

Alfred Gantner und seine Ahnen

Unternehmer beeinflussen seit Jahrzehnten die Aussenpolitik der Schweiz

MARC TRIBELHORN, SAMUEL TANNER

Am Ende seines Auftritts wirkt Alfred Gantner, der Mitgründer der Partners Group, wie ein Sondergesandter des Bundesrats. Er ist in das Fernsehstudio der «Arena» eingeladen, wo man ihm ein Spezialpult aufgestellt hat. Da verteidigt er an jenem Freitagabend den 15-Prozent-Zoll-Deal der Schweiz, den er mit anderen Unternehmern aufgegleist hat. Dem Bundesrat sei eine «absolut hervorragende Leistung» gelungen, sagt er. «Ich war beeindruckt.» Der «Frau Bundespräsidentin» könne er «überhaupt keinen Vorwurf» machen. Das Staatssekretariat für Wirtschaft habe einen «super Job» gemacht. Gantner erklärt, wie hart Bundesrat Parmelin bei einem Meeting mit dem amerikanischen Handelsminister Lutnick verhandelt habe. «Ich war dabei, ich habe es aufgesetzt.» Nichts sei unabgesprochen passiert im «Team Switzerland», sagt er, auch nicht der Besuch bei Donald Trump.

Gantner spricht in dieser «Arena» wie ein offizieller Amtsträger der Schweiz – nur die Kleidung verrät ihn, sie ist dafür viel zu exzentrisch: Über dem Rollkragenpullover trägt er ein sandbeiges Abenteuerhemd.

Entsprechend reagieren die Politikerinnen und Politiker, die im Fernsehstudio vor ihm aufgereiht sind, auf diesen braungebrannten Milliardär, der ihnen auch noch erklärt: «Wir leben in einer neuen Welt.» Der Mitte-Präsident Philipp Matthias Bregy bescheidet ihm, die Goldbarren – die Gantner und seine Unternehmern Kollegen ins Oval Office getragen hatten – passten nicht zur schweizerischen Handelspolitik. Die Grünen-Präsidentin Lisa Mazzone bezeichnet zumindest «den Geist» von Gantners Trump-Besuch als «korrupt». Auch in den Tagen vor und nach dem «Arena»-Auftritt herrscht allgemeines Rätseln über Gantners Agenda.

Warum nahm ein Private-Equity-Unternehmer an Gesprächen auf höchster politischer Ebene teil? Und hat er den politischen Einfluss zu seinen wirtschaftlichen Gunsten genutzt? Hat der Bundesrat die Handelsdiplomatie neuerdings an ein paar Wirtschaftsvertreter abgegeben? Wer die Geschichte der Schweiz studiert, stellt bald fest: Nichts ist normaler als das.

Die Gantners der Vergangenheit

Am Anfang der Verflechtung von Politik und Privatwirtschaft steht ein Defizit. Als die Schweiz 1848 zum modernen Bundesstaat wird, muss die Verwaltung in Bern erst aufgebaut werden. Das Sekretariat für Aussenwirtschaft ist für die grossen Exporträume viel zu klein. So steuern zunächst die kantonalen Handelskammern den Aussenhandel mit. Auf der Suche nach neuen Absatzmärkten agieren Kaufleute wie Diplomaten, verhandeln als quasistaatliche Akteure über Zölle und Produkte.

Einer von ihnen ist der Neuenburger Uhrmachersohn Aimé Humbert. Um in Bern für eine Handelsreise nach Japan zu werben, gründet er 1858 mit Westschweizer Uhrenmachern den Branchenverband Union Horlogère, den er auch gleich präsidiert. Finanziert von der Industrie, aber bevollmächtigt als Minister der Eidgenossenschaft, reist Humbert nach Japan. Wenig später gelingt ihm der Coup: Die Schweiz kommt zu ihrem ersten Handelsvertrag mit dem wirtschaftlich abgeschotteten Japan. Niemanden in der Heimat stört es.

Als im Ersten Weltkrieg wichtige Rohstoffe auszugehen drohen, entsendet der Bundesrat 1917 eine Delegation nach Washington, die ein Handelsabkommen abschliessen soll. Bezeichnenderweise besteht die «Swiss Mission» nicht aus klassischen Diplomaten, sondern aus einem Textilunternehmer, einem Wirtschaftsprofessor und einem Verleger, die aber in den USA

über berufliche und familiäre Beziehungen verfügen. Zum «ausserordentlichen Gesandten» in Washington ernannt der Bundesrat den Industriellen Hans Sulzer. Den Schweizern gelingt es trotz vielen Widerständen, Präsident Woodrow Wilson zu treffen – und einen Deal abzuschliessen. Der Bund ist angewiesen auf die unternehmerische Initiative, zumal sein Aussendepartement (damals noch Politisches Departement) bei Kriegsausbruch aus gerade einmal siebzehn Angestellten besteht, von denen einer der Bundespräsident ist.

