

Die Bilateralen I aus Sicht eines Unternehmers

von Dr. Stephan Rietiker, Unternehmer, Arzt und Digital Health Experte

Angesichts der Heftigkeit der Diskussion um die Bedeutung der Bilateralen I für die Schweiz kommt man nicht umhin, sich als verantwortungsvoller Bürger und Unternehmer mit dieser Thematik auseinanderzusetzen. Da die Berichterstattung in den Medien fast glaubensähnliche Züge angenommen hat und der Mainstreamnarrativ um Economiesuisse und dem politischen Establishment gebetsmühlenartig verbreitet wird, stellte sich mir die Frage nach einer neutralen und unabhängigen Analyse der bilateralen Verträge I, um mir selber eine Meinung zu bilden. Dies veranlasste mich, die vorliegende Studie der Europe Economics zu unterstützen. Bei näherer Betrachtung fielen zudem Ungereimtheiten bzw. unzutreffende Aussagen im Lager der bedingungslosen Unterstützer der bilateralen Verträge auf, die nicht unwidersprochen bleiben dürfen:

- 1. Forschungsk Kooperation:** Gerade Universitäten und Politiker weisen auf die grosse Bedeutung der Zusammenarbeit unserer Forschung mit den EU-Universitäten sowie dem Zugang zu den EU-Forschungsförderprogrammen hin. Eine Kündigung oder teilweise Aufkündigung der Bilateralen I hätte – so der Narrativ - fatale Folgen für unseren Forschungsstandort. Interessanterweise fördert das kürzlich erschienene Times Higher Education Ranking 2020 zutage, dass sich die Top 25 Universitäten weltweit wie folgt verteilen: USA: 16, UK 4, China 2, Schweiz, Kanada, und Singapur je 1. Sieht man sich die Verteilung der Länder nach Nobelpreisträgern an, so machen die USA und Grossbritannien den Löwenanteil aus, an dritter Stelle gefolgt von Deutschland. Die Schweiz folgt immerhin an 7. Stelle und wäre in Bezug auf Nobelpreisträger pro Einwohner an zweiter Stelle! Zudem zeigt ein Vergleich über die letzten 20 Jahre einen klaren Trend weg von europäischen hin zu asiatischen Preisträgern. Es ist mir ein Rätsel, weshalb unsere Hochschulen und gewisse Politiker unsere scheinbare Abhängigkeit von Forschungsk Kooperationen mit der EU so überbetonen. In der Bildung und Forschung ist man schlecht beraten, wenn man nach unten nivelliert: als Unternehmer halte ich es hier mit De Gaulle: «Il faut viser haut»! Mit dem BREXIT ist die Qualität der europäischen Forschung weiter zurückgegangen und die Schweiz ist gut beraten, sich nicht am Mittelmaß sondern an den Besten zu orientieren: nämlich den USA, Grossbritannien und Asien. Sich in einer Bunkermentalität nur auf Europa zu fokussieren, hiesse, die Realitäten krass zu verkennen und dem Dilettantismus Vorschub zu leisten.
- 2. Missverhältnis der Einwanderung in Bezug auf die Zukunftsmärkte:** Die Bedeutung von Europa für unsere mittelfristige/ langfristige Prosperität wird klar überbetont. Freier Personenverkehr mit der EU bedeutet, dass wir zwar Arbeitskräfte die wir wollen einfacher bekommen, aber auch solche, die wir nicht unbedingt wollen oder für die es kaum adäquate Stellen gibt. Aus unternehmerischer Sicht ist es deshalb unbedingt nötig, den Personenverkehr mit der EU so zu steuern, dass er den Zukunftsperspektiven anderer Schlüsselmärkte Rechnung trägt und uns einen angemessenen Handlungsspielraum gibt. In diesem Zusammenhang verweise ich auch auf die Numerus clausus Prüfungen für angehende Ärzte: macht es wirklich Sinn, jährlich ca. 4000 angehende Studenten mit bestandener Maturität zusätzlich

einem selektiven Verfahren zu unterziehen (Durchfallquote ca. 75%-80%!), um dann ca. 1000 Ärzte auszubilden und aufgrund des latenten Ärztemangels Ärzte aus Griechenland, Polen und sogar Nicht-EU Ländern zu importieren, die weniger gut qualifiziert sind und obendrein sprachliche Hemmnisse haben?

- 3. Medical Device Regulation (MDR):** Sie umfasst alle Vorgaben, die Produkte erfüllen müssen, um im EU-Binnenmarkt in den Verkehr zu kommen bzw. im Verkehr zu bleiben. Bisher umfasste sie 23 Artikel auf rund 60 Seiten, heute sind es 123 Artikel auf 175 Seiten. Sie enthalten u.a. Auflagen für die technische Dokumentation, Produktidentifizierung (Barcodes etc.), Etikettierung sowie die Benennung einer qualifizierten Person im Unternehmen mit Fachwissen über Medizinprodukte. Für Letztere gibt es durchaus kostengünstige und effiziente Lösungen (z.B. Agenturen). Die neuen Vorschriften treffen alle Unternehmen sämtlicher europäischer Länder wie auch Drittländer (z.B. USA etc.) gleichermassen! Ein Produkt, das die EU-Normen erfüllt, wird zugelassen. Das Mutual Recognition Agreement (MRA) regelt im Rahmen der bilateralen Verträge I, wie Schweizer Recht und EU Recht aufeinander abgestimmt werden bzw. dass ein in der Schweiz bewilligtes Produkt automatisch in der EU zugelassen wird. Schon heute besteht der oft billigere Weg, Produkte direkt im EU-Raum für den gesamten EU-Raum zertifizieren zu lassen. Im unwahrscheinlichen Fall einer einseitigen Kündigung des MRA müssten Schweizer Firmen Produkte direkt im EU-Raum bei einer der zertifizierten "notified bodies" bewilligen lassen, was keine echte Hürde bedeutet. Das Wehklagen seitens der Economiesuisse und anderer ist vor diesem Hintergrund nicht nachvollziehbar.

Zusammenfassend muss ich folgern, dass das Lager der bedingungslosen Befürworter der bilateralen Verträge die Bedeutung der bilateralen Verträge I sowie einzelne darin enthaltene wichtige Details verzerrt oder unkorrekt wiedergibt. Statt sich der EU einseitig anzuhängen sollten wir auf unsere Stärken setzen und gezielt Kooperationen mit Amerika und Asien in den Vordergrund rücken.

Zur Person:

Dr. Stephan Rietiker ist Unternehmer und promovierter Arzt in der Schweiz und den USA. Er war CEO der LifeWatch AG und wurde nach deren Übernahme durch BioTelemetry 2017 in den Verwaltungsrat berufen. Davor war er in führenden Funktionen bei Roche, Boehringer Mannheim, Schering Plough, Covance und als CEO von Centerpulse (ehemals Sulzer Medica) tätig. Zudem war/ ist er Investor und Verwaltungsrat verschiedener Start-up Firmen im In- und Ausland und war während 10 Jahren Senior Advisor bei Brown Brothers Harrimans M&A Division tätig. Kürzlich wurde er zum Verwaltungsratspräsident der Digital Health Firma icometrix mit Sitz in Belgien/ USA gewählt.