



Möglicher Wegfall des MRA-Kapitels für Bauprodukte

Studie zur Beziehung Schweiz-EU, der Geschichte des MRA und der potenziellen Konsequenzen für die Baubranche in der Schweiz bei einem möglichen Wegfall des MRA



Projektteam

Lukas Golder: Co-Leiter, gfs.bern

Dr. Tobias Keller: Projektleiter, gfs.bern

Corina Schena: Junior Projektleiterin, gfs.bern

Dr. Sara Rellstab: Data Scientist, gfs.bern

Dr. Stephan Vaterlaus: Vizepräsident Verwaltungsrat Polynomics

Patrick Zenhäusern: Mitglied Strategieboard Polynomics

Dr. Yves Schneider: Mitglied Strategieboard Polynomics

Bern, 19. September 2024

Inhaltsverzeichnis

1	DIE AUSGANGSLAGE: ABBRUCH RAHMENABKOMMEN UND MANDAT FÜR DIE VERHANDLUNG MIT DER EU	4
2	DAS MUTUAL RECOGNITION AGREEMENT (MRA).....	6
2.1	Das MRA in Kürze.....	6
2.2	Wie das MRA zustande kam	6
3	STUDIENZIEL, METHODE UND VORGEHEN	8
3.1	Methode: Qualitative Befragung	8
3.2	Methode: Quantitative Befragung.....	9
3.3	Methode: Warenstrom-Analyse	12
4	RESULTATE DER BEFRAGUNGEN	13
4.1	Einschätzung der Handelsbeziehungen der Schweiz und der EU.....	13
4.2	Bedeutung und Bekanntheit des MRA	17
4.3	Konsequenzen eines möglichen Wegfalls MRA	22
4.4	Indirekte Konsequenzen auf den Wegfall MRA.....	39
4.5	Blick in die Zukunft.....	40
5	RESULTATE DER WARENSTROM-ANALYSE	45
5.1	Begriff der Bauprodukte.....	45
5.2	Einordnung der Bauprodukte	45
6	RISIKOANALYSE	48
6.1	Das Verhältnis der Schweizer Bevölkerung zur Beziehung EU-Schweiz.....	48
6.2	«Learnings» aus dem Medizinproduktsektor	48
6.3	Wegfallendes Mitspracherecht der Schweiz bei der Weiterentwicklung der gesetzlichen Grundlagen	50
7	SWOT-ANALYSE.....	52
8	SYNTHESE.....	61
9	ARGUMENTARIUM	65
9.1	Aus Sicht Recht und Politik.....	65
9.2	Aus der Perspektive «Handel».....	65
9.3	Aus der Perspektive «Bauen»	66
10	ANHANG	67
10.1	Design des Discrete-Choice-Experiments.....	67

1 Die Ausgangslage: Abbruch Rahmenabkommen und Mandat für die Verhandlung mit der EU

2014 begannen die Schweiz und die EU über ein Rahmenabkommen zu verhandeln, das die bestehenden bilateralen Verträge zwischen der Schweiz und der EU durch ein einheitliches Abkommen ersetzen und den Zugang der Schweiz zum europäischen Binnenmarkt regeln sollte. Im Mai 2021 beschloss der Schweizer Bundesrat unilateral den Abbruch der Verhandlungen.

Die Verhandlungen zu den Bilateralen I sind etwas mehr als 20 Jahre her, und regeln wichtige Aspekte der heutigen wirtschaftlichen Realität wie zum Beispiel den Strommarkt nicht. Die Veränderungen in der Beziehung zwischen der Schweiz und der EU seither und allgemeine Entwicklungen sind ebenfalls nicht reflektiert. Darum wäre eine Modernisierung der rechtlichen Basis der Nachbarschaftsbeziehungen wichtig.

Box 1: Allgemeine Konsequenzen des Abbruchs der Verhandlungen zum Rahmenabkommen (Stand: 2023)

Der Abbruch der Verhandlungen zum Rahmenabkommen und das laut EU ungenügende Vorankommen in den institutionellen Fragen hat verschiedene Konsequenzen für die Schweiz:

- Nicht-Aktualisierung des Abkommens über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (Mutual Recognition Agreement, MRA)
- Ausschluss aus dem Forschungsprogramm «Horizon Europe»
- Ausschluss aus dem Bildungsprogramm «Erasmus+»
- Aufhebung der Schweizer Börsenäquivalenz in 2019
- Blockierung des Strommarktdossiers
- Stillstand der Gespräche über weitere Themen und Annäherungen

Bereits Ende 2018 hat die EU kommuniziert, dass sie ohne Paraphierung des Rahmenabkommens keine neuen bilateralen Verträge abschliessen und keine bestehenden aktualisieren wird. Diese Haltung hat sich seit dem Abbruch der Verhandlungen über ein Rahmenabkommen noch verstärkt (z.B. MedTec).

Die EU revidiert zurzeit ihre Bauproduktverordnung [Construction Products Regulation CPR, Verordnung (EU) 305/2011]. Dies hat zur Folge, dass das Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Union über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen [Mutual Recognition Agreement, MRA] auf Bauprodukte bald nicht mehr anwendbar sein könnte. Schweizer Exporteure müssten dann ihre Bauprodukte in jedem EU-Land CE-konform und länderkonform prüfen und zertifizieren lassen und einen für sie handelnden Wirtschaftsakteur (beispielsweise einen Importeur) in der EU benennen. Importe von Bauprodukten aus der EU könnten erschwert werden (vgl. THG).

Die CPR-Revision der EU hat zwei Hauptziele. Zum einen sollen Mängel der jetzigen Verordnung behoben werden und zum anderen soll sie den Bausektor in den Europäischen Green Deal einbinden und die Branche nachhaltiger machen. Dazu gehört auch eine Neuorientierung in Richtung zirkuläre Ökonomie. Die vom Parlamentsausschuss IMCO [Committee on the Internal Market and Consumer Protection] bearbeitete Vorlage wurde im Juli 2023 dem Plenum des EU-Parlaments vorgelegt. Nach Abschluss des Trilogs der Institutionen in der zweiten Jahreshälfte 2023 hat die Europäische Kommission im

Dezember 2023 die vorläufige politische Einigung des Europäischen Parlaments und des Rates über die überarbeitete Bauproduktenverordnung begrüsst. Anfang Februar 2024 wurde die vereinbarte Textfassung vom Ausschuss der Ständigen Vertreter der Regierungen der Mitgliedstaaten der Europäischen Union (AStV¹) gebilligt und anschliessend auch vom IMCO angenommen². Das Europäische Parlament hat im April 2024 über den vereinbarten Text abgestimmt³ und diesen angenommen

Es wird erwartet, dass die revidierte CPR Ende 2024 in Kraft tritt; mit einer Übergangsperiode und einer schrittweisen Einführung und damit einem Wechsel zwischen der alten und der neuen CPR bis 2039. Es ist damit noch unklar, ab welchem Zeitpunkt die EU die Schweizer Bauproduktegesetzgebung als nicht mehr äquivalent betrachten könnte.

Der Bundesrat beabsichtigt gemäss dem definitiven Mandat für die Verhandlungen mit der EU, die vollständige Anwendung und regelmässige Aktualisierung u.a. des MRA sicherzustellen.

¹ Der AStV setzt sich aus den Ständigen Vertretern der Mitgliedstaaten zusammen. Diese Botschafter bringen den Standpunkt ihrer jeweiligen Regierung zum Ausdruck.

² Quelle: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-european-green-deal/file-revision-of-the-construction-products-regulation> (Zugriff: 19.09.2024)

³ Quelle: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2022\)739243](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2022)739243) (Zugriff: 19.09.2024)

2 Das Mutual Recognition Agreement (MRA)

2.1 Das MRA in Kürze

Das MRA dient dem Abbau von technischen Handelshemmnissen durch die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsprüfungen von Produkten. Zurzeit umfasst das MRA zwischen der Schweiz und der EU 20 Produktkategorien, und regelt somit gut zwei Drittel des Handels mit Industrieerzeugnissen zwischen der Schweiz und der EU.

Dank des MRA herrschen auf dem EU-Markt die gleichen Bedingungen für exportierende Schweizer Bauprodukteunternehmen und deren Wettbewerber aus der EU (und umgekehrt). Insofern sind die «Spiesse» zwischen Schweizer- und EU-Produzenten «gleich lang». Der Import von EU-Produkten sorgt für einen grösseren Wettbewerb zwischen Anbieterinnen, kann als Konsequenz Innovation fördern und die Preise für Bauprodukte in der Schweiz senken. Das grössere Sortiment führt zudem zu einer höheren Qualität, es steht eine grössere Produktauswahl zur Verfügung und neue Produkte werden schneller erhältlich auf dem Schweizer Markt.

Das MRA hat verschiedene Folgen für die Akteurinnen der Schweizer Wirtschaft. Für den Schweizer Export bedeutet das MRA, dass Doppelprüfungen und -Zertifizierungen, Zusatzkosten und Verzögerungen entfallen, und so die Produktionskosten für Exporte sinken. Einer Schätzung aus dem Jahr 2008 zufolge konnte sektorübergreifend dank MRA rund 0.5-1 Prozent des Werts der Bauprodukte eingespart werden.⁴ Damit werden Schweizer Produkte wettbewerbsfähiger im Ausland. Der gleichberechtigte Zugang zu einem viel grösseren Absatzmarkt als der Schweiz bietet zudem Chancen zur Nutzung von Skaleneffekten.

2.2 Wie das MRA zustande kam

Der wichtigste Exporthandelspartner der Schweiz ist die EU. 2021 gingen rund 50 Prozent der Schweizer Exporte in die Union, und 67 Prozent aller Schweizer Importe stammte aus den EU-27-Ländern.⁵ Dieses grosse Handelsvolumen mit der EU lässt sich einerseits mit der geografischen Nähe erklären. Andererseits ergibt sich diese Entwicklung durch langfristige wirtschaftspolitische Massnahmen zum Abbau von Handelshemmnissen.

1972 schlossen die Schweiz und der Vorläufer der EU, die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG), ein Freihandelsabkommen ab. Dieses Abkommen schuf Zölle auf gehandelte Güter zwischen der Schweiz und EWG-Mitgliedstaaten ab, jedoch bestanden weiterhin zahlreiche technische Handelshemmnisse. Technische Handelshemmnisse sind Hindernisse für Handel, die nicht auf Zöllen oder mengenmässigen Beschränkungen basieren, wie zum Beispiel unterschiedliche nationale Produktvorschriften, die Nichtanerkennung von ausländischen Produktzertifizierungen oder Produktzulassungen (Konformitätsbewertungen genannt).

⁴ Nadja Meier & Heinz Hertig (2008). Das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen. Die Volkswirtschaft Das Magazin für Wirtschaftspolitik: 11-2008

⁵ EDA (2022) Schweiz-EU in Zahlen. Statistiken zu Handel, Bevölkerung und Verkehr

Diese technischen Handelshemmnisse wären bei einem Beitritt der Schweiz zum Europäischen Wirtschaftsraum EWR abgebaut worden. Da die Stimmbevölkerung aber die Teilnahme am EWR 1992 knapp ablehnte, griff die Schweizer Regierung zu anderen Massnahmen, um die technischen Handelshemmnisse abzubauen. Zum einen trat 1996 das Bundesgesetz über technische Handelshemmnisse (THG) in Kraft. Das THG gewährleistet, dass technische Vorschriften in der Schweiz an EU-Vorschriften angeglichen werden. Es ist die rechtliche Grundlage zur Anwendung des Cassis-de-Dijon-Prinzips⁶. Seither wird unter autonomer Harmonisierung die Politik der Angleichung der technischen Vorschriften weiterverfolgt. Auch wurden sektorielle Verhandlungen aufgenommen, die 1999 als Bilaterale I unterzeichnet wurden und 2002 in Kraft traten. Zu den Bilateralen I gehören sieben Abkommen, die folgende Themen abdecken: die Personenfreizügigkeit, das öffentliche Beschaffungswesen, die Landwirtschaft, der Landverkehr, der Luftverkehr, die Forschung, und die technischen Handelshemmnisse (MRA).

Das MRA regelt, dass Schweizer Produkte von einem erleichterten und gleichberechtigten Zugang zum EU-Markt profitieren (und umgekehrt), weil gegenseitig Konformitätsbewertungen anerkannt werden. Somit kann ein Schweizer Exporteur seine Produkte bei einer Schweizer-Prüf- bzw. Zertifizierungsstelle gemäss den technischen Vorgaben der harmonisierten technischen Normen (die beidseits der Grenze die gleichen sind) prüfen und zertifizieren lassen, und hat danach gleichwertigen Zugang zum EU-Markt wie EU-Produzenten.

Das MRA bezieht sich auf Produkte, deren Zertifizierungen bereits zwischen der Schweiz und der EU harmonisiert wurden. Ein Ausschuss aus Schweizer- und EU-Vertretern entwickelte das Abkommen weiter und weitete es auf weitere Sektoren aus. Seit März 2008 schliesst das MRA auch Bauprodukte (Kapitel 16 MRA) ein. Die Grundlage für die Erweiterung des MRA auf Bauprodukte auf Schweizer Seite sind das Bauproduktgesetz (BauPG) und die Bauproduktverordnung (BauPV), die beide 2001 in Kraft traten. Das BauPG regelte das Inverkehrbringen von Bauprodukten auf dem Markt, und passte damals das Schweizer Recht an die Vorgängerverordnung der CPR der EU (EU-Richtlinie 89/106/EWG) in der Schweiz an.

2013 trat die aktuelle CPR der EU in Kraft, und machte somit eine Revision des BauPG für die Weiterführung des MRA nötig. Daraufhin trat 2014 das revidierte BauPG in Kraft. 2015 trat das revidierte MRA-Kapitel 16 in Kraft, das sich gleichwertig auf die CPR und das revidierte BauPG stützt.

In Zukunft würden bei einem Wegfall des MRA (vgl. S. 4 oben) immer mehr Sektoren betroffen sein. Sobald seitens der EU oder der Schweiz neue Gesetze bezüglich Produktanforderungen in Kraft treten, besteht das Risiko, dass das MRA für das betreffende Kapitel wegfällt. Da die EU momentan ihre Arzneimittelgesetzgebung überarbeitet, wird sich die Pharmaindustrie (respektive auch andere Industrien) als nächste Branche mit dem Wegfall des MRA auseinandersetzen müssen.

⁶ Das Cassis-de-Dijon-Prinzip legt fest, dass die Mitgliedstaaten ihre jeweiligen nationalen Regelungen gegenseitig anerkennen, solange keine allgemeinverbindlichen EU-Regeln vorliegen. Damit können Waren, die in einem Mitgliedstaat legal hergestellt und in Verkehr gebracht worden sind, grundsätzlich auch in allen anderen Mitgliedsstaaten ohne weitere Kontrollen verkauft werden.

3 Studienziel, Methode und Vorgehen

STUDIENZIEL: Die Auftragnehmerin erstellt eine Studie über die Risiken einer Aussetzung des Kapitel 16 «Bauprodukte» des MRA Schweiz-EU für die Schweizer Baubranche. Die Studie untersucht die bei einem möglichen Wegfall des MRA zu erwartenden wirtschaftlichen Risiken der Baubranche datenbasiert und mit Hilfe der Einschätzung von Branchenexpertinnen und -experten sowie betroffenen Unternehmen.

DIE STUDIE UMFASST DREI PERSPEKTIVEN: Eine qualitative Befragung von 19 Expertinnen und Experten, eine quantitative Studie von 200 Unternehmen und eine Sekundärdatenanalyse der Warenströme.

In der **QUALITATIVEN BEFRAGUNG** wurden 19 Personen aus unterschiedlichen Branchen gefragt, inwiefern sie das MRA kennen und wie sie die Konsequenzen des Wegfalls einschätzen. Neben den Resultaten dieser Interviews, die für sich schon wertvolle Einblicke geben, konnten sie auch für die Entwicklung des Fragebogens der quantitativen Studie genutzt werden.

Die **QUANTITATIVE STUDIE** hebt sich dadurch von der qualitativen Studie ab, indem knapp 200 Personen ihre Kenntnisse des MRA sowie mögliche Konsequenzen eines Wegfalls MRA eingeschätzt haben. Zusätzlich gab es einen Fokus auf Import und Export. Diese Erkenntnisse dienen dazu, die Einschätzungen der Branche schweizweit möglichst repräsentativ zu erfassen.

Die **SEKUNDÄRDATENANALYSE** fokussiert auf das wertbezogene Import- und Exportvolumen der Baubranche. Basierend auf Daten des Bundesamts für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG) wird aufgezeigt, welchen Einfluss ein MRA-Wegfall auf die Branche haben dürfte.

Die Resultate der beiden Befragungen ergänzen sich und werden deshalb im selben Kapitel dargestellt. Die Analyse der Import- und Export-Warenströme bildet ein eigenes Kapitel.

3.1 Methode: Qualitative Befragung

Mitarbeitende von gfs.bern und Polynomics haben qualitative, Leitfaden-gestützte Interviews zum Thema «Wegfall MRA» durchgeführt.

Auf Basis von rund 50 Kontakten aus den Bereichen Baustoffindustrie (Zement, Gestein, Beton und weitere Produkte), Metallbranche, Holzbranche, Handel, Normung, Prüf- und Zertifizierungsstellen, digitales Bauen, Wirtschaftsverbände, Politik und Verwaltung und KMU wurden 19 Interviews durchgeführt. Die 19 Befragten waren oftmals in Kaderpositionen, z.B. Direktorin, Präsident, Verwaltungsrat, Geschäftsführer, Institutsleiter oder auch Abteilungsleiterinnen. Sie wurden per E-Mail kontaktiert und gegebenenfalls telefonisch oder mit nochmaliger Erinnerung für das Interview rekrutiert. Die Personen erhielten keine Entlohnung für das Interview. Die Interviews wurden mehrheitlich online, in wenigen Fällen bei den Interviewten oder bei gfs.bern vor Ort durchgeführt. Die meisten Interviews dauerten zwischen 30 und 45 Minuten (minimal 25 Min,

maximal 120 Min). Die Interviews wurden zwischen August 2023 und Februar 2024 durchgeführt.

Der Leitfaden enthielt vier Module: Einstieg zur Handelsbeziehung zwischen der Schweiz und der EU, MRA, Wegfall MRA und den Folgen, Abschluss. Am meisten Fragen – und entsprechend am meisten Zeit – entfiel auf das Kapitel 3 «Wegfall MRA und den Folgen».

3.2 Methode: Quantitative Befragung

3.2.1 Daten und Vorgehen

Die quantitative Studie gibt einen Überblick über die Einschätzung des Wegfalls MRA von Verantwortlichen in Unternehmen in der Schweiz. Dabei werden grundsätzliche Fragen zur Einschätzung eines Wegfalls des MRA gestellt, aber ebenso verschiedene Szenarien für im Export und Import tätige Unternehmen getestet.

Für die quantitative Befragung wurden 4'060 Adressen beim Betriebs- und Unternehmensregister (BUR) des Bundesamts für Statistik bestellt. Dabei wurden nur aktive Unternehmen der Schweiz mit Beschäftigung in allen drei Sprachregionen (Deutsch, Französisch und Italienisch) berücksichtigt. Es erfolgte eine zweistufige Ziehung:

1. Einbezug von Unternehmen, bei denen 10 oder mehr Mitarbeitende angestellt sind (so viele wie möglich respektive gemäss Reglement erlaubt).
2. Komplettieren mit Unternehmen, bis die gewünschte Anzahl Unternehmen erreicht ist.

Es werden folgende NOGA-Kategorien⁷ berücksichtigt: 41 (Hochbau), 42 (Tiefbau), 432 (Bauinstallation), 439 (Sonstige spezialisierte Bautätigkeiten), 4671 (Grosshandel mit festen Brennstoffen und Mineralölerzeugnissen), 4672 (4672 Grosshandel mit Erzen, Metallen und Metallhalbzeug), 4673 (4673 Grosshandel mit Holz, Baustoffen, Anstrichmitteln und Sanitärkeramik), 4674 (Grosshandel mit Metall- und Kunststoffwaren für Bauzwecke sowie Installationsbedarf für Gas, Wasser und Heizung). Die Stichprobe pro Kategorie variiert zwischen 140 und 1'000, je nach Grundgesamtheit und Reglement.

Mit Blick auf eine digitale Kontaktmöglichkeit wurde für jede der rund 4'000 Unternehmen die Emailadresse recherchiert. Zusätzlich wurden über die Auftraggeberschaft Unternehmen für die Online-Befragung rekrutiert.

Die Unternehmen wurden mit einem schriftlichen Einladungsschreiben mit QR-Code und personalisiertem Login zur Befragung eingeladen und mit einem digitalen Erinnerungsschreiben an die Befragung erinnert.

Angesichts der fachlichen Komplexität wurden zur Befragung nur Personen adressiert, «die eine grobe Übersicht im Bereich der Bauprodukte und der Produktzulassungen Ihres

⁷ «Die NOGA (Abk. von Nomenclature Générale des Activités économiques, Deutsch: Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige) ist eine in der Schweiz verwendete fünfstufige Nomenklatur, die sämtliche wirtschaftliche Tätigkeiten zusammenfasst. Auf ihrer letzten Stufe besitzt die NOGA 794 Positionen.» gemäss BFS: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/nomenklaturen/noga/faq.html>

Unternehmens [haben] – insbesondere die Verantwortlichen für Forschung und Entwicklung, Marketing/Verkauf oder Personen aus der Geschäftsleitung». Aufgrund dieses Kriteriums wurde rund die Hälfte der Interessierten ausgeschlossen.

Insgesamt haben 190 Personen die Befragung durchgeführt (n = Personen; n DCH = 146, n FCH= 35, n ICH = 9). Über die Auftraggeberschaft wurden 18 Personen rekrutiert. Der Stichprobenfehler bei n=190 liegt bei ± 7.1 Prozent bei 50/50 und 95-prozentiger Wahrscheinlichkeit. Die Befragung dauerte vom 30.11.2023 – bis 11.01.2024.

3.2.2 Beschreibung der Befragten

Die Befragten zeichnen sich insbesondere dadurch aus, dass mehr als die Hälfte in der Realisierung von Bauprojekten in der Schweiz und/oder im Einkauf von Bauprodukten in der Schweiz für die Verwendung in der Schweiz tätig ist. Die Personen konnten mehrere Tätigkeitszwecke ihres Unternehmens angeben.

Im Detail zeigt sich: Die meisten Unternehmen, die an unserer Befragung teilgenommen haben, gaben an, an der Realisierung von Bauprojekten in der Schweiz mitzuwirken (65%). Ebenfalls mehr als die Hälfte tätigt Einkäufe von Bauprodukten in der Schweiz für die Verwendung in der Schweiz (57%).

Rund ein Drittel arbeitet im Bereich der Planung von Bauprojekten in der Schweiz (32%). Ein Viertel ist im Import und Handel von Bauprodukten für die Verwendung in der Schweiz tätig. In der Herstellung von Bauprodukten sind 19 Prozent tätig.

