

# Weiterhin reger Handel zwischen der Schweiz und dem UK

Der Entscheid des Vereinigten Königreichs, aus der EU auszutreten, hat die Handelsbeziehungen mit der Schweiz nicht getrübt. Ein wichtiger Treiber für die Schweizer Exporte ist das britische Wirtschaftswachstum – der Wechselkurs spielt hingegen eher eine untergeordnete Rolle. *Vincent Pochon*

**Abstract** Trotz aller Unsicherheiten, die der Austritt des Vereinigten Königreichs (UK) aus der Europäischen Union mit sich bringt, hält sich der Handel zwischen der Schweiz und dem Vereinigten Königreich gut. Im Dienstleistungsbereich ist das UK seit Längerem der dritt wichtigste Handelspartner der Schweiz. Beim Warenverkehr dominieren Wertsachen wie Gold. Bei den Ein- und Ausfuhren von Chemikalien und Pharmazeutika waren in den vergangenen drei Jahren erhebliche Schwankungen festzustellen, die sich jedoch nicht eindeutig auf den Brexit zurückführen lassen. Der Handel mit anderen Waren entwickelt sich relativ stabil und weist weiterhin einen Exportüberschuss aus. Schweizer Exporte ins UK sind stärker von der britischen Konjunktur abhängig als vom realen Wechselkurs von Pfund und Franken.

Am 23. Juni 2016 stimmte die britische Bevölkerung für einen Austritt des Vereinigten Königreichs (UK) aus der Europäischen Union. Obwohl dieser Entscheid viele Unsicherheiten mit sich brachte, blieben die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und dem UK bisher insgesamt stabil. Das UK gehört zu den wichtigsten Wirtschaftspartnern der Schweiz: Im Jahr 2018 lag es hinter Deutschland und den USA mit einem Gesamthandelsvolumen (inklusive Dienstleistungen und Wertsachen) von über 56 Milliarden Franken auf dem dritten Rang. Diese Zahl setzt sich aus Exporten aus der Schweiz von 21 Milliarden Franken und Importen aus dem UK von 35 Milliarden Franken zusammen.

Auffällig ist der hohe Anteil an Dienstleistungen, der sich im Jahr 2018 auf 19,5 Milliarden Franken belief (Importe und Exporte). Hinter den USA und Deutschland ist das UK in diesem Bereich der wichtigste Handelspartner der Schweiz. In den ersten drei Quartalen 2019 gehörte das Vereinigte Königreich zu den wenigen Partnern der Schweiz, mit denen mehr

Dienstleistungen als Waren (ohne Wertsachen) gehandelt wurden. Dies ist damit zu erklären, dass sich das UK seit Langem auf Dienstleistungen insbesondere im Finanzbereich und bei Unternehmensberatungen spezialisiert hat.

Den grössten Anteil bei den Dienstleistungsexporten ins UK hatten in den ersten drei Quartalen 2019 Lizenzen mit 17 Prozent, gefolgt von den Finanzdiensten sowie den Telekommunikations-, Computer- und Informationsdiensten (ICT) mit 16 beziehungsweise 14 Prozent. Bei den Dienstleistungsimporten lagen die Unternehmensberatung (26%), die ICT (19%) und der Tourismus (14%) vorne. Während von 2012 bis 2017 aufgrund der umfangreichen Schweizer Importe in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie ICT ein Dienstleistungshandelsdefizit zu verzeichnen war, resultierte ab Anfang 2018 ein Überschuss. Der Grund dafür ist die starke Zunahme der Lizenzenexporte seit Ende 2016.

