

# Die Zukunft des Schweizer Handels liegt in Asien

Der Beitritt zu einem Wirtschaftsbündnis in der Pazifikregion wäre verlockend

GERALD HOSP

Angesichts der Diskussionen über eine verlangsamte Globalisierung und einen zunehmenden Protektionismus möchte man es nicht für möglich halten: In den vergangenen zwei Jahren wurde bereits drei Mal der Abschluss des grössten Handelsabkommens der Welt ausgerufen. Den Auftakt machte Ende 2018 der Partnerschaftsvertrag zwischen Japan und der EU. Dann folgte nach 17-jährigen Verhandlungen das Freihandelsabkommen African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA), an dem 55 afrikanische Staaten teilnehmen. Und im November unterschrieben fünfzehn Staaten der Asien-Pazifik-Region den Vertrag über das Handelsabkommen Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP).

## China und Japan und Südkorea

Besonders das letzte Bündnis hat für Aufregung gesorgt. Die RCEP betrifft 2,2 Mrd. Menschen im östlichen und südöstlichen Asien sowie in Ozeanien und deckt rund einen Drittel der weltweiten Wirtschaftsleistung ab. Zwar erscheint das Bündnis, bei dem bestehende Verträge zusammengeführt werden, im Vergleich mit anderen Abkommen als wenig ambitioniert. Dennoch ist der RCEP-Vertrag von grosser Bedeutung, weil es damit zum ersten Mal zu einem Handelsabkommen zwischen China, Japan und Südkorea gekommen ist. Kein Wunder, dass der Begriff «Weckruf für den Westen» in vielen Kommentaren verwendet wird. Aus praktischer Sicht stehen die vereinheitlichten Ursprungsregeln im Vordergrund, die den Handel und auch den Aufbau von grenzüberschreitenden Lieferketten erleichtern werden.

Wie soll sich die Schweiz auf eine verstärkte wirtschaftliche Integration in Asien einstellen? Schliesslich orten dort Ökonomen den Grossteil der wachstumsstärksten Länder der näheren Zukunft. Einerseits sind solche regionalen Bündnisse eine Chance für Schweizer Unternehmen, weil sie Handelsschranken innerhalb eines Wirtschaftsraums abbauen. Zudem hat die Schweiz bereits mit einigen Mitgliedsländern wie



2018 unterzeichneten elf Staaten in Chile das Abkommen über eine transpazifische Partnerschaft.

JORGE VILLEGAS / IMAGO

China, Japan, Südkorea oder Singapur bilaterale Abkommen und damit einen bevorzugten Zugang zu einzelnen Ländern im RCEP-Raum. Andererseits verlieren Schweizer Exporteure im Vergleich mit ihren asiatischen Mitbewerbern tendenziell an Wettbewerbsfähigkeit. Mit einigen Mitgliedern des Bündnisses hat die Schweiz noch keine gegenseitigen Abkommen.

## Kehren die USA zurück?

Die RCEP sieht derzeit keine Beitrittsmöglichkeiten weiterer Länder vor. Die Schweizer Handelsdiplomatie hat jedoch einen anderen Pakt im Visier. Im Interview mit der NZZ sagte vor kurzem die Leiterin des Seco, Marie-Gabrielle Ineichen-Fleisch, die Schweiz solle einen Beitritt zur transpazifischen Allianz CPTPP prüfen. Damit gab sie auch eine

indirekte Antwort auf eine Interpellation von Nationalrätin Elisabeth Schneider-Schneider (cvp.) von Anfang Dezember, die auf diese Frage abzielte.

Hinter der Zungenbrecher-Abkürzung versteckt sich die Handelsinitiative Comprehensive Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership von Ländern auf beiden Seiten des Pazifiks. Dazu gehören unter anderem Japan, Kanada, Mexiko, Australien, Vietnam und Malaysia – aber nicht China. Eigentlich hätten es zwölf Staaten sein sollen. Unter dem amerikanischen Präsidenten Donald Trump zogen sich jedoch die USA aus dem Vorgängerabkommen TPP zurück. Die übrig gebliebenen elf Staaten decken immerhin noch rund 13% der weltweiten Wirtschaftsleistung ab. Der Grossteil der Länder in Asien und Ozeanien ist auch in der RCEP vertreten.

Das Vereinigte Königreich hat bereits vor zwei Jahren für die Zeit nach dem Brexit Interesse an einem Beitritt zur CPTPP gezeigt und bekräftigte das Vorhaben in diesem Jahr. Mit der Wahl von Joe Biden zum amerikanischen Präsidenten könnten auch die USA wieder Gefallen an einer transpazifischen Partnerschaft finden, die vor Trump von Washington lanciert worden war, um die Macht Pekings mit der Hilfe von Alliierten einzudämmen.

