

Swiss Issues Branchen Aussenhandel Schweiz – Fakten und Trends

März 2009



Impressum

Herausgeber

Credit Suisse Economic Research
Uetlibergstrasse 231, CH-8070 Zürich

Kontakt

branchen.economicresearch@credit-suisse.com
Telefon +41 (0)44 334 74 19

Autoren

Dennis Brandes
Nicole Brändle
Claude Maurer
Nora Sydow
Claude Vautier

Titelbild

ImagePoint.biz/Jens Kling

Druck

Druckerei Flawil AG, Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil
Telefon +41 (0)71 394 96 96

Redaktionsschluss

März 2009

Bestellungen

Direkt bei Ihrem Kundenberater oder bei jeder Credit Suisse-Geschäftsstelle
Einzelexemplare über EBIC Fax +41 (0)44 333 37 44 oder E-Mail an
daniel.challandes@credit-suisse.com
Interne Bestellungen via Netshop mit Mat.-Nr. 1501811

Besuchen Sie uns auf dem Internet

www.credit-suisse.com/research (Schweizer Wirtschaft - Branchen)

Disclaimer

Dieses Dokument wurde vom Economic Research der Credit Suisse hergestellt und ist nicht das Ergebnis einer/unserer Finanzanalyse. Daher finden die "Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse" der Schweizerischen Bankiervereinigung auf vorliegendes Dokument keine Anwendung.

Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken. Die darin vertretenen Ansichten sind diejenigen des Economic Research der Credit Suisse zum Zeitpunkt der Drucklegung (Änderungen bleiben vorbehalten).

Die Publikation darf mit Quellenangabe zitiert werden.
Copyright © 2009 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Inhalt

Editorial **4**

1 Wohin? Handelspartner **5**

1.1 Diversifikation der Schweizer Exporte 5

1.2 Schweizer Handelspolitik im Überblick 5

2 Wer? Branchen, Unternehmen und Regionen **9**

2.1 Branchen 5

2.2 Unternehmen 5

2.3 Regionen 12

3 Was? Wettbewerbsvorteile und Qualitätsaspekte **17**

3.1 Komparative Vorteile im internationalen Vergleich 17

3.2 Qualitätsaspekte – Export Unit Value 5

3.3 Ist die Schweiz eine Basarökonomie? 5

4 Ausblick **5**

4.1 Determinanten der Schweizer Exporte 5

4.2 Exportbarometer 5

4.3 Aktuelle Prognose Schweizer Wirtschaft 5

5 Schlussfolgerungen **5**

Editorial

"In der Schweiz wird jeder zweite Franken im Ausland verdient" – dieser Satz ist längst zur Floskel geworden, die von Journalisten, Politikern und Ökonomen gleichermaßen verwendet wird, um die Bedeutung der Welt für die Schweizer Wirtschaft zu veranschaulichen. Weniger bekannt ist, welche Fakten und Trends sich hinter dieser Aussage verbergen. Weshalb lohnt sich eine umfassende Analyse der Aussenhandelsaktivitäten der Schweiz? Zwei Feststellungen sind dafür ausschlaggebend.

Erstens: die Schweiz gehört zu den am stärksten in die Weltwirtschaft integrierten Volkswirtschaften überhaupt. Dies belegen nicht nur sogenannte "Globalisierungsindizes", in welchen die Schweiz regelmässig Spitzenplätze belegt. Tatsache ist ebenfalls, dass die Schweiz in Bezug auf die für den Aussenhandel entscheidenden Dimensionen Güter, Kapital und Arbeit eine beeindruckende Dynamik aufweist. Insgesamt exportierte die Schweiz 2008 Waren im Wert von rund 207 Mrd. CHF.¹ Dies entspricht mehr als 40% des Schweizer Bruttoinlandproduktes (BIP). 1990 waren es nur rund 20% des BIP. Die durchschnittlichen realen Kapitalexporte² verzehnfachten sich beinahe zwischen 1990 und 2007. Zum Vergleich: das reale BIP erfuhr im gleichen Zeitraum nur eine Erhöhung um den Faktor 1.3. Neben 3.2 Millionen Beschäftigten im Inland stellten schweizerische Firmen 2007 im Ausland noch einmal rund 2.4 Millionen Arbeitsplätze zur Verfügung. Dieser Wert hat sich in den letzten 20 Jahren ebenfalls signifikant erhöht.³

Zweitens: der Aussenhandel ist ein wichtiger Wachstumstreiber der Schweizer Konjunktur. Auf dem Binnenmarkt ist das Wachstumspotenzial in vielen Branchen beschränkt, die Märkte sind weitgehend gesättigt. Jenseits der Landesgrenzen ergeben sich indes beträchtliche Wachstumschancen. Die Bedeutung des Aussenhandels zeigt sich auch in den Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Der Aussenhandel trug insgesamt 0.48 Prozentpunkte (PP) zum durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 1.5% des BIP zwischen 1990 und 2008 bei. Der Beitrag der Exporte belief sich dabei auf hohe 1.94 PP (Anteil Importe: -1.46 PP).

Die vorliegende Studie zielt darauf ab, die treibenden Faktoren hinter dem Exporterfolg der Schweizer Firmen aufzuzeigen. Dazu sollen folgende Dimensionen näher betrachtet werden: *Wohin* exportiert die Schweiz, und wo steigt die Nachfrage nach unseren Exporten am stärksten? *Wer*, das heisst welche Branchen, Unternehmen und Regionen der Schweiz sind besonders stark im Aussenhandel tätig? *Was* wird exportiert; können beispielsweise Aussagen zur Wettbewerbsposition der Schweizer Exporteure oder zur Qualität der exportierten Produkte gemacht werden?

Neben diesen längerfristig gültigen strukturellen Faktoren, die im ersten Teil der Publikation behandelt werden, soll die vorliegende Studie auch die aktuellen Trends und Perspektiven des Schweizer Aussenhandels aufzeigen. Im zweiten Teil der Studie werden daher zunächst die wichtigsten Determinanten der Schweizer Exporte analysiert. Darauf aufbauend wird im Folgenden das Exportbarometer des Economic Research vorgestellt, das als vorlaufender Indikator für die Schweizer Exporte der Wirtschaft in einem entscheidenden Bereich den Puls fühlt. Das Exportbarometer liegt unserer aktuellen Konjunkturprognose für 2009 zugrunde, welche im abschliessenden Kapitel beleuchtet wird. In den Schlussfolgerungen wagen wir einen Ausblick über die Jahresfrist hinaus und leiten die Erfolgsfaktoren für den Schweizer Aussenhandel der Zukunft ab.

Das Autorenteam wünscht Ihnen eine anregende Lektüre.

¹ Ohne Dienstleistungen und ohne Spezialhandel.

² Summe aus grenzüberschreitenden Direktinvestitionen, Portfolioinvestitionen sowie Bank- und Unternehmenskrediten.

³ Die Daten der Schweizerischen Nationalbank erlauben aber keinen direkten Vergleich über die Zeit.

1 Wohin? Handelspartner

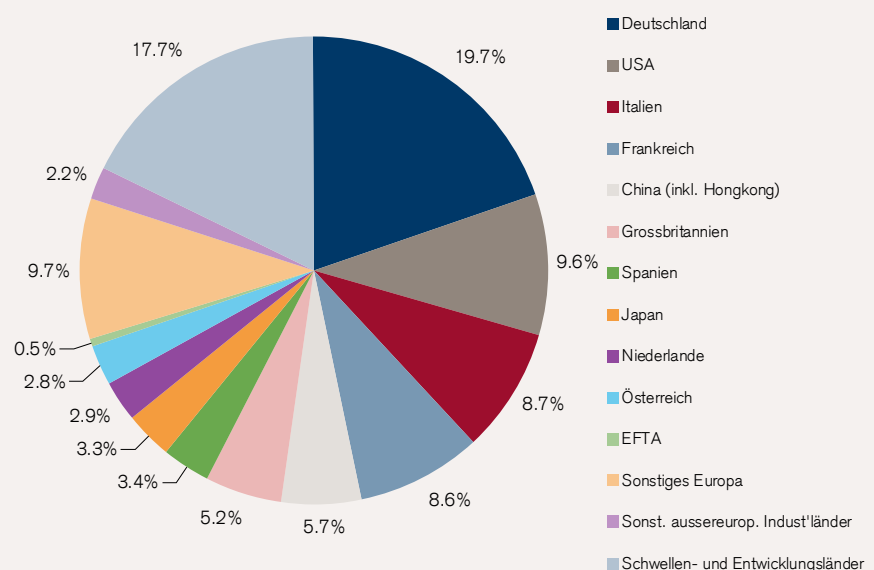
Europa dominiert als Schweizer Exportdestination

1.1 Diversifikation der Schweizer Exporte

Die Schweiz konnte von der zunehmenden Globalisierung und den steigenden Welthandelsströmen profitieren. Die Schweizer Ausfuhren stiegen seit 1990 inflationsbereinigt um knapp 90% auf 207 Mrd. CHF im Jahr 2008. Wie **Abbildung 1** und **Abbildung 2** zeigen, zeichnen europäische Länder für den Grossteil aller Schweizer Warenexporte verantwortlich.

Abbildung 1
Wichtigste Schweizer Exportdestinationen 2008

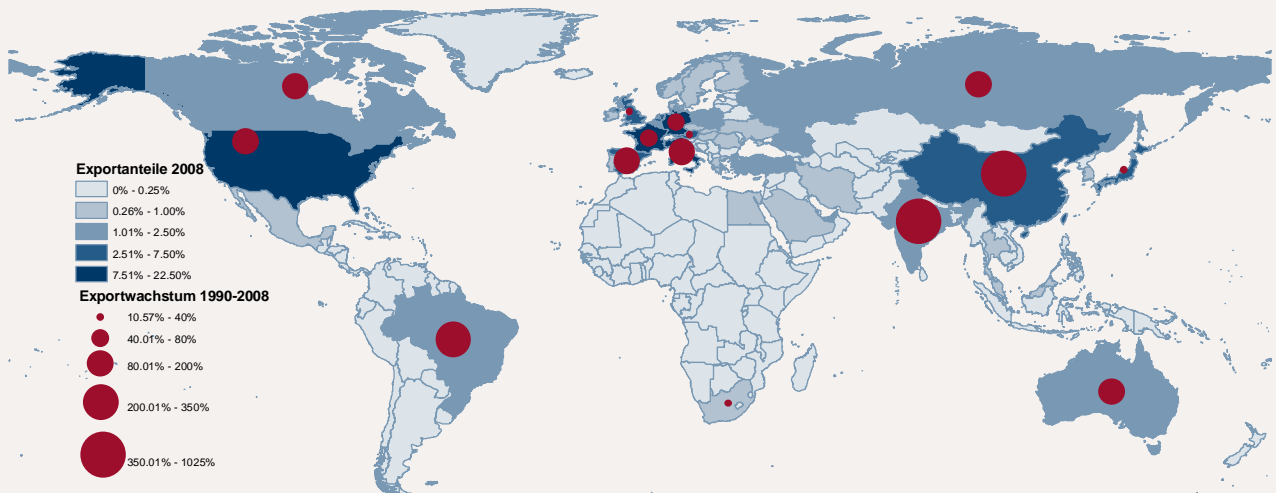
Anteil am Total der Schweizer Warenexporte in Prozent



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

Abbildung 2
Geographische Verteilung und Wachstum der Schweizer Exporte

Fläche: Anteil am Total der Schweizer Warenexporte 2008 in Prozent; rote Kreise: reales Wachstum der Exporte in Prozent, 1990-2008



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Bundesamt für Statistik, Geostat, Credit Suisse Economic Research

Starkes Exportwachstum in die aufstrebenden Volkswirtschaften

Deutschland liegt mit einem Exportanteil von 19.7% weit vor den nächstplatzierten europäischen Ländern Italien (8.7%) und Frankreich (8.6%). Insgesamt gehen 39.8% aller Schweizer Exporte in unsere Nachbarstaaten und 61% in die Europäische Union (EU). Mit den USA (9.6%), China (inkl. Hongkong; 5.7%) und Japan (3.3%) und finden sich aber auch nicht-europäische Destinationen unter den zehn wichtigsten Empfängerländern. Der Anteil der nicht-europäischen Destinationen ist dabei in den letzten 18 Jahren markant gestiegen ([Abbildung 2](#)). Beispielsweise gingen 1990 nur 3% aller Schweizer Ausfuhren nach China und Hongkong. Inflationbereinigt stiegen die Schweizer Exporte nach China in diesem Zeitraum um das Zehnfache, im Vergleich zu einer knappen Verdoppelung der Schweizer Gesamtexporte. Ausfuhren in alle BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien, China) verzeichneten ein überdurchschnittliches Wachstum, so dass sich deren Exportanteil von 5.2% auf 9.4% erhöhte. Neben der weiterhin dominanten Rolle Europas fällt eine zunehmende geographische Diversifizierung auf. Insgesamt konnte die Schweizer Exportwirtschaft neue Märkte erschliessen und steht so zunehmend auf mehr als einem Bein.

Herfindahl-Index zur Messung der Exportdiversi- fizierung

Wie vergleicht sich aber die geographische Diversifizierung der Schweizer Exporte mit derjenigen anderer Staaten? Ein viel verwendetes Konzentrationsmass ist der sogenannte Herfindahl-Index.

Box 1: Herfindahl-Index

Der Herfindahl-Index (auch Herfindahl-Hirschmann-Index genannt) kann zur Konzentrationsmessung verwendet werden und findet beispielsweise häufig im Wettbewerbsrecht Anwendung. Auf die geographische Diversifizierung nach Exportempfängerländern angewendet, ergibt sich der Herfindahl-Index H aus der Summe der quadrierten Exportanteile:

$$H = \sum_{i=1}^N \left(\frac{X_i}{\sum X_i} \right)^2$$

wobei X_i die Exporte in ein Land i sind und $i = 1 \dots N$ die Gesamtheit aller Empfängerländer. Der Index kann Werte zwischen 1 (maximale Konzentration auf nur einen Abnehmer) und $1/N$ (identische Ausfuhren in alle Länder, maximale Diversifizierung) annehmen. Die möglichen Indexwerte sind damit abhängig von der Zahl der betrachteten Handelspartner.

