

«Blochers Lebensziel ist es noch, die Ver

INTERVIEW MIT SIMON MICHEL Der CEO von Ypsomed malt die Zukunft des Medtech-Unternehmens in rosa Farben. Als Bürger und Na

Simon Michel habe das Tempo eines Space Shuttle, sagt eine Ypsomed-Mitarbeiterin beim Besuch der Niederlassung in Burgdorf. Er ist nicht nur CEO und Miteigner des Medtech-Konzerns, sondern auch FDP-Nationalrat und einer der wenigen Unternehmer, die öffentlich für die neuen Verträge der Schweiz mit der Europäischen Union (EU) weibeln. Ypsomed hat er derweil auf einen einzigen Bereich verschlankt, den mit Injektionsgeräten. Doch der Markt scheint das noch nicht zu goutieren.

Herr Michel, die Aktien von Ypsomed sind seit September im Wert fast ein Drittel gesunken. Hat sich die Kursfantasie bereits verflüchtigt?

Der Aktienkurs ist immer noch doppelt so hoch wie zu Beginn der Welle mit den Gewichtsabnahmemedikamenten, den sogenannten GLP-1-Wirkstoffen. Die Finanzanalysten verstehen sehr wohl, dass Ypsomed nun als Pure Player eine höhere Bewertung an der Börse verdient. Die ganze Pharmabranche und ihre Zulieferer, wie wir einer sind, haben aber im vergangenen halben Jahr Kursverluste erlitten.

Aus welchen Gründen?

Neben der globalen Verunsicherung mit Zöllen ist auch unser Kunde Novo Nordisk zu einem gewissen Grad ein Unsicherheitsfaktor, da nicht alle GLP-1-Forschungsergebnisse brillant sind. Drittens trat die Abnehmpille ins Spiel. Doch 99% aller Medikamente, die heute und morgen gespritzt werden, werden nie in einer Tablette landen, weil die Moleküle zu gross sind, um via Magentrakt ins Blut zu gelangen. GLP-1 ist kein komplexes Molekül. Man weiss seit zehn Jahren, dass man es in Tablettenform zu sich nehmen kann, allerdings in fünfzig- bis siebzehnfach höherer Dosis als in der Injektion, damit es wirkt. Deshalb ist die Pille teurer in der Herstellung als der Pen für die Injektion.

«Richtig gutes Geld verdient Ypsomed mit komplexen Molekülen. GLP-1 ist eher ein Massengeschäft.»

Haben Sie das Ausmass der Abhängigkeit vom dänischen Pharmakonzern zu wenig plausibel erklärt?

Wir erklären es an jedem Analysten- und Investorentreffen seit eineinhalb Jahren. Ypsomed hat derzeit über vierzig GLP-1-Verträge, Novo ist einer davon. Heute machen alle GLP-1-Produkte zusammen deutlich weniger als 10% des Umsatzes aus. Ende Jahrzehnt wird es immer noch weniger als ein Drittel sein, im Gewinn ein Sechstel. Richtig gutes Geld verdient Ypsomed mit komplexen Molekülen für aufwendige Medikamente, etwa in der Behandlung von Autoimmunerkrankungen. GLP-1 ist eher ein Massengeschäft.

Am 20. Mai werden Sie Jahreszahlen präsentieren. Es besteht derzeit kein Bedarf, die Prognose von rund 20% mehr Umsatz und einem Betriebsgewinn zwischen 190 und 210 Mio. Fr. anzupassen? Nein, wir haben im November 2025 kommuniziert, dass wir auf Kurs sind.

Ypsomed hat 150 Mio. Fr. in den Kauf eigener Aktien investiert. Wären grosse Investitionen nicht besser?

Wir erachteten eine Investition in eigene Titel als attraktiver, als das Geld zu behalten. Wir glauben an das grosse Potenzial von Ypsomed. Dazu kam unsere niedrige Nettoverschuldung, die nach dem Verkauf des Diabetesgeschäfts auf nahezu null gesunken war, was für die Bewertung des Firmenwerts eher negativ ist. Drittens konnten wir das Investitionsvolumen für die nächsten fünf Jahre dank Effizienzgewinnen von 1,5 auf 1,3 Mrd. Fr. reduzieren. Davon kommen von Kunden weiterhin etwa 0,4 Mrd. Fr.

