

Swisscleantech

Liberal, nicht links-grün

Export-Türöffner des Schweizer Gewerbes für die einen – Subventionsammler und Weltverbesserer für die anderen. Im Parlament hat der **Verband Swisscleantech Rückhalt gefunden.**

Text: Werner Grundlehner

Das nennt man einen erfolgreichen Start: Ein gutes Jahr nach der Gründung erzielt der Wirtschaftsverband Swisscleantech einen politischen Sieg und setzt sich gegenüber «Erzrivale» Economiesuisse sowie der Empfehlung des Bundesrats durch. Anfang März 2011 stimmte nach dem National- auch der Ständerat für eine Reduktion des CO₂-Ausstosses. Bis 2020 sollen im Inland mindestens 20% reduziert werden. An der Aktion von Swisscleantech haben sich viele grosse Schweizer Firmen beteiligt, die nicht Mitglied sind (z. B. Migros, Coop, Swisscom, Bank Vontobel, Bank Sarasin). Swisscleantech ist auch in der Atomfrage am Puls der Zeit. Zwei Tage vor den Ereignissen in Fukushima hat der Verband seine Cleantech Energieposition veröffentlicht – und sieht sich nicht gezwungen, seine Position zu ändern –, während Economiesuisse die Kampagne für zwei neue KKW stoppen musste. Swisscleantech weist auf die unzureichende Kostenwahrheit bei KKW hin. Aber auch im Ausstiegsszenario soll nichts überstürzt werden. «Als Wirtschaftsverband nehmen wir die Versorgungssicherheit ernst», sagt Nick Beglinger dazu. «Wir sind zur Zeit an den Abklärungen, aber es lässt sich klar sagen, dass Energie teurer werden wird. Man muss auch bedenken: Über die vergangenen 25 Jahre sind die Strompreise um mehr als 25 Prozent günstiger geworden.» Swisscleantech will aber die KKW-Frage

Swisscleantech zweifelt mehr denn je an der Ökonomie der Kernkraft.

Nick Beglinger will nicht «Mr. Cleantech» genannt werden.



nicht ins Zentrum stellen. Auf keinen Fall dürfe eine Reduktion beim Atomrisiko zu einer Erhöhung des CO₂-Risikos führen – KKW also nicht gegen Klima ausgespielt werden. «Die wichtigste energiepolitische Forderung ist der Ausbau der Netzwerkinfrastruktur, die Förderung von griffigen Energieeffizienzmassnahmen und die Erhöhung des Anteils erneuerbarer Energien am Gesamtverbrauch von heute wenigen Prozent auf 80 Prozent bis ins Jahr 2050». Kopf und Identifikationsfigur des Verbandes ist

als Vorreiter. Beglinger stellte dann jedoch fest, wie wenig diese Schweizer Cleantech-Stärken im Land selber erkannt und gefördert wurden. Es gelang Beglinger, den Bundesrat – vor allem Doris Leuthard – von diesem Missstand und dem daraus resultierenden Potenzial zu überzeugen.

Riesiges Exportpotenzial

Swisscleantech versteht sich weder als Vertreter des Gewerbes noch als Vertreter von Grossunternehmen oder von spezi-

logien neue Arbeitsplätze sowie Exportchancen», fügt Beglinger an.

Der Cleantech Verband verfügt gemäss eigenen Angaben über weniger als ein Zwanzigstel des Budgets von Economiesuisse und ist zu 100% privat finanziert. Wasser auf die Mühlen der Gegner sind Stadtwerke und andere Einrichtungen der öffentlichen Hand – die ihre Mitgliederbeiträge mit Steuergeld berappen. Beglinger wendet ein, dass solche Betriebe auch Mitglied bei Economiesuisse seien und dass dieser Verband «noch viel enger» in die Verwaltung integriert sei und in zahlreichen Bereichen vom Bund prioritär behandelt werde.

Swisscleantech

Gründungsjahr:	2009
Anzahl Mitglieder:	rund 180
Bekannteste Mitglieder:	ABB, Ringier, Chiquita, SGS, Cisco Systems
Mitgliederbeitrag:	Sockelbetrag von 500 CHF, plus 0,06% der AHV-Lohnsumme, Maximalbetrag je nach Unternehmensgrösse
Stossrichtung:	Politische Vertretung der Schweizer Cleantech-Industrie, Förderung des Exportpotenzials
Nächste Veranstaltung:	19. April, Swisscleantech Monthly, Baden
Web:	www.swisscleantech.ch

Drei prominente Mitglieder



Peter Malama

Der FDP-Politiker aus Basel-Stadt vertritt das Gewerbe.



Kurt Schär

Gründungsmitglied, Geschäftsführer des Flyer-Herstellers Biketec.



Bertrand Piccard

Der Solarflugzeubauer ist mit Solarimpulse Gründungsmitglied.

Beglinger – er will aber nicht «Mr. Cleantech» genannt werden.

Die Wiege des Verbandes liegt im Mittlen Osten: Seit 2005 setzte Beglinger als einer von vier Partnern eines Schweizer Beratungsunternehmens das Projekt Masdar der Regierung von Abu Dhabi um. Als er von Abu Dhabi aus Nachhaltigkeits-Pioniere in der Wirtschaft und in Sachen Regulation suchte, kam er wiederholt auf die Schweiz

fischen Branchen. Wichtige Wirtschaftsfragen wie der CO₂-Ausstoss dürften aber nicht Economiesuisse, der Autolobby oder der Erdölbranche überlassen werden. Und: Die Mehrheit der Schweizer Unternehmen würde von Cleantech profitieren. Wichtig dabei sei das Wertschöpfungs- und Wachstumspotenzial: «Während die Kernenergie nur wenige im Land beschäftigt, öffnen die Erneuerbaren und Energieeffizienztechno-

Keine Umweltbilanz nötig

Swisscleantech hätte die Möglichkeit, die Aufnahme von Unternehmen zu verweigern – das sei aber noch nicht vorgekommen. Es werde keine Ökobilanz verlangt. Jeder, der «sauber» werden will und sich für nachhaltige Marktwirtschaft einsetze, sei willkommen. Swisscleantech erhalte Zustimmungsbekundungen von zahlreichen Unternehmen, führt der Verbandspräsident aus – viele trauten sich aber noch nicht, offen für die Sache einzustehen.

Den Gegnern von Swisscleantech stösst auf, dass sich der Bundesrat für seinen im November publizierten «Masterplan Cleantech Schweiz» auf ein Papier von Swisscleantech abstützte. Auch wird dem Verband vorgeworfen, viele Beratungsfirmen zu umfassen und vor allem auf Zwangsabgaben und Subventionen zu setzen.

«Die Verschiedenheit unserer Mitglieder vom Grosskonzern über Pressehaus, Bananenimporteur, öffentliche Institutionen zum E-Velo-Hersteller erlaubt es uns gar nicht, branchenspezifische Partikulärinteressen zu verfolgen», erwidert der Verbandspräsident. Swisscleantech ist eine «gewöhnliche» Lobbyorganisation.

Mit dem «liberal», das der Wirtschaftsverband für sich in Anspruch nimmt, ist es Beglinger ernst, auch wenn der Verband «immer in die linksgrüne Ecke geschmissen wird». Er proklamiert, Nachhaltigkeit sei Liberalismus auf der Zeitachse: Lösungen hin zu einer nachhaltigen Entwicklung müssen über Jahrzehnte verfolgt werden – der Zeithorizont der Firmen ist dagegen viel kürzer – oft nur wenige Quartale. ■