

schweiz

## Kampf der Unternehmer um die EU-Verträge: «Ihr in Bern seid die grössten Taktierer» – «Das ist Politik»

***Alfred Gantner und Simon Michel sind beide unternehmerische Schwergewichte, doch sie beurteilen die neuen Abkommen mit der EU völlig unterschiedlich. Ein Streitpunkt ist auch das Ständemehr.***

Fabian Schäfer (fab)

Katharina Fontana, Fabian Schäfer, Annick Ramp

Katharina Fontana (fon)

Annick Ramp (ara)

Alfred Gantner (links) und Simon Michel (rechts) im Hotel «Bellevue» in Bern.

Am Montag, als Bundespräsident Guy Parmelin stoisch und mit dunkler Krawatte in Brüssel die EU-Verträge unterzeichnet, trifft sich die NZZ in Bern mit den zwei Schweizer Unternehmern Alfred Gantner und Simon Michel zum europapolitischen Streitgespräch.

Michel ist Chef des Medtech-Unternehmens Ypsomed, Solothurner FDP-Nationalrat und spielt in der EU-Debatte im Parlament auf der Seite der Befürworter eine wichtige Rolle. Gantner ist Mitgründer des Private-Equity-Unternehmens Partners Group, er hat der Schweiz bei den Zollverhandlungen mit den USA die entscheidenden Türen geöffnet und macht mit der Kompass-Initiative Druck auf Bundesbern. Im Moment betreibt er sein politisches Engagement noch von aussen.

Das Gespräch, das im Hotel «Bellevue» stattfindet, verläuft zu Beginn höflich-distanziert. Man bemüht sich um Respekt. Bei der Frage, wie der Bundesrat und das Parlament mit der Kompass-Initiative umgehen sollen und ob die EU-Verträge dem Ständemehr zu unterstellen sind, wird es dann aber zusehends emotional.

Herr Gantner, Herr Michel, wir beginnen mit einer Selbstdeklaration: Sie sind beide international tätige Unternehmer. Würden Ihre Firmen von den neuen Abkommen mit der EU profitieren?

Simon Michel: Die Schweiz würde als Standort gestärkt, somit würden grundsätzlich alle Unternehmen profitieren. Das gilt vor allem für die exportierende Wirtschaft, zu der auch Ypsomed gehört. Wir brauchen stabile Beziehungen mit der EU.

Alfred Gantner: Ich nehme an, dass die Verträge auch für die Partners Group von Vorteil wären. Unsere Unternehmen in europäischen Ländern unterliegen sowieso der ganzen EU-Regulierung.

«Die Schweiz ist als Standort für neue Medtech-Firmen tot», Simon Michel.

Herr Michel, Sie betonen stets, wie wichtig eine gute Nachbarschaft sei. Nun entwickelt aber auch die EU protektionistische Tendenzen etwa beim Stahl, die auch die Schweiz treffen könnten. Warum sollen wir trotzdem neue Verträge mit ihr abschliessen?

Michel: Bundespräsident Guy Parmelin hat es treffend formuliert: Die Schweiz gewinnt in diesen unsicheren Zeiten Spielräume, wenn sie in ihrem Heimmarkt Europa stabile

Verhältnisse schafft. Die EU führt die Stahlzölle nicht von sich aus ein, sondern als Reaktion auf US-Zölle. Ich bin zuversichtlich, dass sie uns eine Ausnahme gewährt. Die deutsche Wirtschaftsministerin hat bereits ihre Hilfe zugesagt. Unsere Diplomaten konnten auch die drohenden Probleme mit Italien abwenden. Wir geniessen viel Wohlwollen. Mit den neuen Verträgen bleiben wir eingebunden. Lehnen wir sie hingegen ab, ist das ein Bruch. Dann sind wir ein Drittstaat mitten in Europa.

