

Nomadisierende Märkte als Treiber des globalen Wettbewerbs

Das Umfeld des internationalen Wettbewerbs hat sich grundlegend verändert. Die Verschiebung der globalen Gewichte hat die Wirtschaftsgeografie neu geordnet. Zudem haben sich die Akteure selbst gewandelt. Bisher konnten Unternehmen einer politischen Heimat zugeordnet werden. Die Entstehung globaler Wertschöpfungsketten macht diese Zuordnung hinfällig. Dazu kommt, dass die Revolution des Kapitalmarkts mit seinen neuen Instrumenten und Möglichkeiten die Eigentümerstruktur vieler Unternehmen zusehends aufhebt. OECD-Analysen versuchen anhand neuer Daten, die Akteure und Funktionsweise dieser Landschaft zu beschreiben. Sie setzen ein Fragezeichen hinter den vermeintlich hohen Globalisierungsgrad der Schweiz.¹

¹ Eine längere Version dieses Artikels befindet sich auf www.eda.admin.ch, «Themen», «Internationale Organisationen», «OECD», «Delegation Schweiz (fr)».



Stefan Flückiger
Stv. Leiter, schweizerische OECD-Delegation, Paris



Gemessen an der Bevölkerung besitzt kein anderes Land eine so hohe Dichte an führenden multinationalen Unternehmen wie die Schweiz. Diese Unternehmen sind jedoch weder vom Kapitaleigentum noch von ihrem Management oder ihrer Kundschaft her mehrheitlich schweizerisch, wie etwa die Merck-Serono (im Bild) illustriert. Bild: Keystone

Die Haupttreiber des globalen Wettbewerbs sind heute nicht mehr die klassischen Industrieländer der OECD, sondern die aufstrebenden Schwellenländer. Allein die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) haben in den vergangenen fünf Jahren mehr zum globalen Wachstum beigetragen als der gesamte OECD-Raum. Ihr Anteil am Welt-Bruttoinlandprodukt (BIP) ist von 18% Anfang der Neunzigerjahre auf heute 27% (Kaufkraftparitäten) gewachsen. Der Anteil aller Nicht-OECD-Länder am Welt-BIP hat 46% erreicht (siehe *Grafik 1*). China hat seinen Anteil zwischen 1980 und 2000 in atemberaubendem Tempo beinahe verfünffacht; der Anteil Südasiens (v.a. Indien) hat sich dagegen «nur» knapp verdoppelt. China wird voraussichtlich 2008 erstmals die grösste Exportnation der Welt sein. Zudem hat sich der Anteil an Hightech-Exporten aus den BRIC-Staaten von 15% (1996) auf 30% (2004) verdoppelt. Die Vorstellung Asiens als «globale Werkstatt» trifft nur noch bedingt zu. Diese Entwicklung ist erst ein Vorbote dessen, was sich im Dienstleistungsbereich dereinst abspielen kann, wo die OECD zurzeit noch rund 80% des internationalen Handels dominiert.

Die gegenwärtigen Pro-Kopf-Wachstumsraten der BRIC-Länder und deren (noch) an-

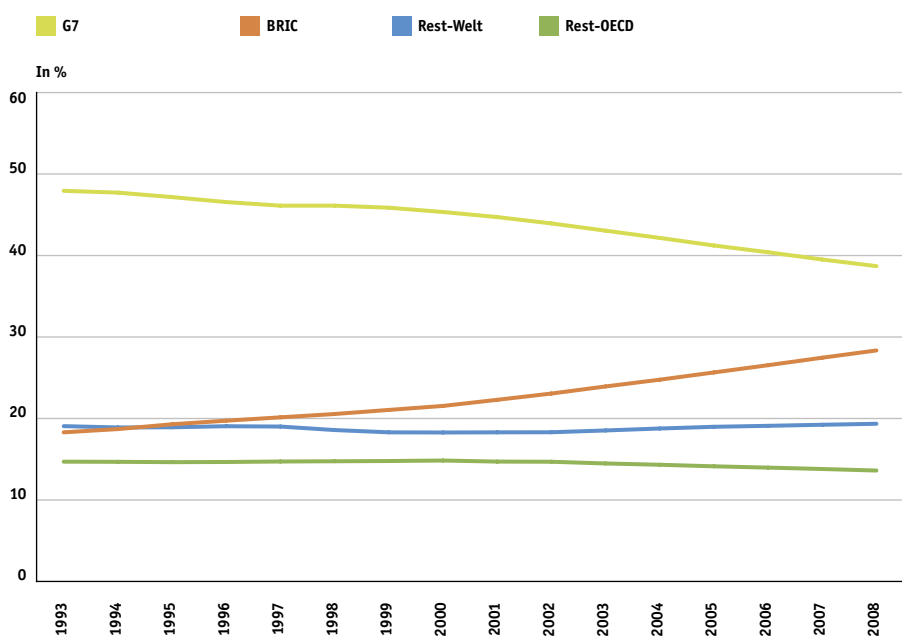
haltendes Bevölkerungswachstum verändern die klassische BIP-Rangliste fundamental. Berücksichtigt man zudem die Kaufkraft, dann müsste der weltwirtschaftliche Führungsanspruch der G-8 grundsätzlich in Frage gestellt werden (siehe *Grafik 2*).