Weniger als 10 Prozent arbeiten (auch) in der Forschung und Entwicklung, Prüfung und/oder Zertifizierung, Herstellung von Bauprodukten ausserhalb der Schweiz und Export von Bauprodukten in den EU-Binnenmarkt.

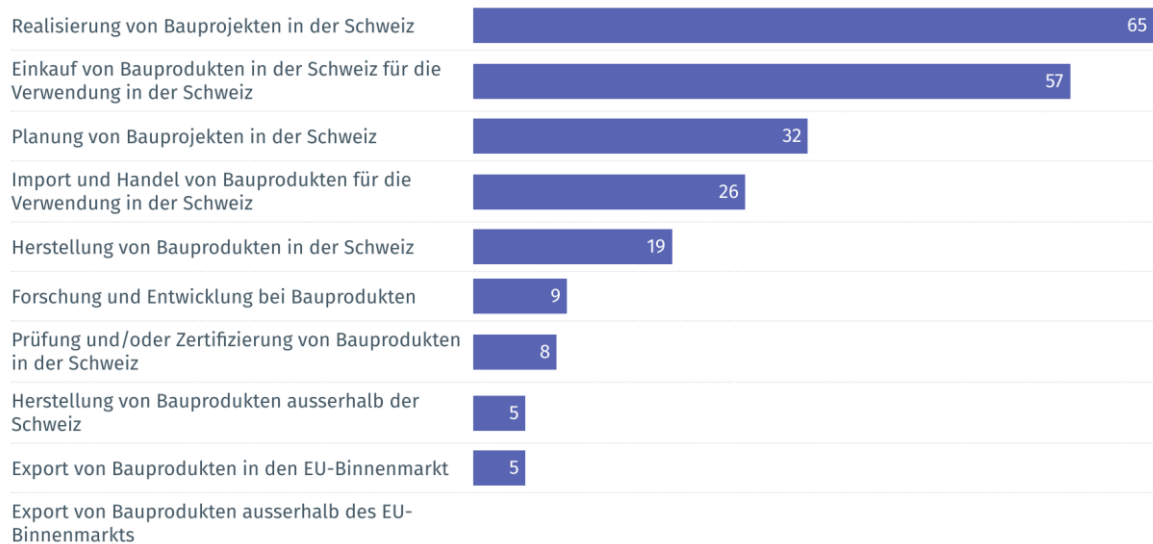
Niemand gab an, Bauprodukte ausserhalb des EU-Binnenmarkts zu exportieren. Dies ist insofern ein blinder Fleck in der quantitativen Befragung.

Grafik 1

Tätigkeiten des Unternehmens im Bauwesen

Welche der folgenden Tätigkeiten führt Ihr Unternehmen inkl. Tochterunternehmen im Bauwesen eigenständig durch? Sie können mehrere Antworten geben.

in % Unternehmen der Baubranche



© gfs.bern, Wegfall MRA, Dezember 2023 - Januar 2024 (N=190)

Die verschiedenen Unternehmen gaben sehr viele unterschiedliche Produktgruppen an. Die Mehrheit gab Metallbauprodukte und Zubehörteile respektive Sanitäreinrichtungen/Haustechnik an (je 21%). Befestigungen wurden ebenfalls fast so oft angekreuzt (19%). Rund die Hälfte aller Firmen gab auch an, dass sie «Anderes» anbieten.

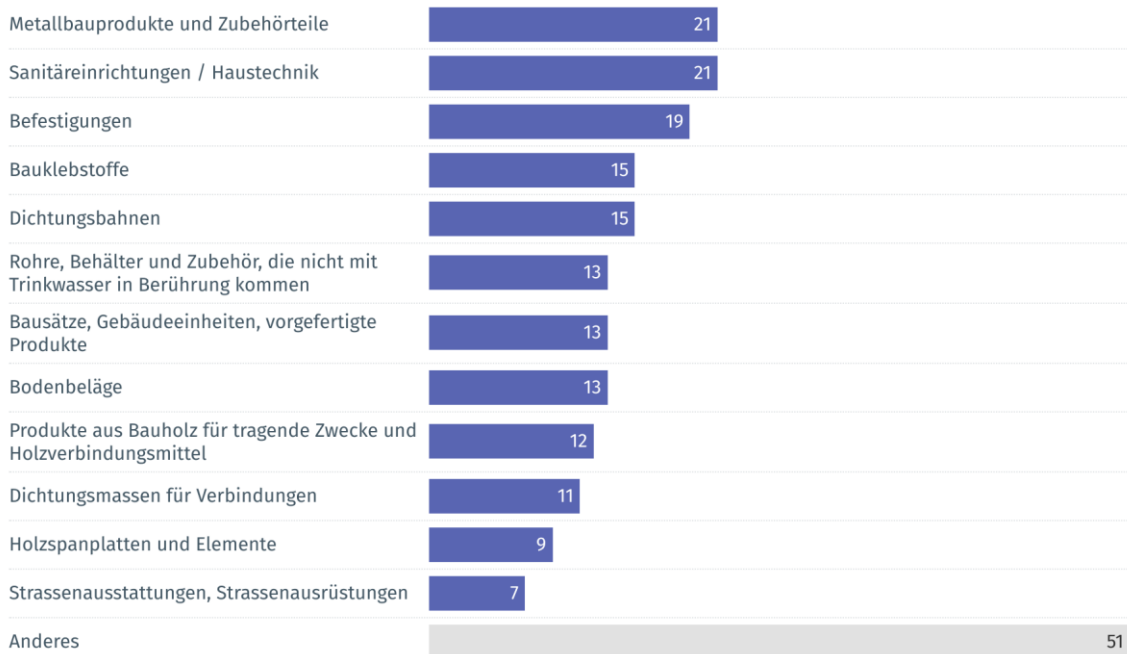
Aufgrund diesen Produktgruppen bzw. -kategorien können wir davon ausgehen, dass wir eine breite Palette an Meinungen aus unterschiedlichen Bereichen erreichen und befragen konnten.

Grafik 2

Produktgruppen bzw. -kategorien des Unternehmens

In welchen Produktgruppen bzw. Produktkategorien ist Ihr Unternehmen tätig. Bitte wählen Sie alle aus, die zutreffen.

in % Unternehmen der Baubranche



© gfs.bern, Wegfall MRA, Dezember 2023 - Januar 2024 (N=190)

3.3 Methode: Warenstrom-Analyse

Die Bauprodukte-Exporte und -Importe wurden auf der Grundlage der Erhebungen des BAZG aufgearbeitet.

4 Resultate der Befragungen

4.1 Einschätzung der Handelsbeziehungen der Schweiz und der EU

In Studien wurden bisher allgemein die Vor- und Nachteile von MRA untersucht. Folgende Vorteile wurden dabei in der Publikation von Ecoplan 2015, Volkswirtschaftliche Auswirkungen eines Wegfalls der Bilateralen I⁸⁾ festgehalten:

Kosteneinsparungen und ein schnellerer Marktzugang kommen insbesondere exportorientierten Branchen und Unternehmen zugute. Die zusätzlichen Kosten für Konformitätsbewertungen betragen etwa 0,5 bis 1 % des Produktwerts. Insgesamt wachsen die Warenexporte stärker, wenn die Produkte unter eine MRA (Mutual Recognition Agreement) fallen. Ausserdem steigt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Produkt überhaupt gehandelt wird. Laut Schätzungen der KOF verdoppelte sich das Importvolumen der betroffenen Produkte durch eine MRA, während das Exportvolumen um 9 Prozent zunahm.

Die **Wettbewerbsfähigkeit** des Produktionsstandorts Schweiz wird gestärkt, und **Arbeitsplätze werden gesichert**. Laut Seco sind etwa 20 Prozent der Preisunterschiede zwischen der Schweiz und ihren Nachbarländern auf Handelshemmnisse zurückzuführen. Zudem werden Konformitätsbewertungsstellen **administrativ und finanziell entlastet und erhalten zusätzliche Aufträge**.

Die 19 Expertinnen und Experten geben an, dass sie von einer intakten Handelsbeziehung zwischen der Schweiz und der EU abhängig sind. Sie zeichnen ein Bild einer Handelsbeziehung, die zwar von Kooperation und gegenseitigem Nutzen, aber auch von Herausforderungen und der Notwendigkeit kontinuierlicher Anpassung und Verhandlung geprägt ist. Daraus entstehen Vor- und Nachteile, die die Handelsbeziehung beschreiben.

Folgende Vorteile wurden von den verschiedenen Branchenvertreterinnen und -vertretern in der vorliegenden Studie genannt.

1. **MARKTZUGANG UND BINNENMARKT:** Der Zugang zum EU-Binnenmarkt ist für Schweizer Unternehmen zentral, da er die technischen Barrieren eliminiert und es ihnen ermöglicht, als gleichwertige Teilnehmerinnen an (Regierungs-)Aufträgen innerhalb der EU teilzunehmen. Die wirtschaftliche Integration hat zu einer grenzüberschreitenden Wirtschaftsregion geführt, die eine ähnliche Kultur der Branche aufweist und die Wettbewerbsfähigkeit stärkt.
 - "Wir haben heute eigentlich nicht mehr eine Schweizer Volkswirtschaft bei vielen Industrien, sondern wir haben eine grenzüberschreitende Wirtschaftsregion." – Person aus dem Bereich Politik und Verwaltung

⁸ Quelle: https://www.seco.admin.ch/dam/seco/de/dokumente/Publikationen_Dienstleistungen/Publikationen_Formulare/Wirtschaftslage/Aussenwirtschaft/Verhaeltnis_zur_EU/ecoplan_bilaterale_I.pdf.download.pdf/Eco-plan_wegfall_bilaterale_I.pdf (Zugriff am 19.09.2024)

2. **KOSTENREDUKTION UND PLANUNGSSICHERHEIT:** Durch die Harmonisierung der Standards und Zertifizierungen konnten die Kosten gesenkt und die Planungssicherheit für Unternehmen erhöht werden.
 - "Man hat keine doppelten Zulassungssysteme, keine Repräsentanzverpflichtung – und so weiter – und das ist ein riesiger Vorteil." – Person aus dem Bereich Handel
3. **PRODUKTSICHERHEIT UND REGULIERUNG:** Der Austausch von Produktdaten und die Sicherstellung der Produktsicherheit sind durch EU-Vorgaben besser reguliert.
 - "Im Bau ist [...] extrem wichtig, dass man die Marktdaten hat und auch die Produktesicherheit gewährleistet ist." – Person aus dem Handel
4. **VIelfÄLTIGE PRODUKTPALETTE:** Durch den Handel mit der EU steht den Schweizer Kunden eine breitere Auswahl an Bauprodukten zur Verfügung.
 - "Der Vorteil ist natürlich, dass ich eigentlich jedes beliebige Produkt importieren kann." – Person aus dem Bereich Mauerwerk
5. **INNOVATION:** Die Notwendigkeit, im Wettbewerb zu bestehen, treibt Schweizer Unternehmen zu Innovationen und hohen Qualitätsstandards.
 - "Die Schweizer Holzwirtschaft exportiert im Verhältnis zum Import weniger, punktet aber mit innovativen und hochwertig verarbeiteten Produkten." – Person aus der Holzbranche

Die Handelsbeziehung führt aber auch zu gewissen Nachteilen:

1. **ZUSATZNORMEN UND REGULIERUNGEN:** Auch wenn rechtlich keine Zusatznormen oder zusätzliche Regulierung existieren, gaben einige der Befragten an, dass solche existieren würden. Im Folgenden wird die Meinung der Personen wiedergegeben, die nicht die Rechtslage widerspiegeln: Zusätzliche nationale Anforderungen, in einem protektionistischen Sinne, wie sie der Meinung der Befragten nach in einigen EU-Ländern bestehen würden, können die Exporte erschweren und bedeuten oft eine Doppelbelastung für Schweizer Unternehmen. Die Schweiz hat für den Bau (nicht aber für die Herstellung von Bauprodukten) ihre eigenen Standards wie die SIA-Normen, die nicht immer mit EU-Normen übereinstimmen. Dies kann auf der Verwendungsebene zu Handelshemmnissen führen. Diese Meinung wird in folgenden zwei beispielhaften Zitaten wiedergegeben:
 - "Die Schweiz hat ihre eigenen Standards wie die SIA-Norm, die nicht immer mit EU-Normen übereinstimmen und zu Handelshemmnissen führen können." – Person aus dem Bereich Prüf- und Zertifizierungsstellen
 - "Da aber Frankreich, und 2-3 andere Länder Zusatzhürden einbauen, die nicht vorgesehen sind, eine eigene Schiene fahren, ist es nicht ganz einfach eine europäische Lösung zu haben." – Person aus der Metallbranche
2. **PREISDRUCK:** Der starke Wettbewerb innerhalb der EU und der Preisdruck durch günstigere Produkte können für Schweizer Unternehmen herausfordernd sein. In dieselbe Kerbe schlägt die Problematik des Wechselkurses: Schwankungen zwischen dem

Schweizer Franken und dem Euro beeinflussen den Handel und können die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen.

- "Die Preise in der EU sind tiefer und daher werden nur sehr spezielle Produkte aus der Schweiz exportiert." – Person aus dem Bereich Mauerwerk
- 3. **REGULIERUNGSDYNAMIK:** Die Dynamik der Regulierung und sich ständig ändernde Vorschriften können für Unternehmen zu Unsicherheiten führen.
- 4. **ABHÄNGIGKEIT VON POLITISCHEN VERHÄLTNISSEN:** Die bilateralen Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU sind entscheidend für den Handel mit Bauprodukten und damit verbundene Regulierungen. Das führt auch immer wieder zu «Regulierungsschüben» auf die die Wirtschaft reagieren muss.
 - "Die Nachteile sind natürlich, dass wir eigentlich schlussendlich abhängig sind vom politischen Verhältnis Schweiz zur Europäischen Union." – Normung
 - "Es gibt einen Regulierungsschub in der EU, welcher gerade aufrrollt." – Holzbranche

4.1.1 Exporte von Bauprodukten in die EU

Diejenigen Expertinnen und Experten, die sich mit dem Export auskennen, wurden auch nach deren Einschätzung der Handelsbeziehung mit der EU mit Schwerpunkt Export befragt.

Die Wichtigkeit von Exporten in die EU wird ebenfalls unterschiedlich wahrgenommen. Vereinzelte Branchenvertreterinnen und -vertreter betonen die Notwendigkeit eines grossen Volumens und eines guten Absatzmarktes in der EU für Schweizer Produkte (z.B. «Exportanteil von 25 Prozent nach Deutschland», sagt eine Person aus der Metallbranche oder «Exporte sind für einige Hersteller in der Holzbranche von Bedeutung, auch wenn aber für die meisten KMU der Import deutlich wichtiger als der Export ist», sagt eine Person aus der Holzbranche).

Die Exporte scheinen besonders für jene Produkte wichtig zu sein, die aufgrund ihrer Spezialisierung oder Qualität gefragt sind. Die konkret genannten Produkte für den Export waren zum Beispiel verleimte Produkte, Holzwerkstoffe oder auch Sonderbauteile mit ETA, Dachfenster oder Steinwolle.

In diesen Bereichen sind Schweizer Exporteure auch konkurrenzfähig, da bei diesen Produkten die Qualität und nicht der Preis im Vordergrund steht. Dies deutet darauf hin, dass für einzigartige oder hochwertige Bauprodukte eher ein Qualitätswettbewerb besteht, während bei Standardprodukten der Preiswettbewerb vorherrschen könnte.

- **QUALITÄTSWETTBEWERB:** "[...] wenn wir jetzt von der Bautechnik sprechen, [sprechen wir von einem] Qualitätswettbewerb." (Person aus dem Bereich Weitere Fachrichtungen). Speziell bei Produkten, die eine besondere Qualität, Einzigartigkeit oder technische Spezifikationen aufweisen, wie beispielsweise spezielle Dachfenster oder Steinwolle, scheint ein Qualitätswettbewerb zu herrschen.

- **PREISWETTBEWERB:** "Die Preise in der EU sind tiefer und daher werden nur sehr spezielle Produkte aus der Schweiz exportiert. Man muss bereit sein den höheren Preis zu bezahlen." (Person aus dem Bereich Mauerwerk). Dies deutet darauf hin, dass bei Standardprodukten wie vielleicht im Strassenbau oder bei Produkten, die nicht stark differenziert sind, ein Preiswettbewerb herrscht.

Je nach Produkt (und entsprechendem Wettbewerb) gibt es bei einem Wegfall des MRA unterschiedliche Konsequenzen für den Export.

4.1.2 Importe von Bauprodukten aus der EU

Diejenigen Expertinnen und Experten, die sich mit dem Import auskennen, wurden auch nach deren Einschätzung der Handelsbeziehung mit der EU mit Schwerpunkt Import befragt.

Einige Branchen sind stark von Importen abhängig, insbesondere wenn bestimmte Produkte oder Rohstoffe in der Schweiz nicht verfügbar oder produzierbar sind. Zum Teil ist es auch einfach günstiger, die Produkte zu importieren, als selbst herzustellen. Und teilweise wird sogar betont, dass die Schweiz in einigen Bereichen ohne Importe nicht in der Lage wäre, die Bauwirtschaft aufrechtzuerhalten. Spezifisch wurden zum Beispiel Flachdachabdichtungen, Überspannungsschutz oder Keramikfliesen genannt.

- "Wir sind ganz klar abhängig von Importen [...] Wir haben keine Kupferminen in der Schweiz, wir müssten Edelstahl importieren." – Person aus dem Bereich Weitere Fachrichtungen
- "Gewisse Produkte werden in der Schweiz gar nicht produziert oder nicht in genügender Menge, um unsere Bauwirtschaft zu beliefern." – Person aus dem Bereich Normung

Nach den **HAUPTHINDERNISSEN** für den Import gefragt, werden regulatorische Anforderungen, gegenseitige Anerkennung von Zulassungen, Verfügbarkeit von Produkten und Vertrauen in die Qualität genannt.

- **ZULASSUNGEN UND GEGENSEITIGE ANERKENNUNG:** "Wenn natürlich auch da wieder Änderungen geschehen würden, dass Zulassungen [...] in der Schweiz geprüft werden müssten, dann weiss ich nicht, was geschehen würde." – Person aus dem Bereich Handel
- **MARKTZUGANG UND VERFÜGBARKEIT:** "Das Schlimmste ist auf einer Baustelle, dass du dein Material nicht kriegst." – Person aus dem Bereich Weitere Fachrichtungen
- **ZUSÄTZLICHE NATIONALE ANFORDERUNGEN:** "In der Schweiz gibt es teilweise zusätzliche Regelungen für die Produkte, die in der EU nicht gelten [...] Diese Praxis ist gang und gäbe bei den Bauprodukten." – Person aus dem Bereich Normung
- **VERTRAUEN IN DIE QUALITÄT:** "[...] Man will dann noch einen Mauerwerksdruckfestigkeitstest oder man will zum Beispiel sicher sein, dass keine Dauerhaftigkeitsschäden auftreten." – Person aus dem Bereich Mauerwerk

4.2 Bedeutung und Bekanntheit des MRA

4.2.1 Bekanntheit und Assoziationen MRA

In der qualitativen Befragung konnten sich alle etwas unter dem MRA vorstellen. Das Wissen variiert aber je nach Betroffenheit. Die Frage nach dem MRA ruft bei den Befragten eine breite Palette von Assoziationen und Meinungen hervor. Im Allgemeinen wird das MRA als ein Schlüsselbaustein für den Handel zwischen der Schweiz und der EU wahrgenommen.

Zusammengefasst wurde das MRA wie folgt assoziiert: Technische und administrative Barrieren (abbauen) und wirtschaftliche und wettbewerbliche Auswirkungen.

- **TECHNISCHE UND ADMINISTRATIVE BARRIEREN:** In den meisten Branchen besteht offenbar ein grosser Vorteil des MRA darin, dass technische Standards harmonisiert werden, was den Handel und den Austausch von Produkten und Dienstleistungen erleichtert. Der Wegfall des MRA könnte zu einer Wiedereinführung solcher Barrieren führen, was zusätzlichen administrativen Aufwand und Kosten verursachen würde. Insbesondere die KMU fokussieren auf diesen Aspekt.
 - "Das sind unsichtbare Vorteile [...]" und die Person aus einem Wirtschaftsverband deutet darauf hin, dass vielleicht gar nicht allen bewusst ist, weshalb das MRA wertvoll ist.
 - "Das MRA ist die Basis dafür, dass wir überhaupt notifiziert sein können [...]. Wenn das wegfallen würde, müssten wir entsprechend ins Ausland ausweichen.", sagt jemand aus einer Zertifizierungsstelle und deutet darauf hin, dass sie ohne das MRA die Tätigkeit nicht mehr ausführen könnten.
 - "Die meisten können sich darauf verlassen, dass alles korrekt ist, wenn wir die gegenseitige Anerkennung haben.", sagt jemand aus dem Bereich Handel.
- **WIRTSCHAFTLICHE UND WETTBEWERBLICHE AUSWIRKUNGEN:** Diese Dimension beleuchtet die ökonomischen Konsequenzen, die das MRA auf Branchen und Unternehmen hat. Es geht um die Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten und die potenziellen Kosten, die durch den Wegfall des MRA entstehen könnten.
 - "Das MRA [ist für uns] als Zertifizierungsstelle überlebenswichtig [...]. Das würde unsere Existenz überhaupt gefährden.", sagt jemand aus dem Bereich Zertifizierung und deutet darauf hin, dass sie Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz aus dem Ausland verlieren würden.
 - "Sobald natürlich die europäische Bauprodukteverordnung revidiert wird, sind wir nicht mehr Teil davon und dann werden unsere Produkte nicht mehr gleichgestellt", sagt jemand aus dem Bereich Metall.

Neben den qualitativen Interviews wurde auch eine quantitative Befragung durchgeführt. Bei der **QUANTITATIVEN BEFRAGUNG** wurden nur Personen befragt, die angegeben haben, eine grobe Übersicht im Bereich der Bauprodukte und der Produktzulassungen ihres Unternehmens zu haben respektive zum Beispiel als Verantwortliche für Forschung und Entwicklung, Marketing/Verkauf oder Personen aus der Geschäftsleitung zu sein.

Die Bekanntheit des MRA ist aber gemäss der quantitativen Befragung in der Branche sehr gering.

16 Prozent gaben an, vor dieser Umfrage bereits einmal vom MRA gehört zu haben. 80 Prozent haben noch nie vom MRA gehört. 4 Prozent konnten oder wollten die Frage nicht beantworten.