Gantner: Ich bin auch für gute Verhältnisse mit der EU. Aber dazu brauchen wir doch keine Verträge mit dynamischer Rechtsübernahme. Wir wissen nicht, worauf wir uns einlassen. Es greift auch zu kurz, bei den Zöllen die Schuld einfach den USA allein zuzuschieben. Sie hatten Gründe, gegen die Abschottung der EU vorzugehen, vor allem die hohen nichttarifären Handelshemmnisse, die gemäss der Deutschen Handelskammer bis zu 40 Prozent betragen. Aber wir sind uns einig: Wir erleben eine Zeitenwende, der globale Freihandel ist vorbei.

Was sagen Sie zu dem Argument, dass verlässliche Beziehungen mit der EU deswegen umso wichtiger sind?

Gantner: Das Problem ist, dass die neuen Abkommen keine bilateralen Verträge auf Augenhöhe mehr sind. Die EU sagte bereits vor Jahren, der bilaterale Weg mit der Schweiz sei zu Ende, und nahm wörtlich Bezug auf die 120 bilateralen Abkommen. Die EU will uns auf einen neuen Weg zwingen: Wir sollen uns einseitig verpflichten, ihre Regeln und somit ihre Bürokratie zu übernehmen mit denselben am Ende verheerenden Konsequenzen, welche wir in der EU beobachten müssen.

Herr Michel, wo genau liegt der wirtschaftliche Nutzen der Verträge? Lange hiess es, die gegenseitige Anerkennung von Zulassungen mit dem Mutual Recognition Agreement (MRA) sei wichtig. Doch nun ist dieses für Ihre Branche, die Medizinaltechnik, seit 2021 blockiert. Und es zeigt sich, dass das Problem lösbar ist. Auch Sie haben sich arrangiert.

Michel: Das MRA unterscheidet die Bilateralen vom Freihandel: Dort werden nur Zölle reduziert, mit dem MRA kann ich Produkte hier zertifizieren lassen und in ganz Europa verkaufen. Drei Viertel aller Schweizer Exportprodukte haben solche Zulassungen, 20 Branchen sind betroffen. Die Medtech-Branche hat schmerzhaft erlebt, was der Wegfall bedeutet: Grosse wie Ypsomed haben es geschafft. Aber zu welchem Preis? Unsere Kosten betrugen 30 Millionen Franken, und wir sind heute faktisch kein Schweizer Unternehmen mehr, sondern ein EU-reguliertes Unternehmen in Deutschland. Wir mussten das Machtzentrum auslagern, weil wir neu in Deutschland zertifizieren. 10 Prozent der KMU fanden keine Lösung, haben geschlossen oder mussten die Schweiz verlassen. Und es gibt keine Neuansiedlungen mehr.

Übertreiben Sie jetzt nicht?

Michel: Nein, die Schweiz ist als Standort für neue Medtech-Firmen tot. Wir sind zu teuer und zu kompliziert. Wir haben nun zwei Standards und müssen alles doppelt anmelden. Weil wir nicht mehr mit der EU zusammenarbeiten können, hat Swissmedic eine eigene Datenbank für Medtech-Produkte aufgebaut – die Swissdamed – und dafür 30 Stellen geschaffen.

Diese Mehrkosten will sie nun uns, den Unternehmen, aufhalsen. Bis jetzt sind nur wir betroffen. Aber genau die gleichen Probleme drohen allen Branchen, sobald sie ihr MRA verlieren.

Gantner: Ich kann diese Klagen nicht ernst nehmen. Wir haben bei «Kompass Europa» 5000 Mitglieder, viele sind Unternehmer in Exportbranchen. Das MRA ist für sie kein brennendes Thema. Es gibt auch weiterhin Neuansiedlungen, andere Standortfaktoren sind wichtiger. Die Schweiz kann das MRA-Problem autonom lösen: Wenn wir die EU-Standards sowieso übernehmen, können wir auch festlegen, dass alle in der EU zugelassenen Produkte hier ebenfalls verkauft werden können. Die Produktezertifizierungen laufen heute problemlos über die EU. Es gibt keine Mehrkosten, welche nicht in der Schweiz hausgemacht sind. Siehe Swissmedic.