Globalisierung gewinnt an Tiefe und erreicht die KMU

Bisher war die Globalisierung geprägt durch die rasche Ausbreitung von OECD-Exporten und Investitionen. Neu – oder vielmehr nach und nach Fakt geworden – sind global fragmentierte Wertschöpfungsketten. Es werden immer weniger *Produkte* und immer mehr *Bestandteile* von Produkten hergestellt und gehandelt; 2003 waren es bereits 54% aller gehandelten Güter. Produkte werden zunehmend aus importierten Bestandteilen zusammengesetzt. Dabei gilt: Je komplexer das Endprodukt, desto fragmentierter die Produktion. Mit der Zunahme dieser Verflechtung wird die Definition von «nationalen Wirtschaftsinteressen» immer schwieriger und die Verteidigung dieser Interessen letztlich fragwürdig, da Unternehmen und Produkte zunehmend an Nationalität verlieren.

Grafik 1

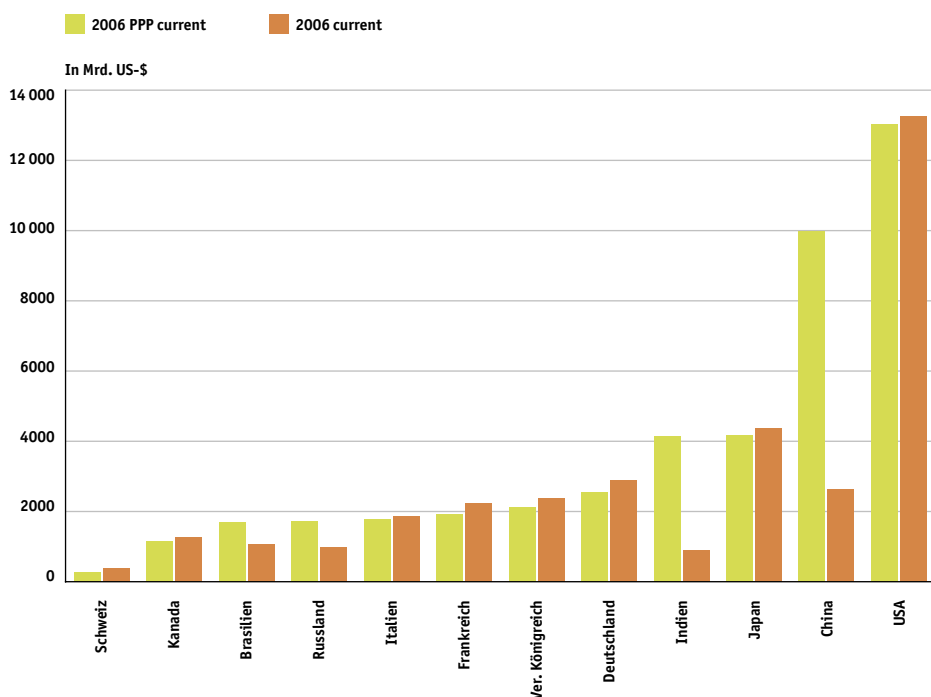
Entwicklung der Anteile am Welt-BIP (in %), 1993–2008



Quelle: IWF, World Economic Outlook Database, April 2007 / Die Volkswirtschaft

Grafik 2

Bruttoinlandprodukt der G12 (G7+BRIC+Schweiz) mit/ohne Kaufkraftbereinigung (PPP), 2006