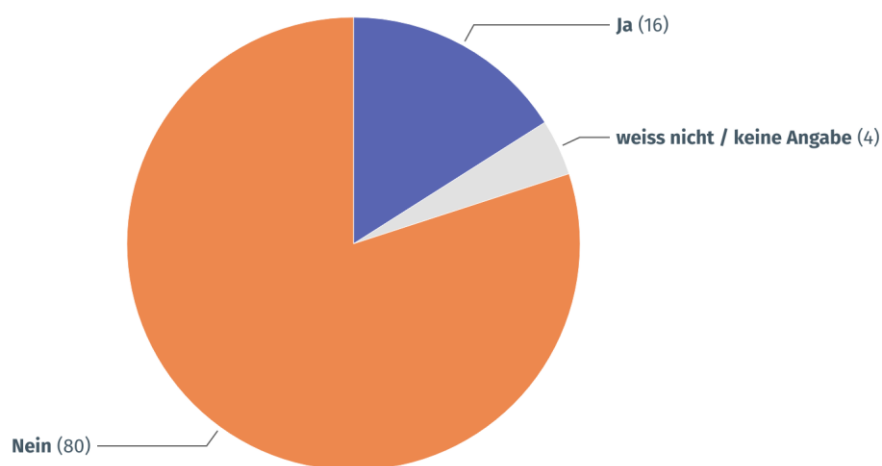
Jene Unternehmen, die im Import tätig sind, haben zu 9 Prozent schon einmal etwas vom MRA gehört, 86 Prozent hingegen nicht. In der Zertifizierungsbranche haben schon zwei Drittel der Teilnehmenden etwas davon gehört.

Grafik 3

Vom Wegfall des MRA im Bauproduktbereich bereits gehört

Das MRA zwischen der Schweiz und der EU könnte demnächst wegfallen. Durch den Abbruch der Verhandlungen und dem ungenügenden Vorankommen in institutionellen Fragen, hat die EU signalisiert, keine Aktualisierungen der MRA-Kapitel vorzunehmen. Aktuell wird die Europäischen Bauprodukteverordnung einer Revision unterzogen. Bei einem Inkrafttreten der revidierten Gesetzgebung wird die Äquivalenz beider Gesetzgebungen verloren gehen und damit die Grundlage für das MRA. Mit einem Inkrafttreten kann frühestens Anfang 2024 gerechnet werden. Dadurch könnte das MRA (Kapitel 16) bald nicht mehr anwendbar sein und die Konformitätsdokumente für Bauprodukte aus der Schweiz in der EU nicht mehr anerkannt werden. Haben Sie vor dieser Umfrage bereits etwas vom Wegfall des MRA im Bauproduktbereich gehört?

in % Unternehmen der Baubranche



© gfs.bern, Wegfall MRA, Dezember 2023 - Januar 2024 (N=190)

4.2.2 Rolle der Konformitätsdokumente

Während das MRA im Allgemeinen wenig bekannt ist, sind Konformitätsdokumente sehr viel bekannter, was sich in den ausführlichen Antworten zeigt.

Die **KONFORMITÄTSDOKUMENTE** wie beispielsweise die Leistungserklärung für den Zugang zum EU-Markt spielen eine zentrale Rolle. Unabhängig von der Branche wird die Wichtigkeit von Konformitätsdokumenten für einen reibungslosen Handel und den Zugang zum EU-Markt betont. Die Dokumente dienen als Nachweis für die Einhaltung von harmonisierten Normen, was in allen Branchen, insbesondere in Bereichen mit hohen Sicherheitsstandards und technischen Anforderungen, von Bedeutung ist. Sie sind ein Schlüsselwerkzeug zur Überwindung administrativer Hürden, zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Erleichterung des Marktzugangs in der EU. Die Dokumente sind zentral für administrative Belange, für Produktionskontrollen, Wettbewerb und Marktzugang. Dafür wird auch Aufwand betrieben.

"Für die Unternehmen ist es natürlich etwas Wichtiges. Es ist eine Art Pass für das Produkt, [um] frei im ganzen EU-Binnenmarkt in Verkehr gebracht zu werden.", sagt jemand aus dem Bereich Wirtschaftsverband

Die Schritte und Prüfungen für eine **LEISTUNGSERKLÄRUNG** in der Schweiz sind (zum Teil) ein komplexer und bedeutsamer Prozess. In verschiedenen Branchen wird auch die Bedeutung der Einhaltung harmonisierter Normen, der ordnungsgemässen Zertifizierung und Dokumentation sowie der flexiblen Anpassung an Veränderungen hervorgehoben. Die Anforderungen für die **CE-KENNZEICHNUNG** werden als komplex und produktabhängig angesehen, was die Notwendigkeit unterstreicht, sowohl produktspezifisches Fachwissen zu haben als auch mit den sich ständig ändernden Normen und Regulierungen Schritt zu halten.

In den Antworten wurden verschiedene Dimensionen in Bezug zu den Konformitätsdokumenten hervorgehoben:

- **FLEXIBILITÄT IN DER DEKLARATION UND AUSWIRKUNGEN AUF DEN ENDKUNDEN** Die Möglichkeit, nur Teilleistungen eines Produkts zu deklarieren bietet Flexibilität, kann jedoch beim Endkunden zu Unsicherheiten führen, da nicht alle Produkteigenschaften klar deklariert werden müssen.
- **NOTWENDIGKEIT VON ZERTIFIZIERUNG UND AKKREDITIERUNG** Zertifizierung und Akkreditierung sind entscheidende Schritte, um sicherzustellen, dass ein Produkt die erforderlichen Standards erfüllt. Diese können von schweizerischen oder ausländischen Instituten durchgeführt werden.⁹
- **VERBINDUNG ZWISCHEN CE-KENNZEICHNUNG UND LEISTUNGSERKLÄRUNG** Die CE-Kennzeichnung ist für den Export in die EU unerlässlich und muss zusammen mit der Leistungserklärung verwendet werden. Für ein Inverkehrbringen in der Schweiz kann auf die CE-Kennzeichnung verzichtet werden, wenn die Produkte nur lokal vertrieben werden.

⁹ Die Zertifizierung betrifft bestimmte Produkte, die von harmonisierten Normen erfasst werden. Die Akkreditierung jedoch direkt die Prüf- und Zertifizierungsstellen (Notified Bodies).

- **BEDEUTUNG DER EINHALTUNG VON EN-NORMEN** Es ist von entscheidender Bedeutung, bei der Prüfung und Zertifizierung nur auf harmonisierte Normen zurückzugreifen, um die Einheitlichkeit und Konformität mit EU-Standards sicherzustellen. Wird ein Produkt von einer harmonisierten Norm erfasst, muss eine Herstellerin die Methoden und Verfahren dieser Norm zur Bestimmung der Produkteleistungen anwenden.

"[...] für die Leistungserklärung müssen wir eine werkseigene Produktionskontrolle machen. Die geht nach den harmonisierten Normen.", sagt jemand aus dem Bereich Zement, Gestein, Beton und weitere Produkte

Auf **ZUSATZANFORDERUNGEN** bei Prüfungsstellen sind die Befragten auch schon gestossen. Spezifische nationale Anforderungen und protektionistische Massnahmen in einzelnen EU-Staaten können den Zugang zum Markt erschweren und zu einem Wettbewerbsnachteil führen. Dies kann insbesondere dann problematisch sein, wenn die ausländischen Zertifizierungen nicht anerkannt werden.

"Die Deutschen sind halt bekannt dafür, dass sie technische Handelshemmnisse bringen... sie verlangen dann immer zusätzlich, dass noch Innenmessstellen drauf sind.", sagt eine Person aus dem Bereich Zertifizierung

"In Deutschland gibt/gab es Fälle, wo Leistungsklassen eingeführt wurden, die normativ nicht existieren... Deutschland hat eigenständig eine zusätzliche Feuerwiderstandsklasse F0 eingeführt.", sagt eine Person aus dem Bereich Holz

"Frankreich ist das beste Beispiel, weil Frankreich nicht die ausländischen Zertifizierungen anerkennt... Sie können kein Produkt nach Frankreich exportieren, was nicht in Frankreich geprüft wurde.", sagt eine Person aus dem Bereich Metall

Die **KOSTEN** für Prüfungen, Kontrollen, Zertifizierungen und die Erstellung von Konformitätsdokumenten können je nach Produktart, Produktionsmenge, Unternehmensgrösse und Marktregulierungen erheblich variieren. Im Kern wurden drei Aspekte genannt, die die Kosten betreffen:

- **KOSTENABHÄNGIGKEIT VOM PRODUKTPORTFOLIO UND VOLUMEN:** Die Kosten sind stark von der Art des Produkts und der Produktionsmenge abhängig. Für einige Unternehmen sind sie vernachlässigbar, während sie für andere, insbesondere bei spezialisierten oder kleinen Stückzahlen, erheblich sein können.
- **HERAUSFORDERUNG FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN (KMU):** KMU können besonders von den Kosten für Prüfungen und Zertifizierungen betroffen sein, da sie oft begrenzte Ressourcen haben und kleine Mengen produzieren. Dies kann insbesondere dann problematisch sein, wenn sie neue Produkte einführen oder regelmässige Überprüfungen durchführen müssen.

- **BEDEUTUNG VON AKKREDITIERUNGEN UND DEREN KOSTENÜBERTRAGUNG:** Die Kosten für von offiziellen Stellen geforderte Akkreditierungen müssen von Prüfinstituten und Unternehmen getragen und oft an Endkunden weitergegeben werden. Dies kann die Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen.

4.2.3 Zusammenfassung der Rolle des MRA

Im Allgemeinen wird das MRA als entscheidender Baustein für den Handel zwischen der Schweiz und der EU angesehen. Es wird betont, dass das MRA technische Standards harmonisiert und den Handel erleichtert. Die wirtschaftlichen Auswirkungen, die Bedeutung von Normen und Zertifizierungen sowie die Flexibilität in der Deklaration sind wichtige Faktoren, die von den Befragten angesprochen werden. Konformitätsdokumente spielen eine zentrale Rolle für den reibungslosen Handel und den Zugang zum EU-Markt, da sie die Einhaltung von harmonisierten Normen nachweisen. Zusatzerfordernisse einzelner EU-Staaten und Konkurrenz bei Zertifizierungen können zusätzliche Herausforderungen bringen. Schliesslich variieren die Kosten für Prüfungen und Zertifizierungen je nach Produktportfolio, Volumen und Unternehmensgrösse, was besonders für KMU problematisch sein kann, und die Kosten für Akkreditierungen können die Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen.

4.3 Konsequenzen eines möglichen Wegfalls MRA

4.3.1 Bereits analysierter Nutzen und Folgen in früheren Studien

Wie unter 4.1 bereits erwähnt analysierte Ecoplan 2015, Volkswirtschaftliche Auswirkungen eines Wegfalls der Bilateralen I¹⁰ im Grundsatz der Nutzen von MRA für die Schweizer Wirtschaft. Die Studie kam zusammenfassend und grundsätzlich zu folgendem Schluss in Bezug zu den technischen Handelshemmnissen (Abbildung aus Ecoplan, 2015, Abbildung 4-4 im Original).

Was hat das Abkommen wirtschaftlich gebracht?	Was ändert sich beim Wegfall?	Modellierung des Wegfalls
Technische Handelshemmnisse		
– Gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen -> <i>Kosten- und Zeitersparnis beim EU-Marktzugang</i> -> <i>Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit</i> -> <i>Grössere Angebotsvielfalt und tiefere Preise</i> -> <i>Stärkung der Position der Schweizer Konformitätsbewertungsstellen</i>	– Schweizer Konformitätsbewertungen werden von der EU nicht mehr anerkannt -> <i>zusätzliche Kosten beim Export aufgrund von Mehrfachprüfungen und Zulassungen</i> -> <i>Reduktion/geringeres Wachstum der Exportmenge</i> – Weitergehende Handelsrestriktionen (bspw. Pflicht zur Benennung einer verantwortlichen Person für das Inverkehrbringen von Exporten in der EU und von Importen in der Schweiz, entstehende Rechtsunsicherheit usw.). -> <i>zusätzliche Kosten beim Export und Import</i> -> <i>Reduktion/geringeres Wachstum der Export- und Importmengen</i>	– Handelsrestriktion (mit dissipativer Rente): Für Exporte von der Schweiz in die EU wird auf dem Sektor „Industrie“ eine Handelsbarriere im Umfang von 0.56% gesetzt – Für Exporte von der EU in die Schweiz ist die Handelsbarriere tiefer (keine doppelte Konformitätsbewertung) und beträgt 0.335%.

4.3.2 Grundsätzliche Bedenken und Betrachtungen

Weil die Schweiz und die EU sich seit Jahren nicht auf ein Rahmenabkommen einigen können und die Schweiz 2021 die Verhandlungen zum Rahmenabkommen mit der EU abgebrochen hat, weigert sich die EU bisher, das MRA aufzudatieren. Die EU revidiert im Moment ihre Bauprodukteverordnung. Sobald diese Revision in Kraft tritt, wird das MRA Kapitel für Bauprodukte entweder umgehend oder zumindest schrittweise entsprechend der Aktualisierung der Produktespezifikationen (technische Normen etc.) nicht mehr anwendbar sein. Das bedeutet, dass Konformitätsdokumente für Bauprodukte aus der Schweiz in der EU nicht mehr anerkannt werden.

¹⁰ Quelle: https://www.seco.admin.ch/dam/seco/de/dokumente/Publikationen_Dienstleistungen/Publikationen_Formulare/Wirtschaftslage/Aussenwirtschaft/Verhaeltnis_zur_EU/ecoplan_bilaterale_I.pdf.download.pdf/Ecoplan_wegfall_bilaterale_I.pdf (Zugriff am 19.09.2024)

In der quantitativen, wie in der qualitativen Befragung liegt der Schwerpunkt auf dem Wegfall des MRA. Damit alle Befragten verstehen, was bei einem Wegfall des MRA passiert, wurden sie kurz über die Konsequenzen (wie oben formuliert) aufgeklärt.

„Aber wenn das Agreement wegfällt, dann fällt es ja weg, sonst hätten wir den Beschluss, dass wir das bei uns fortsetzen möchten. Aber schon die Tatsache, dass diskutiert wird, es einfach auslaufen zu lassen, ist ein Zeichen, dass es in die falsche Richtung geht.“, sagt jemand aus dem Bereich Wirtschaftsverbände

Branchenübergreifend herrscht Besorgnis über die Auswirkungen eines möglichen Wegfalls des MRA. Dies zeigt sich deutlich in den qualitativen Interviews. Während einige Branchen wie die Baustoffindustrie spezifische Bedenken hinsichtlich der Verfügbarkeit und Qualität von Materialien äussern, betonen andere Branchen die potenziellen administrativen und finanziellen Belastungen. Die gemeinsame Sorge ist, dass ein möglicher Wegfall des MRA den Handel komplizierter, teurer und möglicherweise weniger zuverlässig machen könnte. Durch ein reduziertes Angebot könnten auch die Preise für das Bauen insgesamt steigen.

Im Detail wurden folgende negativen Aspekte beleuchtet:

- **LÄNGERE LIEFERFRISTEN:** Die Befürchtung besteht, dass der Wegfall des MRA zu verzögerten Lieferungen führen könnte, da zusätzliche bürokratische Prozesse und Kontrollen die Abwicklung verlangsamen.

"Längere Lieferfristen müssen nicht unbedingt sein, jedoch wenn man mehr Einzelnachweise erbringen muss, werden sich die Lieferfristen automatisch verlängern.", sagt jemand aus dem Bereich Wirtschaftsverbände

- **VERGLEICHBARKEIT DER ANGABEN:** Die Vergleichbarkeit von Produktinformationen und -spezifikationen könnte durch unterschiedliche Standards und Zertifizierungen erschwert werden.
- **MANGELNDE VERFÜGBARKEIT:** Es könnte zu einer eingeschränkten Verfügbarkeit von bestimmten Bauprodukten kommen, insbesondere wenn diese spezifische Zertifizierungen benötigen, die ohne MRA schwerer zu erlangen sind.

"Mangelnde Verfügbarkeit bedingt längere Lieferfristen (und vice versa).", sagt jemand aus dem Bereich Normung

- **GERINGERE PRODUKTEVIELFALT:** Der Wegfall des MRA könnte zu einer reduzierten Auswahl an Bauprodukten führen, da die Kosten und der Aufwand für die Einhaltung von Normen ohne die gegenseitige Anerkennung steigen.
- **HÖHERE BESCHAFFUNGSKOSTEN:** Die Gesamtkosten für die Beschaffung von Bauprodukten könnten steigen, da zusätzliche Zertifizierungs- und Prüfverfahren sowie administrative Aufwände entstehen.

"Höhere Beschaffungskosten: Wenn man das System umgestellt hat, dann sind die Kosten vielleicht nicht wesentlich höher, aber man hat

einmal und wiederkehrend bestimmte [Kosten aufgrund des Wegfalls].", sagt jemand aus dem Bereich Wirtschaftsverbände

- **QUALITÄTSREDUKTION:** Es besteht die Sorge, dass die Produktqualität leiden könnte, entweder durch die Verwendung von Produkten, die nicht den bisherigen Standards entsprechen oder durch eine generelle Verschlechterung der Qualitätskontrollen.
- **ADMINISTRATIVER MEHRAUFWAND:** Der Wegfall des MRA könnte zu erhöhtem administrativem Aufwand führen.
- **RISIKO DER VERWENDUNG VON NICHT KORREKT EINGEFÜHRTEN PRODUKTEN IM SCHWEIZER MARKT:** Es besteht das Risiko, dass Produkte, die nicht den korrekten Prüf- und Zertifizierungsverfahren unterzogen wurden, dennoch in den Markt gelangen und verwendet werden, was rechtliche und sicherheitstechnische Probleme aufwerfen könnte.

Auf der positiven Seite wird die Möglichkeit eines dynamischeren Marktes und die Chance für Schweizer Unternehmen, sich trotz der Herausforderungen zu behaupten, erwähnt. Es wird jedoch hervorgehoben, dass dies von der Fähigkeit der Unternehmen abhängt, sich anzupassen und möglicherweise neue Partnerschaften oder Tochtergesellschaften im Ausland zu gründen, um den Herausforderungen zu begegnen.

"Positiv ist sicher: es gibt einen dynamischen Markt. Für uns ist es ganz klar mit Risiken verbunden, weil wir noch nicht wissen, wer es dann als Nächstes versuchen will? Ich glaube wirklich, es ist nicht leicht für Mitbewerber in unseren Bereich Fuss zu fassen." – Jemand aus dem Bereich Weitere Fachrichtungen

Es stellt sich aber die Frage, wie gross diese Herausforderung ist. Dies wurde in der quantitativen Frage auf einer Skala von 0 bis 10 beantwortet, wobei 0 «betrifft uns nicht» und 10 «existenziell grosse Herausforderung» bedeutet.

12 Prozent der befragten Personen sehen den Wegfall des MRA als grosse Herausforderung an (7–10), rund ein Drittel sieht es als mittlere Herausforderung an (4–6) und für einen Viertel ist es eher eine kleine Herausforderung (0–3). 28 Prozent konnten keine Einschätzung dazu abgeben. Für eine relative Mehrheit ist es eine mittlere Herausforderung.

Am höchsten ist der Wert bei der Zertifizierungsbranche (7.3), da ein Wegfall des MRA ihre Kerndienstleistung betrifft.

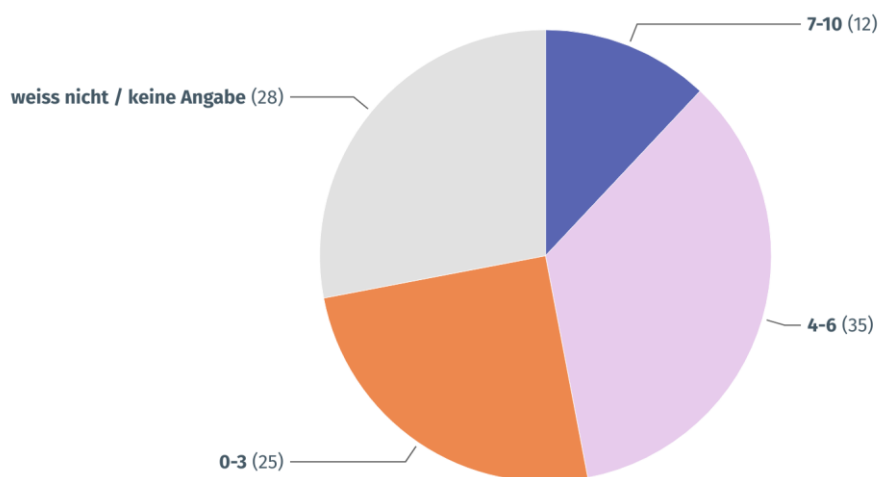
Grafik 4

Beurteilung Herausforderungen im Falle eines Wegfall des MRA

Wie beurteilen Sie die Herausforderungen für Ihr Unternehmen, die sich durch den Wegfall des MRA ergeben?

Antwortmöglichkeiten auf einer Skala von 0 («betrifft uns nicht») bis 10 («existenziell grosse Herausforderung»)

in % Unternehmen der Baubranche



© gfs.bern, Wegfall MRA, Dezember 2023 - Januar 2024 (N=190)

Dass es für die meisten Befragten eine «mittlere Herausforderung» ist, zeigt sich auch in der qualitativen Studie: Die Befragten haben zwar verschiedene Ansichten darüber, wie der Wegfall des MRA-Bauproduktekapitels im Vergleich zu anderen Geschäfts- oder Regulierungsrisiken einzustufen ist, sie sehen aber grundsätzlich – ausser den Befragten aus der Zertifizierungsbranche – dem möglichen Wegfall MRA im Vergleich zu anderen Risiken eher gelassen entgegen. Zum Beispiel sehen die Befragten grössere Probleme beim Fachkräftemangel oder bei einer schlechten Umsetzung der Bauzonen:

"Es ist ein wichtiges Thema, weil es wieder ein Sediment oder ein Baustein ist in diesem Bild der Schweiz-EU, Puzzle EU, wo dann wieder irgendetwas wegfällt", sagt jemand aus dem Bereich Wirtschaftsverbände

"Die wichtigsten Regulierungsrisiken bei uns sind die Umweltschutzgesetze. Ich denke, bei uns ist es nicht ganz oben auf der Prioritätsliste, weil unser Markt ist lokal", sagt jemand aus dem Bereich Zement, Gestein, Beton und weitere Produkte

"Wievielmals ist die Schweizer-Maschinen-Industrie bereits tot gewesen? [...] Die Schweizer Maschinenindustrie hat den Strukturwandel bereits gemacht, bevor der EURO bei 1.50 war", sagt jemand aus dem Bereich Normung

4.3.3 Quantitative Einschätzung der Probleme des Wegfalls MRA

Alle Befragten in der quantitativen Befragung wurden um eine Einschätzung gebeten, welche Segmente am meisten Probleme haben würden und danach, mit welchen Problemen das eigene Unternehmen am meisten kämpfen müsste.

Die Einschätzung der gesamten Branche zeigt, dass die Zertifizierung am stärksten betroffen sein wird (53% sehr/eher grosse Probleme), dicht gefolgt vom administrativen Mehraufwand (50%). Der Informationsfluss der neuen Produktregeln sowie die Verfügbarkeit von Informationen sehen doch 44 Prozent als Problem.