Und vor dem Zweiten Weltkrieg ist es ein Privatbankier namens Felix Somary, der Überlebenswichtiges für das Land leistet. Somary, international bestens vernetzt, ist ein «politischer Meteorologe», wie er sich selbst einmal bezeichnet. Früh erkennt er die Gefahr, die vom Nationalsozialismus ausgeht, warnt Bundesbern vor einem erneuten Weltkrieg. Im Auftrag von Bundesrat Hermann Obrecht reist er im März 1939 in Geheimmission nach Washington. Dort verhandelt er, dass die Schweiz auf sechs Jahre hinaus mit Rohstoffen und Lebensmitteln aus Amerika versorgt wird – kurz bevor Hitler in Polen einfällt.

Die Gantnerschen Figuren Humbert, Sulzer und Somary gehören zum Sonderfall Schweiz, wie er lange der Normalfall ist. Der wirtschaftsnahe Staat und die staatsnahe Wirtschaft bilden keine Gegensätze, sondern die Grundlage für das Erfolgsmodell Schweiz. Der Grundkonsens: Was gut ist für die Unternehmen, ist gut für das Land. Der Bund schickt ungeniert Fachleute aus der Wirtschaft an internationale Tagungen und lässt sich von diesen Milizdiplomaten Bericht erstatten. So ist es kein Zufall, dass in der Schweiz der erste nationale Unternehmerverband der Welt entsteht: der 1869 gegründete Schweizerische Handels- und Industrieverein Vorort, der bald ein unumgänglicher Machtfaktor im Bundeshaus ist.

Kurze Geschichte der Macht

Vorort – so hiess in der alten Eidgenossenschaft jeweils der vorsitzende Kanton der Tagsatzung. Der Name symbolisiert das Selbstbewusstsein des neuen Vereins. Über ein Jahrhundert lang lenkt der Vorort die Aussenhandelspolitik der Schweiz, denn der Bundesrat und seine Beamten bleiben auch in weniger krisenhaften Zeiten angewiesen auf den

Rat der Wirtschaft. Die Schweiz muss sich als Exportland im Welthandel behaupten, der einem Hindernisparcours gleicht: überall Hürden, Kontingente, Zölle. Im Zweiten Weltkrieg bekommt der Direktor des Vororts ein Büro im Bundeshaus Ost, daraufhin gilt er als «achter Bundesrat».

Im Bundeshaus stehen die Türen für die Wirtschaftselite auch sonst weit offen. Eng ist der persönliche und personelle Austausch mit der Eidgenössischen Handelsabteilung, aus der 1978 das Bundesamt für Aussenwirtschaft (Bawi) hervorgeht: In diesem «Kronamt», wie es ehrfürchtig heisst, arbeiten viele der brilliantesten Köpfe der Bundesverwaltung. Es geht schliesslich um das Wohl der Exportnation Schweiz. Und ganz selbstverständlich wird in Bern auf die Expertise der Unternehmer gehört.

Noch bis in die Zeit von Wirtschaftsminister Pascal Couchepin (1998–2002) treffen sich Vertreter der Wirtschaftsverbände, allen voran des Vororts, regelmässig mit den Chefs der Handelsabteilung beziehungsweise des Bawi in der «Ständigen Wirtschaftsdelegation». Es gibt keine rechtliche Grundlage, keine offiziellen Beschlüsse und keine Sitzungsprotokolle. Alles ist geheim, aber von grösster Bedeutung.

Der Vorort ist im Bundeshaus eine Schattenmacht – deren bedeutende Rolle aber gar nicht verschwiegen wird. 1975 schreibt der Verband in einer Pressemitteilung über seine Arbeit: Besonders zu erwähnen sei «die aus der engen Tuchfühlung mit der Wirtschaft schöpfende, tätige Mitwirkung (...) in der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik, wo besonders intensive Kontakte bestehen und Experten des Vororts traditionsgemäss an Wirtschaftsverhandlungen mit dem Ausland teilnehmen».

