

# Schweizer Warenexporte: Asien hat die USA überflügelt

Die Integration der aufstrebenden Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft ist eine der grössten ökonomischen Erfolgsgeschichten der jüngeren Vergangenheit. Diese Länder spielen heute nicht nur als Exportnationen, sondern auch als Absatzmärkte eine bedeutende Rolle. Auch für die Schweizer Exportwirtschaft haben die aufstrebenden Märkte stark an Bedeutung gewonnen. Der Exportumsatz Schweizer Hersteller in den aufstrebenden Ländern hat sich während der letzten 20 Jahre mehr als verdreifacht.

Seit 1993 sind die globalen Warenexporte in die aufstrebenden Märkte (wie China, Polen oder Brasilien, siehe *Kasten 1*) im Schnitt um 12% pro Jahr angestiegen. Während 1993 noch rund 25% der Weltexporte in diese Länder flossen, waren es im Jahr 2012 bereits 41%. Dominiert hat diese Entwicklung der asiatische Markt, welcher zuletzt rund 23% der Weltexporte absorbierte. Gleichzeitig nahm der Anteil der globalen Warenexporte in die Industrieländer von 65% auf 50% ab.

## Wandel in der Struktur der Schweizer Warenexporte

Die Schweizer Exportwirtschaft hat in den letzten 20 Jahren einen tiefen strukturellen Wandel durchlebt.<sup>1</sup> Dies betrifft einerseits die wachsende Bedeutung pharmazeutischer Exportprodukte und den schrumpfenden Anteil von Maschinenexporten. Andererseits hat sich die relative Bedeutung verschiedener Absatzmärkte verändert. Die Abhängigkeit von den traditionellen Märkten – insbesondere in Europa – wurde reduziert. Im Gegenzug haben die Exporteure ihre Präsenz in neuen Märkten mit besseren Wachstumsaussichten verstärkt, was zu einer grösseren geografischen Diversifizierung geführt hat.

Die stärkere Präsenz Schweizer Exporteure in den aufstrebenden Märkten dürfte auch dazu beigetragen haben, dass sich die Warenexporte der Schweiz seit der Wirtschafts- und Finanzkrise – trotz widriger Umstände mit schwachem globalem Wachstum und Frankenaufwertung – als relativ robust erwiesen haben. Denn der Einbruch in den

aufstrebenden Ländern war weniger ausgeprägt, und sie erholten sich nach der Krise rascher als die Industrieländer.

## Europa bleibt wichtigster Absatzmarkt

Trotz dieses Wandels bleibt Westeuropa (bzw. die EU-15) der weitaus wichtigste Absatzmarkt für Schweizer Warenexporte. Auch heute noch wird rund die Hälfte aller Warenexporte nach Westeuropa verkauft. Im Zeitablauf hat ihr Anteil jedoch merklich abgenommen; in den 1990er-Jahren lag er noch bei mehr als 60%. Im Gegenzug haben die USA und die aufstrebenden Volkswirtschaften an Gewicht gewonnen. Der Anteil der USA bei den Warenexporten ist seit 1993 von 7% auf 11% angestiegen, während er bei den aufstrebenden Volkswirtschaften von 18% auf 26% angewachsen ist. Der Exportumsatz Schweizer Hersteller in diesen Ländern hat sich während der letzten 20 Jahre mehr als verdreifacht.

Haben Schweizer Exporteure besonders stark von der Wachstumsdynamik in den aufstrebenden Märkten profitiert? Ein Vergleich mit anderen Ländern zeigt, dass dies nur teilweise der Fall ist. Über die letzten 20 Jahre betrachtet, haben die Exporte verschiedener anderer Länder – wie beispielsweise Deutschlands und der USA – in die aufstrebenden Märkte tendenziell sogar stärker zugenommen als die der Schweiz. Allerdings hat sich die Verschiebung der Schweizer Exporte in Richtung aufstrebende Märkte in der jüngeren Vergangenheit nochmals beschleunigt. Dennoch bleibt der Exportanteil der Schweiz in die aufstrebenden Volkswirtschaften auch heute noch deutlich unter jenem von Deutschland (31%) und der USA (42%).

## Asien als Haupttreiber unter den aufstrebenden Märkten

*Grafik 1* zeigt die Bedeutung der aufstrebenden Volkswirtschaften im Zeit- und Ländervergleich. Die Veränderung der Exportanteile der einzelnen Ländergruppen ist stark mit der jeweiligen Wachstumsdynamik verbunden. Der deutlichste Anstieg fand bei den Exporten in die rasant wachsenden neuen Märkte in Asien statt. Diese absorbieren

Kasten 1

### Abgrenzungen der Ländergruppen

Wir definieren die *aufstrebenden Märkte* in diesem Beitrag wie folgt:

- *Opec*: Algerien, Angola, Ecuador, Irak, Iran, Katar, Kuwait, Libyen, Nigeria, Saudi-Arabien, Venezuela, Vereinigte Arabische Emirate;
- *Osteuropa*: Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn, Zypern;
- *Asien*: China, Hongkong, Indien, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Südkorea, Thailand, Vietnam;
- *Lateinamerika*: Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Mexiko, Peru;
- *Übrige aufstrebende Länder*: Moldawien, Pakistan, Russische Föderation, Südafrika, Türkei, Ukraine, Weissrussland.