Ungefähr ausgeglichen sieht die Problematik beim Import von hochwertigen Bauprodukten sowie die Sortimentsstraffung für den Import aus (jeweils knapp 40 Prozent sehr/eher grosse Probleme respektive eher kleine/gar keine Probleme).

Eine relative Mehrheit schätzt die Veränderung der Rohmaterialien oder deren Verwendung sowie die pauschale Qualitätsreduktion als eher kleines oder als gar kein Problem an.

Die Einschätzung war jedoch für viele Befragten schwierig, was in den rund 25 Prozent «weiss nicht / keine Angabe»-Antworten ersichtlich ist.

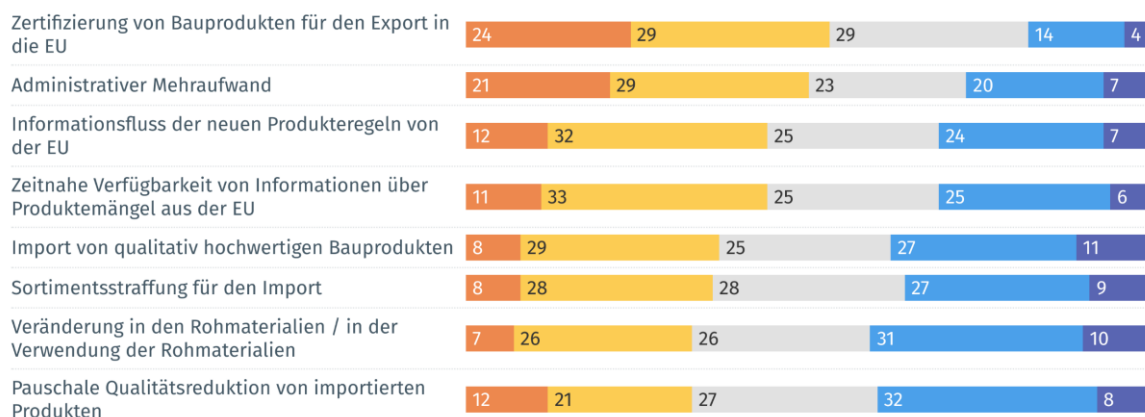
Grafik 5

Einschätzung Probleme für die Baubranche

Unabhängig von Ihrem eigenen Unternehmen: Aus einer Gesamtsicht für die Baubranche in der Schweiz (inkl. Export und Import von Bauprodukten): Wo genau ergeben sich aus heutiger Sicht für die Baubranche in der Schweiz Probleme, wenn das MRA wegfällt?

in % Unternehmen der Baubranche

sehr grosse Probleme für die Baubranche in der Schweiz eher grosse Probleme weiss nicht / keine Angabe eher kleine Probleme gar keine Probleme für die Baubranche in der Schweiz



© gfs.bern, Wegfall MRA, Dezember 2023 - Januar 2024 (N=190)

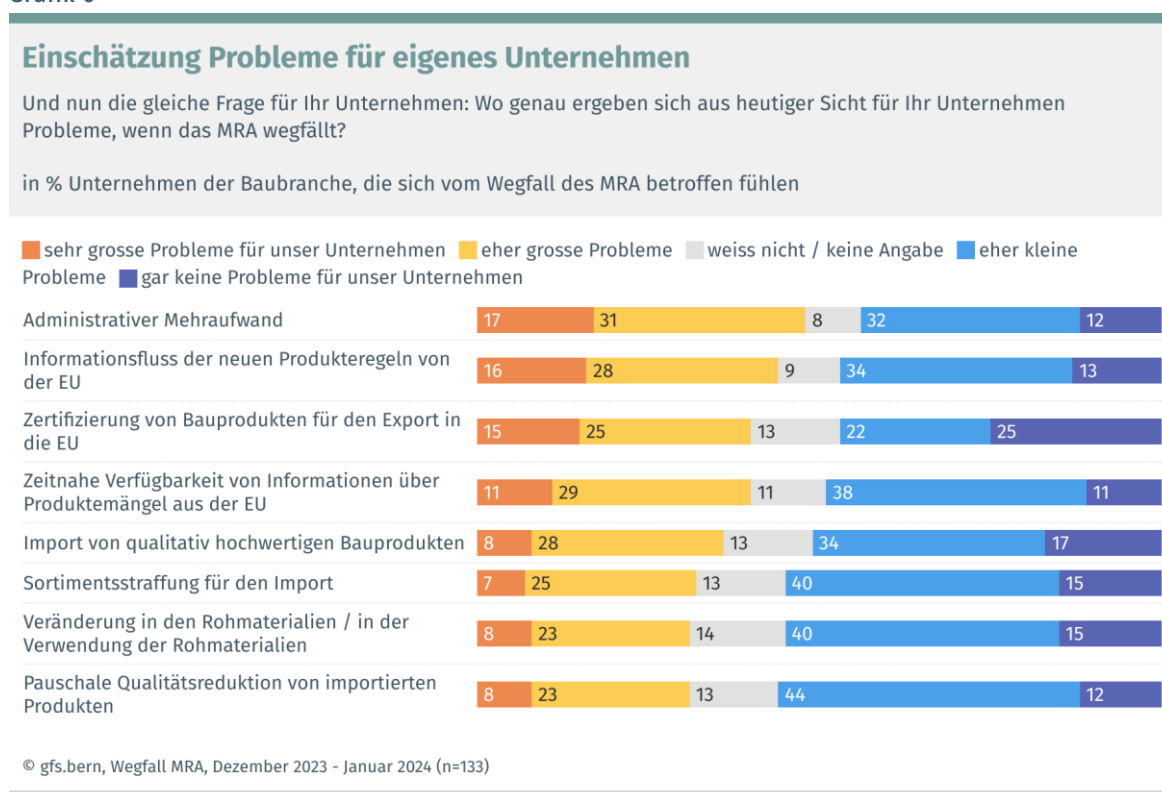
Die Einschätzung für das eigene Unternehmen ist vergleichsweise optimistischer. Die Reihenfolge ist mit wenigen Änderungen dieselbe.

In nur einer Dimension sehen mehr Personen sehr/eher grosse Probleme als dass kleine/gar keine Probleme wahrgenommen werden: beim administrativen Aufwand. 48 Prozent sehen das als sehr/eher grosses Problem.

Bei allen anderen Dimensionen, wie zum Beispiel dem Informationsfluss oder die Zertifizierung, sagen relative Mehrheiten, dass dies eher kleine oder gar keine Probleme sind.

Insbesondere fällt auf, dass die Zertifizierung von 25 Prozent der Befragten als «gar kein Problem» wahrgenommen wird.

Grafik 6



4.3.4 Konsequenzen bei einem Wegfall MRA

Bei einem Wegfall des MRA gibt es verschiedene Konsequenzen, die die Befragten für ihr Unternehmen eingeschätzt haben.

Die meisten Personen geben an, dass sich künftige Bauprojekte verteuern würden (50% Zustimmung). Ebenfalls gehen rund 40 Prozent davon aus, dass sich der administrative Aufwand erhöhen würde, dass der Import erschwert, die Wettbewerbsfähigkeit reduziert und der Zugang zu sicherheitsrelevanten Informationen erschwert würde.

Was hingegen von vielen als nicht zutreffend angekreuzt wurde, ist die Verzögerung bestehender Bauprojekte, Anpassung des Produktportfolios, das Suchen einer Partnerfirma in der EU.

Als grossmehrheitlich nicht zutreffend ist die Verlagerung von Unternehmensbereichen aus der Schweiz in die EU, die Verlagerung von Arbeitsplätzen aus der Schweiz in die EU, die Eröffnung eines Standorts in der EU.

13 Prozent der Befragten gaben auch an, dass sie bereits verschiedene Massnahmenpläne für den Wegfall des MRA hätten.

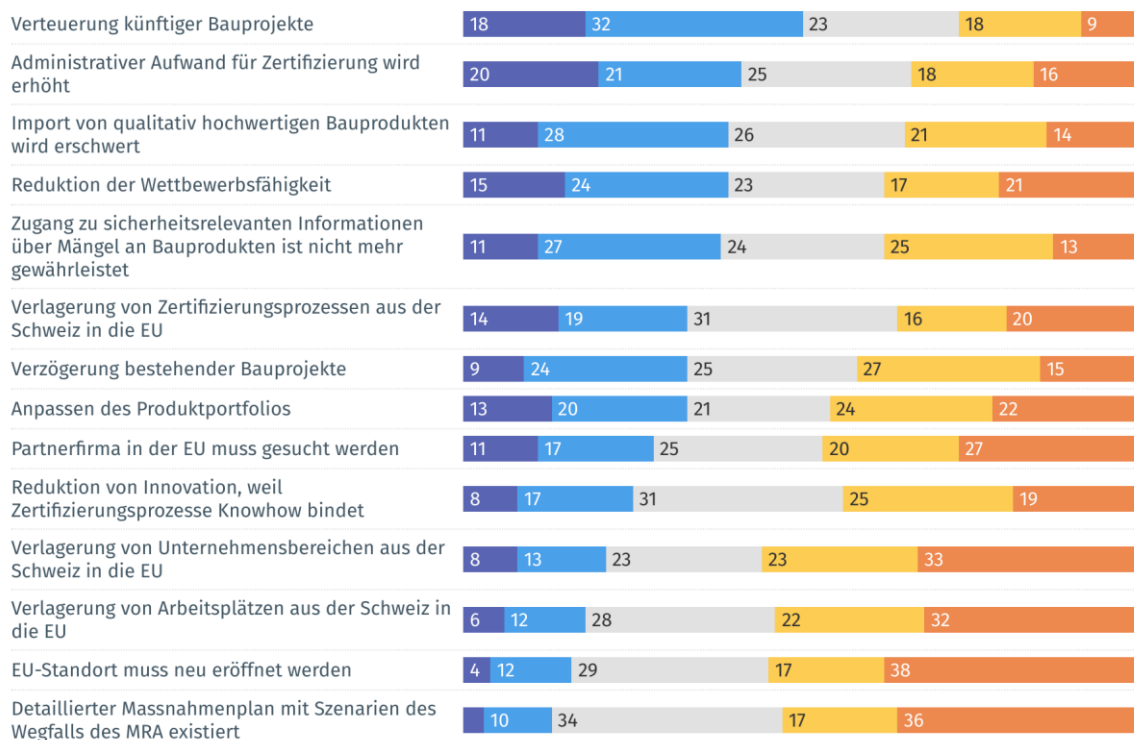
Grafik 7

Einschätzung Konsequenzen Wegfall MRA

Es gibt verschiedene Reaktionen und Konsequenzen aus dem Wegfall des MRA. Bitte geben Sie an, wie stark diese Aspekte auf Ihr Unternehmen zutreffen.

in % Unternehmen der Baubranche

■ trifft voll und ganz zu ■ trifft teilweise / eingeschränkt zu ■ weiss nicht / keine Angabe ■ trifft kaum zu ■ trifft überhaupt nicht zu



© gfs.bern, Wegfall MRA, Dezember 2023 - Januar 2024 (N=190)

Zusammengefasst zeigen die Ergebnisse, dass die Branche eine Reihe von Herausforderungen erkennt, die durch den Wegfall des MRA hervorgebracht oder verschärft werden. Gleichzeitig gibt es eine Tendenz, dass Unternehmen sich auf die Veränderungen vorbereiten und möglicherweise Anpassungsstrategien entwickeln. Es herrscht allerdings auch eine gewisse Skepsis oder Ablehnung gegenüber der Notwendigkeit, Prozesse oder Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern.

Den Befragten wurde eine Reihe von Aussagen vorgelegt, denen sie zustimmen oder die sie ablehnen konnten. Insgesamt zeigt sich, dass nach Einschätzung der Befragten zwar administrative Aufwände und dazugehörige Kosten steigen, aber auch, dass der Wegfall des MRA für Bauprodukte nur eines von vielen akuten Problemen der Schweizer Bau-branchen ist.

Im Detail finden sich folgende Resultate:

MEHRHEITLICHE UND RELATIV MEHRHEITLICHE ZUSTIMMUNG zu folgenden Aussagen:

- Eine Mehrheit der Befragten (57%) stimmt zu, dass **STEIGENDE ADMINISTRATIVE AUFWÄNDE** eines der grössten Probleme der Schweizer Baubranche darstellen und der Wegfall des MRA dieses Problem verstärkt.
- 57 Prozent der Befragten sind ebenfalls der Meinung, dass der Wegfall des MRA für Bauprodukte **NUR EINES VON VIELEN AKUTEN PROBLEMEN** der Schweizer Baubranche ist.
- 50 Prozent geben an, dass die gebundenen Kräfte für Zertifizierung die **WETTBEWERBSFÄHIGKEIT** der Schweizer Hersteller von Bauprodukten reduzieren.
- 48 Prozent stimmen zu, dass die Schweiz bereits heute **ZULASSUNGSBESCHRÄNKUNGEN** für Bauprodukte unabhängig der EU kennt und dass die Importe in die Schweiz auch auf diese Weise erschwert werden.¹¹
- Die Kompensation der grossen Hersteller in der Schweiz – im Hinblick auf einen möglichen Wegfall des MRA durch **NIEDERLASSUNGEN IM EU-RAUM** erhält mehr Zustimmung als Ablehnung: 48 Prozent stimmen zu, dass dies keine Probleme verursachen wird, während 35 Prozent dies ablehnen.
- 44 Prozent stimmen der Aussage zu, dass Importeure sehr flexibel auf den Wegfall reagieren und ein ebenbürtiges Sortiment von Bauprodukten anbieten können.

GEMISCHTE EINSCHÄTZUNGEN zu folgenden Aussagen:

- 38 Prozent stimmen zwar der Aussage zu, dass es zu einer **SORTIMENTSSTRAFFUNG** kommen wird, welche die Bauqualität verringern wird, 35 Prozent sehen dies aber anders.
- 32 Prozent lehnen die Aussage ab, dass Schweizer Hersteller von Bauprodukten wesentliche Schritte der Produktion oder der Produktentwicklung **INS AUSLAND VERLAGERN**, hingegen stimmen 35 Prozent zu.
- Die Meinungen, ob die stark betroffenen Unternehmen einen **DETAILLIERTEN PLAN** für den Wegfall des MRA haben, stimmen 29 Prozent zu und 26 Prozent dagegen.

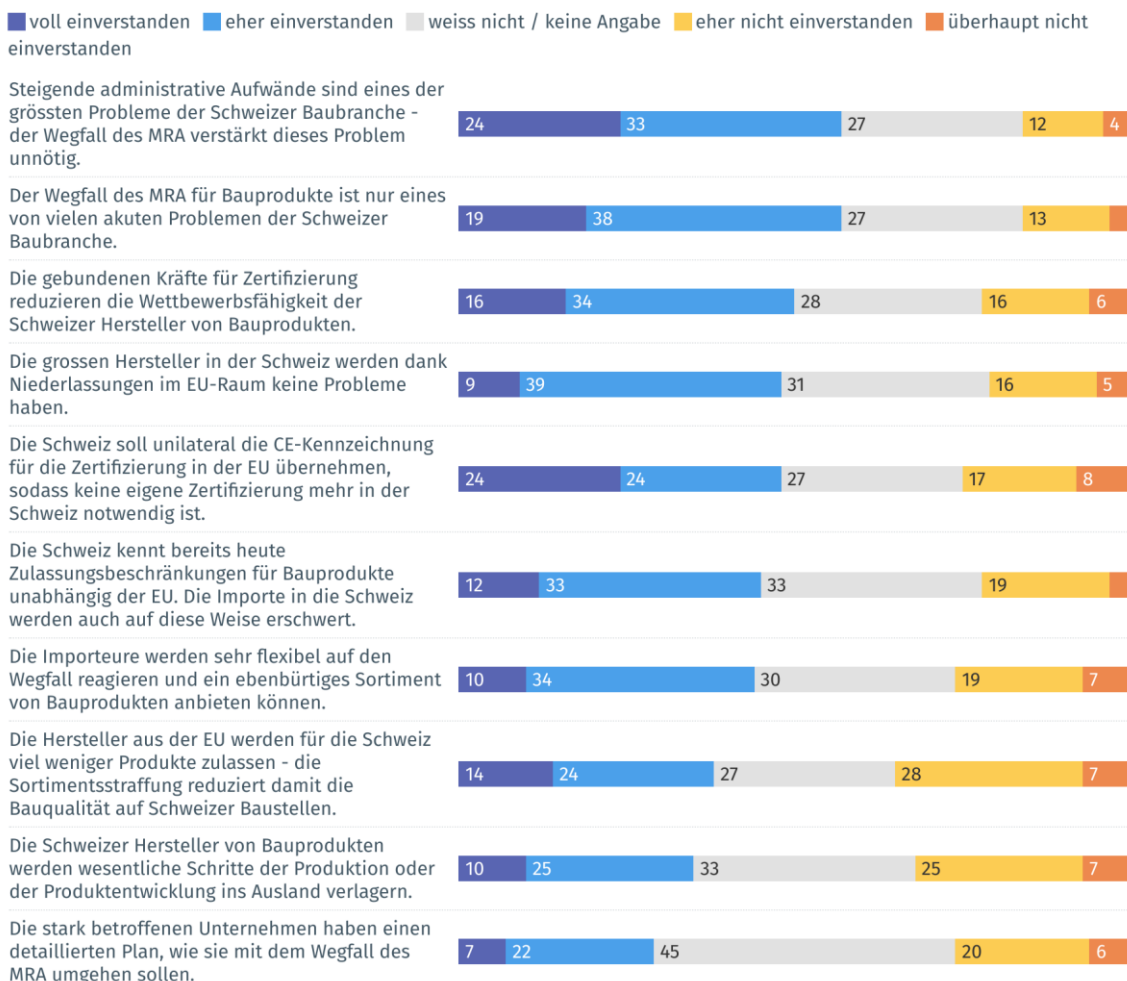
¹¹ Es gibt keine Zulassungsbeschränkungen in der Schweiz für das Inverkehrbringen von Bauprodukten, dies ist die Wahrnehmung der Befragten Personen.

Grafik 8

Einschätzung Aussagen über den Wegfall des MRA für Bauprodukte

Es folgen nun einige Aussagen über den Wegfall des MRA für Bauprodukte. Bitte geben Sie aus persönlicher Sicht auf Ihr Unternehmen an, wie einverstanden Sie mit den Argumenten sind.

in % Unternehmen der Baubranche



© gfs.bern, Wegfall MRA, Dezember 2023 - Januar 2024 (N=190)

4.3.5 Produktkategorien und Branchen mit gravierenden Konsequenzen

Die Befragten aus verschiedenen Branchen aus der qualitativen Befragung haben eine Reihe von **PRODUKTGRUPPEN** hervorgehoben, die von der Aufhebung des MRA stark betroffen sein könnten. Einige sehen **REGULIERUNGSINTENSIVE PRODUKTE**, insbesondere solche, die Sicherheitsaspekte betreffen, als besonders anfällig an.

Beispiele sind die **FLIESENBRANCHE**, oder womöglich auch **SPENGLEREI-MATERIAL** wie Aluminium oder Kupfer, die als kritisch betrachtet wird, da es für diese Produkte keine Schweizer Alternativen gibt.

"Also wenn das Schärfste eintreffen würde, was es gibt, nämlich dass die Produkte wirklich nicht mehr importiert werden könnten, dann

wäre es vor allem im Fliesenbereich eine absolute Katastrophe, weil es keine Alternativen gibt", sagt jemand aus dem Bereich Handel.

Dies unterstreicht, wie spezifische Materialien und Fertigprodukte auf Importe angewiesen sind und wie eine Änderung der Handelsbedingungen erhebliche Auswirkungen haben könnte.

Andere Befragte geben an, dass die Auswirkungen branchenübergreifend sein könnten, aber insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) Schwierigkeiten haben könnten, sich anzupassen:

"Für ein KMU kann es sich nicht lohnen einen EU-Standort zu eröffnen [...] Am Schluss trifft es die Kleinen; und die anderen grossen Player wie Geberit, die zahlreiche Produkte unter der Bauprodukte-Richtlinie herstellt, haben schon einen EU-Standort oder eine Partnerfirma", sagt jemand aus dem Bereich Normung.

Dies zeigt, dass international aufgestellte Unternehmen möglicherweise bereits gut aufgestellt sind, während KMUs vor gravierenden Herausforderungen stehen könnten.

Die Mehrheit der Befragten vertritt die Ansicht, dass **EXPORTORIENTIERTE UNTERNEHMEN** stärker von einem möglichen Wegfall des MRA betroffen sind als importierende Unternehmen. Dies liegt daran, dass die Schweiz im Falle des schlimmsten Szenarios wahrscheinlich weiterhin Produkte aus der EU anerkennen würde, um eine ausreichende Versorgung und eine hohe Produktvielfalt zu gewährleisten. Behörden aus der EU hingegen könnten eine abwehrende Haltung einnehmen und die Anerkennung schweizerischer Produkte verweigern. Diese Situation birgt ein höheres Risiko für die exportierende Industrie als für den Import. Der Export ist jedoch nicht generell gefährdet:

"Ein Schweizer-Produkt ist im Markt sehr angesehen, weil es Qualität und Performance bringt. Wenn man einen Bauherrn hat, der auf Qualität setzt, wird er auch in Zukunft zu einem gewissen Grad nicht an einem Schweizer Produkt vorbeikommen". sagt jemand aus dem Bereich Normung.

Einige Befragte sehen auch importierende Unternehmen als betroffen an, insbesondere jene, die zwar in der Schweiz ansässig sind, aber grösstenteils im Ausland produzieren. Diese Unternehmen könnten grössere Schwierigkeiten bei der Einfuhr von Waren in die Schweiz erleben.

Selbstverständlich sind **ZERTIFIZIERENDE UNTERNEHMEN** in der Schweiz am stärksten von einem Wegfall des MRA betroffen, weil sie (einen Teil) ihrer Arbeit nicht mehr machen dürfen und ihre Kundschaft ins Ausland geben würden oder ihre Aufträge übers Ausland abwickeln müssten. Für sie ist das MRA zu einem gewissen Grad existenziell.

4.3.6 Kosten beim Wegfall MRA

Die Antworten auf die Frage nach den Kosten, die durch den Wegfall des MRA entstehen, zeigen eine deutliche Unsicherheit und Variabilität unter den Befragten.

Die einen befürchten **SIGNIFIKANTE EINBUSSEN**, insbesondere für Kleinere im Zertifizierungsbereich, und schätzen, dass "das wahrscheinlich 40 Prozent von unserem Gewinn ist. Oder die Hälfte. Das sind 150'000 Franken im Jahr, die wir verlieren.". Wenn keine Lösung für die Zertifizierung von harmonisierenden Produkten gefunden wird, dann sind es mögliche Umsatzeinbussen von mehr als 50 Prozent.

