

Grosses Exportpotenzial von Dienstleistungsbranchen

Der Dienstleistungssektor trägt von allen Sektoren mit Abstand am meisten zu den Exporten der Schweizer Wirtschaft bei. Die bisherige Exportförderung richtet sich aber vor allem nach den Bedürfnissen der Produktionsunternehmen. Dies soll sich in Zukunft ändern. Die Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur untersuchte in Kooperation mit Osec Business Network Switzerland, über welches Exportpotenzial schweizerische Dienstleistungsbranchen verfügen und auf welche Branchen die exportfördernden Massnahmen ausgerichtet werden sollten. Das grösste unausgeschöpfte Potenzial zur Steigerung des Exportanteils ist im Bankensektor, bei den Architektur- und Ingenieurbüros sowie in der Beratungsbranche vorhanden.¹

- 1 Als Co-Autorinnen und -Autoren dieses Artikel zeichnen Sandra Rauchenstein, Betriebsökonomin FH, Alexandra Stocker, Betriebsökonomin FH, Robert Sutter, Betriebsökonom FH und Mathias Willi, Betriebsökonom FH.
2 Vgl. Lehmann (2005).
3 Nachfolgende Zahlen zu den Exportanteilen der Dienstleistungsbranchen gemäss Mehrwertsteuerstatistik 2003.



Prof. Dr. Ralph Lehmann
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship der Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur (Sife-HTW), E-Mail: ralph.lehmann@fh-htwchur.ch



Die Schweizer Architektur steht für Innovation und Qualität und geniesst einen hervorragenden Ruf im Ausland. Dennoch sind die meisten Architekturbüros der Schweiz nur Lokal tätig. Im Bild: Erstes sechsgeschössiges Wohnhaus aus Holz der Schweiz.

Bild: Keystone

Der Dienstleistungssektor hat in der Schweizer Wirtschaft eine dominierende Stellung erreicht. Rund drei Viertel der Unternehmensumsätze werden im tertiären Sektor erarbeitet. Doch die Dienstleistungsunternehmen sind nicht nur für die Schweiz, sondern in zunehmendem Mass auch für das Ausland tätig: 2003 betrug der Anteil der Dienstleistungsexporte an den Ausfuhren der Schweizer Wirtschaft gemäss der Mehrwertsteuerstatistik der Eidg. Steuerverwaltung (ESTV) beinahe 80% (vgl. *Grafik 1*).

Diese Entwicklung erstaunt auf den ersten Blick. Dienstleistungen scheinen für den Export nicht geeignet zu sein. Sie sind immateriell, lassen sich nur schwer transportieren und nicht lagern. Sie können nicht wie Maschinen verpackt und verschickt werden. Ihre Erbringung geschieht in engem Kundenkontakt und der Verkauf basiert auf Vertrauen. Trotzdem wird ein grosser Anteil der Dienstleistungen für ausländische Kunden erbracht.

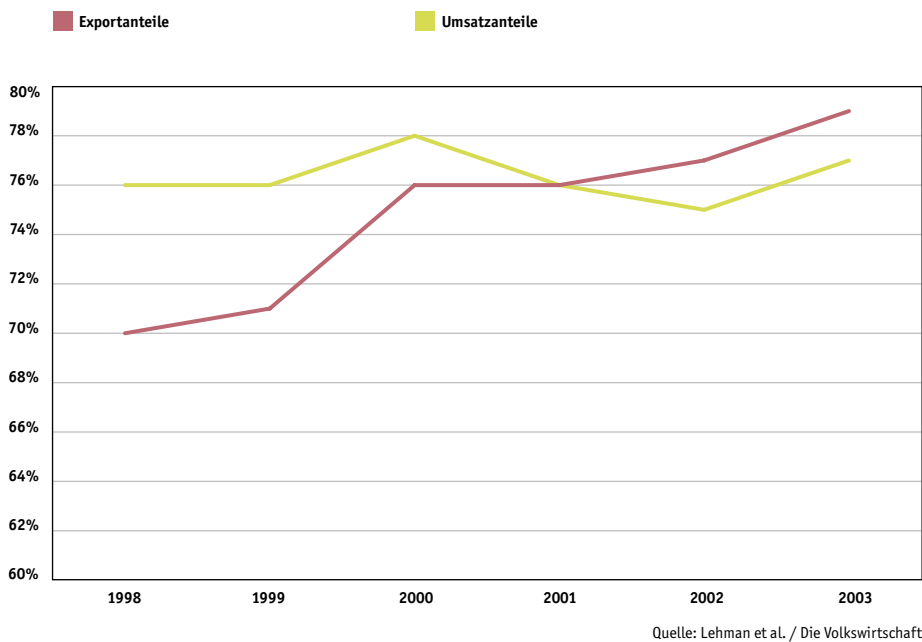
Welche Gründe führen schweizerische Dienstleistungsunternehmen ins Ausland?