Quelle: OECD

Schweiz innerhalb Europas weniger diversifiziert als Deutschland, nach Kontinenten aber mehr

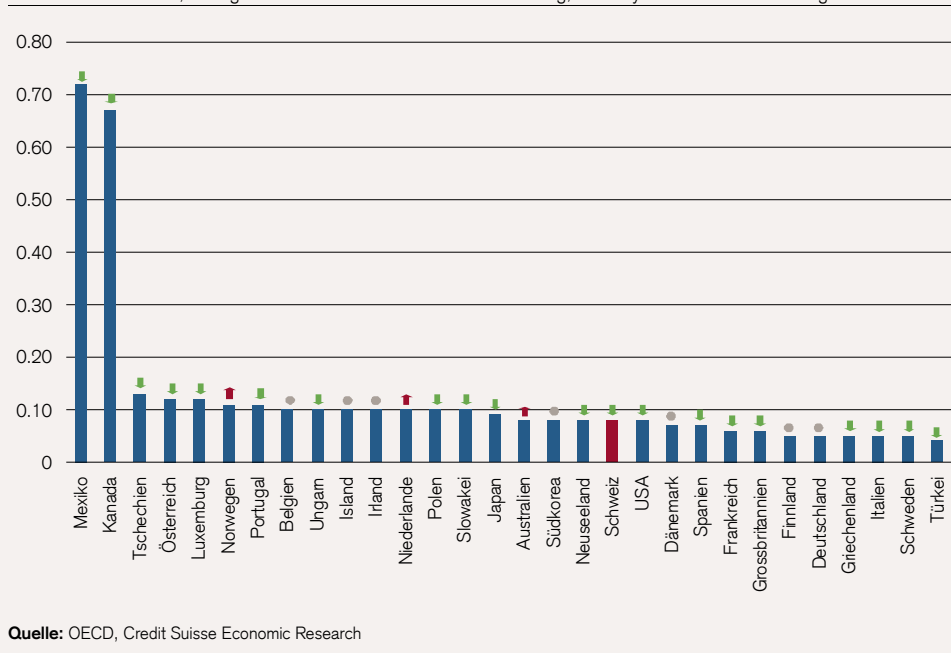
Die Schweiz weist mit $H = 0.08$ eine relativ niedrige Konzentration auf und liegt im Mittelfeld der OECD-Länder ([Abbildung 3](#)). Die grösste Konzentration findet sich bei Kanada und Mexiko, die nicht nur einen Grossteil ihrer Ausfuhren an den gemeinsamen Nachbarn USA liefern, sondern mit diesem ausserdem über das North American Free Trade Agreement (NAFTA) verbunden sind. Grössere Länder zeigen sich weniger abhängig von einzelnen Handelspartnern, so dass Länder wie die USA oder Deutschland eine höhere geographische Diversifikation als die Schweiz aufweisen. Hier wiegt der grosse Anteil der Schweizer Exporte nach Deutschland schwer. Im Vergleich zu anderen mittelgrossen Handelsnationen wie Österreich oder Irland ist die Schweiz aber diversifizierter. Die Vielfältigkeit der Schweizer Exporte wird noch deutlicher, wenn man die Diversifizierung nach Kontinenten betrachtet. So kommt der Herfindahl-Index auf 0.47 zu liegen, während er beispielsweise für Deutschland 0.56 beträgt.

Im Zuge der voranschreitenden Globalisierung hat die geographische Diversifizierung des Welt Handels über die letzten Jahrzehnte zugenommen – ein Trend, der sich für die meisten Länder inklusive der Schweiz in den letzten Jahren fortgesetzt hat. Dies wird in [Abbildung 3](#) durch die Dominanz der grünen Pfeile, die eine Konzentrationsabnahme symbolisieren, verdeutlicht. Die immer stärker werdende Bedeutung aufstrebender Handelsnationen wie China, Indien oder Vietnam hat Expansionsmöglichkeiten von Unternehmen in bisher unerschlossene Märkte gefördert.

Abbildung 3

Geographische Exportdiversifizierung

Herfindahl-Index 2006; niedrigere Werte bedeuten höhere Diversifizierung, Pfeile symbolisieren Veränderung seit 1999



Quelle: OECD, Credit Suisse Economic Research

1.2 Schweizer Handelspolitik im Überblick

Grundlage der Schweizer Handelspolitik ist die WTO

Beflügelt wurden derlei Zuwächse nicht zuletzt durch Verbesserungen bei den Rahmenbedingungen für Schweizer Exporteure. 1995 wurde die World Trade Organization (WTO) gegründet, über die vormals bestehende Handelshemmnisse weiter abgebaut werden konnten. Niedrigere Zölle verbilligen Schweizer Exportwaren im Empfängerland, erhöhen also deren Attraktivität, während geringere nichttarifäre Handelshemmnisse (z.B. inkompatible technische Vorschriften) Informations- und Compliancekosten für Unternehmen senken. Die WTO ist Grundlage der Schweizer Handelspolitik. Die Schweiz ist seit 1966 Mitglied des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), des Vorgängervertragswerks der WTO. Über die WTO werden die Handelsbeziehungen einem für alle Mitglieder verbindlichen Rahmen unterstellt. Streitfälle werden über ein Schiedsgericht geregelt. Als mittelgrosse Handelsnation profitiert die Schweiz besonders von dieser regelbasierten statt machtpolitischen Organisation des Welthandels. Über die sogenannte Meistbegünstigungsklausel ist sie zudem am Verhandlungserfolg grösserer Mitglieder beteiligt. Dieses Grundprinzip der WTO besagt, dass Handelsvorteile, die einem Mitgliedland eingeräumt wurden, allen weiteren ebenfalls zugesprochen werden müssen.

Zunahme bilateraler Freihandelsabkommen

Eine gewichtige Ausnahme vom Meistbegünstigungsprinzip sind allerdings bilaterale oder regionale Freihandelsabkommen (FHA) bzw. Zollunionen zwischen einzelnen Mitgliedern. Integrationsfortschritte für die WTO als Ganzes werden auf sogenannten Handelsrunden vereinbart, die seit 1973 nach dem Ort der offiziellen Eröffnung benannt werden. Angesichts der steigenden Mitgliederzahl auf derzeit 153 haben Länge und Komplexität der Handelsrunden zugenommen. Die Verhandlungen in der aktuellen Doha-Handelsrunde sind seit Jahren festgefahren, und trotz immer wieder aufkeimender Hoffungen ist ein Abschluss zurzeit schlicht nicht vorhersagbar. Mehr und mehr greifen daher integrationswillige Länder auf bilaterale Freihandelsabkommen zurück, auch die Schweiz.

Wichtigstes Freihandelsabkommen (FHA) mit der EU

Die Schweiz ist Mitglied der European Free Trade Association (EFTA), deren Mitgliedländer⁴ allerdings nur ein halbes Prozent der Schweizer Exporte direkt abnehmen. Die meisten der Freihandelsabkommen werden aber über die EFTA abgeschlossen. Jüngstes Beispiel hierfür ist das im Februar 2009 vereinbarte Abkommen mit Japan. Wichtigstes Abkommen insgesamt ist das

⁴ Neben der Schweiz sind dies Island, Liechtenstein und Norwegen.

bilaterale Freihandelsabkommen mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft von 1972 (Abbildung 4).

Abbildung 4

Freihandelsabkommen der Schweiz

Wenn nicht anders vermerkt, Abkommen im Rahmen der EFTA

Bereits in Kraft		Zukünftig	
Land / Region	Stand / Bemerkungen	Land / Region	Stand / Bemerkungen
EFTA-Konvention	In Kraft seit 03.05.1960	Japan	Unterzeichnung am 19.02.2009
EWK	In Kraft seit 01.01.1973; bilateral	Kanada	Inkrafttreten erwartet Anfang 2009
Türkei	In Kraft seit 01.04.1992	Peru	Unterzeichnung vorgesehen 2009
Israel	In Kraft seit 01.07.1993	Kooperationsrat der arabischen Golfstaaten ⁵	Unterzeichnung vorgesehen 2009
Färöer-Inseln	In Kraft seit 01.03.1995; bilateral	Kolumbien	Unterzeichnung vorgesehen 2010
Palästinensische Behörde	In Kraft seit 01.07.1999	Algerien	In Verhandlung
Marokko	In Kraft seit 01.12.1999	Thailand	In Verhandlung
Mexiko	In Kraft seit 01.07.2001	Indien	In Verhandlung
Mazedonien	In Kraft seit 01.05.2002	Albanien	Verhandlungen in Vorbereitung
Kroatien	In Kraft seit 01.09.2002	Serbien	Verhandlungen in Vorbereitung
Jordanien	In Kraft seit 01.09.2002	Ukraine	Verhandlungen in Vorbereitung
Singapur	In Kraft seit 01.01.2003	Indonesien	Verhandlungen in Vorbereitung
Chile	In Kraft seit 01.12.2004	Russland	Prüfung der Machbarkeit eines FHA
Tunesien	In Kraft seit 01.06.2006	China	Vorbereitung interne Machbarkeitsprüfung; bilateral
Republik Korea	In Kraft seit 01.09.2006	USA	Bilaterales Zusammenarbeitsforum CH/USA
Libanon	In Kraft seit 01.01.2007		
Ägypten	In Kraft seit 01.09.2008		
SACU ⁶	In Kraft seit 01.05.2008		

Quelle: Staatssekretariat für Wirtschaft

FHA: Pragmatische Lösung, aber kein Ersatz für WTO

Freihandelsabkommen lassen sich zielgenauer auf die jeweiligen Interessen der Vertragspartner zuschneiden als multilaterale Abkommen, so dass Integrationsfortschritte schneller möglich sind. Auf der anderen Seite besteht genau deswegen die Gefahr, ein Netzwerk verschiedener Regeln in den einzelnen Abkommen zu schaffen, das die Vorteile der wegfallenden Handelsschranken durch erhöhte Informations- und Compliancekosten für Unternehmen zumindest teilweise wieder aufhebt. Die Schweiz bemüht sich daher beim Abschluss neuer Abkommen um möglichst einheitliche Regeln, unter denen Unternehmen an verschiedene Vertragspartner liefern dürfen. Das Problem lässt sich damit aber nur lindern, nicht beheben, so dass FHA ein zwar pragmatischer Weg zur schnelleren Integration sind, die WTO aber nicht ersetzen können. Bleiben Verhandlungen auf WTO-Ebene schwierig, könnte sich als langfristige Lösung ein "dritter Weg" in der Handelspolitik anbieten, bei dem beispielsweise bilaterale Abkommen weiteren interessierten Ländern offenstehen und so schrittweise multilateralisiert werden.

Handelspolitik 2009 mit weiteren FHA und Vermeidung von Nachteilen im Handel mit der EU

Auch wenn sich herausstellen sollte, dass Fortschritte bei der Doha-Runde weiterhin unerreichbar sind, stehen 2009 einige wichtige Ereignisse in der Schweizer Handelspolitik an. So versprechen beispielsweise das Inkrafttreten der FHA mit Kanada und Japan Fortschritte für dort hin exportierende Firmen, während ein erfolgreicher Abschluss der Verhandlungen zur sogenannten 24-Stunden-Regel⁷ Nachteile für mit der EU handelnde Unternehmen vermeiden würde. Weitere FHA sind bereits am Horizont erkennbar, so zum Beispiel mit der Ukraine, Russland oder Indien.

⁵ Bahrain, Katar, Kuwait, Oman, Saudiarabien, Vereinigte Arabische Emirate.

⁶ Southern African Customs Union: Südafrika, Botswana, Lesotho, Namibia und Swasiland.

⁷ Aus Sicherheitsüberlegungen möchte die EU beim Handel mit Drittstaaten eine Voranmeldefrist für Importe durchsetzen. Für Schweizer Exporteure würden erhebliche Verzögerungen und Kosten entstehen. Verhandlungen über die Änderung des Güterverkehrsabkommens, die zur Vermeidung der Anmeldefrist für Schweizer Exporte führen sollen, sind indes weit vorangeschritten, und es kann mit einem erfolgreichen Abschluss gerechnet werden.

2 Wer? Branchen, Unternehmen und Regionen

2.1 Branchen

Drei Exportschwer- gewichte: Chemie/Pharma an der Spitze ...

Betrachtet man die Aufteilung der Schweizer Warenexporte nach Branchen, zeigt sich, dass die Produkte der chemischen-pharmazeutischen Industrie im Ausland besonders beliebt sind – ihr Anteil beträgt mehr als ein Drittel am Exportvolumen der Schweiz (Abbildung 5). Zu dieser wissens- und forschungsintensiven Branche zählt ebenfalls die Biotechnologie, deren mengenmässiger Umsatz sich in den letzten zehn Jahren verneunfachte. Aufgrund des starken Gewichts der Subbranche Pharma, welche die eher unelastische Nachfrage nach "Gesundheit" bedient, ist die gesamte chemisch-pharmazeutische Industrie deutlich geringeren konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt als andere Industriebranchen.

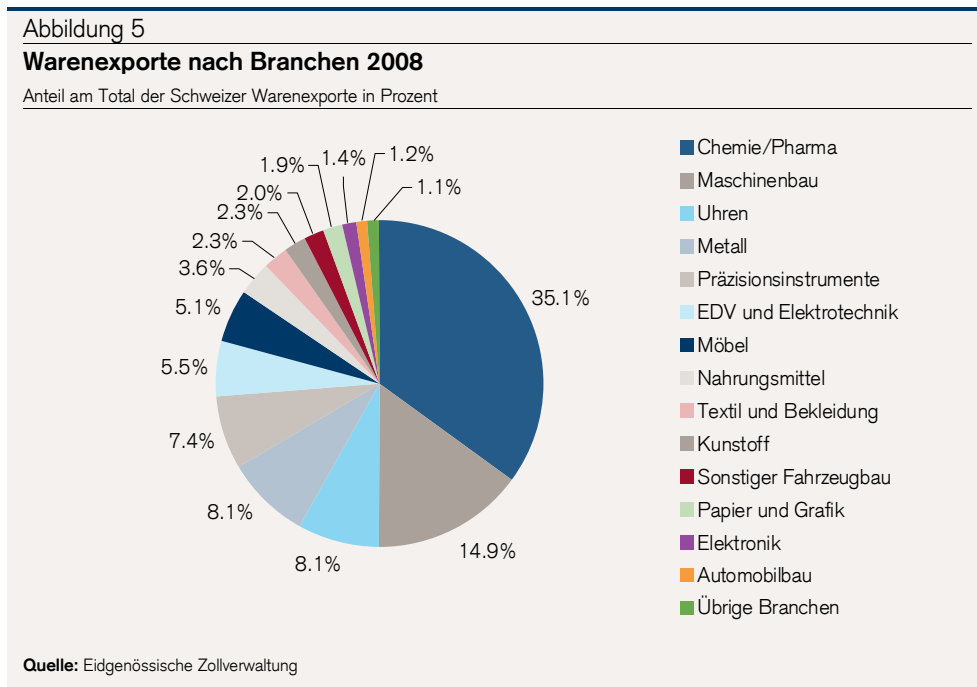
... vor dem Maschinen- bau...