Jemand aus dem Bereich Handel erwartet kurzfristige Unsicherheiten und mögliche Kostensteigerungen, sieht dies aber eher im **EINSTELLIGEN PROZENTBEREICH**: "Das kann im einstelligen Prozentbereich liegen: Ich würde tendenziell eher [von] vielleicht zwei, drei, unter 5 Prozent Materialkosten ausgehen."

"[Die Kosten sind] wirklich gering, aber wir müssten wissen, was heute der Kostenblock für Zertifizierungen ist. Sie müssen ja auch heute zertifizieren. Ich vermute, dass das heute nicht so viel ausmacht", sagt jemand aus dem Bereich Politik und Verwaltung.

Einige Befragte wie aus dem Bereich Mauerwerk betonen die Bedeutung der Zertifizierungen und Prüfungen, die sich aufgrund des MRA-Wegfalls verändern könnten, und die damit verbundenen Kosten. Zum Beispiel müsse mit neuen Prüf- und Zertifizierungsstellen im Ausland zusammengearbeitet werden, was zu Umtrieb und Unkosten führt. Die Person konnte aber keinen Betrag nennen.

Jemand aus dem Bereich Metall erwähnt die Kosten für Prüfungen, die bereits durchgeführt wurden und dann wiederholt werden müssten, falls das MRA wegfällt, was zu zusätzlichen Kosten führen würde:

"Wir werden Prüfungskosten in der Grössenordnung von 200'000-250'000 Franken zusätzlich haben, die wir eigentlich schon gemacht haben.", sagt jemand aus dem Bereich Metall.

Für die Befragten war schwierig, eine Prognose für die Kosten zu machen, weshalb nur einzelne Schätzungen gemacht werden konnten. Die Umsatzeinbussen betreffen vor allem den Bereich Zertifizierung, Mehrkosten hängen in anderen Bereichen von der Häufigkeit der Zertifizierungen ab, was sehr unterschiedlich ist.

4.3.7 Konsequenzen für den Export

Den Befragten des qualitativen Teils wurden verschiedene mögliche Probleme als Kärtchen vorgelegt, die sie dann nach gravierendsten Problemen für den Export sortiert haben. Die Frage wurde nur Personen gestellt, die auch Erfahrung in diesem Bereich hatten. Die Dimensionen waren: Produktionskostenerhöhung für Produkteexporte, Administrativer Mehraufwand, EU-Standort eröffnen, muss sich Partnerfirma im EU-Ausland suchen, Verlust Wettbewerbsfähigkeit im Ausland und Sparmassnahmen nötig, um finanzielle Ausfälle zu kompensieren.

Die meist genannten und Folgen mit den **GRÖSSTEN KONSEQUENZEN** waren:

- **VERLUST WETTBEWERBSFÄHIGKEIT IM AUSLAND**: Der Export in die EU könnte Wettbewerbsnachteile erfahren, wenn die Kosten zu hoch sind oder wenn die Produkte

nicht den harmonisierten Standards entsprechen. Dies könnte dazu führen, dass Kunden in der EU auf lokale Alternativen umsteigen.

- **PRODUKTIONSKOSTENERHÖHUNG FÜR PRODUKTEEXPORTS:** Dies bezieht sich auf die zusätzlichen Kosten, die beim Export von Produkten in die EU entstehen können. Diese Kosten können aufgrund von Zertifizierungsanforderungen, höheren Qualitätsstandards oder anderen regulatorischen Hürden auftreten. Unternehmen könnten gezwungen sein, ihre Produktionsprozesse anzupassen, was zu steigenden Kosten führte. Dies könnte die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen und den Export unrentabel machen.
- **ADMINISTRATIVER MEHRAUFWAND:** Der Export in die EU erfordert oft zusätzliche Verwaltungsarbeit, wie die Einhaltung von Zollvorschriften, die Erstellung von Exportdokumenten und die Erfüllung von Qualitäts- und Sicherheitsstandards. Dieser Mehraufwand kann zeitaufwendig und kostspielig sein.

Die **GERINGSTEN KONSEQUENZEN** erwarten sie in folgenden drei Bereichen:

- **SPARMASSNAHMEN NOTIG, UM FINANZIELLE AUSFÄLLE ZU KOMPENSIEREN:** Diese Dimension scheint oft als eine nachgelagerte Überlegung zu kommen, nachdem primäre Probleme wie Wettbewerbsfähigkeit und Produktionskosten erwähnt wurden.
- **EU-STANDORT ERÖFFNEN:** Die Frage der Notwendigkeit, einen Standort in der EU zu eröffnen, wird zwar als wichtige Überlegung angesehen, scheint aber in vielen Antworten eher am Ende aufzutauchen, was darauf hindeuten könnte, dass es als eine längerfristige oder weniger unmittelbare Hürde gesehen wird.
- **MUSS SICH PARTNERFIRMA IM EU-AUSLAND SUCHE:** Ähnlich wie bei der Eröffnung eines EU-Standorts scheint auch die Suche nach einer Partnerfirma im EU-Ausland von den Interviewten häufig als eine der letzten Massnahmen erwähnt zu werden, die in Betracht gezogen wird, was auf eine geringere Dringlichkeit oder grössere Herausforderung bei der Umsetzung hinweisen könnte.

Welche Auswirkungen ein Wegfall des MRA auf das Export- und Importvolumen hat, dabei sind sich die Befragten uneinig. Zum einen gehen Einzelne davon aus, dass es nur einen leichten Rückgang geben wird, da davon ausgegangen wird, dass betroffene Unternehmen sich vorbereiten. Zum anderen sehen Personen einen geringen Rückgang kommen, da diese Personen davon ausgehen, dass sie unvorbereitet sind und womöglich die Konsequenzen nicht abschätzen können.

Die Befragten aus der Zertifizierungsbranche glauben, dass der Einfluss gering ist, da Unternehmen die Möglichkeit haben, Zertifikate im Ausland zu erhalten.

Konkrete Zahlen oder Schätzungen konnten die Befragten nicht abgeben.

In der quantitativen Befragung wurde ein Entscheid-Experiment für alle im Export tätigen Unternehmen vorgelegt, bei dem sie jeweils zwischen zwei Szenarien entscheiden mussten. Die Szenarien haben sich jeweils in den Dimensionen Fachkräftemangel Schweiz (unverändert, rückläufig, erhöht), Frankenstärke (5% Aufwertung, 5% Abwertung, unverändert), Produktionskosten Schweiz (5% höher, 5% tiefer, unverändert),

Nachfrage in der EU (5% höher, 5% tiefer, unverändert) und MRA (fällt weg, bleibt bestehen) unterscheiden. Die Befragten mussten jeweils wählen, welches Szenario das Bessere für ihr Unternehmen ist. Abbildung 1 zeigt eines von insgesamt 16 Entscheidungsszenarien. In Anhang 10.1 sind sämtlich verwendeten Szenarien aufgeführt.

Abbildung 1. Eines von 16 Export-Entscheidungsszenarien. Jede Person hat acht Szenarien beantwortet

Welches Szenario ist aus Ihrer Sicht für Ihre Unternehmung das bessere?

Eigenschaft	Szenario A	Szenario B
Fachkräftemangel Schweiz	unverändert ^⓪	rückläufig ^⓪
Frankenstärke	5% Abwertung ^⓪	5% Aufwertung ^⓪
Produktionskosten Schweiz	5% niedriger ^⓪	unverändert ^⓪
Nachfrage in der EU	5% niedriger ^⓪	5% höher ^⓪
MRA	MRA fällt weg ^⓪	MRA bleibt bestehen ^⓪

Szenario A

Szenario B

<<

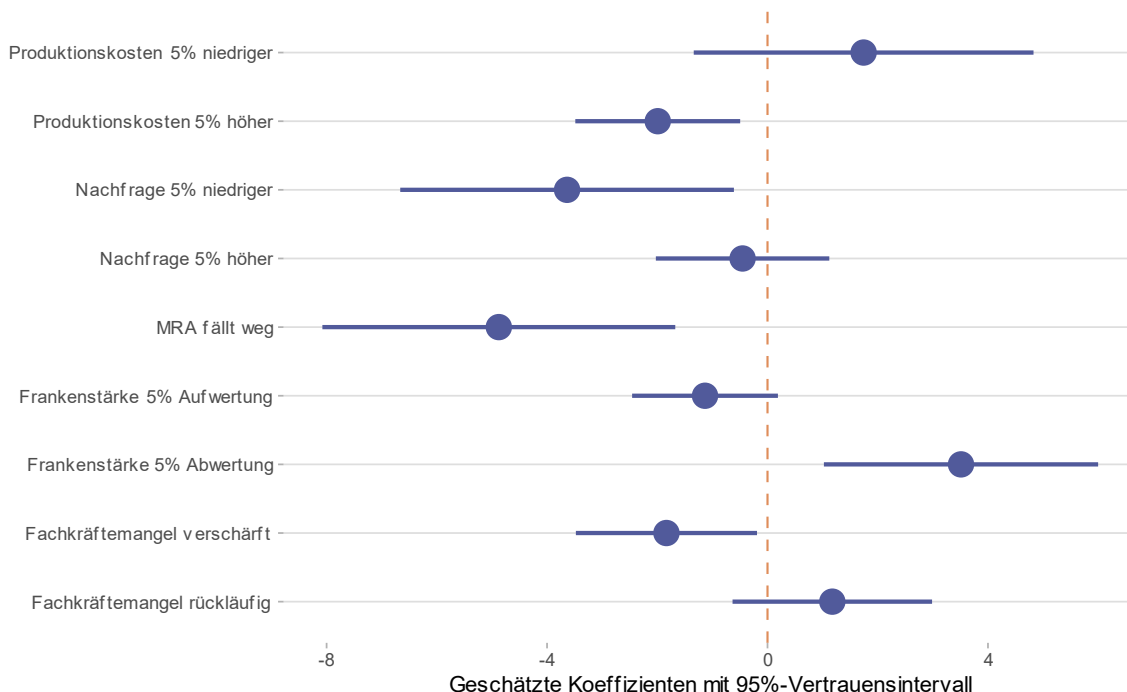
>>

Quelle: Polynomics und gfs.bern.

Es haben neun Personen das Export-Experiment durchgeführt, so dass insgesamt 72 Entscheidungen (pro Person acht Entscheide) vorliegen. Sieben von den neun Unternehmen, haben Niederlassungen in der EU und sämtliche Unternehmen exportieren selbstständig in den EU-Binnenmarkt. Fünf Unternehmen geben an, dass sie den MRA-Wegfall als eine mittlere Herausforderung betrachten (zwei Unternehmen geben die Herausforderung als geringer und zwei als höher an).

Die 72 Entscheidungen haben wir mit einem Conditional Logit Modell ausgewertet. Die Schätzgleichung erklärt die Entscheidung (d.h. ein Szenario zu akzeptieren) als Funktion aller Eigenschaftsausprägungen in Form qualitativer Variablen (Dummies). Interaktionsterme wurden keine modelliert. Als Ergebnis erhält man den Einfluss der einzelnen Eigenschaftsausprägung auf die Wahrscheinlichkeit, das Szenario zu akzeptieren (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2. Ergebnis des Export-Experiments



Quelle: Polynomics.

Die vertikal gestrichelte Linie in Abbildung 2 markiert null. Ein Wert von null bedeutet, dass die Eigenschaft die Entscheidung nicht beeinflusst. Liegt der Punkt rechts von null (also im positiven Wertebereich) so steigt die Wahrscheinlichkeit, dass das Szenario gewählt wird, liegt der Punkt links von null (also im negativen Wertebereich), so nimmt die Wahrscheinlichkeit ab, dass das Szenario gewählt wird.

Sinken beispielsweise die Produktionskosten in der Schweiz um 5 Prozent, dann steigt die Wahlwahrscheinlichkeit (der Punkt liegt im positiven Bereich). Steigen die Produktionskosten hingegen um 5 Prozent, so sinkt die Wahlwahrscheinlichkeit. Die Antennen um den Punkt geben das statistische Vertrauensintervall an. Dieses besagt, dass in 95 Prozent der Fälle der tatsächliche Wert irgendwo zwischen dem linken und rechten Ende der Antennen liegt. Führen die Antennen über den Nullpunkt (vertikale gestrichelte Linie), dann ist der Effekt statistisch nicht signifikant.

Die absoluten Werte in der Abbildung haben keine Aussagekraft. Relevant sind die relativen Verhältnisse der Punkte. So ist der MRA-Wegfall der am stärksten negativ bewertete Einflussfaktor. Zudem ist er statistisch signifikant. Um das Ausmass dieses negativen Einflusses zu beurteilen, kann man ihn mit dem Effekt einer Abwertung des Schweizer Frankens um 5 Prozent vergleichen. Eine Frankenabwertung wird positiv bewertet und der Wert liegt etwa in derselben Grössenordnung, wie die negative Bewertung des MRA-Wegfalls. Der Effekt der Frankenabwertung ist ebenfalls statistisch signifikant.

Somit wird der MRA-Wegfall von den antwortenden Unternehmen etwa ähnlich stark bewertet, wie eine 5 Prozent-Frankenabwertung – einfach mit umgekehrten Vorzeichen. In derselben Grössenordnung liegt zudem der statistisch signifikante Effekt eines fünfprozentigen Nachfragerückgangs in der EU.

Sämtliche Effekte sind relativ zu einer Beibehaltung des MRA ausgewertet. Dies bedeutet, dass die gestrichelte Null-Linie einem Szenario mit Beibehaltung des MRA, ohne Veränderung der Produktionskosten in der Schweiz, ohne Änderung der Nachfrage in der EU, ohne Wechselkursänderung und bei unverändertem Fachkräftemangel entspricht.

Obwohl nur neun Unternehmen das Exportexperiment durchgeführt haben, kann ein statistisch signifikanter negativer Effekt bei einem möglichen MRA-Wegfall gemessen werden. Der Effekt ist der stärkste unter allen berücksichtigten Eigenschaften und ist für die Unternehmen etwa mit den Auswirkungen einer um 5 Prozent schwächeren Nachfrage in der EU vergleichbar.

4.3.8 Konsequenzen für den Import

Den Befragten wurden verschiedene mögliche Probleme als Kärtchen vorgelegt, die sie dann nach gravierendsten Problemen für den Import sortiert haben. Die Frage wurde nur Personen gestellt, die auch Erfahrung in diesem Bereich haben: Geringere Produktvielfalt, Höhere Beschaffungskosten, Längere Lieferfristen, Mangelnde Verfügbarkeit, Qualitätsreduktion, Vergleichbarkeit der Angaben, Verwendbarkeit der Produkte und Administrativer Mehraufwand.

Die meist genannten Folgen mit den **GRÖSSTEN KONSEQUENZEN** waren:

- **HÖHERE BESCHAFFUNGSKOSTEN:** Hierbei handelt es sich um die mögliche Erhöhung der Kosten für den Einkauf von importierten Produkten. Dies kann auf verschiedene Faktoren wie Zölle, Transportkosten oder zusätzlichen administrativen Aufwand zurückzuführen sein.
- **MANGELNDE VERFÜGBARKEIT:** Dies bezieht sich auf die mögliche Knappheit oder eingeschränkte Verfügbarkeit bestimmter importierter Produkte. Es kann dazu führen, dass bestimmte Artikel schwerer zu finden sind oder längere Wartezeiten bei der Beschaffung haben.
- **GERINGERE PRODUKTEVIELFALT:** Dies bezieht sich auf die potenzielle Einschränkung der Auswahl an importierten Produkten, da die Vielfalt möglicherweise abnimmt. Dies kann zu einem eingeschränkten Angebot führen, was wiederum die Auswahlmöglichkeiten für Verbraucher und Unternehmen beeinträchtigen könnte.

Die **GERINGSTEN KONSEQUENZEN** erwarten die Befragten in folgenden drei Bereichen

- **QUALITÄTSREDUKTION:** Diese Dimension weist auf die mögliche Verringerung der Qualität von importierten Produkten hin. Faktoren wie unterschiedliche Herstellungsstandards oder eine geringere Qualitätskontrolle könnten dazu führen, dass die importierten Waren nicht die gleiche Qualität aufweisen wie zuvor.
- **LÄNGERE LIEFERFRISTEN:** Dies bedeutet, dass die Zeitspanne zwischen der Bestellung von importierten Waren und ihrer tatsächlichen Lieferung länger sein kann. Dies kann auf zusätzliche Prüfungen und Genehmigungsverfahren oder auf Verzögerungen im Transportweg zurückzuführen sein.

- **VERGLEICHBARKEIT DER ANGABEN:** Hierbei handelt es sich um die Fähigkeit, Informationen und Daten über importierte Produkte miteinander zu vergleichen. Wenn die Transparenz auf dem Markt abnimmt, kann es schwieriger werden, Preise und Merkmale von Produkten zu vergleichen.

Denjenigen, die im Import tätig sind, wurden in der quantitativen Befragung drei Szenarien vorgelegt, die einen möglichen Einfluss auf die Verfügbarkeit der Produkte haben könnten.

Die Szenarien lauten:

- Wenn das MRA wegfällt und **KEIN ÄQUIVALENTES ABKOMMEN** in Bezug auf den Import von Bauprodukten zwischen der Schweiz und den EU-Ländern existiert, dann ...
- Wenn das MRA wegfällt und die Schweiz **GERINGERE ANFORDERUNGEN** an importierte Bauprodukte als bisher stellt, dann ...
- Wenn das MRA wegfällt und die Schweiz **HÖHERE ANFORDERUNGEN** an den Import von Bauprodukten als bisher stellt, dann ...

Die Einschätzung zeigt, dass bei geringeren Anforderungen noch immer die Grossmehrheit davon ausgeht, dass weiterhin (fast) alle Produkte verfügbar sind (64%). Nur gerade 6 Prozent gehen in diesem Szenario davon aus, dass die meisten oder fast alle Produkte nicht mehr verfügbar sein werden.

Wenn kein äquivalentes Abkommen besteht, sind immer noch 40 Prozent zuversichtlich, dass fast alle oder etwas weniger Produkte zur Verfügung stünden. Rund ein Drittel denkt hingegen, dass weniger oder die meisten Produkte in diesem Fall fehlen würden.

Wenn die Schweiz höhere Anforderungen an den Import stellen würde, finden 44 Prozent, dass einige Produkte nicht mehr verfügbar sein werden. Ein Viertel ist in diesem Szenario optimistischer, 18 Prozent sind pessimistischer.

Auf die Frage, welche (konkreten) Bauprodukte nach einem Wegfall des MRA für den Import besonders gefährdet sind, gaben nur acht Personen der quantitativen Befragung eine Antwort. Sie erwähnen:

- Normativ geregelte Produkte (wie DIN, ABP etc.), die für die Schweiz übernommen werden
- Gefährliche, entflammbare und umwelttoxische Materialien
- Photovoltaikprodukte
- Bauglas
- Produkte, die in der Schweiz nur einen kleinen Absatzmarkt haben
- Rohmaterial für Stahlbau
- Rohstoffe für bauchemische Produkte
- Sicherheitsprodukte, zum Beispiel Absturzsicherungen

- Alle Produkte, die spezielle Sicherheitsmerkmale betreffen, einschliesslich Sicherheitsschlösser und weiterer Sicherheitsausrüstung
- Epoxidharz, Polyurethanharz, Reinigungsprodukte mit Lösungsmitteln und alle entsprechenden Produkte

Die Antworten deuten darauf hin, wie essenziell internationale Normen und Standards für den Handel sind. Produkte, die spezifischen Normen entsprechen müssen, wie normativ geregelte Produkte oder gefährliche Materialien, sind besonders anfällig für Veränderungen in Handelsabkommen.

Innovative und spezialisierte Produkte wie Photovoltaikprodukte, Bauglas oder solche mit geringem Absatzmarkt in der Schweiz könnten durch den Wegfall solcher Abkommen ebenfalls behindert werden.

Sicherheitsprodukte und chemische Produkte wie Epoxidharz und lösungsmittelhaltige Reinigungsprodukte verdeutlichen die Rolle, die Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsstandards im Bauwesen spielen.

Die im Import tätigen Unternehmen wurden im Anschluss gefragt, wie sie die Problematik einschätzen, wenn die bisherigen Produkte nicht mehr in der Schweiz verfügbar sind.

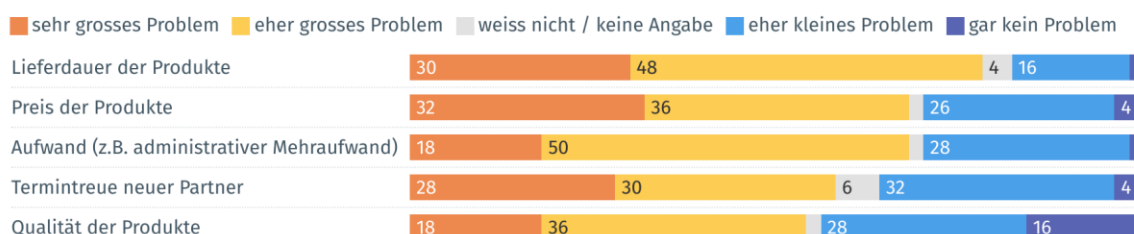
Als grösstes Problem sehen sie die Lieferdauer der Produkte (78 Prozent sehr/eher grosses Problem). Auch der Preis der Produkte sowie der administrative Aufwand (je 68%) werden als sehr/eher grosses Problem angesehen. Auch stehen mehr als die Hälfte der Termintreue der neuen Partner (58%) sowie der Qualität der Produkte (54%) skeptisch gegenüber. Bei der Qualität der Produkte gibt es aber klar auch am meisten Personen, die dies als «gar kein Problem» bewerten (16%).

Grafik 9

Einschätzung Probleme wenn Produkte nicht mehr verfügbar

Ganz allgemein gefragt: Wo sehen Sie die grössten Probleme, wenn Ihre bisherigen Produkte nicht mehr in der Schweiz verfügbar sind?

in % Unternehmen der Baubranche, die beim Import und Handel von Bauprodukten für die Verwendung in der Schweiz tätig sind



© gfs.bern, Wegfall MRA, Dezember 2023 - Januar 2024 (n=50)

4.4 Indirekte Konsequenzen auf den Wegfall MRA

In der qualitativen Befragung wurden ebenfalls Fragen gestellt, welche Konsequenzen ein möglicher Wegfall MRA auf verschiedene andere Beteiligte in der Baubranche haben könnte.

4.4.1 Konsequenzen allgemein

"Es werden einfach gewisse Importprodukte wegfallen. Es wird sicher zu einer Verteuerung kommen. Am meisten Sorgen machen mir die Ingenieure, die Planer und die Architekten. Dort wird ein Regulierungsschub kommen, früher oder später", sagt jemand aus dem Bereich Zement, Gestein, Beton und weitere Produkte

Insbesondere für die Kundinnen und Kunden wird es womöglich zu einer Erhöhung der Preise und potenziell zu einer Einschränkung der Produktvielfalt kommen. Das Bauen würde teurer werden. Wenn jedoch eine rasche Lösung für die Zertifizierung gefunden werden kann, dann wird sich womöglich weniger ändern, als gewisse Personen aktuell befürchten, meint jemand aus dem Bereich Mauerwerk.