International tätige Industrieunternehmen beziehen Dienstleistungen aus einer

Hand, um die Beschaffung zu vereinfachen und die Qualität sicherzustellen. Dies bedingt für die Dienstleister eine internationale Präsenz. Die internationale Tätigkeit stellt für viele Dienstleistungsunternehmen eine Referenz dar, die ihre Wettbewerbsposition auch im Inland verstärkt. Hinzu kommt, dass die Schweizer Dienstleistungsmärkte zunehmend gesättigt sind und die grossen Wachstumspotenziale im Ausland liegen.²

Diese Entwicklungen lassen sich in immer zahlreicheren Dienstleistungsbranchen beobachten. Der Handel mit nicht landwirtschaftlichen Halbwaren wie Brennstoffen, Erzen und Metallen weist einen Exportanteil von 90% auf.³ Die Anbieter von Sicherheitsdiensten exportieren 89% ihrer Leistungen, die Speditionsfirmen 79%, Forschung und Entwicklung (F&E) im naturwissenschaftlichen Bereich 68%, Rechts-, Steuer- und Unternehmensberater 38%, Banken 32% und Softwareunternehmen 28%. Daneben gibt es Dienstleistungsbranchen, die nach wie vor lokal ausgerichtet sind. Der Unterhaltungssektor weist eine Exportquote von lediglich 1% auf. Die Exporte des Reinigungssektors, der Versicherungen und Hochschulen machen 3% des Umsatzes aus. Die Erwachsenenbildung kommt auf 6%.

Grafik 1

Umsatz-, Export- und Direktinvestitionsanteile der Dienstleistungsbranchen in der Schweiz, 1998–2003


Der Beitrag der Dienstleistungsexporte wird unterschätzt – nicht nur von der betriebswirtschaftlichen Forschung, die sich bisher noch kaum mit der Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen auseinandergesetzt hat, sondern auch von der Wirtschaftspolitik, deren Fördermassnahmen bis heute massgeblich auf die Internationalisierung von Produktionsunternehmen ausgerichtet war. Osec Business Network Switzerland will dies ändern. Sie beabsichtigt, die Exportförderung in Zukunft vermehrt auf die Unterstützung von Dienstleistungsunternehmen auszurichten. Dabei stellt sich die Frage, welche Branchen unterstützt werden sollen. Exportförderung ist am effektivsten, wenn sie sich an jene Unternehmen richtet, die gute Voraussetzungen zum Export mitbringen, die Möglichkeiten des Exports aber noch wenig nutzen. Die Differenz aus diesen beiden Grössen, der Exportfähigkeit und dem Exportanteil, entspricht dem Exportpotenzial einer Branche.