Michel: Wieso steht wohl Economiesuisse mit über 100 000 Unternehmen hinter den Verträgen? Auch wegen des MRA. Eine autonome Zulassung ist keine Option. Die Schweiz wäre abgeschnitten von den Prozessen der EU. Aber die Firmen brauchen Vorlaufzeit, um neue Standards zu prüfen und sich vorzubereiten. Und auch wenn es viele nicht wahrhaben wollen: Wir Schweizer können unsere Interessen und unser Wissen in den EU-Gremien sehr wohl einbringen. Zwar können wir nicht mitbestimmen, aber mitreden. Wir haben die Medtech-Regulierung der EU stark geprägt, unser Verband hatte dafür regelmässig Leute in Brüssel. Mit den neuen Verträgen wird diese Mitsprache noch ausgebaut.

Gantner: Das ist viel Lärm um nichts. Das MRA-System ist umständlicher, als es klingt. Diese Zertifizierungen macht man nicht nur einmal, sondern x-fach. Jedes Land hat etwas andere Regeln und verlangt die Unterlagen in seiner Sprache. So ist die EU einfach: vielschichtig, administrativ, kompliziert.

Michel: Das stimmt nicht. Man gibt die Dokumente einmal in Englisch ab, danach ist die Zulassung in der ganzen EU gültig. Wer macht hier viel Wind? Was spricht beim MRA gegen die dynamische Rechtsübernahme, wenn wir die Produktstandards sowieso übernehmen?

## **«Lehnen wir die Verträge ab, gibt es eine Eiszeit»: Simon Michel. «Wir haben vollen Marktzugang aufgrund des Freihandelsabkommens»: Alfred Gantner.**

Herr Gantner, Sie sagen, die Verträge seien wirtschaftlich unnötig. Der überwiegende Teil der Wirtschaftsverbände sieht das anders. Wie erklären Sie sich das?

Gantner: Economiesuisse wird von grossen Firmen und Verbänden dominiert. Wer in die Tiefe geht – zu den KMU, zur Binnenwirtschaft –, findet Tausende Unternehmer, die anders denken. Es geht hier um eine Abwägung zwischen der kurzfristigen Reduktion von Transaktionskosten und den langfristig wichtigen Standortvorteilen. Die Erwartung der EU ist klar. Sie will, dass wir das ganze Paket inklusive des Stroms und der anderen neuen Verträge annehmen. Und bei allen anderen Abkommen soll künftig ebenfalls die dynamische Rechtsübernahme gelten. Damit verlieren wir unsere Wettbewerbsfähigkeit.

Michel: Falsch. Die dynamische Rechtsübernahme ist verbindlich beschränkt auf fünf bestehende und drei neue Verträge zu Strom, Lebensmitteln und Gesundheit. Ob wir diese abschliessen wollen, ist unsere freie Entscheidung. Die EU wird akzeptieren, dass wir separat darüber abstimmen.

## **Gantner: Das ist Ihre Behauptung, die EU äussert sich ganz anders.**

Michel: Sie kann uns nicht vorschreiben, wie wir unsere internen Prozesse regeln. Für die EU ist das Paket mit den bestehenden Verträgen entscheidend. Wenn wir dieses annehmen, die neuen Verträge aber ablehnen, kann sie damit leben. Nicht die EU wollte diese Verträge, sondern wir, weil sie aus Sicht der Strom- oder der Lebensmittelbranche in unserem Interesse wären.

Besteht in Brüssel die Erwartung, dass künftig generell die dynamische Rechtsübernahme gilt?