Für die Volkswirtschaft sieht jemand aus der Zertifizierungsbranche grundsätzliche Probleme, da die Schweiz eine gute Baukultur hat, die dann verloren gehen würde. "[Das wäre] für unsere Kultur und unser Know-how [eine] Katastrophe.", sagt jemand aus dem Bereich der Zertifizierungen.

4.4.2 Erwartete Reaktionen von ausländischen Unternehmen

Jemand aus der Zertifizierungsbranche beschreibt, wie ausländische Zertifizierungsunternehmen, insbesondere aus Österreich und Deutschland, die Situation als Chance nutzen könnten, Schweizer Kunden zu gewinnen, indem sie auf die veränderte Zertifizierungssituation in der Schweiz hinweisen.

"Sie sind ständig auf der Lauer. Sie probieren es natürlich. [Nach dem Wegfall des MRA] müssen [die Unternehmen, die etwas zertifizieren müssen] zu uns [ins Ausland] kommen. In der Schweiz kannst du nichts mehr zertifizieren", sagt jemand aus der Zertifizierungsbranche

Jemand aus der Baubranche und jemand aus der Verbandsbranche betonen ebenfalls die möglichen strategischen Überlegungen, die ausländische Unternehmen anstellen könnten, um **ihre Position auf dem Schweizer Markt zu stärken** oder zu erhalten. Jemand aus einem Wirtschaftsverband erwähnt, dass europäische Unternehmen sich überlegen müssten, wie die Marktlage in der Schweiz ist und dass bei bestimmten Produkten mehr Importe in die Schweiz möglich sein könnten.

Einige Befragte, wie jemand aus der Baubranche, sehen potenzielle **Probleme in der Einhaltung von Sicherheits- und Regulierungsstandards**, wie z.B. bei Chemikalien, die ein

korrektes Sicherheitsdatenblatt benötigen. Diese Herausforderungen könnten zu Unsicherheiten führen und die Unternehmen dazu veranlassen, ihre Exportpraktiken zu überdenken.

"Die [Konkurrenten] sind froh, weil sie keinen direkten Wettbewerb mehr haben", sagt jemand aus dem Bereich Handel

Unternehmen im EU-Raum, die mit Schweizer Exporteuren im Wettbewerb stehen, könnten den Wegfall des MRA als eine Chance sehen, ihre Position auf dem Markt zu stärken. Jemand aus der Baubranche sieht, dass ausländische Unternehmen froh sein könnten, da sie weniger direkten Wettbewerb haben und die Schweizer Hersteller, die exportieren, sich an die neuen Bedingungen anpassen müssen: Jemand aus dem Bereich Wirtschaftsverbände vermutet, dass europäische Produzenten einen Vorteil haben könnten, wenn zusätzliche Kosten für Schweizer Produkte anfallen, was die Produkte teurer machen würde.

4.5 Blick in die Zukunft

4.5.1 Vorbereitungen auf den Wegfall MRA

"Die Sensibilisierung fängt jetzt an. Und das ist eine wichtige Funktion der Verbände", sagt jemand aus dem Bereich Wirtschaftsverbände

Die Vorbereitung auf den Wegfall des MRA-Bauproduktekapitels variiert stark zwischen den befragten Unternehmen und Verbänden. Einige berichten von einer bereits stattfindenden Sensibilisierung. Sie betonen die Wichtigkeit einer frühzeitigen Information und Vorbereitung: Trotz dieser Bemühungen bleibt eine grundlegende Unsicherheit über die spezifischen Auswirkungen des MRA-Wegfalls bestehen, vor allem im Baubereich, wo weniger Klarheit über die kommenden Veränderungen herrscht.

"Wir haben vor, eine technische Bewertungsstelle zu werden. Das steht [jetzt] auf der Kippe, weil das MRA nicht da ist", sagt jemand aus dem Bereich Zertifizierung

Einige Unternehmen und Branchen haben sogar bis zu einem 'Plan C' vorgesorgt, der den Transfer von Zertifizierungsstellen in den EWR beinhaltet, um die Folgen des MRA-Wegfalls zu mildern. Dies zeigt das Engagement und die Anpassungsfähigkeit einiger Unternehmen angesichts der bevorstehenden Herausforderungen: Allerdings gibt es auch Bedenken hinsichtlich der Planungsunsicherheit und der damit verbundenen Risiken für zukünftige Investitionen und Innovationen.

Während einige Unternehmen und Verbände bereits in Aktion getreten sind oder Pläne haben, scheinen andere noch in den Anfangsstadien der Vorbereitung zu sein oder die Situation zu beobachten, ohne aktive Massnahmen zu ergreifen.

4.5.2 Präzedenzfall Medizinprodukte

Die Baubranche und Medizinaltechnik-Branche unterscheiden sich in einigen Aspekten: Die Produkte in der Medizinaltechnik-Branche sind oft hoch spezialisiert und mit direkten Gesundheitsrisiken verbunden, was sich in entsprechenden Regulierungen und Zulassungsverfahren widerspiegelt. Ausserdem kennen Medizinprodukte häufig eine aufwändige Zertifizierung. Kommt hinzu, dass Medizinprodukte aufgrund schneller Innovationszyklen kurze Produktlebenszyklen durchlaufen, was bei Bauprodukten weniger der Fall ist.

"Wenn die Bauprodukteindustrie so wendig ist wie die Medizinaltechnik, wird der Impact marginal sein. Wenn die Branche dies als Anreiz sieht, die eigenen Anforderungen noch hochzuschrauben, dann wird es Probleme geben." Person aus dem Bereich Normung

Die meisten der Befragten haben schon einmal von der Problematik aus der Medizinaltechnik gehört, kennen aber die Details zu wenig, um sicher zu sein, welche Parallelen existieren. Vereinzelt kannten sich aber auch aus: Die Parallelen zwischen dem Wegfall des MRA-Kapitels für Bauprodukte und Medizinaltechnik konzentrieren sich gemäss ihnen vor allem auf regulatorische Aspekte, Einfluss auf Unternehmen und die Industrie, die Verfügbarkeit und Vielfalt von Produkten, Haftungs- und Sicherheitsfragen sowie die Notwendigkeit pragmatischer Lösungen.

- **REGULATORISCHE HERAUSFORDERUNGEN UND MARKTZUGANG:** Sowohl im Bauprodukte- als auch im Medizinproduktebereich stellt der Wegfall des MRA eine regulatorische Hürde dar, die den Zugang zu bestimmten Märkten erschwert. "Medizinprodukte sind [zwar] viel mächtiger im Sinne von Kapital [aber regulatorisch läuft es auf dasselbe hinaus.]", sagt jemand aus dem Bereich der Zertifizierungen. Jemand aus dem Bereich der Normen äussert sich sehr ähnlich: "Regulatorisch haben wir dasselbe Problem."
- **EINFLUSS AUF UNTERNEHMEN UND INDUSTRIE:** Die Auswirkungen des MRA-Wegfalls betreffen Unternehmen in beiden Branchen, führen zu Veränderungen in der Geschäftsführung und könnten Produktionsverlagerungen oder Anpassungen in der Produktstrategie erfordern. Jemand aus einem Wirtschaftsverband merkt an: "Ob das so bei den Bauprodukten stattfindet, kann ich nicht sagen. Vielleicht merkt man am Schluss, dass die Komplexität und Wertschöpfung der Bauprodukte zu wenig gross ist, dass sich die Verlagerung der Produktionsstätten ins Ausland lohnt."
- **VERFÜGBARKEIT VON PRODUKTEN:** Der Wegfall des MRA könnte sich auf die Verfügbarkeit und Vielfalt von Bauprodukten und Medizinprodukten auswirken. Jemand aus dem Handel stellt fest: "Die Konsequenzen könnte es ja nur haben, indem die Preise erhöht werden bei uns jetzt. Dann zahlen sie einfach mehr und schlussendlich zahlt der Bauherr mehr. Das Bauen wird wieder teurer."
- **HAFTUNGS- UND SICHERHEITSFRAGEN:** Sowohl in der Baubranche als auch in der Medizinproduktebranche könnten Haftungs- und Sicherheitsbedenken aufgrund des MRA-Wegfalls zu einem vorsichtigeren Umgang mit Produkten führen. Jemand aus dem Handel erwähnt: "Ich könnte mir vorstellen, dass Medizinprodukte da

noch viel problematischer sind, weil ich da auch immer sofort in anderen Haftungsthemen bin."

- **NOTWENDIGKEIT PRAGMATISCHER LÖSUNGEN:** In beiden Branchen wird die Notwendigkeit pragmatischer Lösungen betont, um mit den durch den MRA-Wegfall entstehenden Herausforderungen umzugehen. Jemand aus dem Bereich anderer Fachrichtungen schlägt vor: "Ich denke in bestimmten Bereichen sind wir über-administriert."

4.5.3 Learnings aus der Medizinaltechnik

«Und [der Export] funktioniert so gut, wie es funktionieren kann. Und für den Import – das ist ein Chaos. [...] Ich habe nur alle Leute gesehen, wie sie jammern. [...] Ich hoffe, dass wir nicht so für Bauprodukte kommen.» - Person aus dem Bereich Zertifizierungsstelle

«In Bern, die Landesregierung, niemand hat die ernst genommen und jetzt haben sie einen Schaden. [...] Es ist nicht so, dass nachher alles kaputt ist, überhaupt nicht, aber es sind unnötige Zusatzbelastungen, die nicht nötig wären.» - Person aus dem Bereich Wirtschaftsverbände

Für die Befragten zeigt das Beispiel vor allem, wie es nicht kommen darf. Sie kritisieren, dass unnötiger Zusatzaufwand nötig ist, und die Branche zu wenig vorbereitet war. In der Medizinaltechnik ist die Schweiz nun ein Land von vielen und hat keinen bevorzugten Zugang mehr zur EU.

Was jedoch aus den Erfahrungen der Medizinprodukte gelernt werden kann, sind folgende vier Punkte:

1. **DIE NOTWENDIGKEIT EINER GUTEN VORBEREITUNG UND INFORMATIONSPOLITIK:** Unternehmen müssen gut über die bevorstehenden Änderungen informiert sein und entsprechende Vorbereitungen treffen. Jemand aus dem Handel empfiehlt, «aktuelle Informationen bereitzustellen und sich auf den "worst case" vorzubereiten.»
2. **DIE BEDEUTUNG DES LOBBYINGS UND POLITISCHER EINFLUSSNAHME:** Die Branche sollte sich für pragmatische Lösungen stark machen und politisch aktiv sein. Jemand aus dem Handel betont die Notwendigkeit besserer Lobbyarbeit: "Besser zu lobbyieren? Ja, also wir sind da schon relativ schwach."
3. **ERKENNEN DER INDUSTRIE- UND BRANCHENSPEZIFITÄT:** Es wird hervorgehoben, dass jede Branche ihre spezifischen Herausforderungen und Bedürfnisse hat. Der Vergleich mit der Medizintechnikbranche zeigt, dass die Industrie sich den Veränderungen anpassen und entsprechend reagieren muss. Jemand aus dem Bereich des Zement, Gestein, Beton und ähnlicher Produkte weist darauf hin, dass die Produkte in seiner Branche Basisprodukte sind und somit nicht über die gleichen Innovationsmöglichkeiten wie die Medizintechnik verfügen.
4. **DAS VERSTÄNDNIS DER LANGFRISTIGEN AUSWIRKUNGEN:** Es ist wichtig, die langfristigen Auswirkungen des MRA-Wegfalls auf die Branche zu verstehen und entsprechende

Strategien zu entwickeln. "Ich kenne die Sache relativ gut. [...] Das ist sehr wenig, was wirklich funktioniert hat", sagt jemand aus dem Zertifizierungsbereich.

4.5.4 Wünsche und Forderungen an die Politik

Die Befragten in der qualitativen Befragung äusserten eine Reihe von Wünschen an die Politik, um die negativen Auswirkungen des Wegfalls des MRA-Bauproduktekapitels abzufedern. Insgesamt zeigen die Antworten, dass die Befragten von der Politik pragmatische, bilaterale Lösungen, den Abbau von Überregulierung und die Unterstützung der Wettbewerbsfähigkeit erwarten. Sie betonen die Bedeutung der bilateralen Beziehungen, der Wahrung von Know-how und kulturellen Besonderheiten sowie der Anpassung an harmonisierte Normen und Standards.

- **BILATERALE WEGE UND PRAGMATISCHE LÖSUNGEN:** Viele Befragte betonen die Notwendigkeit einer pragmatischen und sachlichen Herangehensweise durch die Politik, um die bilateralen Beziehungen zur EU zu stärken und pragmatische Lösungen zu finden. Jemand aus dem Bereich Wirtschaftsverbände fordert von der Regierung, "bilaterale Wege umzusetzen". Ähnlich äussert sich jemand anderes aus dem Bereich Wirtschaftsverbände, der die Regierung auffordert, den "bilateralen Weg fortzusetzen" und pragmatisch zu handeln. Andere aus dem Bereich Handel plädieren für eine schnelle und pragmatische Anerkennung europäischer Standards in der Schweiz: "Ja, was man sicher machen kann, ist sehr pragmatisch zu sagen: Ja, gut, wenn es in Europa eingeführt ist, ist es auch in der Schweiz eingeführt".
- **ABBAU VON ÜBERREGULIERUNG UND UNTERSTÜTZUNG DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT:** Verschiedene Personen sprechen sich für den Abbau von Überregulierung und die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen aus. Jemand aus dem Bereich der Wirtschaftsverbände schlägt vor, "die Regulierungskosten zu senken und den Firmen ihren Freiraum zu lassen". Jemand anderes aus dem Bereich der Zertifizierungen warnt vor dem Verlust von Know-how und kulturellen Eigenheiten: "Das braucht viel Know-how, um diese Audits und Zertifizierung zu machen. Wenn wir das langsam erodieren lassen, dann hätten wir dieses Know-how nicht mehr". Jemand aus dem Bereich des Zements, Gesteins, Betons und weiteren Produkten spricht sich für eine autonome Anpassung der Schweizer Gesetzgebung an europäische Normen aus, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

Neben den bereits genannten Wünschen nach bilateralen Wegen, pragmatischen Lösungen, dem Abbau von Überregulierung und der Unterstützung der Wettbewerbsfähigkeit wurden in den Antworten zwei weitere Dimensionen von einzelnen Personen angesprochen:

- **STÄRKUNG DER EIGENSTÄNDIGKEIT UND SOUVERÄNITÄT DER SCHWEIZ:** Einige Befragte betonen die Wichtigkeit der schweizerischen Eigenständigkeit und Unabhängigkeit in der Politikgestaltung. Jemand aus dem Bereich Weitere Fachrichtungen

beispielsweise spricht sich für Einzelabkommen¹² mit umliegenden Staaten aus und betont die Bedeutung der schweizerischen Unabhängigkeit:

"Ich habe das Gefühl, dass die Einzelabkommen [eine Lösung sein könnten]. Ich kann es nicht abschliessend sagen.", sagt jemand aus dem Bereich Weitere Fachrichtungen.

- **VERBESSERUNG DER POLITISCHEN KOMMUNIKATION UND DES LOBBYINGS:** Jemand anderes aus dem Bereich Weitere Fachrichtungen äussert sich zur Notwendigkeit einer effektiven politischen Kommunikation und Lobbyarbeit in der Schweiz, um die Interessen der Branche zu vertreten:

"Aber bei den ganzen politischen Entwicklungen oder politisch geprägten Abkommen, da ist man halt immer ein bisschen auf eine gewisse Weise ausgesetzt. Und da geht es dann darum, dass über die entsprechenden Verbände das Lobbying funktioniert", sagt jemand aus dem Bereich Weitere Fachrichtungen.

Dabei gilt festzuhalten, dass bei einem Nachvollzug der Bauproduktegesetzgebung in der Schweiz der Entscheid zur Weiterführung des MRA nicht bei der Schweiz liegt, sondern der EU.

¹² Hinweis: Es kann keine Einzelabkommen geben, da die EU für den Aussenhandel allein zuständig ist und die Mitgliedstaaten hier keine Regelungskompetenz mehr haben.

5 Resultate der Warenstrom-Analyse

5.1 Begriff der Bauprodukte

Bauprodukte wie Mauersteine, Platten, Rohre etc. sind Zwischenprodukte. Das Endprodukt ist das Bauwerk. Wenn man – ausgenommen Beton und Stahl – die einzeln verbauten Elemente in einem neu erstellten Bauwerk betrachtet, werden davon wertmässig rund 70 Prozent¹³ aus dem näheren und teilweise auch weiteren Ausland importiert.

Zu unterscheiden ist bei Bauprodukten im Grundsatz das Inverkehrbringen¹⁴ sowie das Bereitstellen auf dem Markt einerseits (die Bauproduktgesetzgebung bezieht sich nur auf diese Thematik) sowie das Verwenden, die Anwendung, die Inbetriebnahme und die Installation eines Bauproduktes andererseits.

Bei Bauprodukten ist das zentrale Dokument die Leistungserklärung. Bei einer Brandschutztüre wird bspw. deklariert, wie lange sie einem Brand standhält, bei einem Ziegel wird seine spezifische Druckfestigkeit deklariert. Wenn ein Bauprodukt von einer harmonisierten Norm erfasst wird, muss der Hersteller für dieses eine Leistungserklärung ausstellen. Ohne die Leistungserklärung kann das Produkt nicht in Verkehr gebracht werden.

Harmonisiert werden mit Blick auf die Voraussetzungen für das Inverkehrbringen und die Bereitstellung von Bauprodukten auf dem Markt die Methoden und Verfahren zur Information über die Produkteigenschaften. Bauprodukte werden nicht auf der Grundlage von abstrakt festgelegten Anforderungen an die Produktesicherheit harmonisiert, auch wenn es im Einzelfall Anforderungen an die Sicherheit eines konkreten Produkts geben kann. Analoges gilt für eine Harmonisierung nach abstrakten Nachhaltigkeitskriterien. Ein Bauprodukt ist in der Regel dann als mit einem Risiko behaftet anzusehen, wenn die tatsächlichen Produktleistungen von den deklarierten Produktleistungen abweichen. Dann kann es zu einer Situation kommen, in der das richtige Produkt im Bau falsch eingesetzt wird oder wenn das falsche Produkt eingebaut wird. Zement hat beispielsweise einen Druckfestigkeitswert. Die Anforderung an diesen variiert jedoch, je nachdem wo der Zement eingebaut wird. Der Einsatz in eine Stauwand erfordert bspw. eine andere Druckfestigkeit wie derjenige bei einer Gartenwand.

5.2 Einordnung der Bauprodukte

Das SECO hat auf der Grundlage von Handelsdaten aus dem Jahr 2022 eine Einordnung der verschiedenen MRA-Kapitel vorgenommen.¹⁵ Dabei handelt es sich um approximative Abschätzungen, da die Zolltarifnummern der Handelsstatistik nicht mit den Produktdefinitionen gemäss MRA übereinstimmen.

¹³ Auskunft BBL vom 4. Juli 2023.

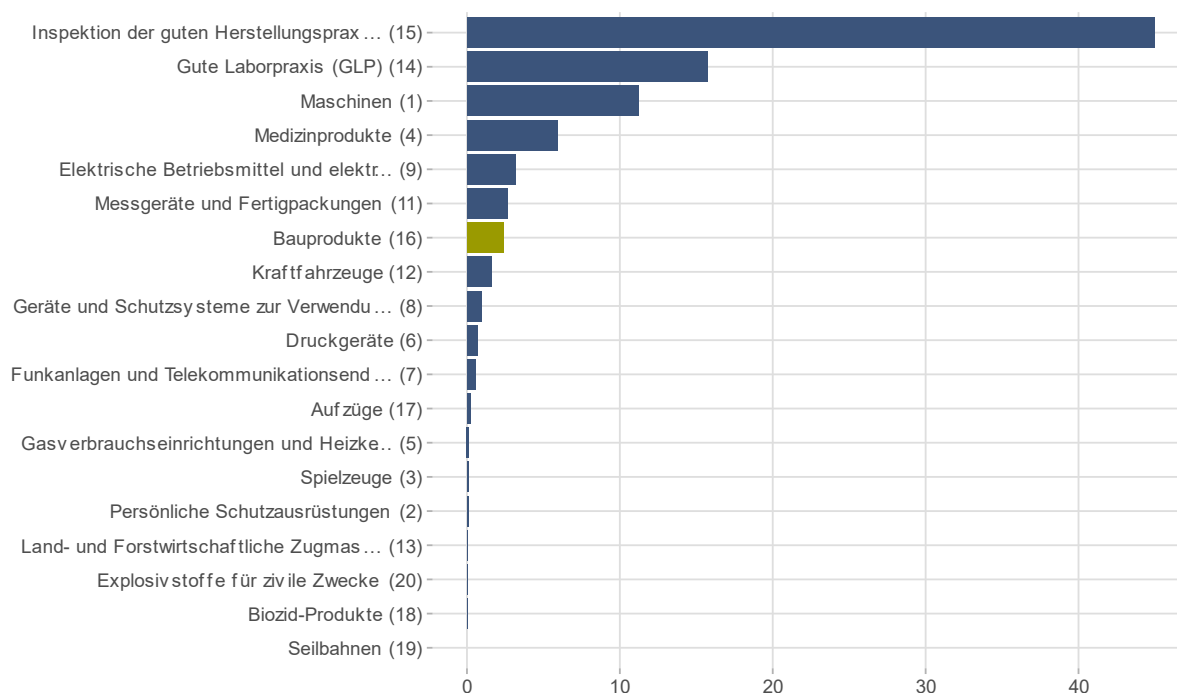
¹⁴ <https://www.bbl.admin.ch/bbl/de/home/themen/fachbereich-bauprodukte/inverkehrbringen-und-bereitstellen-von-bauprodukten.html> [Seite eingesehen am 12. Juli 2023].

¹⁵ Handelsstatistik zum Abkommen der Schweiz und der EU über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen (MRA) – 2022, 22.08.2023 (https://www.seco.admin.ch/dam/seco/de/dokumente/Aussenwirtschaft/Wirtschaftsbeziehungen/Technische%20Handelshemmnisse/MRA_CH_-_EU/handelsstatistik2019.pdf.download.pdf/Handelsstatistik%20MRA%20CH-EU%20f%C3%BCr%202020.pdf) [Seite eingesehen am 11. April 2024].

Der MRA-Handel zwischen der Schweiz und der EU umfasst 20 Produktkategorien. Dies sind gut zwei Drittel des Handels mit Industrieerzeugnissen zwischen der Schweiz und der EU. Insgesamt wurden 2022 im MRA-Handel Produkte im Wert von CHF 85.6 Mrd. (CHF 90.6 Mrd.) aus der (in die) EU importiert (exportiert). Somit betreffen die Bauproduktimporte (Bauproduktexporte) rund 7.7 Prozent (2.6%) des MRA-Handels.