Methode und Studienanlage

Die Studie wurde als deskriptiv-empirische Querschnittuntersuchung angelegt. Die Operationalisierung des Faktors Exportfähigkeit basierte auf empirischen Erkenntnissen über die Unterschiede zwischen exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen, erfolgreichen und erfolglosen Exporteuren sowie Barrieren, die Unternehmen am Export hindern.⁴ Integriert zeigen diese Erkenntnisse, dass die Exportfähigkeit eines Unternehmens durch die

Faktoren «Competitiveness», «Capabilities» und «Commitment» bestimmt wird.⁵ Diese wiederum sind abhängig von Variablen wie dem Differenzierungs- und Reifegrad der Produkte, der Qualität des Produktionsstandortes und der internationalen Ausrichtung der Geschäftsleitung. Der Faktor Exportanteil wurde operationalisiert als Anteil des Umsatzes, den die Unternehmen einer Branche für Kunden mit Sitz im Ausland erwirtschaften.

Die Stichprobe bestand aus neun Dienstleistungsbranchen. Diese resultierten aus einer Vorselektion, in der die Gesamtheit der schweizerischen Dienstleistungsbranchen (auf der dritten Stufe der Noga-Klassifikation) bezüglich Exportfähigkeit und -anteil beurteilt und jene Branchen bestimmt wurden, die das grösste Exportpotenzial aufweisen. Es sind dies folgende Branchen: Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Zentralbanken und Kreditinstitute, Forschung und Entwicklung, Gesundheit, Spedition, Architektur- und Ingenieurbüros, Softwareunternehmen, Kulturelle Leistungen sowie Ausbildung.

Die Einschätzung dieser Branchen bezüglich Exportfähigkeit erfolgte durch teilstrukturierte Interviews mit Branchenexperten, die sich aufgrund ihrer Tätigkeit für Verbände, die Wirtschaftsförderung oder Forschung eine gute Kenntnis der betroffenen Branchen erarbeitet hatten. Die Beurteilung der Exportanteile wurde anhand der Mehrwertsteuerstatistik 2003 der ESTV vorgenommen. Diese erfasst die Umsätze mit Dienstleistungen an Empfänger im Ausland, da sie von der Steuer befreit und für die Unternehmen abzugsfähig sind.

Bei der Interpretation der Resultate ist indes Vorsicht geboten. Die Analysen haben gezeigt, dass innerhalb der Branchen zum Teil grosse Unterschiede hinsichtlich des Exportanteils und der Exportfähigkeit bestehen, die in der summarischen Darstellung nicht zum Ausdruck kommen. Die Einschätzung der Exportfähigkeit basiert auf dem nicht repräsentativen Urteil eines Branchenexperten; deren durchschnittliche Einstufung kann darüber hinwegtäuschen, dass einzelne Kriterien den Export von Dienstleistungen verunmöglichen können. Die Umsätze der Bankbranche könnten aufgrund von finanzwirtschaftlichen Transaktionen überbewertet, diejenigen der Sektoren Gesundheit, Hochschulen und Kultur aufgrund des relativ grossen Anteiles an nicht mehrwertsteuerpflichtigen Unternehmen unterbewertet sein.

Trotz dieser Unsicherheiten stellen die Erkenntnisse der Studie eine wertvolle Grundlage für die zukünftige Ausgestaltung der Exportförderung dar. Sie zeigen auf, welche Branchen über das grösste Exportpotenzial verfügen und wie die Mittel der Exportförderung am effektivsten eingesetzt werden können.