Ist Ypsomed nun zu fokussiert?

Wir haben den Ballast verkauft, das Handels- und das Nadelgeschäft sowie die Me-

tallverarbeitung. Auch haben wir uns vom Geschäft mit Insulinpumpen getrennt, das einer anderen Logik im Marketing und im Vertrieb folgt und geringere Margen ausweist. Auf dieser Basis können wir auf verschiedenen Plattformen wachsen und uns überlegen, auf benachbarte Gebiete zu expandieren. Wir sind nun richtig positioniert, um die nächste Stufe zu zünden.

«Der Hauptmehrwert für unsere Kunden ist Zeit. Jeder Monat Zeitersparnis ist Millionen wert.»

Wie weit sind die Expansionsideen nach der Analyse mit Beratungsunternehmen gediehen?

Es besteht keine Eile, wir sind im Abschluss der Analysephase. Wir haben uns alle möglichen Unternehmen vor und nach uns im Prozess angeschaut, von den Glasherstellern bis zu den Abfüllern und den Verpackern von Medikamenten. Ypsomed befindet sich mit den Injektionssystemen in der Mitte.

Was ist die Grundidee?

Wir möchten Pharmaunternehmen am Schluss alles anbieten können. Das bedeutet weniger Schnittstellen, keine doppelten Qualitätssysteme, keine Mehrfachprüfungen mehr. Der Hauptmehrwert für unsere Kunden ist Zeit. Jeder Monat Zeitersparnis ist Millionen wert. Wie kommen wir dorthin? Machen wir es selbst, oder kaufen wir Know-how zu? Solche Fragen werden wir in den nächsten Monaten ausführlich diskutieren.

In Europa ist Ypsomed sehr gut positioniert, aber noch nicht im grössten Markt USA. Wie wollen Sie da als relativ kleines Unternehmen reüssieren?

In unserer Branche sind wir Marktführer. Zusammen mit der taiwanesischen SHL kontrollieren wir gegen 90%. Der Markt ist mit operativen Gewinnmargen von über 30% attraktiv. Immer wieder versuchen andere reinzukommen, aber die Hürden sind hoch. In den USA erwirtschaftet Ypsomed erst rund 10% des Umsatzes. Viele unserer grossen Kunden sind aber global präsent und kaufen in Europa ein, verbauen die Spritzen mit unseren Geräten hier und schicken das finale Produkt dann in die USA. Doch der Druck von Kunden, auch in den USA zu produzieren, hat zugenommen. SHL hat in South Carolina gebaut, wir haben North Carolina gewählt und werden die Produktion Mitte 2027 hochfahren.

In China produziert Ypsomed seit vergangenen Juni lokal, wo andere einen Umsatzrückgang beklagen.

Im Unterschied zu andern Schweizer Medtech-Gesellschaften, die dort präsent sind, sind wir nicht ein Konkurrent von chinesischen Unternehmen, sondern ein Zulieferer der lokalen Pharmaindustrie. Ypsomed gewinnt, wenn die Chinesen gewinnen. Unser Pen wird mit dem Medikament von chinesischen Pharmafirmen verbaut. Wir sind gefragt, weil wir an Ort und Stelle produzieren und Qualität liefern. Unser grösster GLP-1-Kunde ist heute ein chinesisches

Unternehmen mit bereits gegen 25 Mio. Fr. Umsatz – im ersten Jahr.

Das klingt ja alles wunderbar – Ypsomed braucht also die neuen Verträge der Schweiz mit der EU gar nicht.

Ypsomed tatsächlich nicht. Medtech ist ja die erste und einzige Branche, die nicht mehr Teil der Bilateralen ist. Wir wurden im Mai 2021 ausgeschlossen. Etwa 10% der Unternehmen sind deswegen untergegangen, und keine einzige neue Medtech-Gesellschaft kommt mehr in die Schweiz.