Gemessen an den Exporten im MRA-Handel fungieren die Bauprodukte als siebtgrösste Position (siehe Abbildung 3). Gemessen an den Importen im MRA-Handel sind die Bauprodukte die viertgrösste Position (siehe Abbildung 4).

Abbildung 3 Exporte nach MRA-Kapitel in Mrd. CHF

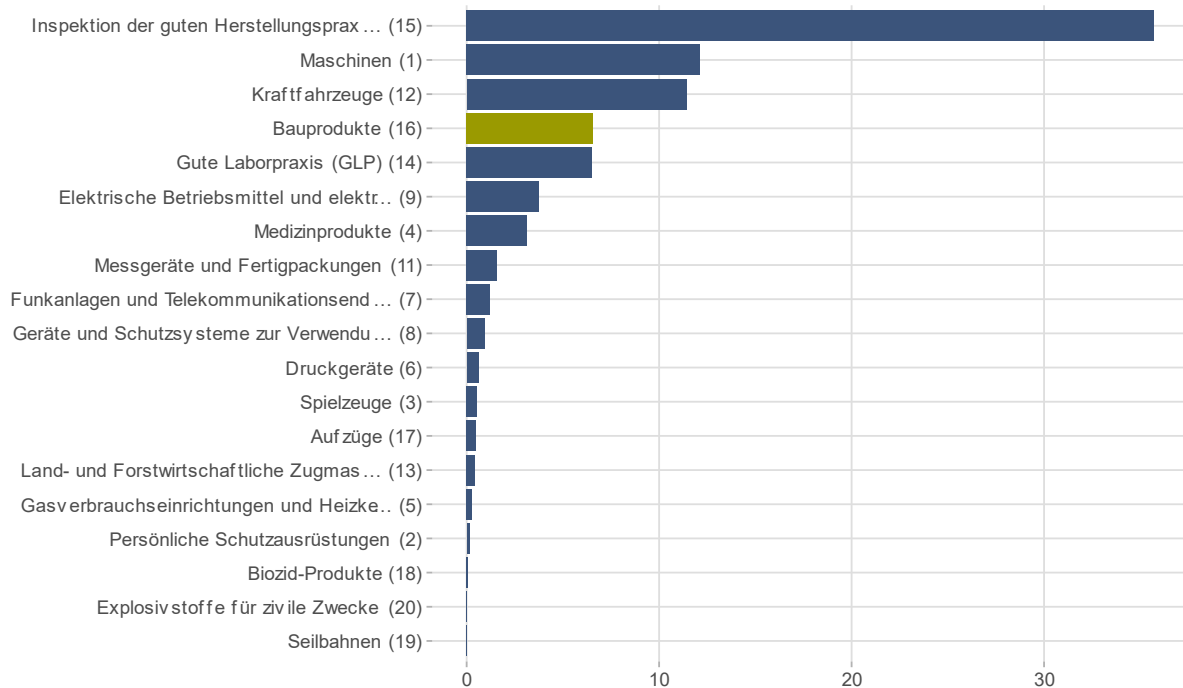


Quelle: SECO. Eigene Darstellung Polynomics.

Das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen zielt darauf ab, technische Handelshemmnisse abzubauen, sodass Unternehmen ihre Produkte schneller und kostengünstiger auf den Exportmärkten anbieten können. Etwa ein Viertel der gesamten Warenexporte der Schweiz in die EU profitiert von diesen Erleichterungen. Verschiedene Studien zeigen, dass sowohl das Export- als auch das Importvolumen der betroffenen Produkte durch das Abkommen deutlich gestiegen ist. Es gibt zudem Hinweise darauf, dass technische Handelshemmnisse, insbesondere Zulassungsverfahren, einen Teil der Preisdifferenzen bei Importen aus der EU erklären könnten.¹⁶

¹⁶ Quelle: https://www.seco.admin.ch/dam/seco/de/dokumente/Publikationen_Dienstleistungen/Publikationen_Formulare/Wirtschaftslage/Aussenwirtschaft/Verhaeltnis_zur_EU/Bericht_seco_wegfall_bilaterale_I_de.pdf.download.pdf/Bericht_seco_wegfall_bilaterale_I_de.pdf (Zugriff: 19.09.2024)

Abbildung 4 Importe nach MRA-Kapitel in Mrd. CHF



Quelle: SECO. Eigene Darstellung Polynomics.

6 Risikoanalyse

6.1 Das Verhältnis der Schweizer Bevölkerung zur Beziehung EU-Schweiz

Seit 2015 untersucht gfs.bern die Einstellung der Schweizer Bevölkerung zur Beziehung der Schweiz mit der EU im Standort Schweiz – Europafragen.¹⁷ Daraus geht hervor, dass die Mehrheit der Schweizer Stimmbevölkerung pragmatisch eingestellt ist und eine Lösung mit der EU will, die die Interessen der Schweizer Unternehmen sicherstellt. In 2023 geben 59 Prozent der Stimmbevölkerung an, dass sie nur oder eher Vorteile in den Bilateralen Verträgen sehen. Rund 85 Prozent der Stimmbevölkerung stimmen dem Argument zu, dass ein wichtiger Vorteil der Bilateralen der Zugang zum Exportmarkt sei. Seit 2015 hat dieses Argument eine breite Zustimmung in der Bevölkerung. Knapp 80 Prozent der Stimmbevölkerung sind der Überzeugung, dass die Schweiz sich mit Übernahme von EU-Recht EU-Marktzugang sichert.

Es scheint auch eine Bereitschaft zu geben, die Beziehung zur EU weiter zu institutionalisieren. Wenn mit verschiedenen Zukunftsszenarien konfrontiert, würden 60 Prozent der Stimmbevölkerung bestimmt oder eher für einen EWR-Beitritt stimmen. Rund 45 Prozent wären für die Kündigung der Bilateralen und das Aushandeln von Freihandelsabkommen für Güter/Dienstleistungen; die Zusammenarbeit auf bisherigen Bilateralen ohne Anpassungsmöglichkeit; und Weiterentwicklung der Bilateralen trotz EU-Recht. Eine Minderheit von etwa 15–20 Prozent würde einen EU-Beitritt oder einen Alleingang der Schweiz ohne Bilaterale befürworten.

gfs.bern hat zudem kürzlich eine Fokusgruppendifkussion über die Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU mit einem Querschnitt der Schweizer Stimmbevölkerung durchgeführt. Die Diskussion hat ergeben, dass viele die Schweiz nach dem Abbruch der Verhandlungen über das Rahmenabkommen unter Zugzwang sehen. Die meisten sind sich bewusst, dass gewisse Kompromisse nötig sein werden, um die Beziehung zur EU langfristig zufriedenstellend zu regeln. Es gibt auch einen EU-skeptischen Flügel in der Bevölkerung. Seine Grösse wird wohl vom konkreten Kompromiss abhängen, der auf dem Tisch liegt. Auch aus diesen Gesprächen ging jedoch hervor, dass die Bevölkerung nicht bereit ist, wirtschaftliche Interessen hintenanzustellen.

6.2 «Learnings» aus dem Medizinproduktsektor

Für Unternehmen, die Produkte, die unter das MRA fallen, in die EU exportieren, hat ein Wegfall des MRA weitreichende Folgen. Dies lässt sich gut am Beispiel des Medizinproduktsektors illustrieren, der als erster Sektor im Mai 2021 vom Wegfall des MRA betroffen war und den barrierefreien Zugang zum EU-Markt verlor.

Da die EU bereits Ende 2018 kommuniziert hatte, dass ohne Vorankommen in den Verhandlungen des Rahmenabkommens keine bestehenden Verträge aktualisiert werden würden, war bereits rund zwei Jahre vor dem Wegfall des MRA klar, dass dies passieren

¹⁷ Standort Schweiz 2023 – Europafragen (Zugriff: 19.09.2024)

könnte. Im Mai 2017 waren in der EU eine neue Verordnung zu Medizinprodukten und In-vitro-Diagnostika in Kraft getreten. Die Schweiz hatte daraufhin ihre Gesetzgebung an das neue EU-Recht angepasst. Der Schweizer Medizinprodukteindustrie war bewusst, dass mit dem Inkrafttreten der Schweizer Regulierung ohne begleitende Aktualisierung des MRA die Rechtsgrundlage für Anerkennung der Schweizer Zertifizierungen in der EU nicht mehr gegeben sein würde.

Aus diesem Grund haben sich viele Firmen in der Branche auf dieses Worst-Case-Szenario vorbereitet, indem sie einen Bevollmächtigten im EU-Raum benannt hatten für stellvertretende Herstelleraufgaben wie Produkthaftung oder Neubeschriftung der Produkte.

Die Befürchtungen der Branche erwiesen sich als berechtigt. Mit dem Abbruch der Verhandlungen zum Rahmenabkommen und dem Inkrafttreten der revidierten Medizinprodukteverordnung im Mai 2021 fiel der Zugang für die Schweizer Unternehmen zum EU-Markt auf der Grundlage des MRA plötzlich weg. Das bedeutete, dass neue und bestehende Zertifikate, die in der Schweiz ausgestellt wurden, nicht mehr anerkannt waren. Über die Vorgehensweise mit den bestehenden Zertifikaten war man sich innerhalb der EU anfangs nicht ganz einig. Es schien zuerst so, als ob Deutschland bestehenden Zertifikate trotz des Wegfalls des MRA in einer Übergangsfrist akzeptieren wollte. Die EU-Kommission stellte danach aber klar, dass nur in der EU zertifizierte Produkte für den EU-Handel zugelassen sind.

Von den 350 Schweizer Medtech Firmen, die in die EU exportieren, hatten 2012 54 nur eine Schweizer Zertifizierung. Dies waren vor allem KMUs, die einen kleinen Anteil am gesamten Exportvolumen der Branche in die EU haben (weniger als 10%). Allerdings war die Situation für diese Firmen sehr schwierig, da die Zulassungsstellen in der EU überlastet und darum die EU-Zertifizierung nicht schnell erhältlich waren. Abschliessend kann man darum sagen, dass die Mehrheit der Branche gut vorbereitet war, aber ein paar kleine Firmen unter dem Wegfall des MRA gelitten haben.

Swiss MedTech, der Branchenverband von Schweizer Medizintechnikherstellern, gibt an, dass der Administrationsaufwand zur Erfüllung von Drittstaat-Anforderungen anfänglich etwa 114 Mio. CHF (oder 2% des Exportvolumens) kostete, und jedes weitere Jahr ohne MRA zusätzlich 75 Mio. CHF (oder 1.4% des Exportvolumens) kostet. Diese Kosten werden in der Branche als hoch, aber verkraftbar angesehen. Der Wegfall des MRA war für grosse Firmen auch einfacher hinnehmbar, da diese oft schon Standorte in der EU hatten und darum besser ausweichen konnten.

Abgesehen vom administrativen Zusatzaufwand wird in der Branche weit schlimmer beurteilt, dass mit dem Wegfall des MRA der Standort Schweiz an Attraktivität einbüsst. Für eine Firma aus einem Drittstaat, die einen Sitz in Europa eröffnen möchte, ist die Schweiz als Standort bedeutend weniger attraktiv, insbesondere da Unternehmen die keinen Sitz in der EU haben, einen Bevollmächtigten ernennen müssen. Auch neue Schweizer Start-Ups werden sich wohl überlegen, ob ein Standort in der EU nicht lohnender wäre. Langfristig könnten auch Schweizer Firmen nach Europa abwandern. Dies könnte auch für regionale Standortprojekte ein Problem werden. Das Tessin setzt sich zum Beispiel für ein Life Science Competence Center in Bellinzona ein. Der geplante

Medtech Cluster wird ohne MRA für Medizinprodukte wohl einen schwereren Stand haben als ursprünglich vorgesehen.

Der Wegfall des MRA im Medizinproduktebereich hatte nicht nur Folgen für Schweizer Exporteure, sondern auch für die Importeure. Die Schweiz revidierte ihre Medizinprodukteverordnung im Schnelldurchlauf im Mai 2021, um sie an die Situation ohne MRA anzupassen und somit Versorgungsengpässe bei Medizinprodukten zu vermeiden. So waren die EU-Konformitätsbewertungen weiterhin in der Schweiz akzeptiert, aber auch Importeure brauchen in der Schweiz nun einen Bevollmächtigten. Ganz vermeiden liessen sich Versorgungsengpässe mit diesen Regelungen jedoch nicht. Da es für die meisten Firmen unattraktiv ist, für den kleinen Schweizer Absatzmarkt einen Repräsentanten zu stellen, waren im August 2022 um die 10 Prozent der zuvor importierten Medizinprodukte nicht mehr verfügbar.

Für Firmen, die sich gut auf den Wegfall des MRA vorbereitet hatten, hatte dies schlussendlich sogar einen Vorteil gegenüber ihren EU-Konkurrentinnen und -konkurrenten. Da in der EU bis 2024 eine Übergangsfrist läuft, um die neue Medizinprodukteverordnung von 2017 umzusetzen, müssen auch alle Medizinproduktehersteller in der EU ihre Produkte neu zertifizieren lassen. Die Prüfstellen sind somit überlastet, und es könnte sein, dass nicht alle EU-Firmen die neue Zertifizierung bis zum Ablauf der Übergangsfrist erhalten. Die Schweizer Firmen konnten ihre EU-Zertifizierung dank der Befürchtung zum Wegfall des MRA vor dem grossen Ansturm zertifizieren lassen, und sind nun insofern im Vorteil.

6.3 Wegfallendes Mitspracherecht der Schweiz bei der Weiterentwicklung der gesetzlichen Grundlagen

Nach dem Abschluss der CPR-Revision werden bis 2039 sämtliche Produktbereiche (product families) konkretisiert. Inwieweit die Schweiz bei der Überarbeitung der damit einhergehenden technischen Normen noch mitarbeiten kann, ist offen. Auf die Frage, inwieweit dies möglich ist, antwortet ein Experte im Bereich Normung:

"Medizinalprodukte sind aus dem MRA herausgefallen; aber die Schweizer Fachpersonen können nach wie vor bei den entsprechenden Normenkomitees mitmachen. CEN-CENELEC, die die Normen entwickeln, ist eine privat-rechtliche Organisation. Gewisse Fachpersonen können nach wie vor am Normungsprozess teilhaben und an den Normen mitschreiben [...]. Auf Expertenebene gibt es nie eine Frage, dass man einen Schweizer ausschliessen will. Im Gegenteil. Die Schweiz steht für Qualität."

Derzeit werden die Normen der ersten beiden Produktfamilien angepasst, also der Bauprodukte aus vorgefertigtem Normal-, Leicht- oder Porenbeton sowie des tragenden Metallbaus und Zubehörteilen. Inwieweit der Schweiz nur noch die Wahl bleibt, dereinst die neuen Normen – wie sie auch immer aussehen werden – allesamt umsetzen zu müssen, um die Äquivalenz zwischen Schweizer- und EU-Recht weiterhin zu garantieren, ist unklar.

Ein Experte im Bereich Normung äussert sich wie folgt zum Sachverhalt:

"Seit dem Inkrafttreten des Amendments der EU-Regulation 1025/2012 wird bei einer Abstimmung über eine Norm die Schweizer-Stimme nicht gezählt. Wir können abstimmen; wenn aber die Differenz knapp ist, gibt es ein sog. «second counting». Dann werden die Stimmen der Nicht-EU-Länder und der EWR-Länder herausgerechnet. [...] Es zählen dann nur noch die Stimmen der EU-Member-Staates. Aber das ist eigentlich gar kein Nachteil; denn wenn eine Norm so umstritten ist, dass die Nicht-EU-Länder das Zünglein an der Waage sind, dann ist etwas mit dieser Norm nicht richtig. Dann ist der Konsens nicht richtig erarbeitet worden. Wir Schweizer können also gut mit dem «second counting» leben. Das «second counting» kam in den letzten fünf Jahren zwei Mal zur Anwendung."

Was die Normenexperten nicht erwähnt haben ist jedoch die Problematik, dass vor der eigentlichen Normenarbeit bei CEN-CENELEC im Bauproduktesektor zurzeit die sogenannten «Mandate» – das sind implementierende Rechtsakte nach der Normierungsverordnung (EU) Nr. 1025/2012 – neu festgelegt werden. Nach diesen Mandaten soll dann CEN-CENELEC die harmonisierten Normen aktualisieren oder auch neu schreiben. Bei diesem Vorgang, dem sog. Acquis-Prozess, wurde die Schweiz nach dem Abbruch der Verhandlungen über ein institutionelles Rahmenabkommen mit der EU von den Arbeitsgruppen für die einzelnen Mandate ausgeschlossen. Dadurch können auch keine Schweizer Behörden an den technischen Verhandlungen über Klassifizierungen, Prüfverfahren, nationale Anforderungen für die Verwendung von Bauprodukten und vergleichbare Fragestellungen teilnehmen. Insofern ist derzeit der Einfluss der Schweizer Experten auf den Normungsprozess eingeschränkt.

7 SWOT-Analyse

Eine SWOT-Analyse ist ein strategisches Planungsinstrument, das dazu dient, die Stärken (Strengths) Schwächen (Weaknesses) Chancen (Opportunities) und Bedrohungen bzw. Risiken (Threats) im Umfeld dieses Akteurs zu identifizieren und zu analysieren.

Chancen und Risiken stellen externe Faktoren dar, die ausserhalb der Einflussosphäre der Auftraggeberschaft liegen, während Stärken und Schwächen interne Aspekte sind, auf die die Auftraggeberschaft direkt Einfluss nehmen kann.

Das Ziel einer SWOT-Analyse ist es, konkrete Strategien zu entwickeln, wie sie einerseits seine eigenen Stärken und Chancen im Umfeld für sich nutzen kann, und wie sie seine eigenen Schwächen minimieren und die Bedrohungen im Umfeld abwehren kann.

In diesem Fall wird eine SWOT-Analyse durchgeführt, um mögliche Strategien der Auftraggeberschaft bei einem Wegfall des MRA zu entwickeln.

- Die **CHANCEN** (opportunities) bei einem Wegfall des MRA liegen bei einer möglichen Preisreduktion dank Importen ausserhalb der EU, erhöhter Agilität und Unabhängigkeit von der EU-Regulierung¹⁸, mit einer Stärkung des binnenorientierten Teils der Bauwirtschaft in Nischenbereichen oder einer Verzögerung eines möglichen Wegfalls des MRA.
- Die **RISIKEN** bzw. Bedrohungen (threats) sind hingegen, dass die Schweiz weniger Einfluss auf die Regulierung im EU-Raum mehr hat. Dadurch können Qualitätsmängel und Mehraufwände entstehen, z.B. indem der Zugang zu Informationen eingeschränkt wird. Im Bauwesen kann es zu Planungsunsicherheiten und Kostenfolgen kommen, was wiederum zu Baustopps oder -verzögerungen führen kann (z.B. weil Materialien oder Zulieferer fehlen). Vor allem aber können Bauprodukte nicht mehr ohne technische Handelshemmnisse in die EU exportiert werden, die Schweiz würde wie ein beliebiger Drittstaat behandelt. Alle Prüfungen, Zertifizierungen, Validierungen für Schweizer Produkte müssen wiederholt werden, ebenso müssten entsprechend neue Dokumente erstellt werden.
- Die **STÄRKEN** (strengths) der Auftraggeberschaft sind, dass sie risikobewusst und aktiv agiert. Auch das Netzwerk mit der EU im Bauwesen ist intakt und die Verhandlungen über die Bilateralen 3 verlaufen konstruktiv. Ausserdem ist die Industrie regulatorischen Druck gewohnt und agil. Ebenfalls ist die Schweiz ein Hochpreisland und deshalb international, auch für den EU-Raum, attraktiv als Export-Destination und internationaler Partner.
- Die **SCHWÄCHEN** (weaknesses) sind aber, dass das Bauwesen stark auf internationale Kooperationen und Netzwerke angewiesen ist. Das Bauwesen – im Vergleich zu anderen Branchen – rechnet mit geringen Margen und viel (internationalem) Logistik-Aufwand. Verschiedene Branchen im Bauwesen sind bereits unter starker Konkurrenz. Weitere Schwächen sind, dass die Unternehmen noch wenig auf einen möglichen Wegfall des MRA sensibilisiert sind, ein wenig systematischer

¹⁸ Produkte, die auf den EU-Binnenmarkt aus China gelangen müssen ebenfalls die Regeln für das Inverkehrbringen bzw. die Bereitstellung des Produkts auf dem EU-Markt einhalten. Bei Bauprodukten sind das die Regeln der CPR, egal, ob das Produkt in der EU oder ausserhalb hergestellt und dann auf dem Markt der EU bereitgestellt wird.

Aufbau von Fachkräften für Innovation und Zertifizierung wie in der Medizinaltechnik existiert, und in diesem Bereich auch ein Fachkräftemangel existiert. Allerdings sind Vergleiche mit der Medizinaltechnik mit Vorsicht zu geniessen, da sich die Bereiche in zentralen Aspekten unterscheiden.

Aus der oben formulierten Ausgangslage von Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken lassen sich kombinatorisch vier Strategien formulieren.