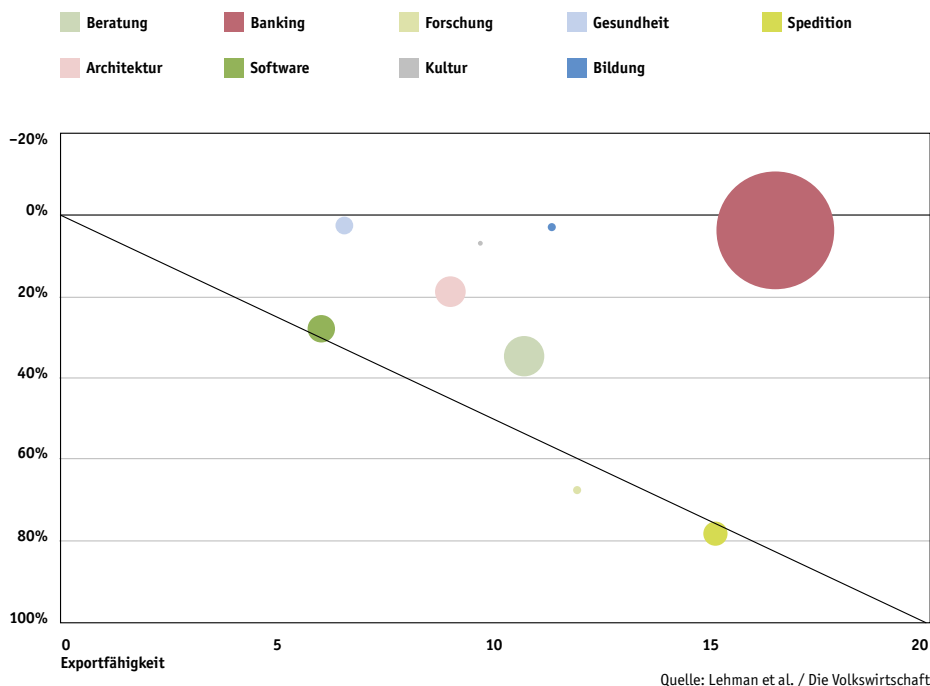
4 Vgl. u.a. Bilkey (1978), Moini (1995), Kedia, Chokar (1986).

5 Vgl. Casanova (2001).

Grafik 2

Exportpotenziale von Dienstleistungsbranchen

Exportanteile am Umsatz 2003 und Exportfähigkeit



Exportpotenzial der einzelnen Branchen

Die für jede Branche ermittelten Werte zur Exportfähigkeit und zum Exportanteil wurden einander in einer Matrix gegenübergestellt. Die Grösse der Kreise entspricht den erzielten Jahresumsätzen (vgl. Grafik 2). Die Positionen der einzelnen Branchen werden im Folgenden kurz erläutert.

Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung

Im Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungsgeschäft wurde 2003 ein Umsatz von 28 323 Mio. Franken erwirtschaftet. Der Exportanteil betrug 35%. Zu den Stärken der schweizerischen Beratungsgesellschaften gehören die Mehrsprachigkeit und die Diskretion im Umgang mit dem Kunden. Die Leistungen weisen im internationalen Vergleich eine gute Qualität auf, können sich aber gegenüber ausländischen Angeboten nicht deutlich abheben. Beratung ist nur schwer transportierbar, in hohem Mass kulturabhängig und basiert häufig auf persönlichen Beziehungen. Viele Unternehmen möchten wachsen, weil sich daraus Grössenvorteile erzielen liessen, verfügen aber nicht über die personellen Kapazitäten zur internationalen Expansion. Mandate im Ausland werden deshalb häufig mittels Allianzen mit ausländischen Partnerfirmen wahrgenommen. Im Bereich der Rechts- und Steuerberatung behindern zudem die unterschiedlichen Gesetze und länderspezifischen Berufsprüfungen die Internationalisierung der Unternehmen.

Bankensektor

Der Bankensektor erwirtschaftete einen Umsatz von 227 533 Mio. Franken. Der Exportanteil betrug lediglich 4%. Für die Exportfähigkeit von Bankdienstleistungen sprechen: die relativ einfache «Transportierbarkeit» der Dienstleistung, der hohe internationale Standardisierungsgrad der Produkte, das gute Image der Schweizer Banken im Ausland, die vorteilhaften Standortbedingungen, die neuen Karrieremöglichkeiten der Mitarbeitenden bei Auslandsentsätzen, eine relativ hohe Risikobereitschaft und – da der Heimmarkt bereits stark gesättigt ist – der Wille zur Internationalisierung. Gegen die Exportfähigkeit spricht die Tendenz, dass ausländische Kunden zunehmend weniger in die Schweiz kommen, um Bankdienstleistungen zu beziehen und der Verkauf von Bankleistungen ein Vertrauensverhältnis – häufig sogar eine persönliche Beziehung – zum Kunden voraussetzt.