Als zweitwichtigste Exportbranche folgt mit einem Anteil von 15% der Maschinenbau. Als sogenannte Querschnittsindustrie beliefert sie eine Vielzahl von Industriebranchen. Die Nachfrage nach Maschinen ist stark konjunktursensitiv. Je mehr produziert wird, desto mehr Maschinen werden nachgefragt. Charakteristisch für die Schweizer Maschinenbauer ist die Technologieführerschaft, die es der Branche ermöglicht, wirtschaftlich schwierige Zeiten vergleichsweise gut zu meistern. In den letzten Jahren ist Wissen in dieser Branche immer wichtiger geworden, was die Maschinenindustrie zunehmend dienstleistungsorientierter werden liess. Produkte werden nicht mehr nur produziert und verkauft, sondern mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot (Kundendienst, Wartung, Forschung) gekoppelt.

... und den Präzisions- instrumenten

Ebenfalls äusserst wichtige Exportprodukte sind Präzisionsinstrumente. Sie machen rund 15% aller Warenexporte aus. Es handelt sich hierbei vor allem um Uhren, Produkte der Medizintechnik sowie Mess- und Kontrollinstrumente.⁸ Während die Medizintechnik stark von der Nachfrage nach Gesundheitsleistungen abhängt, beliefern die Mess- und Kontrollinstrumente hauptsächlich Industriebranchen. Die Abhängigkeit von den globalen Investitionszyklen ist bei den Mess- und Kontrollinstrumenten somit höher als im Bereich der Medizintechnik. Die Uhrenindustrie beliefert direkt die Konsumenten. Schweizer Uhren, als Inbegriff für Genauigkeit und technologischen Fortschritt, gehören vor allem im Luxussegment zu den beliebtesten weltweit. 95% aller in der Schweiz produzierten Uhren werden ausserhalb unserer Landesgrenzen verkauft. Die Uhrenindustrie gehört damit zu den exportorientiertesten Branchen überhaupt.

⁸ Im Folgenden sollen, wenn nicht anders vermerkt, Uhren stets separat von den anderen Präzisionsinstrumenten betrachtet werden.



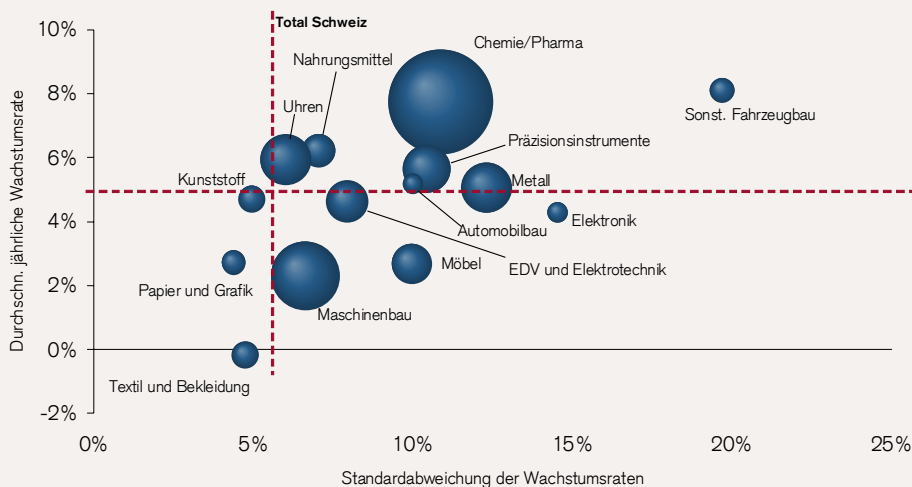
Auf diese drei Exportschwergewichte folgen mit der Metallindustrie (8.1%), der EDV und Elektrotechnik (5.5%), der Möbelindustrie (5.1%) drei weitere Branchen, die im Schweizer Export eine wichtige Rolle spielen. Dahinter reihen sich die Nahrungsmittelindustrie (3.6%), die Textil- und Bekleidungsindustrie (2.3%) sowie die Kunststoffindustrie (2.3%) ein.

Überdurchschnittliche Dynamik in den meisten Branchen

Abbildung 6 verdeutlicht die langfristige Entwicklung der wichtigsten Exportbranchen seit 1990 (durchschnittlich jährliche Wachstumsraten). Dabei zeigt sich, dass mit Ausnahme der seit Jahren mit Strukturproblemen kämpfenden Textil- und Bekleidungsindustrie alle betrachteten Branchen ein positives Wachstum verzeichnet haben. Ebenfalls fällt auf, dass die Wachstumsraten der meisten in der Grafik dargestellten Branchen zwischen 1990 und 2008 überdurchschnittlichen Schwankungen ausgesetzt waren. Dies hängt damit zusammen, dass diese Branchen besonders stark von der Konjunkturerwicklung abhängen. Stark überdurchschnittlich fiel das Wachstum in den Exportschwergewichten Chemie/Pharma und Präzisionsinstrumente aus. Massgeblich zur ausgeprägten Exportdynamik beigetragen haben die stark gestiegene Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen sowie die Hochkonjunktur bis 2007. Erstaunlicherweise verzeichneten die anderen Exportschwergewichte nur leicht überdurchschnittliche (Uhrenindustrie) oder gar unterdurchschnittliche (Maschinenbau) Wachstumsraten. Die Uhrenindustrie profitierte zwar ebenfalls vom jüngsten Wirtschaftsaufschwung, verzeichnete zwischen 1990 und 2008 im Export aber deutlich geringere Zuwachsraten als die Spitzenreiter. Im Falle der Maschinenindustrie zeichnete sich erst ab 2005 ein deutlich positives Exportwachstum ab. Die vergleichsweise hohen Wachstumsraten der Nahrungsmittel- und Kunststoffindustrie sind vor allem auf die Boomjahre 2003-2007 zurückzuführen - im Falle der Nahrungsmittelindustrie - teilweise auch auf die erfolgreiche Überwälzung der gestiegenen Rohwarenpreise, die diesen Branchen eine besonders erfreuliche Exportentwicklung bescherten. Die Nahrungsmittelexporteure profitieren zudem durch ihre gute Positionierung von der rasch wachsenden Nachfrage nach hochwertigen Lebensmitteln in aufstrebenden Märkten und haben ihre geographische Diversifizierung in den letzten Jahren stark verbessert.

Abbildung 6
Exportdynamik zwischen 1990 und 2008 in ausgewählten Branchen

Grösse der Kreise entspricht Anteil am Total der Schweizer Warenexporte in Prozent



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Credit Suisse Economic Research

Box 2: Dienstleistungsexporte

Diese Studie betrachtet ausschliesslich Warenexporte. Sie machen den grössten Teil der Auslandsnachfrage aus und sind oft leichter handelbar als Dienstleistungen. Dennoch spielen für den schweizerischen Aussenhandel mit einem Anteil von etwa 25% an den gesamten Ausfuhrungen der Schweiz auch die Dienstleistungsexporte eine wichtige Rolle. Unter die Dienstleistungsexporte fallen in erster Linie die grenzüberschreitenden Bank- und Versicherungsdienstleistungen, Transportdienstleistungen und der Fremdenverkehr. Daneben werden aber auch Einnahmen aus Transithandelsgeschäften oder Lizenz- und Patenterträge berücksichtigt.

Gemäss WTO hält die Schweiz einen Anteil von über 6% an den weltweiten Dienstleistungsexporten in den Bereichen Banken und Versicherungen und befindet sich damit auf dem dritten Platz, hinter den USA (19%) und der EU (26%). Gemessen am BIP belegt die Schweiz sogar den Spitzenplatz: Schweizer Dienstleistungsexporte im Finanzbereich kommen auf 4% des BIP, während der Anteil in den USA und der EU bei etwa 0.5% liegt.

2.2 Unternehmen

KMU als Rückgrat unserer Wirtschaft

Ein Blick auf die Betriebszählung aus dem Jahre 2005 verrät, dass die Schweizer Unternehmenslandschaft zu 99.6% aus kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) besteht. Darunter fallen Mikrobetriebe mit bis zu 9 Mitarbeitern, Kleinunternehmen mit zwischen 10 und 49 Mitarbeitern sowie mittelgrosse Unternehmen, in denen zwischen 50 und 249 Mitarbeiter arbeiten. Grossunternehmen, in denen 250 Mitarbeiter und mehr beschäftigt sind, machen in der Schweiz nur rund 0.4% aller Unternehmen aus. [Abbildung 7](#) zeigt die Unternehmensstruktur der Schweizer Industrieunternehmen (rund 23.5% aller Unternehmen).

Abbildung 7

Unternehmensstruktur der Schweizer Industrie (2005)

Betriebsgrösse	Anzahl	in Prozent aller Unternehmen	Exportorientierung	
			Anzahl*	in Prozent der Unternehmen einer Betriebsgrösse
Mikro (1-9 MA)	57'618	79.3%	5'695	9.9%
Klein (10-49 MA)	12'031	16.6%	3'285	27.3%
Mittelgross (50-249 MA)	2'510	3.5%	1'384	55.1%
KMU	72'159	99.4%	10'364	14.4%
Gross (250 und mehr MA)	460	0.6%	293	63.7%
Total	72'619	100%	10'657	14.7%

*Anzahl Betriebe, die in der Betriebszählung die Frage nach Export von Gütern und Dienstleistungen mit "Ja" beantworteten.

Quelle: Bundesamt für Statistik

Grossunternehmen sind stärker exportorientiert

Es zeigt sich, dass die rege Exporttätigkeit der schweizerischen Volkswirtschaft nur von rund 15% aller Industrieunternehmen getragen wird. Dabei sind Grossunternehmen deutlich stärker exportorientiert als KMU. Über 60% aller Grossunternehmen in der Industrie nehmen am Aussenhandel teil, während bei den KMU etwas mehr als 14% ihre Güter ins Ausland verkaufen. Bezüglich der Frage der Exportorientierung enthält die Statistik der Betriebszählung allerdings einige Unzulänglichkeiten. So beträgt der Anteil der Industrieunternehmen, welche bei der Frage zur Exporttätigkeit keine Antwort abgegeben haben, rund 10%. Es kann also durchaus sein, dass diese fehlenden Angaben zusätzlich noch Unternehmen verbergen, die als exportorientiert eingestuft werden könnten. In [Abbildung 7](#) wurde angenommen, dass diese Unternehmen nicht exportorientiert sind. Zusätzlich sollte beachtet werden, dass in den beinahe 11'000 Unternehmen jene Betriebe nicht enthalten sind, welche die Exportunternehmen beliefern. Diese Zulieferbetriebe sind indirekt von Aussenhandel abhängig und leisten ebenfalls einen wichtigen Beitrag zum Erfolg der Schweizer Exportwirtschaft. Obwohl nur rund 15% aller Industrieunternehmen als exportorientiert bezeichnet werden können, beschäftigen diese immerhin 44% aller Arbeitskräfte im sekundären Sektor. Mehr als jeder dritte Arbeitsplatz in der Schweizer Industrie wird somit von einem Exportunternehmen zur Verfügung gestellt.

2.3 Regionen

Wie zuvor erwähnt stellen die Industriezweige der Chemie, der Präzisionsinstrumente und des Maschinenbaus die wichtigsten Exportbranchen der Schweizer Wirtschaft dar. Hauptausfuhrländer sind die EU (allen voran Deutschland), die USA und China (inkl. Hongkong). Wie sieht es auf Ebene der Kantone aus? Die Branchenstruktur ist von zentraler Bedeutung für das Leistungspotenzial eines Kantons und definiert massgeblich sein Exportportfolio.

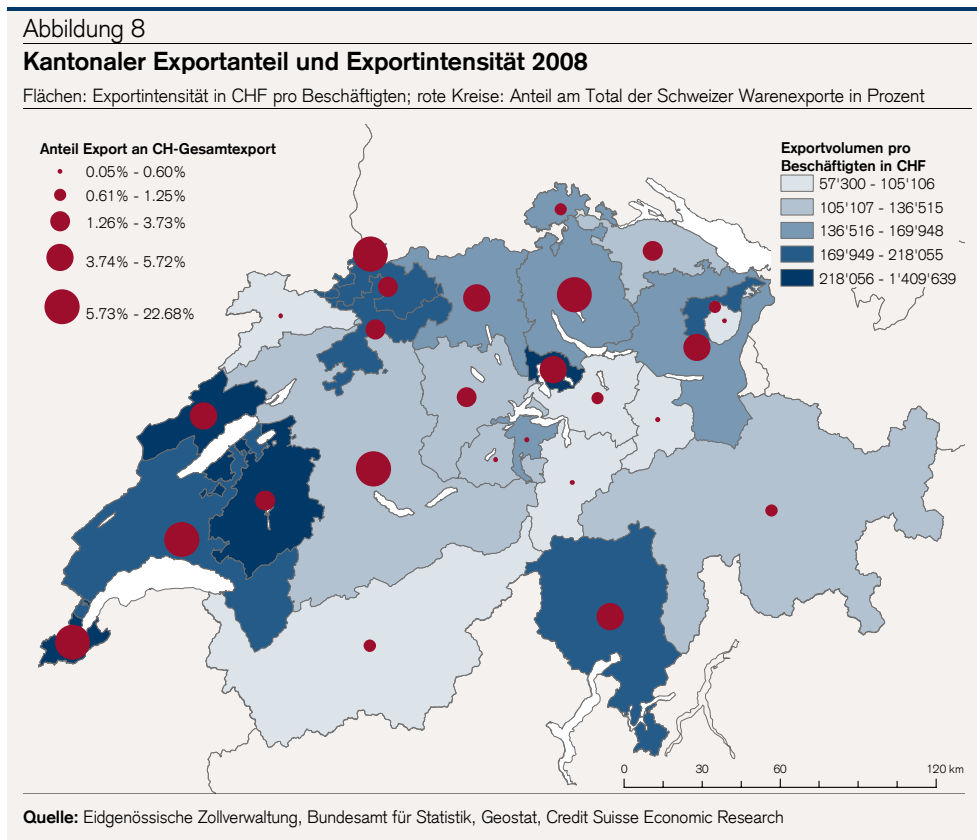
Exportbeiträge vs. Exportintensität

Basel-Stadt, Zürich, Genf, Bern und Waadt sind für den schweizerischen Aussenhandel die bedeutendsten Kantone. Zusammen erzielen sie die Hälfte der nationalen Ausfuhren. Um die Exportorientierung eines Kantons unabhängig von seiner Grösse beurteilen zu können, werden die Exporte ins Verhältnis zur Beschäftigung der Industrie gesetzt. Diese Quote wird als Exportintensität bezeichnet.