Michel: Nein. Bei der KI und beim automatischen Informationsaustausch etwa haben wir die Übernahme abgelehnt, beim Datenschutz haben wir zugestimmt. Die dynamische Rechtsübernahme ist in den Bilateralen III eng und abschliessend auf die benannten fünf plus drei Verträge begrenzt, ausserhalb sind wir autonom, bleiben Drittstaat. Das Problem ist jedoch, dass die Schweiz immer öfter weiter geht als Brüssel. Bei der Konzernverantwortung ist zu befürchten, dass wir strengere Regeln einführen als die EU. Das müssen wir verhindern.

## **Gantner: Hier wird nicht mit offenen Karten gespielt.**

Von wem?

Gantner: Von den Befürwortern. Sie kreieren ein Narrativ, das den Äusserungen der EU widerspricht. Ich kenne die Erwartungshaltung in Brüssel: Wenn wir die dynamische Rechtsübernahme einmal akzeptieren, wird sie für alle künftigen Verträge gelten. Und es soll mir niemand erzählen, dass ein Stromabkommen für die EU nicht mindestens so wichtig ist wie für uns. In Italien gehen die Lichter aus ohne unser Netz, Frankreichs AKW stehen im Sommer still ohne unseren Wasserstrom. Dasselbe gilt beim Land- und Luftverkehr. Wir Schweizer machen uns immer klein und agieren als Bittsteller. Wir verhandeln schlecht, weil wir vor grossen Partnern Angst haben.

Michel: Der Bundesrat hat sehr gut verhandelt. Dieser Vertrag ist unsere letzte Möglichkeit, nicht EU-Mitglied zu werden. Wir können selektiv dort mitmachen, wo es in unserem Interesse ist, sonst aber unabhängig bleiben. Lehnen wir das ab, gibt es eine Eiszeit. Was dann kommt, weiss niemand.

## **Gantner: Was an diesen Verträgen soll derart überlebenswichtig sein, dass wir ohne sie gleich der EU beitreten müssten?**

Michel: Was an diesen Verträgen stört die Gegner derart, dass sie das Paket so heftig bekämpfen? Sie haben viele Vorteile: Wir können reisen, ohne den Pass zu zeigen, haben Direktflüge, können Produkte frei exportieren. Warum sollen wir das aufgeben? Die Gegner stellen das Paket viel grösser dar, als es ist.

Gantner: Immer kommen die Befürworter mit derart unsachlichen Argumenten. Auch ohne Verträge wird es weiterhin Direktflüge geben, dafür wird die Lufthansa als Mutter der Swiss sorgen. Auch das ständige Gerede vom Marktzugang ist einfach falsch. Wir haben vollen Marktzugang aufgrund des Freihandelsabkommens. Es geht nur um die Höhe der Transaktionskosten. Und es werden weitere Verträge dazukommen, bei denen wir EU-Recht mittels Integrationsmethode unverändert übernehmen müssen. Gleichzeitig ist der ökonomische Nutzen sehr, sehr klein.

Michel: Es geht sehr wohl um Marktzugang. Die Schweiz exportiert fünf Mal mehr in die EU als in die USA, aus dem einfachen Grund, weil wir mit der EU ein MRA haben. «Kompass» schürt Unsicherheiten in einer Welt, die bereits unsicher ist. Bei den Bilateralen III geht es einzig darum, die Beziehungen zur EU wie bisher fortzuführen, mit dem Zusatz einer gerichtlichen Klärung bei Streitigkeiten. Falls uns die EU piesackt, können wir uns juristisch wehren. Wir werden souveräner.

Besonders umstritten ist die Zuwanderung. Wie wichtig ist die Personenfreizügigkeit für die Wirtschaft?

Gantner: Wir brauchen die Personenfreizügigkeit nicht, um Leute aus der EU einzustellen. Diese Personen kommen wegen des Jobs, des Lohns oder des Lebensstandards. Für die Partners Group oder Ypsomed ist die Freizügigkeit grossartig, wir sind völlig frei bei der Anstellung von EU-Bürgern. Doch für die Schweiz als Land ist es keine gute Lösung. Durch die starke Zuwanderung haben wir enorme Füllkosten, die Schweiz kommt bei der Infrastruktur nicht mehr nach, die Wohnungen werden teurer und vieles mehr.