## Wertsachen dominieren

Beim Handel mit Wertsachen – mit einem Volumen von 25,9 Milliarden im Jahr 2019 – ist das UK sogar der wichtigste Partner der Schweiz.<sup>1</sup> Dies hat zwei Gründe: Erstens verfügen beide Länder über starke Finanzplätze, zwischen denen entsprechend viele Wertsachen (Goldbarren usw.) gehandelt werden. Zweitens wird ein Grossteil des weltweit verkauften Goldes in Raffinerien in der Schweiz verarbeitet und wieder exportiert – insbesondere nach China und Indien. Ein Grossteil dieses Goldes stammt aus dem Vereinigten Königreich, wo sich die weltweit wichtigsten Edelmetallbörsen befinden.

<sup>1</sup> Siehe auch Exkurs «Die wichtigsten Handelspartner der Schweiz» in den Konjunktur Tendenzen Winter 2019–2020 des Seco. Daten zum Warenhandel sind bereits für das Gesamtjahr 2019 verfügbar.

Der Handel mit Wertsachen schwankt jedoch von Jahr zu Jahr stark. Dies zeigt sich in einer hohen Volatilität beim Gesamtwarenverkehr – insbesondere mit dem UK. So betrug der Anteil der Wertsachen an den Gesamtexporten der Schweiz im Jahr 2019 beispielsweise 67 Prozent, während dieser 2018 nur 15 Prozent ausmachte. Bei den Importen schwankte der Wertsachenanteil zwischen 43 Prozent im Jahr 2019 und 70 Prozent im Jahr 2018.

### Kehrtwende beim Pharmahandel

Abgesehen von den Wertsachen sind Chemie- und Pharmaprodukte die wichtigste Exportrubrik des Warenhandels mit dem Vereinigten Königreich: Im Gesamtjahr 2019 wurden Chemie- und Pharmaprodukte im Wert von über 3 Milliarden Franken ins UK exportiert. Dahinter folgen Maschinen, Metalle und Präzisionsinstrumente mit 2 Milliarden Franken (MEM-Industrie) sowie Uhrenexporte in der Höhe von 1,4 Milliarden Franken. Die realen Chemie- und Pharmaexporte ins UK haben in den Jahren 2000 bis 2016 deutlich zugelegt, wie eine Schätzung der realen Warenexporte ins UK nach Warengruppen zeigt

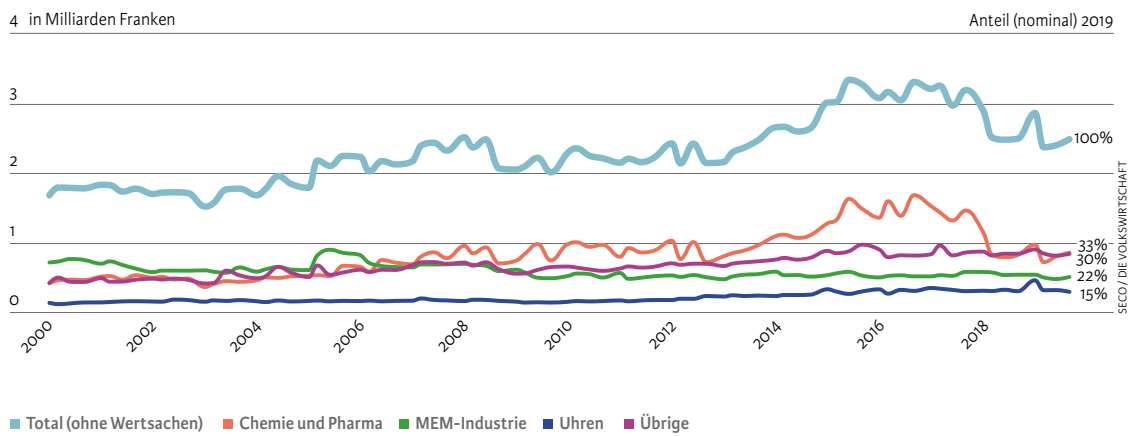
(siehe *Kasten*). Zwischen Anfang 2013 und Mitte 2016 haben sich die Chemie- und Pharmaexporte sogar mehr als verdoppelt – danach sind sie aber wieder eingebrochen (siehe *Abbildung 1*). Im Gegensatz zur MEM-Industrie gewann die Uhrenindustrie an Bedeutung: Der Exportanteil der Uhrenindustrie betrug 6 Prozent im Jahr 2009 – zehn Jahre später waren es fast 15 Prozent. Die Schweiz verfügt über einen komparativen Vorteil in diesem Bereich.