Zu den *Industrieländern* zählen wir die EU-15, die USA, Australien, Island, Israel, Japan, Kanada, Neuseeland, Norwegen und die Schweiz.

<sup>1</sup> Da es bei den Dienstleistungsexporten der Schweiz bisher keine Aufschlüsselung nach Exportdestinationen gab, konzentrieren wir uns in diesem Beitrag auf die Entwicklung der Warenexporte.



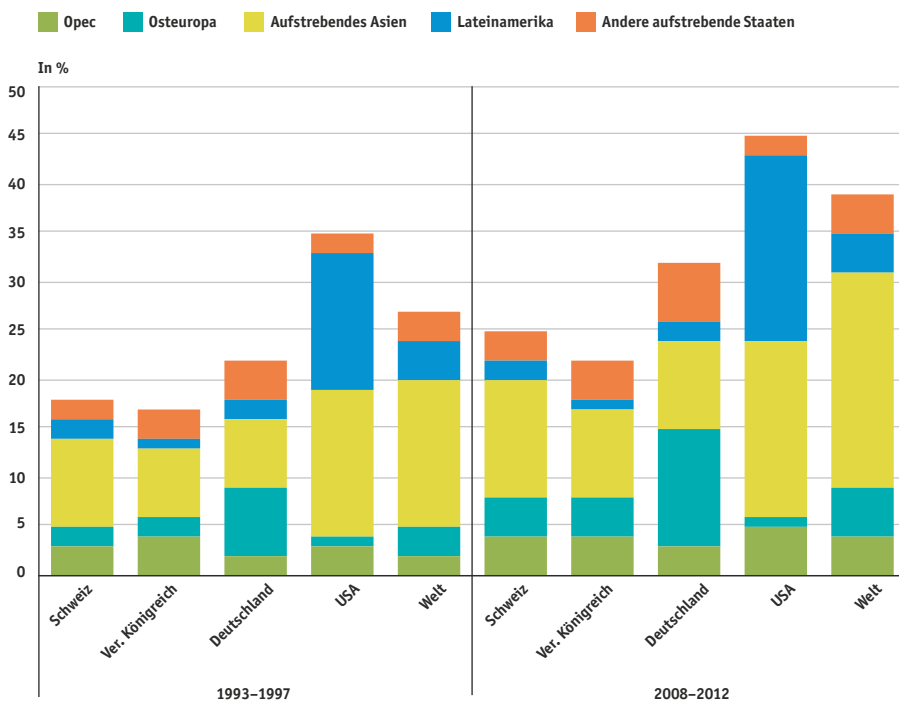
**Sandra Hanslin**  
Ökonomin, Konjunktur Schweiz, Schweizerische Nationalbank (SNB)



**Matthias Lutz**  
Ökonom, Leiter Konjunktur Schweiz, Schweizerische Nationalbank (SNB)

Grafik 1

Anteile der Exporte in aufstrebende Märkte ausgewählter Länder



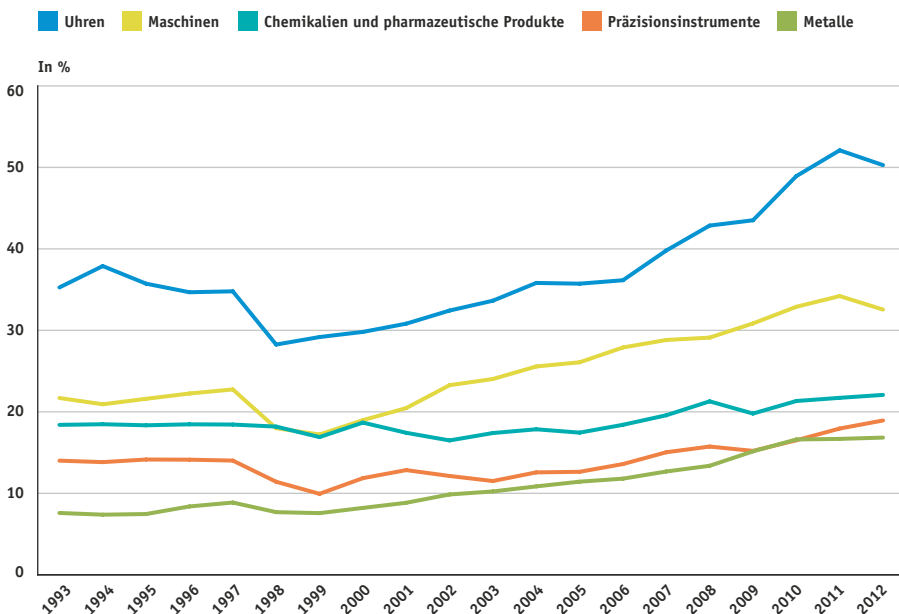
Quelle: IWF (Direction of Trade Statistics), Berechnungen SNB / Die Volkswirtschaft