Das ist schlimm für unser Land. Die Schweiz ist unattraktiv geworden.

Sie glauben, das wird auch anderen Branchen passieren?

Ja, das ist unbestritten. Ohne Bilaterale III wird der bilaterale Weg enden, und die MRA, die Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Produktzulassungen, werden nicht nachgeführt. Über 75% aller in der Schweiz hergestellten und exportierten Produkte sind reguliert und brauchen für den Export in die EU die Bilateralen.

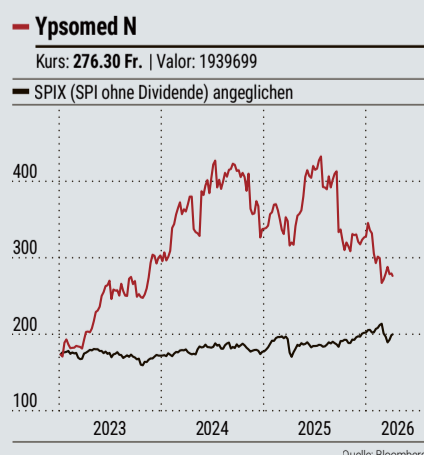
Zeitpunkt für den Kauf von Ypsomed-Aktien ist günstig

Ypsomed hat eine mehrjährige Transformation zum Pure Player hinter sich. Nach und nach wurden alle Aktivitäten ausserhalb des Geschäfts mit Injektionsgeräten für Medikamente abgestossen oder beendet. Zuerst war es das Retailgeschäft in Deutschland, dann der Bereich Pen-Nadeln und Geräte zur Blutzuckermessung, weiter sind das für 2026 anberaumte Ende der Kontraktproduktion für den Pharmakonzern Sanofi und der Verkauf des Maschinenteileherstellers Ypsotec zu erwähnen.

Der grösste und bedeutendste Brocken, der veräussert wurde, war das jahrelang verlustbringende Geschäft mit Insulinpumpen, das zuletzt auf 237 Mio. Fr. Umsatz kam. Es ging für bis zu 420 Mio. Fr. an TecMed des Unternehmers Willy Michel, der Ypsomed's Vorgängergesellschaft Disetronic gegründet hatte. Sohn Simon Michel, seit einem Dutzend Jahren CEO von Ypsomed, führt nun das übrig gebliebene Geschäft mit Autoinjektoren und Pens weiter. Mit diesen Kleingeräten können sich Patienten flüssige Medikamente selbst verabreichen. Kunden von Ypsomed sind fast alle namhaften Pharma- und Biotech-

Konzerne. Zusammen mit der taiwanesisch-schwedischen SHL Medical mit Sitz in Zug beansprucht Ypsomed einen grossen Teil, Simon Michel beziffert ihn im Interview auf 90% des Marktes für Injektionsgeräte – ein Duopol.

Aufgrund der guten Marktposition und des Trends hin zur häufigeren Selbstmedikation durch Patienten sind die Aussichten für Ypsomed verheissungsvoll. Bis zum Ge-



Aktienstatistik

Bewertung	Na.
Kurs am 7. April 2026, 10 Uhr, in Fr.	276.30
Rendite in % (per 2024)	0,8
KGV 2025	27
KGV 2026	22
Börsenwert (in Mio. Fr.)	3768
Angaben pro Titel in Fr.	
Gewinn 2024/2025	6.41
Gewinn 2025/2026, geschätzt	10.30
Gewinn 2026/2027, geschätzt	12.40
Dividende per 2024/2025	2.20
Dividende per 2025/2026, geschätzt	2.50
Pay-out-Ratio in %	34
Aktienkapital: 193,14 Mio. Fr.	
— eingeteilt in: 13 649 739 Na. à 14.15 Fr. nom.	
Bedeutende Aktionäre: Aktionärsgruppe Familie Michel (70,5%), UBS Fund Management (3%)	

mindestens 30% betragen. Der sehr hohe Wert ist insofern zu relativieren, als das Geschäft grosse Vorleistungen von Ypsomed für die Produktionskapazität erfordert. Mittelfristig werden 1,3 Mrd. Fr. in der Schweiz, in Deutschland, China und den USA investiert, wozu die grossen Pharmakunden 0,4 Mrd. beitragen.