Geführt wird der Vorort nicht von Funktionären, sondern im Milizprinzip von den bedeutendsten Wirtschaftsführern im Land. Während die Bundesräte lange nur in Notfällen das Land verlassen, reisen Unternehmer zusammen mit den offiziellen Handelsdiplomaten in «Goodwill-Missionen» ins Ausland. In der Datenbank der Diplomatischen Dokumente der Schweiz finden sich viele Belege dafür. 1970 ist es eine 17-köpfige offizielle Delegation, die nach Jugoslawien aufbricht, unter ihnen «namhafte Repräsentanten der wichtigsten schweizerischen Industriebranchen», wie es

in einem vertraulichen Bericht heisst. Das Ziel: die «weitere Liberalisierung des gegenseitigen Handels». Bilanzierend wird festgehalten: «Das erstmalige Experiment einer derartigen gemischten Mission scheint gelungen zu sein.» Andere Missionen führen nach Südostasien oder nach China, wo die Delegation aus Wirtschaftsvertretern «den Auftrag» des Bundes hat, «die Rahmenbedingungen für eine intensivierte industrielle Kooperation abzuklären». Bald darauf gelingt das erste Joint Venture in China überhaupt, mit dem Schweizer Liftbauer Schindler – eine Weltsensation.

Konsequent und systematisch setzt schliesslich Bundesrat Jean-Pascal Delamuraz auf gemischte Delegationen aus Politik und Privatwirtschaft, angeführt von ihm höchstpersönlich. Allein zwischen 1990 und 1994 finden elf Missionen statt, nach Asien, Lateinamerika oder Russland. Und wie früher ist der Präsident des Vororts stets mit dabei, als in Wirtschaftsfragen glaubwürdigster Sondergesandter der Schweiz.

Im Vororts-Präsidium kulminiert die Macht, die ein Mann der Wirtschaft in der Schweiz erreichen kann: Einer wie Louis von Planta, ein Basler mit Bündner Adelsgeschlecht, prägt qua Funktion sowohl den Handel als auch die Handelspolitik. Wie begehrt das Amt ist, zeigt sich, als er im Jahr 1987 zurücktritt. Nachfolgen will ihm sein enger Freund Fritz Leutwiler. Aber von Planta habe Leutwiler, immerhin Präsident der Schweizerischen Nationalbank, beschieden: «Fritz, in aller Freundschaft: Du kommst aus einem Staatsbetrieb. Lern du zuerst einmal das Geschäft kennen!» Vorsitzender des Vororts wird stattdessen der Präsident des Industriekonzerns Sulzer. So verteilt sich die Macht kartellartig auf wenige Männer.

Die neue Welt

Die alte Ordnung wird erst in den neunziger Jahren bedroht, dafür umso heftiger. Die Globalisierung bringt nach dem Mauerfall einen weltweit fast uneingeschränkten Freihandel, es ist das Zeitalter der regelbasierten, multilateralen World-Trade-Ordnung – was wiederum die Macht des Vororts mindert, den es bisher gebraucht hat, um den meist bilateralen Handel überhaupt zu ermöglichen. Mit dem Nein zum Europäischen Wirtschaftsraum folgt die Bevölkerung zudem 1992 erstmals nicht den Empfehlungen der Wirtschaft: Was gut für die Unternehmen ist, ist offenbar nicht mehr zwingend gut für das Land.

Inzwischen ist der Vorort nur noch Economiesuisse, ein Wirtschaftsverband, der regelmässig zwischen den unterschiedlichen Interessen seiner Mitgliedsfirmen aufgerieben wird. In diesen Tagen muss der Präsident des Verbands bei CH Media unangenehme Fragen beantworten: Weshalb spielt Economiesuisse beim Zoll-Deal keine Rolle, Herr Mäder? Braucht es den Verband noch? «Sie werden nicht erwarten, dass ich die Frage mit Nein beantworte», gibt Christoph Mäder zur Antwort. Ob er vorab vom Treffen im Oval Office gewusst habe? «Ich wusste, dass etwas im Gange ist.»

Die alten Institutionen der Schweiz sind nicht mehr mächtig genug, um auf die Verwerfungen der neuen Welt zu reagieren: auf das drohende Ende des regelbasierten Welthandels, auf die Rückkehr der Zölle aus Amerika. In dieses Vakuum treten Alfred Gantner und seine Kollegen von «Team Switzerland», als sie mit Goldbarren, einer Rolex-Uhr und Investitionsversprechen ins Oval Office zu Donald Trump vorgelassen werden. Sie sind die «ausserordentlichen Gesandten» des 21. Jahrhunderts.

Wie hat Alfred Gantner in der «Arena» erklärt? «Wir leben in einer neuen Welt.» Er selbst ist ein Prophet dieser neuen Welt – auch wenn er ein Wiedergänger aus der Geschichte der Schweiz ist.