heute etwa 13% der Schweizer Warenexporte (im Vergleich zu 9% Mitte der 1990er-Jahre) und haben mittlerweile eine grössere Bedeutung als die USA. Die treibenden Kräfte hinter den steigenden Exportanteilen der asiatischen Region sind China und Hongkong. Aber auch Indien, Singapur und Südkorea haben wesentlich zum Anstieg beigetragen. Bei den lateinamerikanischen Ländern entwickelten sich vor allem die Ausfuhren nach Brasilien sehr dynamisch. Seit 2000 ist auch ein steigender Trend bei den Warenexporten in die Opec-Länder ersichtlich. Ihr Anteil ist aber auch heute noch immer deutlich tiefer als in den frühen 1980er-Jahren; damals exportierte die Schweiz knapp 8% in die Opec-Länder. Bis 2008 war auch für Osteuropa ein positiver Trend beobachtbar (mit Polen und der Tschechischen Republik als wichtigsten Exportdestinationen), der jedoch durch die Finanz- und Wirtschaftskrise unterbrochen wurde. Seither sinkt der Anteil dieser Märkte leicht, was auf die schleppende Erholung dieser Länder seit der Krise zurückzuführen ist.

Grosse Unterschiede zwischen Exportbranchen

Grafik 2

Anteil der aufstrebenden Märkte an Schweizer Exporten nach Branchen



Quelle: EZV, Berechnungen SNB / Die Volkswirtschaft

Die Tatsache, dass die neuen Märkte für die schweizerische Exportwirtschaft an Bedeutung gewonnen haben, bedeutet nicht, dass dieses Phänomen für alle Exportbranchen gleich wichtig ist. Zwar hat ihr Anteil in allen Hauptexportbranchen tendenziell zugenommen (siehe Grafik 2). Die bei Weitem grösste Bedeutung aber haben die neuen Märkte schon immer für die Uhrenindustrie. Bereits Mitte der 1990er-Jahre lag ihr Anteil bei rund 35%. Seitdem ist er nochmals deutlich angestiegen: Heute machen sie rund die Hälfte der Uhrenausfuhren aus. Insbesondere die asiatischen Volkswirtschaften waren an dieser Entwicklung beteiligt. Seit der Krise 2008/09 gehen gut 37% aller Uhrenexporte in die asiatischen Länder, während ihr Anteil zwischen 2006 und 2008 noch bei 27% lag.

Von relativ grosser Bedeutung sind die neuen Märkte auch für die Maschinenindustrie: 33% aller Maschinenexporte werden von den aufstrebenden Märkten absorbiert. Mitte der 1990er-Jahren betrug ihr Anteil lediglich 22%. Auch bei den Maschinenexporten waren es vor allem die asiatischen Länder, die zum Exportwachstum beigetragen haben. Verhältnismässig weniger ausgeprägt ist das Phänomen bei den Ausfuhren der chemisch-pharmazeutischen Industrie, bei den Metallernzeugnissen und bei den Präzisionsinstrumenten, wo die aufstrebenden Märkte ein geringeres Gewicht haben (jeweils nahe 20%).

Tabelle 1

**Bedeutung der Länder für die Warengruppen (in%)**

<b>China (3.9)</b>		<b>Singapur (1.6)</b>	
Schuhe, Zubehör und Teile	12.9	Uhren	5.6
Industriemaschinen	10.7	<b>Indien (1.3)</b>	
Leder	9.1	Bijouterie	8.5
Keramische Waren	9.1	<b>Südkorea (1.1)</b>	<b>1.2</b>
Uhren	7.6	Erzeugnisse zur gewerblich-industr. Weiterverarbeitung	5.1
Papeteriewaren	6.2	<b>Vereinigte Arabische Emirate (1.3)</b>	<b>1.3</b>
Bekleidung	6.1	Luft- und Raumfahrzeuge	16.2
Elektroindustrie und Elektronik	5.6	Wasserfahrzeuge	10.0
Edelmetalle (ohne Gold und Silber in Barren)	5.4	Bijouterie	8.4
<b>Hongkong (3.6)</b>		<b>Algerien (0.2)</b>	<b>0.2</b>
Uhren	20.4	Schienefahrzeuge	8.0
Edel- und Schmucksteine	17.9	<b>Saudi-Arabien (0.8)</b>	<b>0.9</b>
Edelmetalle (ohne Gold und Silber in Barren)	13.7	Wehrtechnik	5.1
Bijouterie	12.2	<b>Polen (1.0)</b>	<b>1.0</b>
Leder	11.1	Schienefahrzeuge	6.8
Antiquitäten und Sammlungsstücke	8.6	<b>Tschechien (0.8)</b>	<b>0.8</b>
Schuhe, Zubehör und Teile	6.4	Kautschuk	5.0