Mit Blick auf die gewichtigen Ausbauplanen steht Ypsomed auf einem soliden finanziellen Fundament. Ein Teil des Erlöses aus dem Insulinpumpenverkauf, 150 Mio. Fr., wurde im März in den Rückkauf eigener Aktien investiert. Der offerierte Preis je Papier lag mit 300 Fr. über dem aktuellen Börsenkurs.

Die Titel notieren rund ein Drittel unter dem Niveau vom vergangenen September. Der Rücksetzer ist eine Kaufgelegenheit. Gelegentlichen Dämpfen durch enttäuschende Studienresultate von Kunden (etwa Novo Nordisk) sollte man mit Gelassenheit begegnen.

Alle Finanzdaten zu Ypsomed im Online-Aktienführer: www.fuw.ch/YPSN

Verträge mit der EU aufzulösen»

Nationalrat sieht er hingegen schwarz, sollten die Bilateralen III an der Urne scheitern.



BILD: MARKUS FORTE

Zur Person

Simon Michel (49) ist seit Mitte 2014 CEO und Mitglied des Verwaltungsrats (VR) beim Burgdorfer Medizintechnikunternehmen Ypsomed, das einst von seinem Vater, Willy Michel, gegründet wurde. Zudem sitzt er im VR des Textilherstellers Forster Rohner und von Lem Surgical. Ausserdem ist er Präsident des Berner Diabetesforschungszentrums DCB. Dazu kommen Engagements im Vorstand von Economiesuisse, dem Branchenverband Swiss Medtech, dem Bernischen Handels- und Industrieverband und der Solothurner Handelskammer. Sechs Jahre lang politisierte Michel für die FDP im Kantonsrat Solothurn. Seit Herbst 2023 sitzt er für die Partei im Nationalrat. Dort hat er sich unter anderem als dezidiert Befürworter der neuen EU-Verträge hervorgetan. Die berufliche Karriere hat er nach einem Studium an der Hochschule St. Gallen bei Orange Communications begonnen. Er ist verheiratet und Vater zweier Kinder.

Nirgendwo in den neuen Verträgen steht, dass bei Ablehnung die bestehenden Verträge hinfällig werden.

Man muss sich das wie beim Brexit vorstellen. Wir hätten einen langen Scheidungsprozess vor uns. Die Erosion des bilateralen Weges ist heute schon im Gange, mit Medtech hat es angefangen, und so wird es mit den MRA für alle anderen Branchen weitergehen. Mit der «Nicht-Aufdatierung» der bestehenden Verträge erodieren sie automatisch, bis man sie formell beenden wird. Gleichzeitig könnten wir nicht mehr von neuen Zusammenarbeitsverträgen profitieren, wie im Bereich der Stromsicherheit.

«Medtech ist nicht mehr Teil der Bilateralen. Seit Mai 2021 ist kein einziges neues Medtech-Unternehmen in die Schweiz gekommen.»

Der Präsident des Gewerbeverbands, Mitte-Ständerat Fabio Regazzi, sagt, die dynamische Rechtsübernahme ist ein Kanal zum Import von EU-Bürokratie für seine vor allem inländorientierten KMU. Unternehmen, die nicht direkt oder indirekt in die EU liefern, sind nicht von den Bilateralen III betroffen. Bei den bilateralen Verträgen geht es um die Teilnahme am EU-Binnenmarkt. Die EU definiert dafür Spielregeln. Wenn wir im EU-Markt mitspielen wollen, dann müssen wir ihre Regeln einhalten. Wenn wir nicht mitspielen wollen – wie in der Tat viele Schweizer KMU –, dann muss man diese speziellen Normen und Regulierungen nicht einhalten. Ich werde dies gerne mit Kollege Regazzi vertiefen, denn Hunderttausende von Schweizer KMU profitieren indirekt von einer starken Exportwirtschaft.