Spitzenindustrie als Exportschlager

In [Abbildung 8](#) werden die Exportbeiträge und Exportintensitäten aller Kantone für 2008 dargestellt. Der Anteil der kantonalen Ausfuhren an den gesamtschweizerischen Ausfuhren wird durch die Grösse der Kreise dargestellt. In der Fläche wird die Exportintensität abgebildet. Je dunkler die Fläche, desto exportorientierter ist der Kanton. In Basel-Stadt werden nicht nur absolut die höchsten Exportbeiträge erzielt, auch gemessen an der Exportintensität ist der Grenzkanton führend, dank seiner Spezialisierung auf chemische und pharmazeutische Produkte. Exportprodukte der Spitzenindustrie (vor allem der Branchen Chemie/Pharma und Präzisionsinstrumente) verhelfen auch den Kantonen Zug, Genf, Neuenburg und Freiburg (Reihenfolge

gemäss abnehmender Intensität) zu führenden Positionen in der Exportorientierung. Im schweizerischen Durchschnitt beträgt das Exportvolumen 219'731 CHF pro Beschäftigten.



Exportintensität als Auswahlkriterium

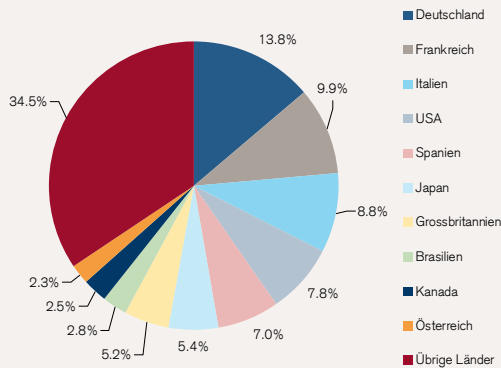
Im folgenden Abschnitt werden die drei exportstärksten Kantone der Schweiz (gemessen an der Exportintensität) betrachtet und einer näheren Analyse unterzogen. Hauptaugenmerk wird auf die Exportstruktur nach Branchen und Ländern gelegt.

Basel-Stadt nimmt die führende Position ein

Die Exportstärke der Basler Industrie zeigt sich besonders eindrücklich im Vergleich der Exporte pro Kopf. 2008 entfielen Exporte im Wert von 252'296 CHF pro Kopf auf diesen Kanton. Dies ist knapp zehnmal mehr als im Schweizer Durchschnitt, der bei 27'000 CHF pro Kopf liegt. Der Kanton Basel-Stadt hat eine ausgewogene Exportstruktur nach Ländern (Abbildung 9). Im Gegensatz dazu nimmt die chemisch-pharmazeutische Industrie eine dominante Position in der Aussenhandelsstatistik des Kantons ein (95% der Basler Ausfuhren; Abbildung 10). Dies gilt, wie im vorangegangenen Abschnitt beschrieben, in geringerem Ausmass auch für die Schweiz als Ganzes. 61% der nationalen Exporte der chemisch-pharmazeutischen Industrie stammen aus Basel-Stadt. Auch die Industrielandschaft des Kantons wird fast zur Hälfte von Chemie und Pharma geprägt.

Abbildung 9
Exportländer Basel-Stadt 2008

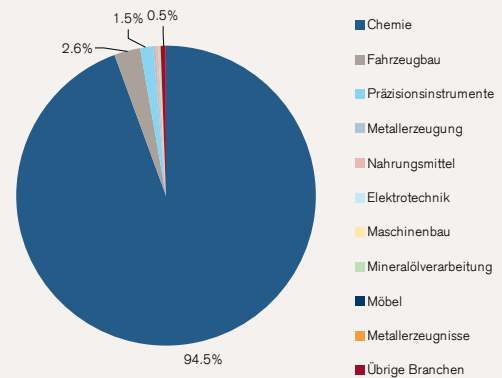
Anteil am Total der Baselstädtischen Warenexporte in Prozent



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

Abbildung 10
Exportbranchen Basel-Stadt 2008

Anteil am Total der Baselstädtischen Warenexporte in Prozent



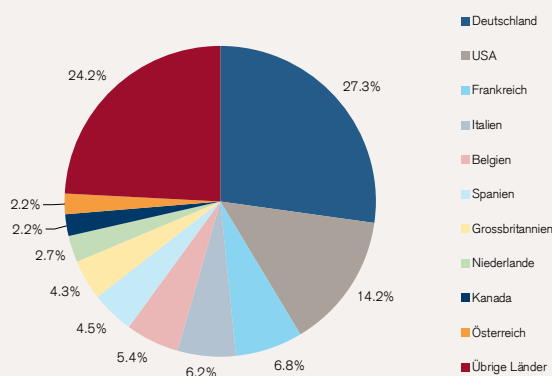
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

Zug: Exportstärke dank Vertriebsgesellschaften

28% der Exporte des Kantons Zug werden von Deutschland nachgefragt (Abbildung 11). Als Produktionsstandort für chemisch-pharmazeutische Produkte spielt der Kanton zwar eine untergeordnete Rolle, in der Aussenhandelsstatistik des Kantons steht diese Exportbranche allerdings an prominenter Stelle (Abbildung 12). Auf den ersten Blick mag diese Tatsache zwar kontrovers erscheinen, bei genauer Betrachtung der kantonalen Branchenstruktur lässt sie sich jedoch erklären. Für Vertriebsgesellschaften ist Zug nämlich sehr attraktiv, so dass immerhin rund 5% der nationalen chemisch-pharmazeutischen Warenausfuhren über diesen Kanton abgewickelt werden.

Abbildung 11
Exportländer Zug 2008

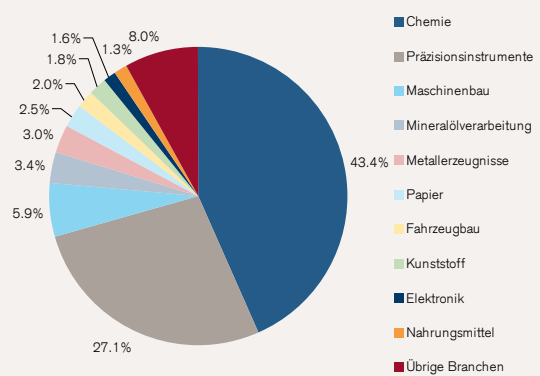
Anteil am Total der Zuger Warenexporte in Prozent



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

Abbildung 12
Exportbranchen Zug 2008

Anteil am Total der Zuger Warenexporte in Prozent

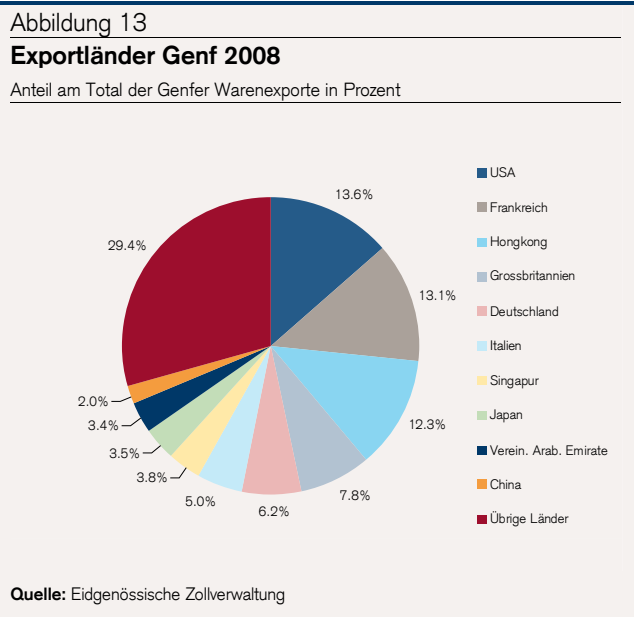


Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

Auch in Genf überdurchschnittliche Exportintensität

Trotz tiefem Industrialisierungsgrad⁹ von 17.4% trägt der Kanton Genf rund 8% der schweizerischen Ausfuhren bei. Die daraus resultierende Exportintensität ist weit höher als im schweizerischen Durchschnitt. In der Branchenstruktur des Kantons steht die Branche der Präzisionsinstrumente an prominenter Stelle, was sich auch in der Aussenhandelsstatistik niederschlägt (Abbildung 13). Die grösste Nachfrage nach Genfer Waren stammt dabei aus den USA, Frankreich sowie Hongkong (Abbildung 14).

⁹ Anteil Beschäftigte des sekundären Sektors am Total der Beschäftigten.



Diversifikation des Exportportfolios minimiert Risiko

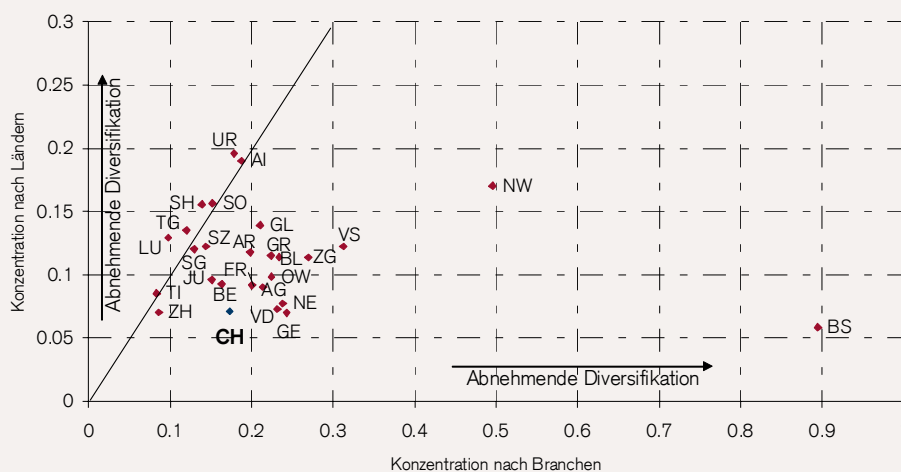
Die vorangegangene Analyse der Exportstruktur gibt Hinweise auf die strategische Wettbewerbsposition der Kantone auf den ausländischen Absatzmärkten. Sie dokumentiert auch die Abhängigkeit eines Kantons von der ausländischen Nachfrage und einer bestimmten Branche. Die einseitige Abhängigkeit von einer Industrie bzw. von einem Land ist vor allem in Krisenzeiten für die regionale Wirtschaftsentwicklung problematisch. Die Diversifikation der Exportstruktur, also die Streuung der Exportwerte auf verschiedene Branchen und Länder, führt zur Senkung des Gesamtrisikos. Durch eine breite Risikodiversifikation kann die Anfälligkeit auf ein Einzelereignis minimiert werden. Ein Boom in den USA kombiniert mit einem starken Dollarkurs kann sich beispielsweise positiv auf die Aussenhandelsaktivität eines Kantons auswirken. Hingegen beeinflussen die Eintrübung des Konsumklimas sowie die Verteuerung der Exporte durch einen relativ starken Franken die Ausfuhrdynamik der kantonalen Exporte in negativer Weise. Auch branchenbedingte Krisen in den Absatzmärkten können sich unmittelbar in den kantonalen Ausserbilanzen niederschlagen.

Um die Exportdiversifikation der Kantone vergleichen zu können, wird erneut der Herfindahl-Index von Abschnitt 1.1 herangezogen. In **Abbildung 15** werden die Exportkonzentrationen der Kantone nach Branchen und Ländern dargestellt, wobei die Diagonale eine gleichmässige Diversifikation repräsentiert.

Abbildung 15

Exportkonzentration nach Branchen und Ländern 2008

Herfindahl-Index; vertikale Achse: Konzentration nach Ländern; horizontale Achse: Konzentration nach Branchen
 Werte zwischen 0.1 und 0.2 werden als moderat konzentriert bezeichnet; Werte höher als 0.2 sind hoch konzentriert



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Credit Suisse Economic Research

Wie in Abschnitt 1.1 beschrieben, ist das Portfolio der Abnehmerländer von Schweizer Produkten relativ gut diversifiziert. Die Heterogenität der regionalen Exportstruktur impliziert allerdings, dass einzelne Kantone, je nach Exportportfolio, unterschiedlich stark betroffen sein dürften.

Tiefe Konzentration in Zürich und im Tessin, hohe in Basel-Stadt

Die Kantone Zürich und Tessin weisen Exportstrukturen mit den geringsten Abhängigkeiten von Länder- und Branchenrisiken auf. Konjunkturell bedingte Nachfrageeinbussen in beiden Dimensionen werden in diesen Kantonen bestmöglich abgefedert. Basel-Stadt weist eine hohe Konzentration in seiner Exportstruktur nach Branchen auf; das Aussenhandelsergebnis des Kantons ist stark vom Erfolg der chemisch-pharmazeutischen Industrie abhängig. In einer ähnlichen Risikoklasse (hohe Konzentration nach Branchen, geringe Konzentration nach Ländern) befinden sich die Kantone Aargau, Waadt, Genf, Neuenburg und Obwalden. Rund 40% ihrer Exportwerte sind von einer einzelnen Branche abhängig. Der Beitrag dieser Kantone zum Schweizer Aussenhandel ist bedeutend, so dass Einbussen auf ihren Hauptabsatzmärkten in der nationalen Statistik Konsequenzen haben könnten.