Quelle: EZV, Berechnungen SNB / Die Volkswirtschaft

**Viele kleinere Branchen profitieren ebenfalls von den neuen Märkten**

Bei einer feinen Aufgliederung nach Warenarten findet man in vielen Branchen der Schweiz signifikante Spuren der neuen Märkte. Die *Tabelle 1* führt alle aufstrebenden Märkte auf, welche 5% oder mehr der totalen schweizerischen Exporte für eine bestimmte Warenart zwischen 2010 und 2012 importierten. Für jeden Markt sind die betroffenen Warenarten und ihr Anteil aufgelistet.

Wie die Tabelle zeigt, bieten die neuen Märkte eine breite Palette an Möglichkeiten für Schweizer Exportfirmen. Neben den grossen Absatzmärkten China und Hongkong können auch einzelne andere Länder für spezifische Branchen von grosser Bedeutung sein. Denn die neuen Märkte spielen nicht nur für grosse Exportbranchen wie Uhren oder Maschinen eine wichtige Rolle, sondern auch für viele kleinere Branchen. Beispielsweise erzielen die Leder-, Schuh- und Bekleidungshersteller einen signifikanten Teil ihrer Umsätze auf diesen Märkten. Auch die Fahrzeugindustrie fällt auf; sie lieferte zwischen 2010 und 2012 einen bedeutenden Anteil ihrer Exporte in die Vereinigten Arabischen Emirate, nach Algerien und nach Polen.

**Geografische Diversifizierung erhöht die Robustheit des Schweizer Exportsektors**

Mit dem Boom in den aufstrebenden Volkswirtschaften haben sich während der letzten 20 Jahre neue Absatzmärkte für Schweizer Exportfirmen eröffnet. In vielen Branchen wurden diese Möglichkeiten erfolgreich genutzt. Das lässt sich auch daran erkennen, dass die aufstrebenden Volkswirtschaften überdurchschnittliche Nachfrageelastizitäten bezüglich Schweizer Produkte aufweisen. Die Nachfrageelastizitäten signalisieren, wie stark die realen Schweizer Exporte mit dem jeweiligen realen BIP-Wachstum zunehmen. An erster Stelle steht hier China mit einer Elastizität von rund 2,2, gefolgt von Brasilien, Russland und Mexiko (alle mit Werten über 1,7). Auch Indien hat mit 1,2 noch einen überdurchschnittlichen Wert. Nach Warenart betrachtet, sind die Nachfrageelastizitäten besonders hoch für in der Schweiz hergestellte chemisch-pharmazeutische Erzeugnisse, Präzisionsinstrumente und Uhren.

Einige Exportbranchen haben somit stark vom Wachstum in den aufstrebenden Märkten profitiert. Allerdings könnten sich damit auch die Risiken erhöht haben. Denn eine starke Ausrichtung auf diese Märkte erhöht die Anfälligkeit Schweizer Hersteller auf negative Schocks aus diesen Ländern, wie z. B. einen plötzlichen Wachstumseinbruch. Aus Risikoperspektive ist deshalb eine breite Diversifizierung nach Absatzländern von Vorteil. Ein gutes Mass der Diversifizierung ist der sogenannte Herfindahl-Index, der die quadrierten Anteile aller Exportmärkte aufsummiert. Je tiefer der Wert, desto diversifizierter sind die Länder bezüglich ihrer ausländischen Absatzmärkte. Unter den Hauptexportbranchen gibt es relativ grosse Unterschiede im Herfindahl-Index. Allgemein lässt sich während der letzten 20 Jahre aber ein Trend zu einer grösseren geografischen Diversifizierung feststellen. Am stärksten nach Absatzländern diversifiziert sind heute die Exporte der Uhrenindustrie und der chemisch-pharmazeutischen Industrie. Auch der drittgrösste Exportsektor, die Maschinenindustrie, liegt diesbezüglich im vorderen Drittel. Am anderen Ende des Spektrums befinden sich die Metalle, die Energieträger und die Papierwaren: Diese Industrien weisen eine vergleichsweise starke Konzentration auf bestimmte Exportländer auf.