Mit den neuen Verträgen werden EU-Gesetze direkt über den Verwaltungsweg an Volk und Parlament vorbei eingeführt. Davon sind dann alle betroffen.

Nein, das stimmt so nicht. Es geht um Vorgaben und Normen für Produkte, die in der EU verkauft werden. Wenn morgen die EU Rohmilchkäse verbieten würde, dann darf eine Schweizer Molkerei den weiterhin in der Schweiz verkaufen, einfach nicht mehr in die EU exportieren. Die Regeln gelten für diejenigen, die in die EU exportieren wollen.

Der Bund selbst hat in einer Auftragsstudie zu den neuen Verträgen aufgezeigt, dass der Zusatznutzen für das Bruttoinlandsprodukt in den kommenden Jahren minim sein wird. Wirtschaftsprofessor Mark Schelker von der Uni Fribourg hat zuletzt vorgerechnet, dass die bestehenden Bilateralen vor allem Breitenwachstum geschaffen haben, das BIP pro Kopf aber kaum gestiegen ist.

Ich habe vorher noch nie etwas von Herrn Schelker gelesen. Der Bundesrat zeigt mit zwei Studien der zwei neutralen und äusserst renommierten Institute Bak Economics und Ecoplan auf, dass der negative BIP-Effekt bei einer Beendigung des bilateralen Weges langfristig bei rund 5% liegt. Das wäre verheerend. Doch das BIP ist für mich ein Nebenschauplatz. Mir geht es ums Grundsätzliche. Wollen wir als Schweiz mit unseren Nachbarn noch zusammenarbeiten oder nicht? Wollen wir den direkten Zugang in die EU noch haben oder nicht? Warum exportieren wir substanziell weniger in die USA als nach Europa? Weil wir dort jedes Produkt neu zulassen müssen. Wollen wir bei Erasmus, bei Horizon herausfallen? Wollen wir wieder an der Grenze anstehen, wenn wir ins Ausland fahren? Wollen wir die wichtigste Beziehung der Schweiz in dieser Welt auf Spiel setzen, während die USA die Zölle hochschrauben, China uns konkurrenziert und Putin sich vorbereitet, Osteuropa

anzugehen? Wollen wir da mit unseren Nachbarn Streit haben?

Sie haben eine stramme Flughöhe – man darf doch die Frage nach den Kosten dieser neuen Verträge stellen. Markus Ritter, Mitte-Nationalrat und Präsident des Bauernverbands, stört sich ebenfalls daran, dass die Schweiz über 80% der neuen EU-Regulierung direkt übernehmen muss.

Das stimmt so nicht. Wir führen die Dynamisierung nur in den vier bestehenden Verträgen MRA, Personenfreizügigkeit, Luft- und Landverkehr ein. Und falls wir wollen, beim Strom und bei der Lebensmittelsicherheit. Die Landwirtschaft ist davon explizit ausgenommen. Das weiss Kollege Ritter sehr wohl. 99,9% der EU-Rechtsakte, die in die Schweiz kommen, sind Normenanpassungen, ein anderes Zollformular, eine neue Sicherheitsüberprüfung bei Farben von Spielzeug und so weiter. Fast alles betrifft nur das Abkommen über technische Handelshemmnisse und das neue Lebensmittelsicherheitsgesetz. Mit den neuen Verträgen wird das Parlament übrigens bei jeder Änderung vorher konsultiert werden.

«Das Bruttoinlandsprodukt ist für mich ein Nebenschauplatz. Mir geht es ums Grundsätzliche.»

Wo bleiben da die demokratischen Gepflogenheiten unseres Landes?

Noch einmal: Wir übernehmen nur dort Recht, wo es uns etwas bringt. Der bilaterale Weg ist jetzt 25 Jahre alt. Welche der Regulierungen aus Brüssel hat die Schweiz je so auf die Palme gebracht, dass wir intern oder mit der EU wirklich streiten mussten?

Die Personenfreizügigkeit bietet seit jeher Zündstoff.