Die Exportprofile von Glarus, Baselland, Zug, Wallis, Graubünden und Nidwalden weisen weniger diversifizierte Exportportfolios aus. Das durch eine starke Konzentration nach Branchen bedingte Risiko wird durch die Abhängigkeit von einzelnen Ländern zusätzlich verschärft. Rund 25% des Exportvolumens dieser Kantone wird von einem einzelnen Handelspartner nachgefragt. Das Aussenhandelsergebnis dieser Kantone ist somit zusätzlich von der konjunkturellen Lage einzelner Handelspartner abhängig. Mit einer hohen Konzentration nach Branchen und einer relativ hohen einseitigen Abhängigkeit auf Länderebene fällt Nidwalden dabei besonders auf.

3 Was? Wettbewerbsvorteile und Qualitätsaspekte

Absolute und komparative Vorteile

3.1 Komparative Vorteile im internationalen Vergleich

Die ökonomische Theorie des internationalen Handels geht davon aus, dass jedes Land diejenigen Güter und Dienstleistungen herstellen soll, die es im Vergleich zu anderen Ländern relativ günstiger, das heisst mit geringeren Opportunitätskosten, produzieren kann.¹⁰ Ein einfaches Beispiel soll diesen Grundsatz verdeutlichen:

Box 3: Absolute und komparative Vorteile – Mobiltelefone und Notebooks

Absoluter Vorteil

Land A benötigt zur Herstellung eines Notebooks 8 Stunden. Land B benötigt zur Herstellung desselben Notebooks 10 Stunden. Zur Herstellung eines Mobiltelefons benötigt Land A hingegen 1 Stunde und Land B 20 Stunden. Land A kann das Notebook und das Mobiltelefon also schneller herstellen als Land B und besitzt dementsprechend einen absoluten Vorteil in beiden Gütern.

Relativer Vorteil und Opportunitätskosten

Wenn nun Land A 1 Notebook produziert, verzichtet es auf die Produktion von 8 Mobiltelefonen. Land B hingegen verzichtet auf die Produktion von nur 1/2 Mobiltelefon während der Herstellung eines Notebooks. Land B hat also einen komparativen Vorteil in der Produktion von Notebooks. Oder anders gesagt: die Opportunitätskosten bei der Herstellung eines Notebooks sind in Land B geringer.

	Opportunitätskosten	
	1 Notebook	1 Mobiltelefon
Land A	8 Mobiltelefone	1/8 Notebook
Land B	1/2 Mobiltelefon	2 Notebooks

Es ist also effizient, dass sich Land B, trotz des absoluten Vorteils von Land A, auf die Produktion von Notebooks spezialisiert und Land A hingegen Mobiltelefone herstellt. Konkret hat Land A einen komparativen Vorteil in der Produktion von Mobiltelefonen, während Land B einen komparativen Vorteil in der Herstellung von Notebooks aufweist. Land A sollte sich also auf die Produktion von Mobiltelefonen spezialisieren und Land B auf Notebooks.

RCA – ein einfaches Mass zur Bestimmung komparativer Vorteile

Damit komparative Vorteile zwischen Ländern entstehen können, muss die relative Ausstattung mit Arbeit und Kapital hinreichend unterschiedlich sein.¹¹ Beispielsweise könnte man sich vorstellen, dass die Schweiz gegenüber China einen komparativen Vorteil in wissensintensiven Gütern (z.B. Präzisionsinstrumente) aufweist, während China seinerseits einen komparativen Vorteil in arbeitsintensiven Gütern besitzt (z.B. Textil und Bekleidung). Da es in der Praxis sehr schwierig ist, komparative Vorteile direkt zu quantifizieren, hat Bela Balassa 1965 ein Konzept entwickelt, welches die indirekte Messung von komparativen Vorteilen erlaubt.¹² Dabei handelt es sich um den sogenannten "Revealed Comparative Advantage" (RCA), also den "offenbarten" komparativen Vorteil. Die Idee des RCA ist einfach: Wenn ein Land in bestimmten Branchen (oder bei bestimmten Gütern) einen komparativen Vorteil aufweist, wird es sich im Aussenhandel auf diese Branchen konzentrieren. Der Exportanteil dieser Branchen sollte also höher sein als der Exportanteil dieser Branchen in anderen Ländern. Der RCA gemäss Balassa berechnet sich folgendermassen:

¹⁰ Dieser Grundsatz beruht auf der Theorie der komparativen Kostenvorteile von David Ricardo aus dem Jahre 1817.

¹¹ Dieser Grundsatz geht zurück auf das sogenannte Heckscher-Ohlin-Theorem aus dem Jahre 1933.

¹² Bela Balassa (1965), Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage, The Manchester School 33, 99–123.

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{\sum_i X_{ij}}}{\frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}}$$

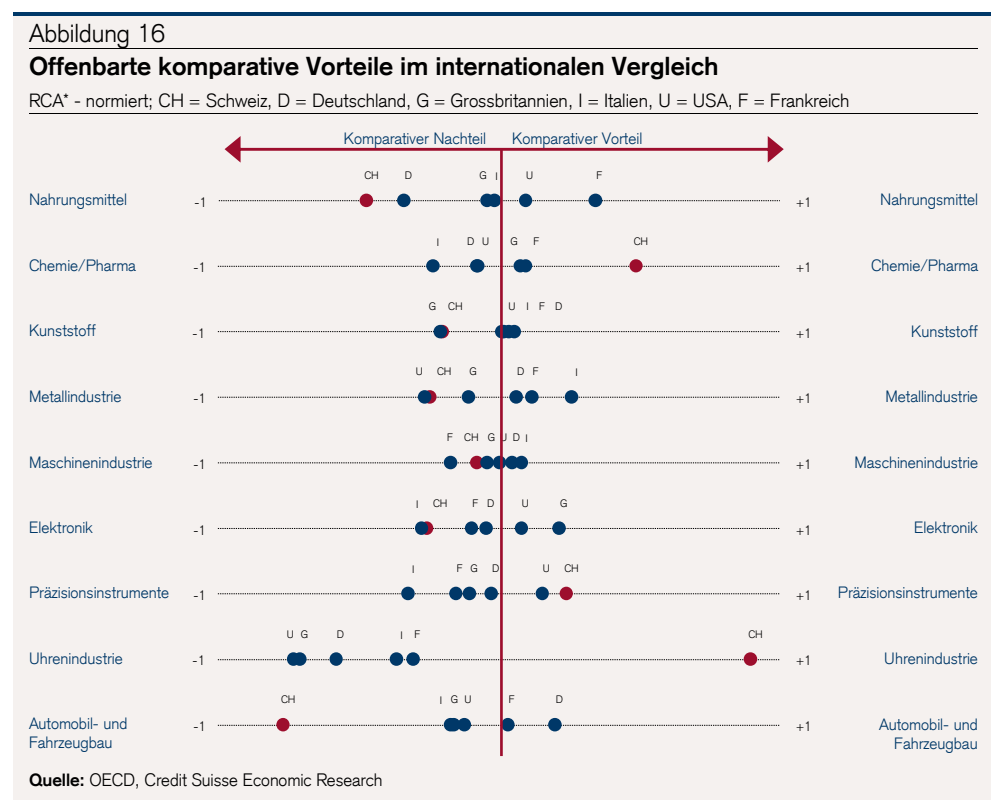
$\frac{X_{ij}}{\sum_i X_{ij}}$... Exportanteil der Branche i des Landes j
 $\frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}$... Exportanteil der Branche i aller Länder

Weil der RCA nach oben unbegrenzt ansteigen kann, hingegen nach unten durch die Null begrenzt ist, sind komparative Vorteile (RCA grösser als 1) schlecht vergleichbar mit komparativen Nachteilen (RCA kleiner als 1). Um diese Unzulänglichkeit zu umgehen, bietet sich eine Normierung an, die den RCA symmetrisch zwischen -1 und +1 schwanken lässt:¹³

$$RCA^* = \frac{(RCA - 1)}{(RCA + 1)}$$

$RCA^* > 0$... offener komparativer Vorteil
 $RCA^* < 0$... offener komparativer Nachteil
 $RCA^* = 0$... weder Vor- noch Nachteil

Abbildung 16 zeigt die RCA*-Werte (2006) ausgewählter Exportbranchen in einem internationalen Vergleich. Untersucht wurden die wichtigsten Exportdestinationen der Schweiz, namentlich Deutschland (D), USA (U), Italien (I), Frankreich (F) und Grossbritannien (G).



Klare komparative Vorteile in hochtechnologisierten Branchen

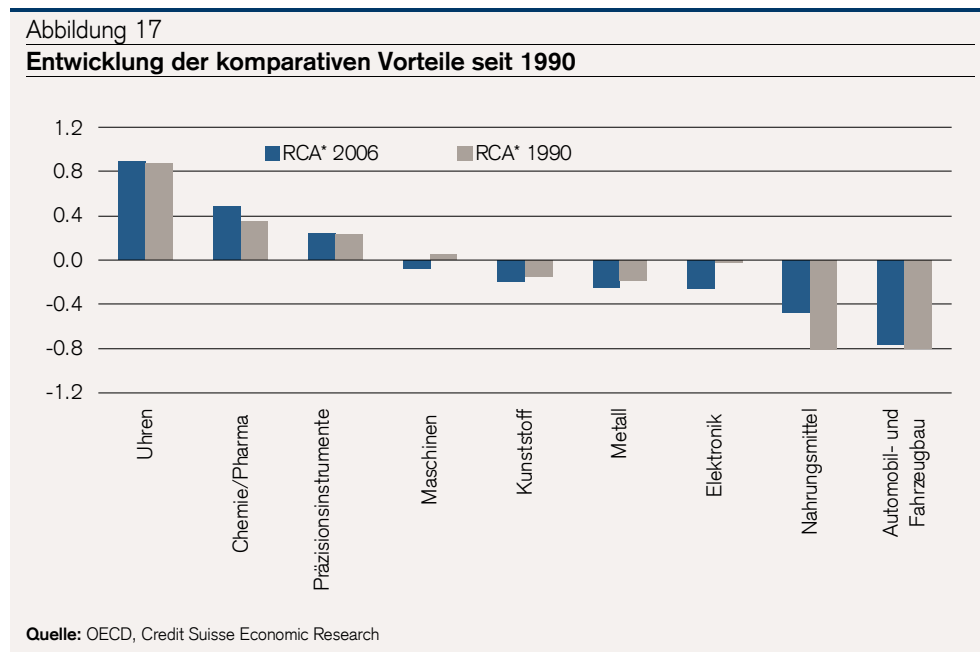
Die Auflistung zeigt, dass die Schweiz in den Bereichen Uhren, Chemie/Pharma und Präzisionsinstrumente deutliche komparative Vorteile gegenüber den wichtigsten Handelspartnern aufweist – der Exportanteil ist in diesen Branchen im internationalen Vergleich also überdurchschnittlich hoch. In anderen Branchen zeigt sich dagegen oft ein klarer komparativer Nachteil. Besonders ausgeprägt ist dieser in der Automobil- und der Nahrungsmittelindustrie; hier haben Deutschland und Frankreich die Nase vorn. Nur geringe Unterschiede zwischen den Ländern bestehen in der Maschinenindustrie. Offenbar befinden sich hier die einzelnen Länder auf einem ähnlich hohen Spezialisierungsniveau. Ebenfalls nur sehr gering unterscheiden sich die betrach-

¹³ Diese Normierung wurde 1998 von Keld Laursen vorgeschlagen.

**Stabile Entwicklung
seit 1990**

teten Länder in Bezug auf die Kunststoffindustrie. Einzig Grossbritannien und die Schweiz finden sich hier etwas im Hintertreffen.

Seit 1990 haben sich die offenbaren komparativen Vorteile der Schweizer Exportindustrie nicht allzu stark verändert (Abbildung 17). Gesamthaft resultierte in allen betrachteten Branchen eine leichte Verbesserung. In der chemisch-pharmazeutischen Industrie konnten wir unsere Vorreiterrolle noch ausbauen. Praktisch gleich geblieben ist die Positionierung in der Uhrenindustrie und bei den Präzisionsinstrumenten. Unsere komparativen Nachteile konnten wir einzig in der Nahrungsmittelbranche deutlich reduzieren. Die Branche verzeichnete in den letzten drei Jahren einen regelrechten Exportboom. Die Nahrungsmittelexporteure profitieren, wie bereits erwähnt, durch ihre gute Positionierung von der rasch wachsenden Nachfrage nach hochwertigen Lebensmitteln in aufstrebenden Märkten. Anders sieht es in der Elektronikbranche aus. Hier erhöhte sich der komparative Nachteil seit 1990 deutlich. Ein Grund für diese Entwicklung dürfte der durch die Globalisierung vermehrt zutage getretene komparative Vorteil der Niedriglohnländer sein, besonders bei arbeitsintensiven Produktionsprozessen.