Forschung und Entwicklung

Der Umsatz im Bereich F&E betrug 2105 Mio. Franken; der grösste Teil davon liegt in den Bereichen Natur-, Ingenieur- und Agrarwissenschaften sowie Medizin. 68% der Leistungen wurden für ausländische Kunden erstellt. Die Schweiz belegt im Rahmen der F&E international einen Spitzenplatz. Die Standortbedingungen für F&E sind gut. Die internationale Orientierung der Forschenden und die Bereitschaft, im Ausland tätig zu werden, sind hoch. Die Einstellung des Staates gegenüber der Forschung ist allerdings eher risikavers, was deren Entwicklung bremst.

Gesundheitswesen

Das Gesundheitswesen erwirtschaftete einen Umsatz von 6488 Mio. Franken – lediglich 3% davon im Ausland. Verschiedene Gründe erklären diese tiefe Exportquote: die fehlende Differenzierung der Schweizer Dienstleistungsangebote, die hohen Kosten des Standortes Schweiz, der eingeschränkte Wettbewerb zwischen den kantonally finanzierten Spitälern, die hohe Auslastung der Spitalanlagen (die den Willen zur Expansion bremst), das fehlende internationale Management-Knowhow und die Problematik, medizinische Dienstleistungen ins Ausland zu transportieren.

Spedition

Mit Spedition wurde in der Schweiz im Jahr 2003 ein Umsatz von 11 983 Mio. Franken erzielt. Der Exportanteil betrug 79%. Die Schweiz gilt gemäss dem Experten als Wiege der Spedition, profitiert aber längst nicht mehr von ihrem traditionellen Standortvorteil im Zentrum Europas. Dank Internet sind Speditionsdienstleistungen heute internatio-

nal unabhängig vom Standort vermarktbar. Als Vorteil erweist sich dagegen für die Schweizer Unternehmen der hohe Ausbildungsstand der Arbeitskräfte, die internationale Zusammensetzung der Belegschaften, das grosse Management-Knowhow und der Wille zur Expansion. Nachteilig für die Internationalisierung der Speditionsunternehmen sind die vielen international unterschiedlichen Normen und die hohen Personalkosten am Standort Schweiz.

Architektur- und Ingenieurbüros

Die Architektur- und Ingenieurbüros wiesen einen Gesamtumsatz von 18 159 Mio. Franken bei einem Auslandsanteil von 19% auf. Die Schweizer Architektur steht für Innovation und Qualität. Im Ausland hat sie durch die Bekanntheit einiger individueller Architekten und Ingenieure einen guten Ruf erlangt. Die Qualität der Ausbildung in der Schweiz ist hoch, die Ansprüche der Kundschaft gross und der Wettbewerb intensiv. Trotzdem sind die meisten Architektur- und Ingenieurbüros nur lokal tätig. Die Grund dafür liegt in der starken Fragmentierung der Branche. Die meisten Unternehmen sind sehr klein und verfügen nur über einige wenige Mitarbeitende. Der Wille zur internationalen Expansion ist nicht vorhanden, und die dazu notwendigen Fremdsprachenkenntnisse sowie Beziehungsnetze fehlen.

Softwareunternehmen

Die schweizerischen Softwarehäuser erzielten einen Umsatz von 15 334 Mio. Franken. Der Exportanteil betrug 28%. Die Internationalisierung von Softwareleistungen wird begünstigt durch die relativ einfache Transportierbarkeit der Produkte und die Nähe zu renommierten Forschungsanstalten wie die ETH Zürich. Ungünstig wirken sich der lokale Bezug, der hohe Differenzierungsgrad und die fehlende internationale Ausrichtung der mehrheitlich kleinen Unternehmen aus. Softwareberatung erfordert aufgrund ihrer Komplexität und Individualität die Nähe zum Kunden, häufig sogar eine persönliche Beziehung. Entsprechend ist die Mehrheit der Anbieter lokal ausgerichtet und hegt keine Absicht, international tätig zu werden.