Okay, angenommen, die Schweiz löst ein Jahr nach Annahme der Bilateralen III die Schutzklausel aus, weil der Tessiner Kantonsrat – wohl der Einzige, der das tun würde – sich mit Berufung auf Staustunden entscheidet, pro Jahr zehntausend Leute weniger aus Italien reinzulassen. Der Bundesrat muss den Antrag behandeln und würde wohl ein Kontingentsystem für den Kanton Tessin zulassen.

«99,9% der EU-Rechtsakte, die in die Schweiz kommen, sind Normenanpassungen.»

Ein souveräner Entscheid der Schweiz, worüber dann der Europäische Gerichtshof, der EuGH, urteilen würde und die Schweiz Sanktionen aufgedrückt bekäme. Der Fall würde nicht vom EuGH beurteilt werden. Der Prozess ist wie folgt festgelegt: Der gemischte Ausschuss, in den es vorher geht, wo Schweizer und EU-Vertreter sitzen, versucht, das Thema zu klären, und würde gemeinsam ein Schiedsgericht anrufen. Dieses wäre viel zu stolz, als dass es den EuGH anrufen würde. Denn der Fall ist klar: Die Schweiz verletzt mit dem Kontingentsystem das Abkommen über die Personenfreizügigkeit. Also legt das Gericht eine Ausgleichsmassnahme fest. Am Ende würde es so aussehen, dass wir zehntausend Italiener weniger ins Tessin lassen und dafür zehntausend Schweizer weniger in die EU dürfen. Es geht um Ausgleich, nicht um Strafen. Geldstrafen sind in den Bilateralen III explizit ausgeschlossen. Es geht um Fairness und um Verhinderung von Wettbewerbsverzerrungen.

Aber warum nehmen Sie die Sache dann nicht ernster? Warum haben Sie zum Beispiel der Nachhaltigkeitsinitiative, die auf die Personenfreizügigkeit zielt und die am 14. Juni zur Abstimmung kommt, keinen Gegenvorschlag gegenübergestellt?

Die Chaos-Initiative ist reine machtfokussierte Parteipolitik. SVP-Übervater Christoph Blochers Lebensziel ist es noch, die Verträge mit der EU aufzulösen. So ist die SVP von einer unbedeutenden Partei in den Siebzigerjahren zur grössten Partei der Schweiz geworden, durch Fremdenhass und EU-Feindlichkeit. Herr Blocher muss jetzt endlich damit aufhören und abtreten. Dieser Abschottungskurs ist gefährlich. Denn wenn die SVP es schafft, dass die Schweiz die Personenfreizügigkeit kündigen muss, dann fallen aufgrund der Guillotineklausel auch alle anderen Verträge weg. Aber damit hätte die SVP genau das, was sie immer bekämpft hat.

Wie meinen Sie das?

Dann würde auch Schengen-Dublin wegfallen, die Schweiz würde zum Asylmagneten Europas. Jeder der 360 000 abgewiesenen Asylsuchenden in der EU im vergangenen Jahr würde sich dann auf den Weg in die Schweiz machen, um hier nochmals sein Glück zu versuchen. Wollen Sie das Risiko eingehen? Ich nicht. Ich bin überzeugt, dass die Schweiz Nein sagen wird zur Chaos-Initiative. Sie ist viel zu extrem.

Die Schweizer Bevölkerung ist in den vergangenen zwanzig Jahren rund 20% gewachsen. Das ist eine der stärksten Raten in Europa. Sie sagen also den Bürgern, die die negativen Seiten der Zuwanderung spüren, durch höhere Mieten und Wohnungsnot, «Habt euch doch nicht so»? Die Massnahmen, um dieser Probleme Herr zu werden, haben sich in der Vergangenheit als nicht mehrheitsfähig erwiesen. Die SVP blockiert die einen und die Linke die anderen. Wir als FDP haben immer Hand geboten, wir waren bei allem dabei, wenn es um Siedlungsprogramme, den Autobahnausbau oder die Bahn ging. Ich finde, der beste Ansatz ist jetzt, wenn die vor allem SP-regierten Städte Verantwortung übernehmen und dort Linderung schaffen, denn vor allem dort sind die Mieten gestiegen. Die SVP hingegen hat bis jetzt jede Lösung verhindert und will schlicht den Schlagbaum schliessen. Das ist unverantwortlich.