3.2 Qualitätsaspekte – Export Unit Value

Export Unit Value

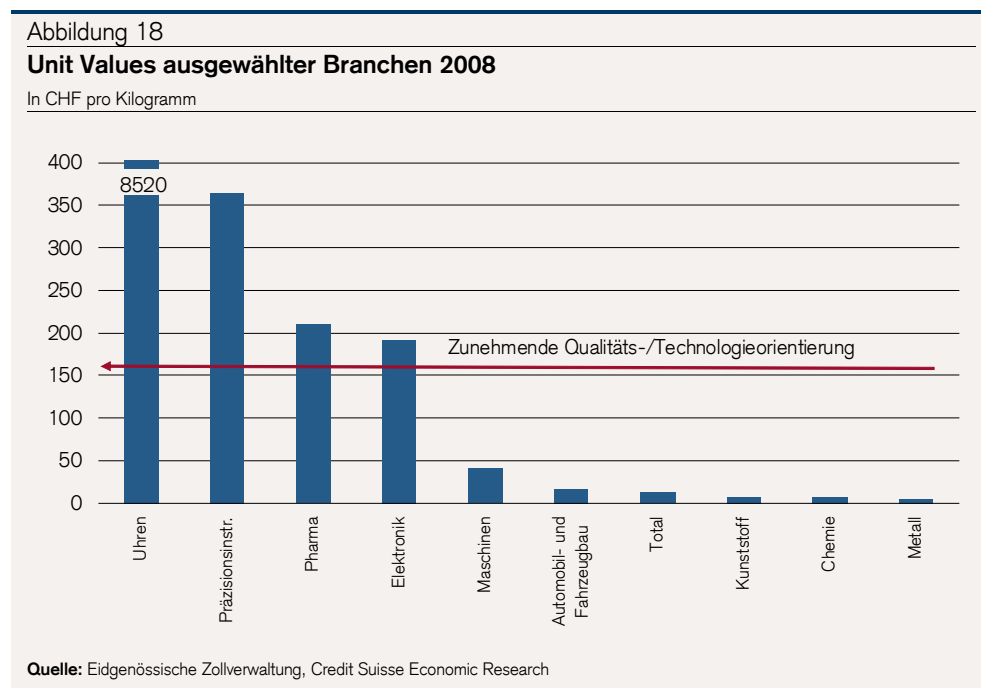
Die RCA*-Analyse hat gezeigt, dass der Schweizer Aussenhandel relativ gut positioniert ist. Beinahe 50% unserer Exportprodukte stammen aus Branchen, in denen wir klare komparative Vorteile gegenüber unseren wichtigsten Handelspartnern aufweisen. Dies ist eine wichtige Erkenntnis, zumal auch komparative Vorteile in für den Export wenig relevanten Branchen denkbar sind. Wissens- und Forschungsintensität sowie die Konzentration auf innovative, hochtechnologische Produkte sind also die Stärken unserer Exportwirtschaft. Dies macht durchaus Sinn, denn die Tatsache, dass die Schweiz ein Hochlohnland ist, macht es für viele Exporteure schwierig, über den Preis zu konkurrieren. Wesentlicher strategischer Erfolgsfaktor ist also die Qualität. Ein approximatives Mass für die Qualität von Exportprodukten ist der sogenannte Export Unit Value – der Exportwert pro Kilogramm.

$$ExportUnitValue = \frac{Exportwert(CHF)}{Exportgewicht(Kg)}$$

Mit zunehmender Qualität eines Produktes erhöht sich das Verhältnis seines Wertes zum Gewicht des Produktes und dementsprechend sein Unit Value.

Qualität als strategischer Erfolgsfaktor

2006 haben wir in einer Studie detailliert aufgezeigt, wie sich die Schweiz im internationalen Qualitätswettbewerb seit 1990 entwickelt hat.¹⁴ Volkswirtschaften mit einem hohen Produktionsanteil von Hightech- und Qualitätsgütern haben einen höheren Unit Value als Länder, die stärker auf standardisierte, homogene Produkte mit wenig Prozessstufen spezialisiert sind. Qualitative Eigenschaften (Design, Technologie, Innovationsgrad usw.) rechtfertigen einen höheren Preis, da ihre Inputfaktoren (Arbeit und Kapital) hochwertig sind und ein aufwendiger Produktionsprozess dahintersteckt. In der Tat verfügt die Schweiz im internationalen Vergleich über einen äusserst hohen Unit Value. Hauptverantwortlich dafür sind, einmal mehr, die üblichen Verdächtigen – Uhrenindustrie, Pharmaindustrie und Präzisionsinstrumente (Abbildung 18). Zusätzlich verfügt auch die Elektronikbranche, wo die Schweiz im Forschungsbereich eine Spitzenposition einnimmt, über einen vergleichsweise hohen Unit Value. In Abbildung 18 wird die pharmazeutische Industrie bewusst separat ausgewiesen, um ihre Qualitätsführerschaft zu unterstreichen.



Die Betrachtung der Unit Values liefert eine Begründung für die offenbaren komparativen Vorteile in Abbildung 16. Just in jenen Branchen, in denen die Schweiz klare komparative Vorteile aufweist, sind überdurchschnittlich hohe Unit Values zu beobachten. Ein wichtiger Grund für die komparativen Vorteile liegt damit in der hohen Qualität der Exportprodukte in der Spitzenindustrie. Hohe Qualität ist ein wichtiger strategischer Erfolgsfaktor, denn damit lassen sich höhere Preise rechtfertigen. Und dies ist entscheidend, da der Spielraum für internationalen Preiswettbewerb im Hochlohnland Schweiz wie erwähnt klar begrenzt ist.

3.3 Ist die Schweiz eine Basarökonomie?

Basareffekt: Hoher Anteil an ausländischen Vorleistungen, geringe inländische Wertschöpfung und Beschäftigung

Dank hochqualitativer Produkte gehört die Schweiz zu den erfolgreichsten Handelsnationen der Welt. Hohe Exporte müssen nicht unbedingt mit hoher Wertschöpfung im Inland einhergehen. Konfrontiert mit dem Paradox, dass in Deutschland als Exportweltmeister (im Warenhandel) rekordhohe Arbeitslosigkeit herrschte, prägte der deutsche Ökonom Hans-Werner Sinn 2003 den Begriff Basarökonomie.¹⁵ Damit ist ein Warenumsatzplatz gemeint, auf dem Güter aus aller Welt wie auf einem Basar gehandelt werden, der diese aber immer weniger selber herstellt, so dass im Inland entsprechend wenig Wertschöpfung anfällt. Deutsche Unternehmen lagern

¹⁴ Swiss Issues Branchen – Qualität als einzige Chance der Exportindustrie?, Credit Suisse Economic Research, 2006.

¹⁵ Hans-Werner Sinn (2003), Der kranke Mann Europas: Diagnose und Therapie eines Kathedersozialisten, Deutschland-Rede, Stiftung Schloss Neuhardenberg. Für eine Darstellung der Basar-Hypothese siehe auch Hans-Werner Sinn (2005), Die Basarökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht? Berlin.

zunehmend gerade arbeitsintensive Produktionsschritte ins Ausland aus; nur die kapitalintensivere Endfertigung findet in Deutschland statt. Die Fertigungstiefe im Inland sinkt. Die geringe Beschäftigungswirkung der Exporte konterkariert damit das eigentlich positive Signal des deutschen Exporterfolgs.

Die Dosis macht das Gift?

Unumstritten ist die Basar-Hypothese allerdings nicht. Schliesslich ist eine verstärkte internationale Arbeitsteilung ein generelles Phänomen der Globalisierung und als solches keineswegs auf Deutschland beschränkt. Durch die Ausnutzung der komparativen Vorteile der einzelnen Partnerländer verspricht dieser Ansatz zudem eine Steigerung von Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. Die eigentliche Kritik Sinns richtet sich dementsprechend nicht auf das Prinzip internationaler Wertschöpfungsketten, sondern auf das Ausmass, mit dem sich Deutschland dieses Prozesses bedient. Ebenso wie Deutschland setzt die Schweizer Volkswirtschaft stark auf das Exportgeschäft. Hat sich also die Schweiz ebenso zu einer Basarökonomie gewandelt?

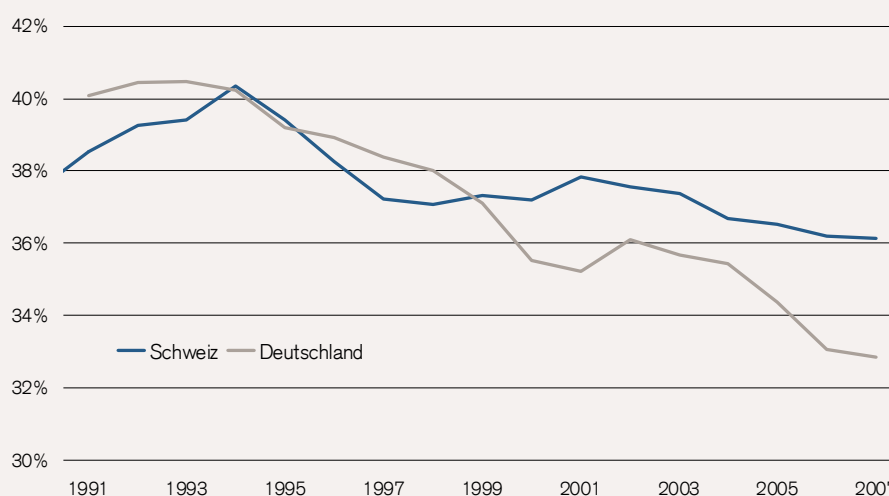
Basareffekt in Deutschland höher als in der Schweiz, sowohl im Ländervergleich ...

Wie angesichts der stärkeren Globalisierung zu erwarten, nimmt der Anteil der Bruttowertschöpfung seit 1990 in beiden Ländern ab (Abbildung 19). In Deutschland fällt die Abnahme allerdings stärker aus als in der Schweiz, wo die Entwicklung mit Ausnahme von kleineren Veränderungen seit 1997 nahezu statisch war. Der Abstand zwischen beiden Ländern hat sich nach einer Annäherung 1994/1995 am aktuellen Rand wieder vergrössert, so dass der Wertschöpfungsanteil in der Schweiz deutlich über demjenigen Deutschlands liegt. Dies ist umso bemerkenswerter, als normalerweise der Anteil inländischer Vorprodukte mit der Grösse der Volkswirtschaft steigt, da grössere Volkswirtschaften mit einer höheren Wahrscheinlichkeit das gewünschte Vorprodukt im Inland verfügbar haben.

Abbildung 19

Basareffekt Deutschland/Schweiz (1990–2007)

Anteil der Bruttowertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes an der eigenen Produktion

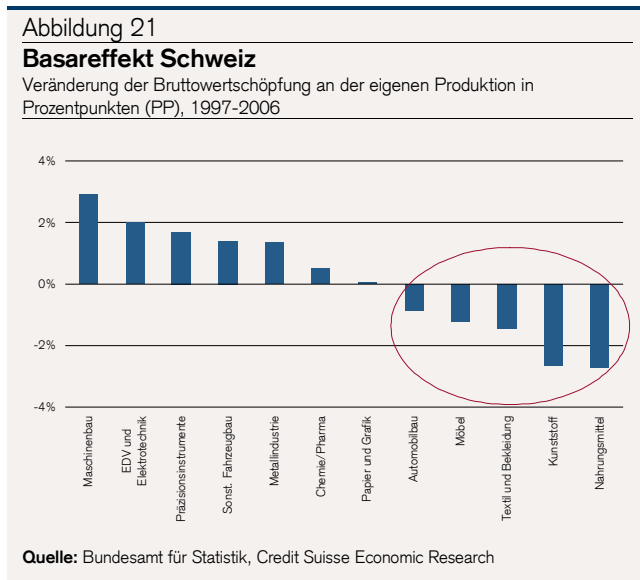
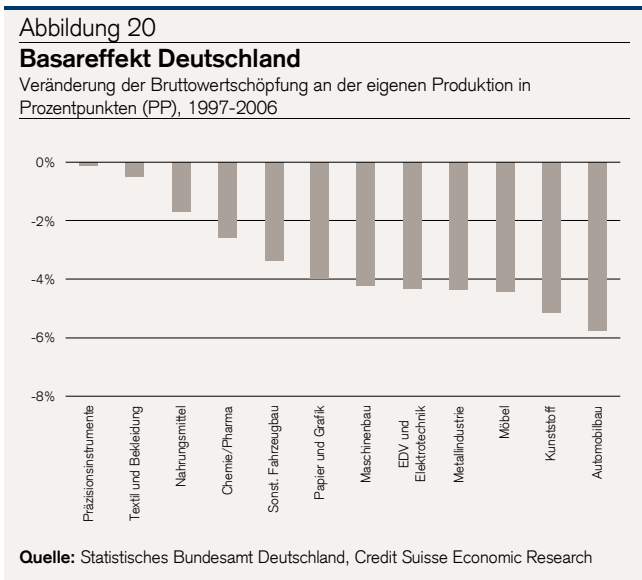


Quelle: Bundesamt für Statistik, Statistisches Bundesamt Deutschland, Credit Suisse Economic Research

... als auch auf Branchenebene

Beleuchtet man diese Entwicklung etwas näher für ausgewählte Branchen, bestätigen sich die Aussagen von [Abbildung 19](#). Der Basareffekt ist in Deutschland deutlicher und ungleich stärker als in der Schweiz ([Abbildungen 20 und 21](#)). In Deutschland reduzierte sich in allen betrachteten Branchen die "eigene" Wertschöpfung seit 1997 drastisch und in den meisten Fällen um mehr als 4 Prozentpunkte (PP). Besonders ausgeprägt ist der Basareffekt in der Automobilindustrie. Dort hat sich der Wertschöpfungsanteil um beinahe 6 PP reduziert. Durch die verstärkte internationale Konkurrenz nicht zuletzt aus Fernost massiv unter Druck gesetzt, reagierte der deutsche Fahrzeugbau durch verstärkte Produktionsauslagerung ins Ausland. Dadurch konnte die herausragende Bedeutung der Fahrzeugindustrie für die deutsche Volkswirtschaft erhalten bleiben und der in den 1990er Jahren zwischenzeitlich gesunkene Anteil an der Gesamtwertschöpfung Deutschlands wieder gesteigert werden. In der Schweiz sind die Unterschiede zwischen den Branchen deutlich geringer und schwanken zwischen ungefähr +/- 3 PP. Anders als in

Deutschland zeigt sich, dass seit 1997 bestimmte Branchen den Anteil der Bruttowertschöpfung an der eigenen Produktion sogar erhöhen konnten. Einige Branchen verzeichneten aber ebenfalls Rückgänge und waren von einem allfälligen Basareffekt betroffen. Branchen mit vergleichsweise starken Rückgängen sind in der Schweiz die Kunststoff- sowie die Nahrungsmittelindustrie. Die Rückgänge in diesen Branchen sind vor allem auf die gestiegene internationale Integration zurückzuführen.