Profitiert nicht auch die breite Bevölkerung?

Gantner: Das Lohnwachstum pro Kopf wegen der Bilateralen ist sehr bescheiden, rund 30 Franken pro Jahr gemäss der Ecoplan-Studie des Bundesrates – das ist ein Witz. Die Unzufriedenheit nimmt zu. Die Folge sind Initiativen wie jene der SVP gegen die 10-Millionen-Schweiz.

Was halten Sie von der SVP-Initiative?

Gantner: Sie ist ein radikaler Weg. Tatsache ist aber: Zwischen Bevölkerung und Wirtschaft öffnet sich ein Graben. Wir brauchen eine vernünftige Lösung, um die Zuwanderung zu steuern.

Unterstützen Sie die SVP-Initiative?

Gantner: Wenn ich anschau, wie in Bern debattiert wird, dann muss man den blinden EU-Kurs vielleicht tatsächlich über diese Initiative stoppen. Die Initiative ist allerdings nicht nach meinem Geschmack. «Kompass Europa» prüft zurzeit Alternativen, etwa eine Abgabe, die von Unternehmen zu bezahlen wäre, die Zuwanderer einstellen. Ob das vereinbar ist mit EU-Recht, wird man sehen.

Michel: Wir haben bereits eine Lösung: die Schutzklausel, die der Bundesrat mit der EU verhandelt hat. Damit können wir regional vorübergehend Kontingente einführen, wenn ein Kantonsparlament dies beantragt. Das kann im Tessin der Fall sein, wenn die Stautunden ein gewisses Mass übersteigen. Aber eines sollten wir nicht vergessen: Der Grossteil der Personen aus der EU arbeitet in der Pflege, in der Landwirtschaft, im Service, diese Leute kümmern sich um die Infrastruktur. Wir brauchen Ausländer, damit das Land funktioniert.

**Gantner: Es stellt doch niemand infrage, dass die Schweiz Arbeitskräfte braucht. Doch die Personenfreizügigkeit hat damit nichts zu tun . . .**

**Michel: . . . was ist die Alternative? Zurück zu den Kontingenten?**

Gantner: Es gibt bessere, marktwirtschaftliche Lösungen als die unkontrollierte Freizügigkeit oder Kontingente. Wir brauchen einen Ausgleich zwischen dem Nutzen der Zuwanderung für die Wirtschaft und den Belastungen für die Allgemeinheit. Im jetzigen Ausmass ist die Zuwanderung nicht nachhaltig, früher oder später werden die Leute das nicht mehr akzeptieren. Die Schutzklausel bringt nichts. Die EU würde uns erst dann Massnahmen erlauben, wenn wir bereits gravierende Probleme

haben. Das ist eine nicht nachhaltige Pflasterlipolitik, um das Volk zu beruhigen. Erfolgreiche Politik und Unternehmertum handeln weitsichtiger.

**Michel: Die Alternativen sind politisch nicht mehrheitsfähig. Ich habe bereits eine Zuwanderungsabgabe für Unternehmen vorgeschlagen . . .**

**Gantner: . . . bravo, eine gescheite Idee . . .**

Michel: . . . doch der Widerstand ist zu gross. Man darf sich nichts vormachen: Die Alternative zur Personenfreizügigkeit sind Kontingente. Und damit gewinnen die grossen, starken Branchen gegen die kleinen.

Gantner: Nein, die Antwort sind nicht Kontingente. Wir dürfen nicht die Augen vor den Problemen verschliessen. Ich bin bereit, mit Herrn Michel für eine Arbeitgeberabgabe oder eine andere Lösung zu kämpfen. Allerdings ist eine weitere Anbindung an eine hoch ineffiziente EU mit einer komplett falschen Industrie- und Strukturpolitik und einer unheimlichen Regulierungsdichte mit Sicherheit der falsche Weg für den Industriestandort Schweiz und unseren Wohlstand in der breiten Bevölkerung.