## Unter Zeitdruck

Dieser Umstand würde einen Schweizer Beitritt noch attraktiver machen, zumal die bilateralen Handelsverhandlungen zwischen Washington und Bern zum Erliegen gekommen sind. Gleichzeitig setzt dies die Schweiz auch unter Zugzwang. Die Handels- und Asienexper-

ten Dominique Ursprung und Patrick Ziltener schreiben, dass es eine Rolle spiele, ob die Schweiz vor oder nach Grossbritannien oder womöglich den USA beitrete. Denn die bestehenden Mitglieder würden die Regeln für die Kandidaten bestimmen. Deshalb sei ein früher Beitritt der Schweiz vorteilhafter als ein späterer.

Im CPTPP-Verbund könnte die Schweiz das Handelsnetz um Länder wie Vietnam, Malaysia, Australien, Neuseeland oder womöglich die USA erweitern. Zudem könnten bestehende Abkommen wie dasjenige mit Japan aktualisiert und erweitert werden. Auf der einen Seite geht es darum, einen Vorsprung zu haben, auf der anderen Seite sollte die Schweiz nicht ins Hintertreffen geraten. Durch einen Beitritt könnten negative Effekte der RCEP abgefangen werden.

## Prüfe, wer sich regional bindet

Jan Atteslander vom Wirtschaftsdachverband Economiesuisse spricht sich ebenso für eine nähere Prüfung der CPTPP-Vereinbarung aus. Er sieht aber auch strategische Vorteile von bilateralen Abkommen: «Regionale Freihandelszonen basieren meistens auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner. Mit bilateralen Verträgen kann man häufig weiter gehen.» Über das Handelsabkommen mit Indonesien werde die Bevölkerung im März an der Urne entscheiden. Zudem würden weitere Abkommen mit Malaysia, Vietnam und Thailand angestrebt, sagt Atteslander. Langfristig seien hingegen multilaterale Liberalisierungen über die Welt Handelsorganisation der beste Weg für die Weltwirtschaft.

Das Seco klopfte den TPP-Abkommenstext 2015 auf Vor- und Nachteile für die Schweiz ab und verfeinerte seitdem die Analyse der neuen Rahmenbedingungen. Als störend wurden dabei Regeln wie die Neuheitsschonfrist bei Patentanmeldungen oder das Prinzip der Nachprüfung des Ursprungsnachweises durch das Importland empfunden. Weil das Liberalisierungsniveau des CPTPP-Vertrags in der Landwirtschaft hoch ist, dürften diese aber der grösste Stolperstein sein – wie so oft in der Ausenhandelspolitik.

## WIRTSCHAFT IM GESPRÄCH

# Der Europachef von Moderna verspricht schnelle Impfungen

Der Westschweizer Dan Staner muss mithelfen, die riesigen Erwartungen zu erfüllen, die auf der noch jungen US-Biotechnologiefirma lasten

DOMINIK FELDGES

Wie viele Leute kann Dan Staner, der Europachef von Moderna, den Tag kaum erwarten, an dem er sich gegen das Coronavirus impfen lassen wird. «Wir brauchen die Vakzine, um die Welt von dieser schrecklichen Seuche zu befreien», sagt er. Das der US-Biotechnologie-Unternehmen Moderna, das bis Anfang dieses Jahres kaum jemand gekannt hat, spielt eine zentrale Rolle bei der angestrebten Immunisierung. Es hat am vergangenen Freitag als zweites Unternehmen nach dem US-Pharmakonzern Pfizer und dessen deutschem Partner Biontech von der Gesundheitsbehörde FDA eine sogenannte Notfallzulassung für die Lancierung seines Impfstoffs in den Vereinigten Staaten erhalten.

## Lieferungen ab Tag eins

In Amerika ist der Weg nun frei für Massenimpfungen. Die Europäische Arzneimittel-Agentur hat das Datum für die Bekanntgabe ihres Entscheids zum Zulassungsgesuch für den Impfstoff von Pfizer/Biontech vom 29. auf den 21. Dezember vorverlegt. Im Fall des Produkts von Moderna ist der Stichtag weiterhin der 12. Januar 2021. Für die Schweiz, die mit Swissmedic eine eigene

Zulassungsbehörde hat, erwartet Staner den Entscheid ebenfalls zu Beginn des kommenden Jahres. Er versichert, dass Moderna in der Lage sein werde, die ersten Dosen zu liefern, sobald die Bewilligung vorliege.

Für den hiesigen Markt ebenso wie für ganz Europa bezieht das Unternehmen den Impfstoff von seinem Schweizer Produktionspartner Lonza bzw. der spanischen Firma Rovi. Während Lonza in Visp den Wirkstoff herstellt, kümmert sich Rovi um die fertige Formulierung bzw. das Abfüllen in die einzelnen Glasfläschchen. Moderna verfügt nur in den USA über ein eigenes Produktionswerk.