Negative Folgen des Basareffekts haben in der jüngsten Hochkonjunktur abgenommen

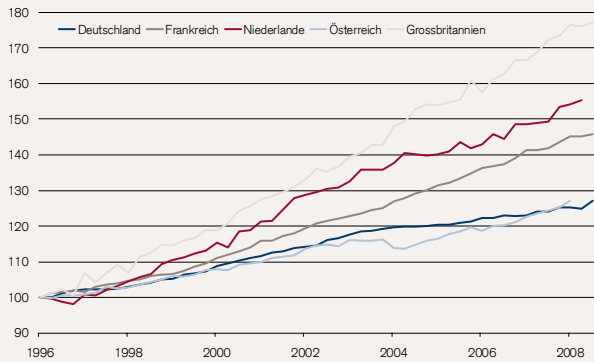
Ursache für die negative Beschäftigungswirkung des deutschen Basareffekts waren bis vor einigen Jahren die im europäischen Vergleich hohen deutschen Lohnstückkosten und das nicht nur teure, sondern auch bürokratische Sozialversicherungssystem. Um international wettbewerbsfähig zu bleiben, versuchten deutsche Unternehmen, Höhe und Komplexität deutscher Lohn- und Lohnnebenkosten aus dem Weg zu gehen: einerseits durch eine verstärkte Automatisierung, andererseits durch Outsourcing insbesondere arbeitsintensiver Tätigkeiten ins Ausland. Durch einzelne Sozialreformen und vor allem durch eine relative Zurückhaltung beim Reallohnwachstum vis-à-vis vieler anderer westeuropäischer Länder konnte die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft gerade ab 2004 wieder gesteigert werden (Abbildung 22). Eine Ausweitung des Basareffekts (Abbildung 19) und eine gleichzeitige Senkung der Arbeitslosigkeit haben sich nicht länger ausgeschlossen. Hier zeigt sich die positive Seite der deutschen Basarwirtschaft. Geographie und der europäische Einigungsprozess ermöglichten im Vergleich zur Schweiz eine frühere und stärkere internationale Arbeitsteilung durch Auslagerung von Fertigungsprozessen ins Ausland, gerade in die osteuropäischen EU-Länder. Die Arbeitskosten in der Schweiz sind seit 2000 ebenfalls nur moderat gestiegen. In Verbindung mit einem flexibleren Arbeitsmarkt, den niedrigeren Steuern und der Spezialisierung auf qualitativ hochstehende Produkte auf der einen und der geringeren aussenwirtschaftlichen Integration mit den neuen EU-Ländern auf der anderen Seite ist die inländische Fertigungstiefe der Schweiz aber kaum gesunken.

Unterschiedlicher Ansatz der Schweiz und Deutschlands, aber beide erfolgreiche Handelsnationen

Den einen richtigen Ansatz – entweder Outsourcing oder inländische Produktion – gibt es nicht. Deutschland und die Schweiz verfolgen unterschiedliche Strategien; die deutsche Exportwirtschaft setzt auf das Ausland, die schweizerische hingegen auf Qualität. Beide Länder waren in den letzten Jahren mit ihren Strategien erfolgreich und konnten ihre Exportleistungen steigern (Abbildung 23). Deutschland konnte dabei zumindest in der Hochkonjunktur die vormaligen Nachteile der Basarstrategie zunehmend unter Kontrolle bringen.

Abbildung 22
Entwicklung Arbeitskosten

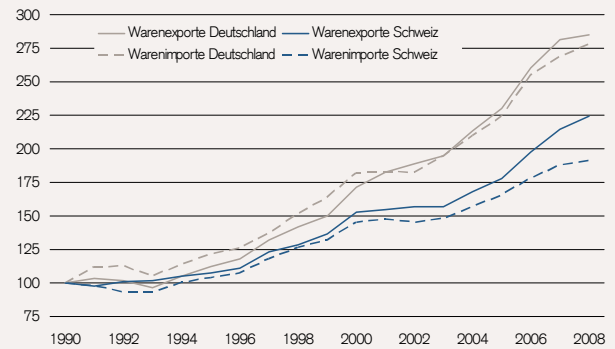
Index 2000=100



Quelle: Eurostat

Abbildung 23
Entwicklung Aussenhandel

Index 1990 = 100



Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Bundesamt für Statistik, Statistisches Bundesamt Deutschland

4 Ausblick

Wie stark wirken höhere ausländische Nachfrage und Wechselkurse auf die Schweizer Exporte?

4.1 Determinanten der Schweizer Exporte

Steigt die Wirtschaftsleistung eines Landes, erhöht sich die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen. In einer globalisierten Welt steigt damit auch die Nachfrage nach Importen. Erhöht sich also das Wirtschaftswachstum unserer Handelspartner, nimmt auch die ausländische Nachfrage nach Schweizer Produkten zu. Für diese ausserdem wichtig ist der Wert des Schweizer Frankens vis-à-vis der Währungen unserer Handelspartner. Ein schwächerer Schweizer Franken erhöht die Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer Produkten, da diese dann vom Ausland kostengünstiger zu kaufen sind. In beiden Fällen resultiert eine belebende Wirkung auf Schweizer Exporte. Doch wie hoch ist der Einfluss jeweils, d.h. was ist wichtiger – Wechselkurse oder Konjunkturverlauf? Beantworten lässt sich diese Frage durch die Exportelastizitäten nach der ausländischen Nachfrage und nach Wechselkursen. Exportelastizitäten messen die Veränderung der Schweizer Exporte, wenn sich das Wirtschaftswachstum unserer Handelspartner um 1% beschleunigt bzw. wenn sich der Schweizer Frankens relativ zu einer anderen Währung um 1% aufwertet (Abbildung 24). Ein Wert von grösser als 1 zeigt eine elastische Reaktion, ein Wert kleiner als 1 eine unelastische an.

Abbildung 24

Exportelastizitäten nach ausländischer Nachfrage und nach Wechselkurs*

Zweite Spalte: Exportelastizität nach Wachstum Handelspartner; vierte Spalte: Exportelastizität nach Wechselkurs (bei Aufwertung Schweizer Franken)

Land	Exportelastizität nach ausländischer Nachfrage	Währung	Exportelastizität nach Wechselkurs
Deutschland	2.0	EUR	-0.5
Frankreich	1.6		
Italien	3.0		
Spanien	2.5		
Niederlande	1.9		
Österreich	1.3		
Grossbritannien	1.3	GBP	-0.4
USA	1.9	USD	-0.4
Japan	2.4	Yen	-0.2
Schweizer Exporte insgesamt	2.0		

* Die Exportelastizität nach Wachstum Handelspartner (Wechselkurs) für ein Land x gibt an, um wieviel Prozent der Schweizer Export in das Land x steigt, wenn das Wirtschaftswachstum des Landes x (der bilaterale Wechselkurs des Landes x zum CHF) um 1% steigt. Datenbasis 1990-Q3/2008

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung, Datastream, Credit Suisse Economic Research

Exportelastizität bei Ausfuhren nach Italien am höchsten

Exporte nach Italien zeigen sich hochelastisch: Steigt das italienische Wirtschaftswachstum um 1%, nehmen die Schweizer Exporte nach Italien um 3.0% zu. Auch Spanien, das bis zum jüngsten Einbruch nicht nur sehr hohe BIP-Wachstumsraten erzielen konnte, sondern auch in überdurchschnittlichen Mass Schweizer Exporte abgenommen hatte (+194% seit 1990), verzeichnet eine hohe Exportelastizität von 2.5. Mit Japan folgt unmittelbar danach ein nicht-europäisches Land. Einen Wirtschaftseinbruch einiger Handelspartner kann die Schweizer Exportwirtschaft – als Kollektiv – so bis zu einem gewissen Grad kompensieren. Für die Schweizer Exporte insgesamt ergibt sich eine Elastizität von 2.0; die Exporte zeigen sich elastisch bezüglich der ausländischen Nachfrage.

Exportelastizität nach Wechselkursen schwächer als nach der ausländischen Nachfrage

Der Euro ist die wichtigste ausländische Währung für die Schweizer Exporte; mehr als die Hälfte aller Ausfuhren gehen in die Eurozone. Die Exportelastizität gegenüber Wechselkursschwankungen des Euro fällt mit -0.5 auch am höchsten aus. Wertet der Schweizer Franken zum Euro um 1% ab, steigen die Schweizer Exporte um 0.5%. Das britische Pfund und der US-Dollar folgen mit einer Elastizität von -0.4. Im Vergleich zum Einfluss des Wirtschaftswachstums der

Handelspartner bleibt der Einfluss aller betrachteten Währungen allerdings gering. Schweizer Exporte sind bezüglich Wechselkursänderungen relativ unelastisch. In allen Ländern spielt das Wirtschaftswachstum eine grössere Rolle. Es sind also gerade die ausländischen Konjunkturaussichten, die sich für eine Extrapolation der zukünftigen Schweizer Exporte anbieten.

4.2 Exportbarometer

Exportbarometer fühlt der Schweizer Wirtschaft den Puls

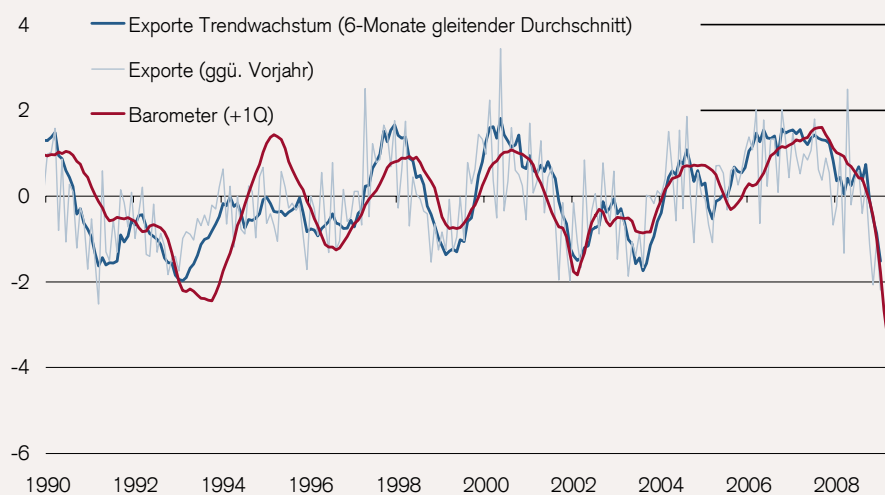
Vorlaufindikatoren als Herzstück des Barometers

Die Bedeutung der ausländischen Nachfrage für die Schweizer Exporte macht sich unser Exportbarometer zunutze. Als vorlaufender Indikator fühlt es der Schweizer Wirtschaft in einem entscheidenden Bereich den Puls und gibt somit wichtige Anhaltspunkte für die zukünftige Entwicklung der Schweizer Konjunktur.

Zur Konstruktion des Exportbarometers werden wichtige Vorlaufindikatoren (namentlich Einkaufsmanagerindizes) für die Industrie in den 28 wichtigsten Abnehmerländern zusammengetragen. Diese Indikatoren werden von der OECD monatlich ermittelt und geben den Verlauf der Industriekonjunktur mit einem Prognosehorizont von ungefähr einem halben Jahr an. Die Werte dieser Vorlaufindikatoren werden standardisiert und mit dem Exportanteil des jeweiligen Landes gewichtet. Das Exportbarometer verdichtet diese Informationen somit zu einem einzigen Indikator. Da es sich um standardisierte Werte handelt, wird das Exportbarometer in Standardabweichungen angegeben. **Abbildung 25** zeigt das Exportbarometer (ein Quartal in die Zukunft verschoben) sowie das Schweizer Exportvolumen. Die Abbildung unterstreicht den Prognosecharakter des Exportbarometers; die Korrelation zwischen dem Exportwachstum (gleitender Durchschnitt über 6 Monate) und dem Barometer mit einem Vorlauf von einem Quartal beträgt gute 0.74. Nimmt man einen Vorlauf von zwei Quartalen als Grundlage, beträgt der Korrelationskoeffizient immer noch 0.61.

Abbildung 25
Exportbarometer für die Gesamtindustrie

In Standardabweichungen



Quelle: OECD, Eidgenössische Zollverwaltung, Datastream, Credit Suisse Economic Research

Düstere Aussichten in der näheren Zukunft

Seit Mitte 2007 befindet sich das Exportbarometer in einem Sinkflug, der sich seit Oktober 2008 drastisch akzentuierte. Tatsächlich hat auch die Aussenhandelsdynamik seit Mitte 2007 an Schwung verloren. Im vierten Quartal 2008 verzeichneten die Schweizer Exporte zum ersten Mal seit 20 Quartalen einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr (-4.4%). In den nächsten Monaten dürfte sich die Situation kaum ändern. Das Exportbarometer kündigt eine weitere Abschwächung der Aussenhandelstätigkeit an. Die Exportrückgänge dürften sich in den nächsten Monaten noch akzentuieren. Der Hauptgrund für die generell negativen Exportprognosen liegt offensichtlich in der konjunkturellen Situation unserer Partnerländer. Die USA, Japan und eine Reihe europäischer Staaten befinden sich in der Rezession. Gleichzeitig hat sich das Wachstum in den

Schwellen- und Entwicklungsländern markant abgeschwächt. Trotz einem Feuerwerk an staatlichen Interventionen und Konjunkturprogrammen wird die Rezession in den Industrieländern noch eine Weile andauern, und die Impulse aus der übrigen Welt werden weiterhin verhalten bleiben.

Exportprognosen auf Branchenebene

Neben der Prognose für die Gesamtexporte ermöglicht das Exportbarometer auch spezifische Vorhersagen für einzelne Branchen. **Abbildung 26** listet die jeweiligen Werte des Exportbarometers nach Branchen auf und vergleicht dabei den Durchschnittswert für das Jahr 2008 mit dem Vorlaufwert für August 2009. Daraus ergeben sich die Prognosen für die Exportentwicklung dieser Branchen in der äussersten rechten Spalte von **Abbildung 26**.