Michel: Die Gegner schimpfen dauernd über die Bürokratie aus Brüssel. Dabei ist die Schweiz keinen Deut besser. Das ewige EU-Bashing ist nicht gerechtfertigt. Wenn wir jetzt Nein sagen zu den Verträgen und der bilaterale Weg ein Ende findet, was dann? Ein EU-Beitritt ist auch für mich keine Option. Was also ist Ihr Plan B?

Gantner: Die Schweiz hat eine hervorragende Ausgangslage mit ihrem Plan A: Sie bleibt eigenständig und macht selber ihre Gesetze. Wir öffnen neue Märkte rund um die Welt. Wir sind doch offensichtlich heute viel erfolgreicher als die EU. Unser Lohnniveau ist kaufkraftbereinigt mehr als doppelt so hoch wie in der EU. Auch mit den Europäern werden wir früher oder später wieder am Tisch sitzen. Wir importieren viel mehr aus der EU, als wir dorthin exportieren. Es liegt im ureigenen Interesse der EU, ein modernes Freihandelsabkommen mit der Schweiz zu haben.

Michel: Absolut gesehen stimmt es, dass die Schweiz mehr importiert. Relativ gesehen ist es aber umgekehrt: 50 Prozent unserer Exporte gehen in die EU, aber nur 5 Prozent der Exporte der EU kommen zu uns. Das ist ein krasses Missverhältnis. Ein neues Freihandelsabkommen ist keine ernsthafte Option. Alle modernen Abkommen dieser Art enthalten eine komplette Öffnung der Landwirtschaft. In der Schweiz ist das nicht mehrheitsfähig, wir würden die Landwirtschaft beerdigen. Deshalb unterstützen die landwirtschaftlichen Branchenverbände die Bilateralen III. Sie sehen, dass es keinen besseren Deal gibt.

Gantner: Man muss das Freihandelsabkommen mit der EU von 1972 auf jeden Fall aufdatieren. Wir werden Lösungen für die Landwirtschaft finden, das ist auch bei den Abkommen mit Indien oder Mercosur gelungen. Es geht um die Gesamtwirtschaft und die Gesamtbevölkerung, gefragt ist eine Güterabwägung.

**«Wir brauchen eine vernünftige Lösung, um die Zuwanderung zu steuern»: Alfred Gantner. «Wir haben bereits eine Lösung: die Schutzklausel»: Simon Michel.**

Wenn man Sie so reden hört, Herr Gantner: Wann steigen Sie in die Politik ein?

**Gantner: Ich bin schon mittendrin, ich engagiere mich mit «Kompass Europa». Im Moment können wir von aussen mehr bewegen.**

Konkret: Werden Sie 2027 bei den nationalen Wahlen kandidieren?

Gantner: Es ist denkbar, dass wir mit «Kompass Schweiz» antreten. Der Druck der Basis ist gross. Viele Leute fühlen sich von FDP, Mitte oder Grünliberalen nicht mehr repräsentiert. Ob wir antreten, hängt stark davon ab, wie Bundesrat und Parlament mit unserer Volksinitiative umgehen, ob sie ein faires demokratisches Verfahren zulassen.

Ihre Initiative verlangt, dass die EU-Verträge dem doppelten Mehr von Volk und Ständen unterstellt werden. Das Parlament hat es in der Hand, wann darüber abgestimmt wird: vor oder nach den EU-Verträgen. Was ist Ihre Erwartung?