Es geht doch nicht darum, die Grenze dichtzumachen, sondern die Zuwanderung wirklich selbst zu steuern, wie es auch in der Verfassung steht.

Die allermeisten, die zu uns kommen, haben einen Arbeitsvertrag in der Tasche, sonst dürften sie gar nicht rein. Rund 20% der Zuwanderung betreffen den Familiennachzug, was auf der Menschenrechtskonvention beruht. Wollen Sie die kündigen und die Schweiz in den Reigen der Schurkenstaaten einreihen? Die Schweiz war immer ein Zuwandererland. Das ist Teil unseres Erfolgsgeheimnisses.

Wenn diese Verträge so wichtig sind, dann müssen sie doch auch zwingend Volk und Ständen vorgelegt werden.

Das Ständemehr in dieser Frage zu fordern, ist ein Bubentrickli der Gegner, um den bilateralen Weg zu Fall zu bringen. Sie haben Angst vor dem einfachen Ständemehr. Denn die neuen Verträge würden es wahrscheinlich nicht über das Ständemehr schaffen, weil die kleineren, konservativen, Deutschschweizer Kantone tendenziell Nein sagen würden. Das haben wir schon bei der Personenfreizügigkeit im September 2005 gesehen, die am Ständemehr mit dreizehn zu zehn gescheitert wäre, aber von 56% der Bevölkerung klar angenommen wurde. Im Kanton Luzern gaben damals bloss 810 Luzerner den Ausschlag. Finden Sie das fair?

Die Schweiz ist aus ihren Kantonen hervorgegangen – nicht umgekehrt. Das Ständemehr ist Ausdruck unseres Föderalismus und unserer Art von Demokratie. Richtig, aber das Ständemehr ist nur für ganz bestimmte Fälle vorgesehen, zum Beispiel wenn die Verfassung verändert wird. Das ist bei den Bilateralen III ja nicht der Fall. Gemäss einer Umfrage von Sotomo befürwortet die Mehrheit der Schweizer Bevölkerung die neuen Verträge und will kein Ständemehr in dem Zusammenhang. Das Volk will es nicht, der Bundesrat will es nicht, das Parlament wird es nicht wollen.

«Bei Annahme der Chaos-Initiative der SVP würde Schengen-Dublin wegfallen. Die Schweiz würde zum Asylmagneten.»

Lassen wir doch das Volk darüber entscheiden, indem die Kompass-Initiative, die sich für ein obligatorisches Staatsvertragsreferendum einsetzt, vor den EU-Verträgen an die Urne gelangt. Aber dann hat die Gegenseite zwei Mal Zeit, gegen die Bilateralen zu kämpfen. Das erachte ich dann wiederum als nicht fair. Aber darüber müssen wir gar nicht diskutieren. Die Kompass-Initiative wurde zu spät eingereicht, als dass sie vor einer allfälligen Abstimmung über die Verträge zwischen der Schweiz und der EU vors Volk kommen könnte.

Das kann Bundesbern anders einrichten. Es muss da schon der bewährte Ablauf von Parlament und Bundesrat beachtet werden, der braucht seine Zeit. Das hat auch der Ständerat erkannt. Aber ich will Hand bieten und werde einen Gegenvorschlag zur Kompass-Initiative lancieren, sodass man gewisse wichtige Staatsverträge obligatorisch vors Volk bringen muss – ohne Ständemehr, einfach «One Man, One Vote».

Das würde die Initiative weiter verzögern, bis sie zur Abstimmung gelangt. Es wird nichts verzögert. Wichtig ist: Wenn wichtige neue Staatsverträge vors Volk kommen, hat ein Zürcher gleich viel Stimmgewicht wie eine Appenzellerin.

INTERVIEW: ARNO SCHMOCKER UND VALENTIN ADE

Lesen Sie nächste Woche ein FuW-Interview zu den Bilateralen III mit Altbundesrat Christoph Blocher.