernsthaft in Betracht gezogen worden, hätte sie sich vielleicht durchgesetzt. Natürlich hätte dies für den britischen Staat weniger Freiheiten bedeutet, nämlich weniger Kontrolle über die Einwanderung (1994 wurde durch das EWR-Abkommen der europäische Binnenmarkt auf die Efta-Mitglieder ausgedehnt, so dass diese an die Freizügigkeit der Arbeitnehmer gebunden waren) sowie über Lebensmittel- und Arbeitsnormen (ebenfalls aufgrund der harmonisierten Rechtsvorschriften innerhalb des EWR) und entsprechend weniger Verhandlungsspielraum bei Freihandelsgesprächen mit internationalen Partnern. Doch zwei Jahre später haben wir immer noch nicht den Mut aufgebracht, die so teuer erkauften Freiheiten zu nutzen, um marktwirtschaftliche Reformen umzusetzen, ambitionierte Freihandelsabkommen zu unterzeichnen, zu liberalisieren und zu deregulieren.

Ein erweitertes Freihandelsabkommen zwischen dem Vereinigten Königreich und der Schweiz allein wird diese Art von Revolution im Inland nicht auslösen. Aber es wird als ein Zeichen für die Fähigkeit der britischen Regierung zu werten sein, den Status quo ante zu verändern, unser Vertrauen zu stärken und unsere Nach-EU-Chancen zu nutzen. ◀

Aus dem Englischen übersetzt von Lukas Leuzinger und Peter Kuster.
Der Artikel ist auf schweizermonat.ch in der Originalsprache verfügbar.



Daniel Hannan

Lord Hannan of Kingsclere ist Politiker der britischen Konservativen und sitzt seit 2021 im House of Lords.

Robert Armstrong

ist der Direktor der Initiative for Free Trade (IFT).