Gantner: Ich staune, wie hier taktiert wird. Geht es nach den EU-Turbos, kommt unsere Initiative erst nach der Abstimmung über die EU-Verträge an die Urne. Diesen Leuten ist politische Taktiererei wichtiger, als den Volkswillen offen und ehrlich zu ergründen. Es ist doch völlig klar, dass man zuerst über die Initiative abstimmen sollte. Dann weiss man, ob Volk und Stände das doppelte Mehr für die Verträge wollen oder nicht. Warum würde man das Volk erst nach der Abstimmung über die Notwendigkeit des Ständemehrs entscheiden lassen?

Für welches Vorgehen sind Sie, Herr Michel?

Michel: Die Kompass-Initiative wurde relativ spät eingereicht. Vermutlich wird es einen Gegenvorschlag geben, dann hat das Parlament ein Jahr mehr Zeit, um die Initiative zu beraten. Ich gehe davon aus, dass wir im Frühling 2028 über die Bilateralen III und im Herbst 2029 über die Initiative abstimmen werden.

**Gantner: Und das sehen Sie als richtig an?**

**Michel: Ich möchte der SVP nicht zwei Mal das Terrain bieten, gegen die Bilateralen III anzutreten . . .**

Gantner: . . . wirklich? Es geht Ihnen um parteipolitische Taktiererei und nicht um die Ergründung des Volkswillens? Die Kompass-Initiative wurde nicht von der SVP eingereicht. Wir haben praktisch keine SVP-Leute bei uns.

Michel: Alle Parteien unterstützen die Bilateralen III, einzig die SVP ist dagegen. Sie soll nicht die Gelegenheit haben, die Verträge zuerst indirekt mit der Initiative und dann nochmals direkt zu bekämpfen.

«Ihr wollt verhindern, dass sich das Volk rechtzeitig zur Frage des Ständemehrs aussprechen kann»: Alfred Gantner.

Sollen die Verträge dem Ständemehr unterstellt werden?

Michel: Für mich gilt die Bundesverfassung, und diese sieht kein Ständemehr vor. Deshalb: Nein. Die FDP liegt grossmehrheitlich auf dieser Linie. Man kann davon ausgehen, dass das Parlament die Bilateralen III nicht dem Ständemehr unterstellen wird. Auch in einer Einigungskonferenz dürfte sich diese Haltung durchsetzen. Mit Ihrer Initiative bestätigen Sie ja gerade, dass heute für solche Verträge kein doppeltes Mehr vorgesehen ist.

**Gantner: Ihr in Bern seid die grössten Taktierer . . .**

**Michel: . . . das ist Politik, wir wollen, dass das Volk entscheidet. Jede Bürgerin, jeder Bürger, mit einer Stimme.**

Gantner: . . . aus rein taktischen Gründen wollt ihr einen Gegenvorschlag zur Kompass-Initiative konstruieren, um zu verhindern, dass sich das Volk rechtzeitig zur Frage des Ständemehrs aussprechen kann. Das ist respektlos.

Michel: Überhaupt nicht. Erinnern wir uns an die Bilateralen II: Damals galt nur das Volksmehr. Hätte das Ständemehr gegolten, hätten wir heute die Schengen- und Dublin-Abkommen nicht. Die Schweiz wäre der Asylumagnet Europas, das wäre ein Desaster. Es ist zulässig, sich zu fragen, auf welchem Weg die Bilateralen III einfacher ins Ziel kommen. Alle bilateralen Verträge wurden im Übrigen auch ohne Ständemehr entschieden.

Gantner: Dank unserer Initiative müssen wir nicht mehr diskutieren, ob die Verträge wegen ihres Eingriffs in die Verfassungsordnung dem Ständemehr unterstehen oder nicht. Das Volk soll diese Frage beantworten. Doch die EU-Befürworter versuchen mit allen Tricks, diesen Entscheid zu hintertreiben.

**Die Schweiz und die EU**

Nach jahrzehntelangen Diskussionen hat die Schweiz neue Abkommen mit der EU verhandelt. Was ist der Preis dieser Verträge, und was bedeutet das Paket für die künftige Stellung der Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft in einem von geopolitischen Spannungen gekennzeichneten Europa?

Serie