- Die **WT-STRATEGIE** fokussiert auf den Schutz vor Umfeldbedrohungen, indem interne Schwächen adressiert und minimiert werden. Die WT-Strategie zielt darauf ab, die Schwächen zu minimieren, um sich vor externem Risiko zu schützen. In diesem Fall bedeutet das vor allem die Kontinuität der Baubranche trotz eines Wegfalls des MRA sicherzustellen. Die WT-Strategie beinhaltet somit, den «Worst case» (z.B. kein Import/Export mehr [finanziell sinnvoll] möglich / Zertifizierungsstellen können nicht mehr zertifizieren) zu verhindern, indem das MRA auf der institutionellen und auf der Kapitelebene ein Update erhält. Wenn einem solchen Worst case-Szenario ausgegangen wird (z.B. für die Zertifizierungsbranche zum Teil der Fall), dann benötigt es Szenario-Entwicklungen auf Stufe Branche respektive Unternehmen (z.T. in der Zertifizierungsbranche bereits geschehen). Zum einen beinhaltet die WT-Strategie eine Sensibilisierung der politischen Stakeholder, weil eine «Schweizer Lösung» entsprechenden Aufwand für die Baubranche bedeuten würde. Und zum anderen bietet sich eine Eventualplanung für eine Schweizer Regulierung mit möglichst wenig Änderungen auf Gesetzesebene an, damit die Baubranche so wenig zusätzliche Hürden wie möglich überwinden muss.
- Die **ST-STRATEGIE** dagegen fokussiert darauf, die Stärken zu nutzen, um die Umfeldbedrohungen entgegenzuwirken. Die ST-Strategie will mit den Stärken den Risiken entgegenzuwirken. Hierbei spielen vor allem drei Elemente eine zentrale Rolle: Die involvierten und betroffenen Dachverbände können aktiv in diesem Prozess mit eigenen Szenarien ihre Verbände sensibilisieren und aufklären. Das BBL kann sein Netzwerk mit der EU aktivieren und die eigene Position sichtbar machen. Und schliesslich lässt sich auch die breite Öffentlichkeit aufklären und sensibilisieren, um auf die Problematik aufmerksam zu machen.
- Die **WO-STRATEGIE** fokussiert darauf, Chancen zu nutzen, um die eigenen Schwächen zu minimieren. In diesem Fall lässt sich an eine Fortführung der schon eingespielten Schweizer Regulierung denken, die die Baubranche unterstützt. Denn bei einem Wegfall des MRA sollen keine zusätzlichen oder neuen Hürden geschaffen werden. Auch eine Industriepolitik zur Stärkung der Bauzuliefererindustrie ist denkbar und würde in dieselbe Kerbe schlagen. Schliesslich sind auch Transformationen von stark betroffenen Branchen denkbar: Zertifizierungsstellen könnten sich neu positionieren, um zum Beispiel als Import-Organisationen für die Importförderung und Zertifizierung von ausserhalb der EU zuständig zu sein.
- Die **SO-STRATEGIE** versucht mit den eigenen Stärken verschiedene Chancen zu ergreifen. Die SO-Strategie ist die offensivste Strategie, da sie mit den eigenen Stärken Chancen nutzen will. In diesem Fall ist denkbar, dass die Diskussion um

einen möglichen Wegfall des MRA direkt in die Diskussion der Bilateralen 3 einfließt.

Da aktuell nicht von einem «worst case» für die gesamte Baubranche ausgegangen wird, liegt nahe, dass neben der WT-Strategie auch eine WO- und ST-Strategie empfehlenswert ist. Die Strategie kann je nach Akteurskonstellation unterschiedlich sein.

Grafik 10

SWOT-Analyse

Wegfall MRA Kapitel 16 Bauprodukte aus Sicht von Regulierung und Verbände



Stärken (S)

Verbände und BBL sind risikobewusst
 Vernetzung mit EU im Bauwesen ist intakt
 Verhandlungen über Bilaterale 3 verlaufen konstruktiv
 Industrie ist regulatorischen Druck gewohnt und agil
 Schweiz ist Hochpreisland und deshalb international, auch für den EU-Raum, attraktiv als Export-Destination



Schwächen (W)

Bauwesen ist stark auf internationale Kooperation und Netzwerke angewiesen
 Bauwesen rechnet mit geringen Margen und viel Logistik-Aufwand
 Bauzulieferer-Industrie ist vielfach schon unter starker Konkurrenz
 Wenig Sensibilisierung der Unternehmen in Bezug auf regulatorische Risiken
 Fachkräftemangel und wenig systematischer Aufbau von Fachkräften für Innovation/Zertifizierung
 Vergleich mit Medizinaltechnik z.T. irreführend



Chancen dank Wegfall MRA (O)

Preisreduktion dank Import ausserhalb EU
 Erhöhte Agilität und Unabhängigkeit von der EU-Regulierung
 Stärkung der binnenorientierten Bauwirtschaft in Nischen
 Neues MRA verzögert sich

S/O: Dank Verhandlungspaket MRA mitretten

MRA im Rahmen der Bilateralen 3 verhandeln

W/O: Import sichern, Export unterstützen

Schlanke Schweizer Regulierung – nicht unnötige Hürden
 Industriepolitik zur Stärkung der Bauzuliefererindustrie
 Zertifizierungs-Stellen umbauen zu Import-Organisationen für Importförderung und Zertifizierung von ausserhalb EU



Risiken durch Wegfall MRA (T)

Kein Einfluss auf Regulierung im EU-Raum / kein Einsitz
 Qualitätsmängel und Mehraufwände wegen fehlendem Zugang zu Datenbanken resp. fehlendem Informationsfluss
 Bauwesen: Planungsunsicherheit und Kostenfolgen, u.U. Baustopps und Bauverzögerungen wegen Materialien oder Zuliefernden
 Import: Lieferketten werden komplizierter
 Export: Mehraufwände und Deindustrialisierung der spezialisierten Schweizer Bauindustrie
 Gebremste Innovationsleistung im Bauwesen wegen zusätzlichem Zertifizierungsaufwand
 Know-how-Verlust beim Aus von Schweizer Zertifizierungsstellen

S/T: Verbände, Netzwerk und Öffentlichkeit aktivieren

Verbände agieren aktiv im Change mit eigenen Szenarien
 BBL nutzt Netzwerk zur EU
 Aufklärung und Sensibilisierung auch über die breite Öffentlichkeit

W/T: Nichtstun ist keine Lösung

Verhindern des Worst Case mit Ziel des Verbleibs im neuen MRA
 Entwicklung von Szenarien, um Worst-Case mit starken Unsicherheiten zu verhindern
 Sensibilisierung der politischen Stakeholder
 Schweizer Regulierungsprozess mit möglichst wenig Änderung auf Gesetzebene als Eventualplanung

8 Synthese

In Thesenform fassen wir die Ergebnisse dieser Studie wie folgt zusammen:

HADELS- BEZIEHUNG SCHWEIZ – EU

Von den Expertinnen und Experten wird die Handelsbeziehung von der Schweiz mit der Europäischen Union als essenziell bezeichnet. Die Vorteile überwiegen die Nachteile bei Weitem. Zentrale Vorteile sind die Sicherheiten in Bezug auf Planung, Produkte, Qualität, Marktzugang sowie Innovationspotenzial. Als Nachteil werden Preisdruck sowie die Abhängigkeit der Politik genannt. Für die Expertinnen und Experten ist klar, dass die Schweiz stark von einer verlässlichen Handelsbeziehung zur EU profitiert.

BAUPRODUKTE IN RELATION ZUM MRA- HANDEL

Gemäss den uns vom BAZG zur Verfügung gestellten Daten betragen die Exporte in die EU im Jahr 2022 CHF 162 Mrd. (42% aller Exporte) und die Importe aus der EU CHF 183 Mrd. (52% aller Importe). Gemäss der Expertenzuordnung der Bauproduktennummern aus dem Anhang der BauPV zu den Zollltarifnummern exportierte die Schweiz 2022 Bauprodukte im Umfang von CHF 5'631 Mio. (6 % des MRA-Export) in die EU und importierte solche im Umfang von CHF 11'830 Mio (13 % des MRA-Import) aus der EU.

WICHTIGSTE MRA-BAUPRO- DUKTE: METALLBAU, BEDACHUNGEN & BETONSTAHL

Die wichtigsten Kategorien mit über CHF 1 Mrd. Exportvolumen sind Bauprodukte, die in die Kategorie Bedachungen, Oberlichter, Dachfenster etc. (Nr. 22) fallen, gefolgt von Betonstahl (Nr. 16) und Metallbauprodukten (Nr. 20). Die zehn wichtigsten Bauproduktekategorien sind für 67 Prozent aller Importe aus der EU verantwortlich. Die Spitzenpositionen belegen dieselben drei Kategorien wie bei den Exporten, jedoch mit unterschiedlicher Rangfolge. Zum Vergleich: Der grösste Teil der Exporte in die EU (generell, inkl. Bauprodukte) entfällt auf die Zollltarif-Kapitel für Aluminium, Gusseisen und Kunststoffe, der grösste Teil der Importe aus der EU (generell, inkl. Bauprodukte) entfällt ebenfalls auf diese Zollltarif-Kapitel, wobei zusätzlich Holz, Holzkohle und Holzwaren mit CHF 1.4 Mrd. eine wichtige Rolle spielen.

**UNSICHTBARER
VORTEIL MRA**

Das MRA ist sozusagen ein «unsichtbarer Vorteil» für viele, wenn nicht sogar für fast alle: Die Studie hat auch hervorgebracht, dass das Wissen zum Nutzen des MRA und den Auswirkungen eines möglichen Wegfalls weitgehend unbekannt sind. Die Studie hat an sich die Chance genutzt aufzuklären und die Auftraggeber der Studie werden darauf einen weiteren Fokus legen. Das MRA hemmt technische und administrative Barrieren und bringt wirtschaftliche sowie wettbewerbliche Vorteile für die Schweiz. Das MRA ermöglicht überhaupt den Handel und die gegenseitige Anerkennung.

**WEGFALL MRA
FÜR DIE MEIS-
TEN EINES VON
VIELEN PRO-
BLEMEN**

Für die meisten Befragten ist ein möglicher Wegfall des MRA eines von vielen Problemen und Hürden – so wie das auch der Fachkräftemangel oder die Frankenstärke ist. Nur für Wenige, z.B. die Zertifizierungsstellen, ist ein möglicher Wegfall des MRA eine existenzielle Bedrohung, da sie damit ihr Kerngeschäft verlieren. Alle können, nachdem sie durch die Befragenden zum MRA und dessen möglichem Wegfall informiert worden sind, abschätzen, was zukünftige Probleme sein könnten: Längere Lieferfristen, fehlende Vergleichbarkeit der Angaben, mangelnde Verfügbarkeit, geringere Produktvielfalt, höhere Kosten, administrative Mehraufwände, möglicherweise eine Qualitätsreduktion und das Risiko, nicht korrekt auf dem Markt bereit gestellte Produkte zu verwenden.

**WENIG BE-
KANNTES MRA
UND WENIG
SELBSTWIRK-
SAMKEIT**

Zwei Aspekte spielen in die Meinung hinein, dass ein möglicher Wegfall des MRA «business as usual» ist: Zum einen war die Kenntnis des MRA (und entsprechend eine Einschätzung bei einem Wegfall) beschränkt. Zum anderen ist aber auch der eigene Handlungsspielraum beschränkt: Die einzelnen Unternehmen können nur wenig daran ändern, ob das MRA ausläuft oder nicht.

**KOSTEN UND
ADMINISTRATI-
ONSAUFWAND**

Bei einem möglichen Wegfall des MRA werden insbesondere drei Problemfelder betont: Der administrative Mehraufwand wird sich erhöhen, weil mehr Unsicherheiten und neue Prozedere geschaffen werden müssen. Der Informationsfluss von der EU wird schlechter, weil Produktregeln sowie Informationen über Produktmängel später oder gar nicht in die Schweiz gelangen. Vor allem aber wird es ein Problem sein, dass es zu Schwierigkeiten für Zertifizierungen von Bauprodukten für den Export in die EU kommen könnte, weil die Produkte nicht mehr in der Schweiz zertifiziert werden können. Das alles mündet darin, dass sich die Kosten künftiger Bauprojekte erhöhen würde.

KONSEQUENZEN FÜR DEN EXPORT

Für den Export sind die meistgenannten Risiken der Verlust der Wettbewerbsfähigkeit im Ausland, da sich die Kosten erhöhen, die Kostenerrhöhung im Allgemeinen, weil es andere regulatorische Hürden geben wird sowie der bereits allgemein genannte administrative Mehraufwand, weil etablierte Prozesse nicht mehr funktionieren würden. Für die Wenigsten sind weder Sparmassnahmen nötig, noch einen EU-Standort zu eröffnen oder noch das Suchen einer Partnerfirma im EU-Ausland.

KONSEQUENZEN FÜR DEN IMPORT

Für den Import sind die einschneidendsten erwarteten Konsequenzen höhere Beschaffungskosten, längere Lieferdauern sowie mehr (administrativen) Aufwand. Falls nach einem Wegfall des MRA geringere Anforderungen an importierte Bauprodukte gestellt würden, denken die meisten, dass fast alle Produkte weiterhin verfügbar sein dürften. Falls kein äquivalentes Abkommen oder höhere Anforderungen bestehen würden, wird von fast der Hälfte der Befragten angenommen, dass nicht mehr alle Produkte zur Verfügung stehen würden. Vor allem auch dies dürfte zu einer Verknappung des Angebots führen und damit zu einer Zunahme der Kosten des Bauens insgesamt.

INDIREKTE KONSEQUENZEN

Nicht nur wären durch den möglichen Wegfall des MRA Schweizer Unternehmen betroffen, sondern auch deren Kundinnen und Kunden, das Ausland respektive die Konkurrenz der Schweizer Unternehmen. Am meisten Sorgen machen sich die Expertinnen und Experten um die Schweizer Kundschaft, die unterm Strich die Mehrkosten tragen werden. Die ausländische Konkurrenz wirbt schon heute um die Schweizer Kundschaft und hätte bei einem Wegfall des MRA unter Umständen einen Vorteil. Dennoch glauben auch einige, dass ein Schweizer Produkt einen guten Ruf genießt – MRA hin oder her – und Aufpreise weitergegeben werden könnten.

LEARNINGS AUS DER MEDIZINALTECHNIK

Aus dem Präzedenzfall Medizinaltechnik lassen sich vier Aspekte ableiten: Es ist eine gute Vorbereitung sowie eine effektive Informationspolitik erforderlich. Ausserdem ist die Bedeutung des Lobbyings sowie die politische Einflussnahme wichtig. Auch das Erkennen der Industrie- und Branchenspezifität ist notwendig, da sich die Herausforderungen in der Baubranche anders als in der Medizinaltechnik darstellen. Schliesslich sollten auch langfristige Auswirkungen skizziert werden können.

SENSIBILISIERUNG UND PRAGMATISCHE LÖSUNGEN

Im Moment gehen die meisten Expertinnen und Experten davon aus, dass die Sensibilisierung zu einem möglichen MRA-Wegfall durch die Verbände stattfindet. Für sie ist wichtig, dass frühzeitig informiert wird und sich die Unternehmen vorbereiten können. Nur wenige Unternehmen haben bereits Vorbereitungen getroffen. Die Wünsche an die Politik sind vor allem zweierlei: Zum einen müssen bilaterale Wege fortgeführt werden, damit die Handelsbeziehung mit der EU intakt bleibt. Zum anderen soll ein Abbau von Überregulierung respektive die Unterstützung der Wettbewerbsfähigkeit stattfinden, damit die Nachteile bei einem Wegfall des MRA aufgefangen werden könnten.

9 Argumentarium

Folgende Argumente gehen aus der Studie zum Nutzen des MRA respektive der Risiken bei einem möglichen Wegfall des MRA hervor.

9.1 Aus Sicht Recht und Politik

- **UNSICHTBARER VORTEIL:** Die Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU sind entscheidend für den Handel mit Bauprodukten. Fällt das MRA weg, fällt ein «unsichtbarer Vorteil» weg.
- **WEGFALL DES MITSPRACHERECHTS:** Ein möglicher Wegfall des MRA würde bedeuten, dass die Schweiz kein Mitspracherecht mehr bei der Weiterentwicklung der EU-Gesetzgebung für Bauprodukte hätte.
- **REGULATORISCHE UNSICHERHEIT:** Die ständige Anpassung an sich ändernde EU-Vorschriften schafft Unsicherheit für Schweizer Unternehmen. Die Unsicherheit erhöht sich, wenn das MRA wegfällt.
- **ERHÖHTER ADMINISTRATIVER AUFWAND:** Neue regulatorische Anforderungen würden den administrativen Aufwand für Schweizer Unternehmen erhöhen.
- **HERAUSFORDERUNGEN BEI DER AUTONOMEN ANPASSUNG:** Die autonome Anpassung der Schweizer Gesetzgebung an europäische Normen ist eine Möglichkeit, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, geht jedoch mit zusätzlichen Kosten einher.
- **EINFLUSS AUF DIE SOUVERÄNITÄT:** Einige Befragte betonen die Wichtigkeit der schweizerischen Eigenständigkeit und Unabhängigkeit in der Politikgestaltung und lehnen eine zu starke Anbindung an die EU ab.
- **BEDEUTUNG DER POLITISCHEN KOMMUNIKATION:** Effektive politische Kommunikation und Lobbyarbeit sind notwendig, um die Interessen der Schweizer Branche zu vertreten und Einfluss auf EU-Entscheidungen zu nehmen.

9.2 Aus der Perspektive «Handel»

- **ZUGANG ZUM EU-BINNENMARKT:** Der Zugang zum EU-Binnenmarkt, der durch das MRA vereinfacht wird, ist für Schweizer Unternehmen zentral, da er technische Barrieren eliminiert und ihnen ermöglicht, als gleichwertige Teilnehmerschaft an Aufträgen innerhalb der EU teilzunehmen.
- **REDUZIERUNG VON PRODUKTIONSKOSTEN:** Das MRA reduziert die Produktionskosten für Exporte, indem Doppelprüfungen und -zertifizierungen entfallen, was Schweizer Produkte wettbewerbsfähiger macht.
- **HOHE EXPORT- UND IMPORTVOLUMINA:** Rund 42% aller Schweizer Exporte und 52% aller Importe gehen an die EU bzw. stammen aus der EU, was die Bedeutung der Handelsbeziehungen unterstreicht. Dieses wichtige Standbein der Schweizer Wirtschaft ist gefährdet.

- **IMPORTABHÄNGIGKEIT:** Die Schweizer Bauwirtschaft ist stark von Importen abhängig, insbesondere bei Produkten oder Rohstoffen, die in der Schweiz nicht verfügbar sind. Beim einem Wegfall des MRA könnte der Import erschwert werden.
- **PREISDRUCK:** Der starke Wettbewerb innerhalb der EU und der Preisdruck durch günstigere Produkte können für Schweizer Unternehmen herausfordernd sein. Der Preisdruck wird durch einen Wegfall des MRA akzentuiert.
- **LANGFRISTIGE MARKTZUGANGSSICHERUNG:** Der gleichberechtigte Zugang zu einem viel grösseren Absatzmarkt als (nur) zur Schweiz bietet Chancen zur Nutzung von Skaleneffekten. Auch das ist in Gefahr.

9.3 Aus der Perspektive «Bauen»

- **GERINGERE PRODUKTAUSWAHL UND QUALITÄTSEINBUSSEN:** Ein möglicher Wegfall des MRA könnte die Produktauswahl einschränken und die Qualität von Bauprodukten beeinträchtigen, da Bauprodukte aus der EU weniger verfügbar wären.
- **ZUSÄTZLICHE PRÜF- UND ZERTIFIZIERUNGSKOSTEN:** Schweizer Exporteure müssten ihre Bauprodukte in einem EU-Land prüfen und zertifizieren lassen, was zusätzliche Kosten verursacht.
- **EINSATZ VON NICHT KORREKT GEPRÜFTEN PRODUKTEN:** Ohne ein MRA besteht das Risiko, dass Produkte ohne korrekte Prüf- und Zertifizierungsverfahren verwendet werden, was rechtliche und sicherheitstechnische Probleme aufwerfen könnte.
- **ABHÄNGIGKEIT VON EU-IMPORTEN:** Ohne Importe aus der EU könnte die Schweizer Bauwirtschaft nicht aufrechterhalten werden, da bestimmte Bauprodukte in der Schweiz nicht produziert werden.
- **VERFÜGBARKEITSPROBLEME AUF BAUSTELLEN:** Ohne ein MRA kann es zu Schwierigkeiten bei der rechtzeitigen Beschaffung von Baumaterialien für Bauprojekte kommen.
- **ERHÖHUNG DER BAUKOSTEN:** Durch die Notwendigkeit neuer Zertifizierungen und die Verknappung von Produkten dürften die Baukosten in der Schweiz steigen.

10 Anhang

10.1 Design des Discrete-Choice-Experiments

Block	Szenario	Alt	Fachkräfte-mangel	Frankenstärke	Produktions-kosten	Nachfrage	MRA
1	1	1	unverändert	unverändert	5% höher	5% niedriger	fällt weg
1	1	2	verschärft	5% Aufwertung	unverändert	5% höher	bleibt bestehen
1	2	1	unverändert	unverändert	5% höher	5% höher	bleibt bestehen
1	2	2	verschärft	5% Abwertung	unverändert	unverändert	fällt weg
1	3	1	rückläufig	5% Aufwertung	5% höher	5% niedriger	fällt weg
1	3	2	unverändert	unverändert	5% niedriger	5% höher	bleibt bestehen
1	4	1	rückläufig	5% Aufwertung	5% niedriger	5% höher	bleibt bestehen
1	4	2	verschärft	5% Abwertung	unverändert	5% niedriger	bleibt bestehen
1	5	1	rückläufig	5% Aufwertung	5% höher	unverändert	bleibt bestehen
1	5	2	verschärft	5% Abwertung	5% niedriger	5% höher	fällt weg
1	6	1	rückläufig	5% Aufwertung	5% niedriger	5% niedriger	fällt weg
1	6	2	rückläufig	5% Abwertung	5% höher	5% höher	bleibt bestehen
1	7	1	verschärft	5% Aufwertung	5% höher	unverändert	bleibt bestehen
1	7	2	rückläufig	unverändert	unverändert	5% höher	fällt weg
2	8	1	verschärft	unverändert	5% höher	5% niedriger	bleibt bestehen
2	8	2	unverändert	5% Abwertung	5% niedriger	unverändert	fällt weg
2	9	1	rückläufig	5% Abwertung	5% höher	5% höher	fällt weg
2	9	2	verschärft	5% Aufwertung	unverändert	5% niedriger	bleibt bestehen
1	10	1	unverändert	5% Aufwertung	5% höher	5% niedriger	bleibt bestehen
1	10	2	verschärft	unverändert	5% niedriger	unverändert	bleibt bestehen
2	11	1	unverändert	unverändert	unverändert	unverändert	fällt weg
2	11	2	verschärft	5% Aufwertung	5% höher	5% höher	fällt weg
2	12	1	verschärft	unverändert	5% höher	unverändert	bleibt bestehen
2	12	2	unverändert	5% Aufwertung	unverändert	5% höher	bleibt bestehen
2	13	1	rückläufig	unverändert	unverändert	5% höher	bleibt bestehen
2	13	2	unverändert	5% Abwertung	5% höher	unverändert	fällt weg
2	14	1	unverändert	5% Abwertung	5% niedriger	5% niedriger	fällt weg
2	14	2	rückläufig	5% Aufwertung	unverändert	5% höher	bleibt bestehen
2	15	1	rückläufig	unverändert	5% niedriger	unverändert	fällt weg
2	15	2	unverändert	5% Abwertung	unverändert	5% niedriger	bleibt bestehen
2	16	1	rückläufig	5% Aufwertung	5% höher	unverändert	fällt weg
2	16	2	unverändert	unverändert	unverändert	5% höher	fällt weg

gfs.bern ag
Effingerstrasse 14
CH – 3011 Bern
+41 31 311 08 06
info@gfsbern.ch
www.gfsbern.ch

Das Forschungsinstitut gfs.bern ist Mitglied des Verbands Schweizer Markt- und Sozialforschung und garantiert, dass keine Interviews mit offenen oder verdeckten Werbe-, Verkaufs- oder Bestellabsichten durchgeführt werden.

Mehr Infos unter www.schweizermarktforschung.ch

SWISS INSIGHTS
Institute Member

gfs.bern 