Quelle: IWF, World Economic Outlook Database, April 2007 / Die Volkswirtschaft

All dies bleibt nicht ohne Wirkung auf die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Allmählich entsteht für industrielle Güter eine globale Zulieferungsbasis. Nationale KMU-Zulieferer sehen ihre traditionellen Beziehungen zu Grossfirmen zusehends in einem internationalen Wettbewerb, wenn diese beginnen, die Möglichkeiten des internationalen Mark-

tes wahrzunehmen. Neuere Studien aus der Automobil- und der Tourismusindustrie zeigen, dass in solchen Perioden der Umwälzung oft eine strategische Entscheidung eines Unternehmens erforderlich wird, ob und wie eine Eingliederung in die globalen Wertschöpfungsketten möglich ist. Gelingt dies, eröffnen sich neue Möglichkeiten, als Lieferant für weitere internationale Grosskunden aufzutreten.

Das Verhältnis von Produktion und Kapital verändert sich

Die beschleunigte Entwicklung dieser neuen Globalisierung ist ohne die Revolution am globalen Kapitalmarkt undenkbar. Der heutige Finanzdienstleistungssektor hat mit demjenigen von vor 20 Jahren nur noch wenig gemeinsam. Das Verhältnis der Total Financial Assets zum Welt-BIP, das 1980 noch 109% betrug, lag 2005 bei 316% (siehe Grafik 3). Davon machen traditionelle Bankdepots noch 27% aus (1980: 42%); die restlichen drei Viertel sind «in Bewegung». Treibende Kraft sind die rasch wachsende globale Liquidität sowie die Entwicklung von Instrumenten in der Finanzindustrie – insbesondere die *Securitization* (Schuldverbriefung) in all ihren komplexen Formen – unter Nutzung elektronischer Handelsplattformen. Der internationale Kapitalmarkt mit seinen neuen Akteuren (Private Equity, Hedge Funds, Pensions Funds, Sovereign Funds) übernimmt damit zunehmend die traditionellen Funktionen der Unternehmensfinanzierung.

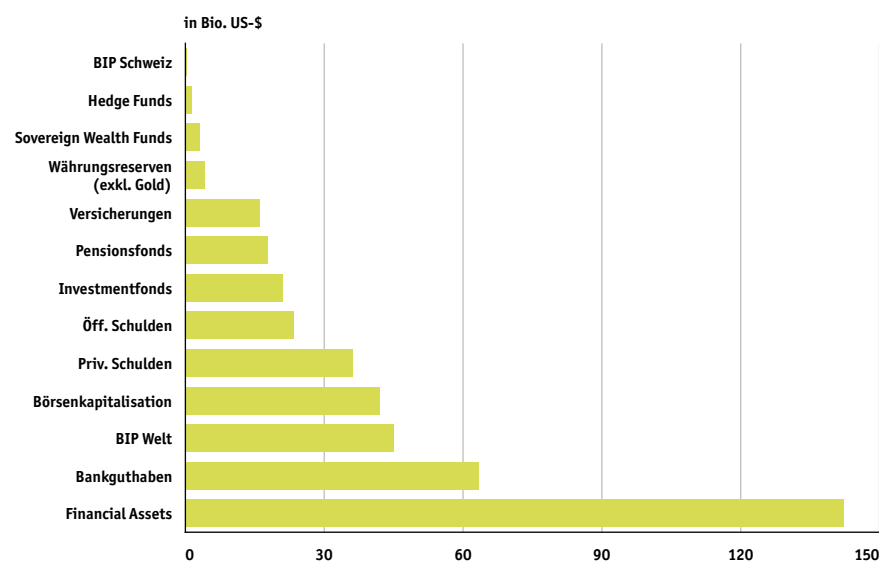
Das Resultat ist erstens ein flexibleres und tieferes Kreditgeschäft für private und kommerzielle Akteure, was eine längerfristige Planung – unabhängig des gegenwärtigen Cash-Flows – erlaubt. Zweitens sind durch die Hebelwirkung der neuen Investitionsvehikel Eigentumsveränderungen und -übernahmen in bisher nicht gekannten Dimensionen über Grenzen hinweg möglich. Die ursprünglich familiäre, dann nationale Eigentümerstruktur von Unternehmen löst sich dadurch zusehends auf. Die Nationalität eines Unternehmens geht nicht nur durch die Aufgliederung der globalen Wertschöpfungsketten verloren, sondern auch durch die Fragmentierung des Eigentums.