Kulturelle Leistungen

Im Bereich der Kultur (Theater, Oper, Schauspiel, Konzerte) hat die Schweiz Dienstleistungen im Wert von 863 Mio. Franken erbracht. Der Exportanteil betrug lediglich 7%. Die Gründe dafür liegen in der starken Fragmentierung der Branche. Die meisten Anbieter sind Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitenden, denen die Mittel für eine internationale Ausrichtung fehlen. Die

Kosten zur Produktion von kulturellen Leistungen sind in der Schweiz relativ hoch, und der Vertrieb stösst sehr schnell an sprachliche Grenzen, so dass die meisten Unternehmen auf einen bestimmten Sprachraum fixiert sind.

Ausbildung

Mit Ausbildung sind Umsätze von 1520 Mio. Franken erzielt worden. Der Exportanteil betrug 3%. Die Qualität der schweizerischen Hochschul- und Berufsausbildung ist im internationalen Vergleich hoch. Die Dichte der Ausbildungsinstitutionen ist gross; die Ausbildungskonzepte sind ausgereift, die Lehrkräfte gut qualifiziert und die Infrastrukturen modern. Die Schweiz verfügt diesbezüglich auch über einen guten Ruf im Ausland. Dass der Exportanteil trotzdem nur 3% beträgt, liegt daran, dass die internationale Ausrichtung der mehrheitlich öffentlichen Bildungsinstitutionen sehr gering ist. Ihre Budgets hängen ab von der Anzahl Schweizer Studenten, und es bestehen wenig Anreize, zusätzlich ausländische Studenten anzuwerben. Anders sieht die Situation bei privaten Ausbildungseinrichtungen wie den Hotelfachschulen aus, die sehr international ausgerichtet sind und einen grossen Anteil an ausländischen Studierenden aufweisen. Ihr Umsatzanteil am gesamten Bildungswesen der Schweiz fällt aber relativ gering aus.

Schlussfolgerungen

Insgesamt zeigt die Gegenüberstellung von Exportfähigkeit und Exportanteil, dass – mit Ausnahme der Spedition, Forschung und Software – alle untersuchten Dienstleistungsbranchen über ein relativ hohes Exportpotenzial verfügen. Günstigste Voraussetzungen für eine Exportförderung haben vor allem der Bankensektor, die Architektur- und Ingenieurbüros sowie die Beratungsbranche. Sie alle verzeichnen relativ grosse Umsätze; die Exportfähigkeit ist gegeben und die Exportanteile sind noch klein. Die Kultur- und die Bildungsbranche liegen ebenfalls in der oberen Hälfte bezüglich Exportpotenzial. Deren Umsätze sind aber so gering, dass sich eine Förderung mit staatlichen Mitteln kaum lohnt. Die Gesundheitsbranche muss differenziert betrachtet werden. Den öffentlichen Spitälern fehlen der Wille und die Mittel zur Internationalisierung. Eine Förderung müsste sich auf die privaten Anbieter konzentrieren. ■

Kasten 1

Literatur

- Bilkey, W.J., An Attempted Integration of the Literature on the Export Behaviour of Firms, in: *Journal of International Business Studies*, Frühling/Sommer 1978, S. 33–46.
- Casanova F., Die Exportfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen, Diplomarbeit Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur 2001.
- Kedia, B.L., Chhokar, J., Factors Inhibiting Export Performance of Firms, in: *Management International Review*, Vol. 26, April 1986, S. 33–43.
- Lehmann R., Eintritt von Schweizer Dienstleistungsunternehmen in ausländische Märkte, in: *Die Volkswirtschaft*, 12-2005, S. 53ff.
- Moini, A.H., An Inquiry into Successful Exporting, in: *Journal of Small Business Management*, Juli 1995, S. 9–25.

Internet

- Eidgenössische Steuerverwaltung, Mehrwertsteuerstatistik, www.estv.admin.ch.
- Schweizerische Nationalbank, Statistisches Monatsheft 2004, www.snb.ch.