Abbildung 26
Exportbarometer und Exportprognose
In Standardabweichungen

	Korrelation*	Barometer Mittelwert 2008	Barometer August 09	Prog. Abschwächung bis Aug. 09**
Gesamtindustrie	0.61	0.83	-3.72	-2.75
Spitzenindustrie	0.58	0.82	-3.78	-2.69
- Maschinenbau	0.75	0.94	-3.69	-3.46
- Elektrotechnik	0.61	0.96	-3.60	-2.79
- Präzisionsinstrumente (inkl. Uhren)	0.60	0.75	-3.79	-2.70
- Automobilindustrie	0.38	0.97	-3.48	-1.67
- Sonstiger Fahrzeugbau	0.10	0.74	-4.54	-0.48
- Chemie/Pharma	0.11	0.76	-3.78	-0.52
- Kunststoff	0.48	0.91	-3.60	-2.16
- EDV-Geräte	0.38	1.01	-3.79	-1.81
- Elektronik	0.21	0.87	-3.69	-0.96
Traditionelle Industrie	0.31	0.84	-3.60	-1.38
- Nahrungsmittel	0.41	0.86	-3.68	-1.87
- Metallerzeugung	0.41	0.93	-3.31	-1.73
- Metallerzeugnisse	0.68	0.93	-3.66	-3.15
- Textil	0.55	0.88	-3.45	-2.39
- Bekleidung	0.09	0.53	-3.23	-0.35
- Papier	0.42	0.98	-3.54	-1.91
- Druck und Verlag	0.08	0.98	-3.44	-0.36

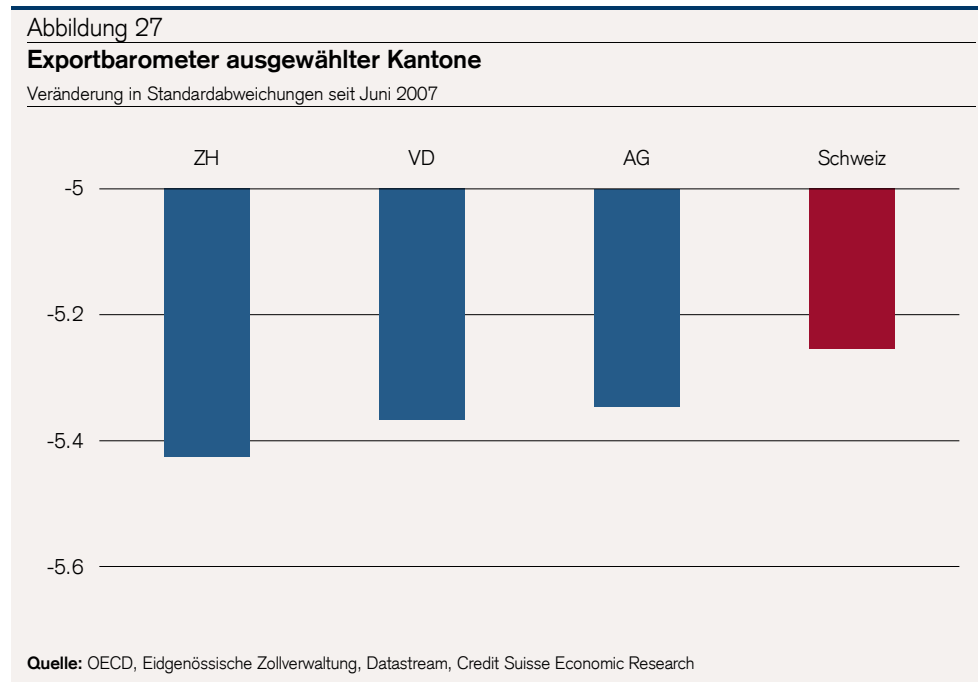
* Korrelation zwischen dem Trendwachstum der Exporte und dem Exportbarometer der jeweiligen Branche (6 Monate Vorlauf).
 ** Abschwächung unter Berücksichtigung der Korrelation. Durch die Korrelation wird die Aussagekraft des Exportbarometers gewissermassen relativiert. So ist beispielsweise im Sonstigen Fahrzeugbau der Rückgang des Barometers von 0.74 auf -4.54 äusserst hoch. Die Korrelation des Barometers mit den Branchenexporten ist allerdings gering. Dadurch kommt die prognostizierte Abschwächung auf nur 0.48 Standardabweichungen zu liegen.
Quelle: OECD, Eidgenössische Zollverwaltung, Datastream, Credit Suisse Economic Research

Es zeigt sich, dass sich die Exportentwicklung der gesamten Industrie in den nächsten Monaten weiterhin abschwächen dürfte. Besonders stark dürfte die Kontraktion im Bereich der Spitzenindustrie ausfallen, namentlich bei den Präzisionsinstrumenten, im Maschinenbau und der Elektrotechnik. Dort prognostiziert das Exportbarometer eine Reduktion des Wachstumstrends um bis zu mehr als drei Standardabweichungen unter den langfristigen Durchschnitt. Die starke Abschwächung im Bereich der Spitzenindustrie hängt mit der Entwicklung der Vorlaufindikatoren in den Exportdestinationen zusammen. Im Maschinenbau beispielsweise werden überdurchschnittlich viele Güter nach Deutschland exportiert, während bei den Präzisionsinstrumenten relativ viel in die USA verkauft wird. In beiden Ländern haben sich die Vorlaufindikatoren im Jahr 2008 besonders stark abgeschwächt. Vergleichsweise solide entwickeln dürfte sich die chemisch-pharmazeutische Industrie; eine Branche, die geographisch besser diversifiziert ist und im Bereich Pharma geringeren konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt ist. Mit der Textilbranche, der Nahrungsmittelindustrie und vor allem auch der Metallindustrie dürften aber auch Branchen aus der traditionellen Industrie stark vom Rückgang der Auslandnachfrage betroffen sein. Diese düsteren Prognosen sind hauptsächlich von der konjunkturellen Entwicklung abhängig und ändern nichts an der strategisch erfolgreichen Positionierung der Exportbranchen Uhren, Präzisionsinstrumente sowie Chemie/Pharma, welche wir in den vorangegangenen Kapiteln analysiert

Exportbarometer für Kantone

haben. Vielmehr helfen die Stärken dieser Aussenhandelsbranchen, das konjunkturelle Wellental vergleichsweise gut zu meistern und für den nächsten Aufschwung gerüstet zu sein.

Neben der Spezifikation nach Branchen wird das Exportbarometer auch für einzelne Kantone errechnet. Anstelle der 27 Branchen werden die 26 Kantone untersucht. Unsere Analyse zeigt, dass die seit Sommer 2007 beobachtete Abschwächung des Exportbarometers in den Kantonen Zürich, Aargau und Waadt besonders stark ausgefallen ist (Abbildung 27).



Zusammen sind diese drei Kantone für über 20% aller Schweizer Exporte verantwortlich. Die besonders deutliche Abschwächung des Exportbarometers ist auf die vergleichsweise starke Konzentration in den Exportbranchen Maschinenbau und Präzisionsinstrumente zurückzuführen – zwei Branchen, in denen sich das Exportbarometer jüngst besonders stark abgeschwächt hat. In der Waadt beispielsweise fallen rund 26% der Exporte im Bereich der Präzisionsinstrumente an, während der Kanton Aargau 40% im Maschinenbau generiert.

4.3 Aktuelle Prognose Schweizer Wirtschaft

Rezession in der Schweiz

Die Schweizer Wirtschaft kann sich der Krise der Weltwirtschaft nicht entziehen. Das Bruttoinlandsprodukt wird dieses Jahr schrumpfen. Damit geht der längste Aufschwung seit den 80er Jahren abrupt zu Ende. Wie bereits der Aufschwung wird auch der derzeitige Abschwung importiert. Aus dem im Aufschwung antreibenden konjunkturellen Rückenwind der Exportnachfrage ist offensichtlich ein bremsender Gegenwind geworden.

Exporte sind unmittelbar betroffen

Das Exportbarometer zeigt den Druckabfall des globalen Handelsklimas eindrücklich. Die Rezession in den Abnehmerländern der Schweizer Warenexporte lässt die Nachfrage nach Gütern "Made in Switzerland" einbrechen. Die Exporte in weiterhin wachsende Länder wie beispielsweise China bilden zwar ein gewisses konjunkturelles Auffangnetz. Deren Exportanteile sind aber doch noch zu gering, um die Rückgänge der Ausfuhren in die USA und nach Europa zu kompensieren. Gleichzeitig sind auch die Dienstleistungsexporte betroffen. Während die Finanzkrise die Exporte von Finanzdienstleistungen in Mitleidenschaft zieht, macht dem Tourismus zusätzlich die Verteuerung des Frankens zu schaffen. Das Exportvolumen der Schweiz dürfte in diesem Jahr um insgesamt 6.8% gegenüber dem Vorjahr abnehmen. Dies ist der erste Rückgang seit 2003 und der stärkste seit Beginn der Messreihe 1970. Gleichzeitig steigt angesichts der Flut an nationalen Rettungs- und Stimulationspaketen das Risiko, dass der Welthandel durch protek-

tionistische Massnahmen Schaden erleidet. Dies würde sich zusätzlich negativ auf das Exportvolumen auswirken.

Deutlicher Rückgang der Investitionen

Der Rückgang der Nachfrage aus dem Ausland zerzaust zahlreiche Investitionspläne. Investitionen reagieren jeweils sehr direkt auf Nachfrageänderungen. Tiefe Ertragsaussichten und hohe Unsicherheiten sind Gift für Investitionen. Doch gerade diese beiden Faktoren prägen derzeit das Wirtschaftsumfeld. Deshalb brach die Nachfrage nach Investitionsgütern bereits regelrecht weg und wird sich so schnell nicht erholen. Alles in allem gehen wir davon aus, dass die Ausrüstungsinvestitionen um 7.4% zurückgehen werden. Auch die Bauinvestitionen werden eine negative Entwicklung aufweisen, wobei sich insbesondere der Wirtschaftsbau (Büro-, Gewerbe- und Industriebauten) abschwächen dürfte.

Konsum verliert an Stützkraft

Im Gegensatz zum Export und den Investitionen nimmt der private Konsum im laufenden Jahr zu. Der private Konsum hat sich auch in vergangenen Rezessionen jeweils weitgehend stabil gezeigt. Er verliert als Wachstumsstütze jedoch zusehends an Tragkraft. Der private Konsum wird massgeblich durch die Arbeitsmarktsituation beeinflusst. Die Arbeitslosenquote wird im Jahresverlauf ansteigen und im Jahresmittel 4.1% betragen. Dies dürfte das Konsumwachstum dämpfen. Wir gehen davon aus, dass der private Konsum in der Schweiz nur noch um 0.9% zunehmen wird.

Von den Inflations- zu Deflationssorgen

Die Teuerung ist in der Schweiz auf fast Null gefallen und wird voraussichtlich tief bleiben. Dass die Schweiz in eine Deflationsspirale gerät, erachten wir aber als nicht sehr realistisch. Es ist derzeit wenig wahrscheinlich, dass Konsum- und Investitionspläne einzig in Erwartung noch tieferer Preise in grossem Stil hinausgeschoben werden. [Abbildung 28](#) fasst unsere Konjunkturprognose zusammen.

Abbildung 28

Konjunkturprognose Schweiz

Reale Veränderung in Prozent gegenüber dem Vorjahr (zu Preisen des Vorjahrs)

	2006	2007	2008	2009
Bruttoinlandprodukt, real	3.4	3.3	1.6	-2.0
Privater Konsum	1.6	2.1	1.7	0.9
Staatlicher Konsum	-0.9	-1.1	0.0	0.7
Ausrüstungsinvestitionen	10.0	10.9	-0.8	-7.4
Bauinvestitionen	-1.4	-1.5	-2.9	-1.9
Exporte (G+D)	9.9	9.4	2.3	-6.8
Importe (G+D)	6.5	5.9	-0.2	-1.5
Arbeitslosenquote in Prozent	3.3	2.8	2.6	4.1
Inflationsrate in Prozent	1.1	0.7	2.4	0.2

Quelle: Credit Suisse Economic Research

5 Schlussfolgerungen

Der globale Konjunkturreinbruch trifft die Schweiz mitten ins Herz. Als stark vernetzte Volkswirtschaft profitiert die Schweiz in guten Zeiten von den globalen Handelsströmen und partizipiert stark an der fortschreitenden Globalisierung. Im Abschwung hingegen leidet sie dementsprechend, und der Wachstumstreiber Exporte wird zur Wachstumsbremse.

Kann man daraus schliessen, dass die Schweiz etwas grundsätzlich falsch macht? Aufgrund der Enge des Schweizer Binnenmarktes lässt sich die beträchtliche Abhängigkeit vom Ausland nicht verhindern, zumindest nicht ohne bedeutende Wohlstandseinbussen hinnehmen zu müssen. Was die Schweiz hingegen beeinflussen kann, ist ihre Verwundbarkeit gegenüber dem globalen Abschwung und ihre mittelfristige Positionierung im internationalen Wettbewerb. Es gilt nicht zuletzt, für den nächsten Aufschwung gerüstet zu sein. Welche Schlussfolgerungen lässt die vorliegende Studie in dieser Hinsicht zu?

Auch wenn die unmittelbaren Aussichten nicht gerade rosig erscheinen, können wir insgesamt eine positive Bilanz über die Positionierung der Schweizer Exportunternehmen ziehen. Die Schweiz ist erstens in Bezug auf ihre Handelspartner im Vergleich zu ähnlich grossen Ländern relativ gut diversifiziert. Die Tatsache, dass ihre Ausfuhren in Schwellenländer rasant ansteigen, lässt für die Zukunft auf eine noch bessere Diversifizierung schliessen, was einer einseitigen Verwundbarkeit entgegenwirkt. Im aktuellen Konjunkturreinbruch, der fast alle Länder der Welt praktisch synchron erfasst, ist dies offensichtlich ein schwacher Trost. In einer mittelfristigen Perspektive ist es allerdings ein Pluspunkt, auf dem sich aufbauen lässt.

Zweitens ist die Schweiz mit ihrem Fokus auf qualitativ hochstehende Produkte strategisch sehr gut positioniert. Unsere Analysen zeigen, dass die Schweiz insbesondere in den Branchen Uhren, Chemie/Pharma, Medizinaltechnik sowie Mess- und Kontrollinstrumente über komparative Wettbewerbsvorteile verfügt. Dies sind auch diejenigen Branchen, deren Exporte ein überdurchschnittliches Wachstum aufweisen und somit erwartungsgemäss von Erfolg gekrönt sind. Mit wissens- und forschungsintensiven Produkten nimmt unser Land in vielen Bereichen die Stellung eines Technologieführers ein und ist der Konkurrenz durch fortwährende Innovation einen Schritt voraus. Mit diesen Trümpfen, die insbesondere von der hohen Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeitskräfte herrühren, kann sie den Nachteil beträchtlich hoher Lohn- und Bodenkosten mehr als kompensieren. Die Schweizer Exporteure stehen folglich auch im konjunkturellen Wellental besser da als Nationen, die über den Preis konkurrieren. Auf Qualität und Innovation können die Abnehmer nicht so einfach verzichten, was eine Abwanderung zu kostengünstigeren Wettbewerbern erschwert. Die Konkurrenz steht indes nicht still. Neue Handelsnationen drängen auf den Weltmarkt, einerseits als Kunden, aber andererseits auch als Wettbewerber. Die Schweiz muss sich trotzdem nicht verstecken. Vielmehr gilt es, über die Schweizer Stärken – Qualität und Innovation – die Erfolge der vergangenen Jahre in die Zukunft zu tragen.