Entstehung eines globalen Arbeitsmarkts

Statistisch gesehen – d.h. im Durchschnitt – ist die als Entfesselung des weltwirtschaftlichen Wettbewerbs definierte Globalisierung nach wie vor eine unangefochtene Erfolgsgeschichte. Die Liberalisierung und Öffnung der vergangenen drei Jahrzehnte hat in der gesamten OECD nachweislich zu mehr

Grafik 3

Wirtschafts- und Finanzindikatoren im Grössenvergleich^a, 2005



a Die Grössen beziehen sich – mit Ausnahme des BIP Schweiz – auf weltweite Grössen.

Quelle: DB Research; OECD / Die Volkswirtschaft

Wachstum, Wohlfahrt und Arbeitsplätzen geführt und weitere Länder in den globalen Wachstumsprozess einbezogen. Entgegen verbreiteten Befürchtungen gilt das auch für den Wettbewerb auf den internationalen Arbeitsmärkten. Öffnung, Wettbewerb, Liberalisierung und Migration haben in der OECD insgesamt nicht zu weniger, sondern zu mehr Arbeitsplätzen geführt. Allerdings ist diese Entwicklung begleitet von einem steigenden Anteil an Teilzeitarbeitsplätzen. Damit ist in vielen OECD-Ländern ein Zwei-Klassen-Arbeitsmarkt entstanden. Ursache dafür ist jedoch nicht die Liberalisierung, sondern deren Unterlassung durch eine Arbeitsmarktpolitik, die statt Arbeitnehmende bestehende Arbeitsplätze («Insider») schützt und damit den Eintritt der «Outsider» erschwert.

Trotzdem gibt es in den OECD-Ländern Globalisierungsverlierer. Betroffen sind spezifische Sektoren (Low-tech) und Arbeitnehmergruppen (Low-skilled). Die internationale Arbeitsmarktliberalisierung entspricht letztlich einem Verschieben der Angebotskurve (Supply Shift). Damit wird vor allem der schlechter ausgebildete Teil der OECD-Arbeitskräfte in traditionellen Industriesektoren dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt. Für die Betroffenen selbst – und die sie vertretenden Politiker – ist das positive durchschnittliche Gesamtergebnis irrelevant. Individuelle Arbeitslosigkeit und politische Kosten (Nichtwiederwahl) fallen in der kurzen Frist an. Insofern ist die Globalisierung keine Win-Win-Situation.

Es überrascht deshalb nicht, dass neuere OECD-Zahlen zeigen, wie untere Einkommen in Japan, den USA und Europa stagniert ha-

ben, während die höheren Einkommen gestiegen sind. Allerdings sind diese Unterschiede gerade in der Schweiz sowohl vom Niveau als auch von der Entwicklung her sehr gering. Betrachtet man zudem die Entwicklung des verfügbaren Einkommens², bleibt von der «wachsenden Ungleichheit» praktisch nichts mehr übrig. Seit Mitte der Neunzigerjahre haben sich die Verhältnisse zwischen den verfügbaren Einkommen von Arm und Reich – entgegen der öffentlichen Wahrnehmung – praktisch nicht verändert.

Obwohl in der politischen Debatte der Verlust von industriellen Arbeitsplätzen mit deren Verlagerung in Billiglohnländer erklärt wird, geben verfügbare Zahlen eine andere Erklärung: Der Reduktion von Arbeitsplätzen in bestimmten Sektoren steht kein Wachstum in Brasilien, China, Russland und anderen Ländern gegenüber. China selbst verlor 1995–2002 aufgrund wachsender Produktivität netto über 4 Mio. industrielle Arbeitsplätze.³ Die OECD schätzt, dass letztlich etwa ein Fünftel der OECD-Arbeitsplätze an Nicht-OECD-Länder verloren geht; der Rest der Verluste geht auf Kosten von Innovation und unangepasster Arbeitsmarktpolitik. Nur so ist es erklärbar, dass OECD-Länder mit ähnlichem Öffnungsgrad höchst unterschiedliche Arbeitslosenquoten und Lohnstrukturen aufweisen. Wäre das Offshoring eine Hauptquelle des Arbeitsplatzverlustes, müsste die Schweiz als eines der offensten Länder eine der höchsten Arbeitslosenquoten haben. Das Gegenteil ist jedoch der Fall.