Die Schweiz hat in zwei Etappen insgesamt 7,5 Mio. Dosen von Moderna bestellt. Weil jede geimpfte Person zwei Dosen benötigt, lassen sich damit rund 3,5 Mio. Leute versorgen. Laut Staner, der selbst Schweizer ist und seine Kindheit und Jugend in Lausanne verbrachte, sollte die Schweiz das gesamte geordnete Volumen bis Mitte nächsten Jahres erhalten. Bereits im Verlauf des ersten Quartals lasse sich dies nicht schaffen, auch wenn in der Produktion bei Lonza nun rund um die Uhr gearbeitet werde. Nach seiner Einschätzung wäre es ohnehin unmöglich, innerhalb von nur drei Monaten fast die halbe Schweizer Bevölkerung zu impfen.

Wie gut sich die Kantone logistisch auf die bevorstehenden Massenimpfungen vorbereitet haben, will Staner nicht beurteilen. Auch zur Frage, ob breite Bevölkerungskreise überhaupt bereit seien, sich impfen zu lassen, lässt sich ihm kein Kommentar entlocken. Er be-



Dan Staner  
Europachef  
von Moderna

schränkt sich auf die Feststellung, dass Moderna über überzeugende Daten zur Wirksamkeit und zur Sicherheit des Impfstoffs verfüge, und die Zusammenarbeit sowohl mit dem Bundesamt für Gesundheit als auch mit Swissmedic ausgezeichnet verlaufe.

Die Kooperation mit diesen Behörden preist Staner im Gespräch gleich mehrfach, was aber wohl zu seinem Job gehört. Als Europachef ist der Manager dafür verantwortlich, dass es für Moderna auch in der Schweiz möglichst zügig vorangeht.

Der 52-Jährige, der nach fast vierzehn Jahren im Ausland mit seiner Familie inzwischen wieder in Lausanne lebt, ist erst im vergangenen August zu Moderna gestossen. Er war zunächst zum Leiter der neu gegründeten Schweizer Filiale in Basel ernannt worden. Im Oktober wurde er zum Europachef befördert.

Die neu bezogenen Büros des Unternehmens in Basel hat Staner erst selten besucht. Wie die meisten der zurzeit zwanzig Angestellten in der Europa-Zentrale von Moderna verbringt er den Grossteil seiner Arbeitszeit am Bildschirm zu Hause. Seit dem Beginn seiner Tätigkeit bei der Firma sind dies lange Tage. Er habe in seiner bis anhin 25-jährigen Laufbahn in der Pharmabranche noch nie eine derart intensive Zeit verbracht, sagt Staner. Wie riesig die Erwartungen an die Impfungen seien, spüre er tagtäglich im Austausch mit Fachleuten diverser Gesundheits- und Regulierungsbehörden. Staner, der den Grossteil seiner bisherigen Laufbahn als Manager beim US-Pharmakonzern Eli Lilly verbracht hat, ist laut eigenen Angaben bei Moderna mit einem komplett anderen Umfeld konfrontiert. Er scheint es sichtlich zu geniessen, stärker unternehmerisch tätig sein zu können.

Tatsächlich befindet sich die Firma noch stark im Aufbau. Obwohl sie mitt-

lerweile einen schwindelerregenden Börsenwert von fast 57 Mrd. \$ erreicht, beschäftigt sie erst 1300 Mitarbeiter. Dank boomenden Geschäften mit dem Covid-19-Impfstoff sollte der Umsatz laut der durchschnittlichen Erwartung von Analytikern 2021 auf über 7 Mrd. \$ steigen – nach einer geschätzten knappen halben Milliarde im laufenden Jahr. Staner bestreitet vehement, dass es sich bei Moderna um ein «Ein-Produkt-Unternehmen» handle. Seiner Ansicht nach birgt die Plattform der Firma, die auf der sogenannten Messenger-RNA-Technologie basiert, das Potenzial für die erfolgreiche Entwicklung von Impfstoffen gegen eine Reihe weiterer Erkrankungen.

## Eigene Frau erkrankt

Der Romand, der während seiner Auslandjahre im Dienst von Eli Lilly vor allem das Skifahren sowie «ein gutes Fondue mit Fendant» vermisste, will sich zusammen mit seiner Frau impfen lassen. Diese hatte das Pech, sich schon im vergangenen April mit Sars-CoV-2 zu infizieren, und kämpfte lange Zeit mit den Folgen der Krankheit. Dass Staner möglichst vielen Leuten eine ähnliche Erfahrung ersparen möchte, glaubt man ihm sofort.