Welche Globalisierungsstrategie für die Schweiz?

Die geografische Machtverschiebung, die Entstehung der Wertschöpfungsketten, der zunehmende Druck auf die KMU, die Nomadisierung der Unternehmen und ihrer Eigentumsstruktur sowie die Nomadisierung der Arbeit und der Arbeitnehmenden – all diese oben beschriebenen Entwicklungen – werden sich fortsetzen.

Wo steht die Schweiz und ihre Wirtschaft in diesem Gefüge? Sie erhält regelmässig ausgezeichnete Noten für ihre Offenheit, Sicherheit und Verlässlichkeit sowie für ihren hoch qualifizierten und flexiblen Arbeitsmarkt. Welche Globalisierungsstrategie soll eine Regierung als Hüterin der nationalen Einheit einschlagen, angesichts der Tatsache, dass die Nation als ökonomische Einheit entschwindet? Als Hochlohn- und Hochpreisland bleibt der Schweiz keine andere Wahl, als sich am obersten Ende der globalen Wertschöpfungskette zu behaupten.

Die ersten Jahrzehnte Erfahrungen mit einer aktiven Innovationspolitik in der Schweiz

2 Nach Steuern, Abgaben und Transfers.

3 Andere Untersuchungen vermuten für den gleichen Zeitraum (1995–2002) in China einen Rückgang der industriellen Arbeitsplätze von noch grösseren Dimensionen, von 95 auf 83 Mio. (vgl. OECD, 2007b, S. 93–94). Reallöhne in Chinas urbanen Regionen haben sich 2000–2005 verdoppelt (vgl. OECD, 2007j, S. 36).

Kasten 1

Literatur

- OECD (2006a), The Changing Nature of Manufacturing in OECD Countries, STI Working Paper 2006/9, DSTI, Dirk Pilat, Agnès Cimper, Karsten Olsen and Colin Webb.
- OECD (2006b) OECD Reviews of Innovation Policy: Switzerland.
- OECD (2007a), International Investment Perspectives 2007.
- OECD (2007b), Staying Competitive in the Global Economy: Moving Up the Value Chain.
- OECD (2007c), Economic Outlook, Juni 2007, Nr. 81.
- OECD (2007d), Innovation: Advancing the Agenda for Growth and Equity, C/MIN(2007)2/ANN2, 11.5.2007.
- OECD (2007e), Making Most of Globalisation, C/MIN(2007)1/ANN, 26.3. 2007.
- OECD (2007f), Economic Policy Reforms: Going for Growth.
- OECD (2007g), Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains, CFE/SME(2006)12/REV2.
- OECD (2007h), OECD Economic Surveys: Switzerland.
- OECD (2007i), Innovation and Growth: Rationale for an Innovation Strategy.
- OECD (2007j), Employment Outlook 2007.

und in anderen europäischen Ländern («Lisabon-Strategie») haben gezeigt, dass es schwierig bis unmöglich ist, Innovation politisch zu planen. Beim Übergang in die Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft fällt der Politik die Rolle zu, die richtigen Anreize für Unternehmen, Arbeitnehmende und Investoren aus dem In- und Ausland zu setzen. Betrachtet man die enttäuschenden schweizerischen Wachstumszahlen der Produktivität – letztlich das Schlussergebnis sämtlicher Innovationsbemühungen –, dann sind Zweifel berechtigt. Der aktuelle OECD-Länderbericht für die Schweiz warnt deutlich vor einem weiteren relativen Wohlstandsverlust.

Das elementare Problem der Schweiz besteht darin, dass die Basis des erfolgreichen «Schweizer Modells» sehr schmal ist:

- Gemessen an der Bevölkerung besitzt kein anderes Land eine so hohe Dichte an führenden multinationalen Unternehmen, die äusserst erfolgreich am globalen Markt operieren.⁴ Die Verbindung dieser Unternehmen mit der Schweiz ist entweder historisch bedingt (Beispiel Pharma, Chemie, Finanzdienstleister) oder in einer vorteilhaften Standortpolitik begründet (Dow, Google, Philip Morris u.a.). Sie sind jedoch weder vom Kapitaleigentum noch von ihrem Management oder ihrer Kundschaft her mehrheitlich schweizerisch.
- Ein zweites Segment von stark globalisierten Unternehmen sind Kleinfirmen in neuen Technologien (IKT, Biotechnologie), die von Beginn an völlig international und politikunabhängig funktionieren. Diese Unternehmen besitzen jedoch keine nennenswerte Stimme in der schweizerischen Politik.
- Unter den 300 000 Schweizer KMU (über 99% aller Unternehmen) sind weniger als 5% eigentliche Exportunternehmen⁵, und weniger als 2% investieren im Ausland. Damit ist der bei Weitem grösste Teil der Schweizer Wirtschaft vom globalen Wettbewerb verschont. Hier liegt auch eine Erklärung für den von der OECD festgestellten, noch immer relativ hohen Industrieanteil. Gerade diese wenig globalisierten Bereiche der Schweizer Wirtschaft besitzen jedoch – im Unterschied zu IKT-Unternehmen – eine starke Lobby.
- Der Innovationsgrad der meisten Unternehmen ist im internationalen Vergleich tief. Den Aufbau einer eigentlichen IKT-Industrie hat die Schweiz trotz einer weltweit führenden Grundlagenforschung in den Neunzigerjahren geradezu verschlafen. Die Kommerzialisierung innovativer Prozesse und Produkte (F&E-Intensität) wird von vergleichsweise wenigen Unternehmen wahrgenommen. Die Schweiz

wurde in diesem Bereich von den skandinavischen Ländern deutlich überholt. Der Einsatz von Risikokapital für junge Unternehmen ist im internationalen Vergleich enttäuschend tief.

- Die für Innovation und zukünftiges Wachstum zentrale Bildungspolitik ist in der Schweiz im Vergleich mit führenden Ländern eine Baustelle. Auf der Primarschul- und Sekundarschulstufe fehlen durchgehende Tagesschulstrukturen und eine professionelle Qualitätsmessung. Auf der Tertiärstufe ist die Reform der Fachhochschulen aufgrund föderaler Missgunst suboptimal verlaufen, und die Koordination des Hochschulwesens bleibt Zankapfel zwischen Bund und Kantonen wie auch zwischen Departementen.
- Die für eine global konkurrenzfähige Wirtschaft zentralen Netzwerkinfrastrukturen (Post, Bahn, Strom, Telekommunikation) sind wenig konkurrenzfähig und im internationalen Vergleich kostspielig.⁶ Die IKT-Architektur in der Schweiz ist – trotz sehr grosser Verbreitung von ADSL – im Hintertreffen, und zwar sowohl bezüglich der Preisstruktur (Breitband, Mobiltelefonie) als auch der Qualität (verfügbare Download-/Upload-Geschwindigkeit).

Wirtschaftspolitik muss noch mehr zur Standortpolitik werden

Die bisherige schweizerische Wirtschaftspolitik war stets geprägt von der Verteidigung der Interessen ihrer Unternehmen und Arbeitnehmenden. Diese Aufgabe wird zunehmend erschwert und immer weniger sinnvoll, da sich insbesondere Unternehmen – aber vermehrt auch die Arbeitnehmerschaft – mit der fortgeschrittenen Globalisierung vom helvetischen Territorium lösen.

Eine künftige Wirtschaftspolitik wird damit noch stärker zur Standortpolitik werden: zur Pflege der nicht mobilen Faktoren (Rohstoffe, Regulierung, Sicherheit, Umwelt, öffentliche Finanzen und öffentliche Infrastruktur) im weltweiten Wettbewerb mit anderen Standorten. Ob es um Unternehmen, Arbeitnehmende oder Kapital geht, wird nebensächlich. Diese Realität ist deshalb gewöhnungsbedürftig, weil sie sich am Verfassungsziel der Unabhängigkeit reibt. Gelingt es der Politik nicht, eine nachhaltige Heimat für die nomadisierenden Märkte zu bieten, wird es schwieriger werden, die Wohlfahrt des Landes für alle Einkommensschichten nachhaltig zu sichern.

4 Gemäss den «Global Fortune 500» ist die Schweiz – gemessen an der Bevölkerung – neben Luxemburg das Land mit der grössten Anzahl multinationaler Unternehmen (nach «Revenue»).

5 Definition: Exportanteil von zwei Dritteln.

6 Im FDI Regulatory Restrictiveness Index der OECD, der Abweichungen von einem «National Treatment» für Fremdinvestitionen an nationalen Infrastrukturen misst und vergleicht, liegt die Schweiz regelmässig im hinteren Mittelfeld.