Angesichts des markanten Einbruchs der Schweizer Pharmaexporte ab Mitte 2016 stellt sich die Frage nach den Ursachen. Diese überraschende Kehrtwende kurz nach dem Brexit-Referendum von 2016 könnte einem Strategiewechsel von einem oder mehreren Unternehmen im UK in diesem Zeitraum zuzuschreiben sein – ob der Brexit die Ursache ist, bleibt unklar. Einzig belegt ist ein «Vorzieheffekt» im ersten Quartal 2019: Damals stockten zahlreiche Unternehmen ihre Lager auf, weil sie sich für den ursprünglich am 29. März 2019 vorgesehenen Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU wappnen wollten. Dieser Effekt ist in den meisten Import- und Exportrubriken erkennbar.

Beim Handel mit Wertsachen wie Gold ist das UK der wichtigste Partner der Schweiz.



Abb. 1: Schweizer Warenexporte ins UK (reale, saisonbereinigte Reihen)



Bei den Warenimporten aus dem UK lagen die Chemie- und Pharmaprodukte mit einem Volumen von 5,2 Milliarden Franken im Jahr 2019 ebenfalls an der Spitze (siehe *Abbildung 2*). Die MEM-Importe beliefen sich auf 1,2 Milliarden Franken. Seit den Achtzigerjahren haben diese Produkte markant an Bedeutung verloren: Während sie im Jahr 1988 noch einen Anteil von 43 Prozent an den gesamten Warenimporten hatten, waren es im Jahr 2019 nur noch 12 Prozent. Ein etwas weniger starker Abwärtstrend zeigt sich seit 2012 bei der Rubrik Fahrzeuge (Autos, Züge, Flugzeuge usw.).

## Warenexporte: BIP entscheidend

Die Chemie- und Pharmaimporte haben sich – im Gegensatz zu den Exporten in dieser Sparte – zwischen Mitte 2016 und Mitte 2019 verdoppelt. Das Wachstum wurde getrieben von chemischen und organischen Grundstoffen. Diese Entwicklung dürfte jedoch von einer sehr beschränkten Zahl von Produkten und

Unternehmen ausgehen und sollte deshalb nicht als grundlegender Trend interpretiert werden. Die Betrachtung nach Produktgruppen hat gezeigt, dass der Warenhandel zwischen der Schweiz und dem UK von diversen Faktoren beeinflusst wird. Um vertiefte Erkenntnisse zu den Schweizer Exporten zu erhalten, wurden die realen Warenexporte nach Handelspartnern anhand eines einfachen Fehlerkorrekturmodells<sup>2</sup> modelliert. Wertsachen sowie Chemie- und Pharmaprodukte, die wesentlich weniger auf die Konjunktur und den Wechselkurs reagieren als die übrigen Produkte, wurden ausgeklammert. Das Modell ermöglicht unter anderem, innerhalb einer «Kointegrationsbeziehung» zwischen lang- und kurzfristiger Dynamik zu unterscheiden. Alle Variablen sind in realen Werten erfasst: Damit wird zum Beispiel der substanziellen Inflationsdifferenz zwischen der Schweiz und dem UK in den vergangenen Jahren Rechnung getragen. Mit dem Modell werden auch Schätzungen für Deutschland, die USA, Frankreich und die gesamte Welt

<sup>2</sup> Für weitere Anwendungen dieses Modells auf die Schweizer Exporte siehe Indergand und Mahlstein (2012) und Hanslin Grossmann et al. (2016).

## Realer Warenhandel nach Handelspartnern

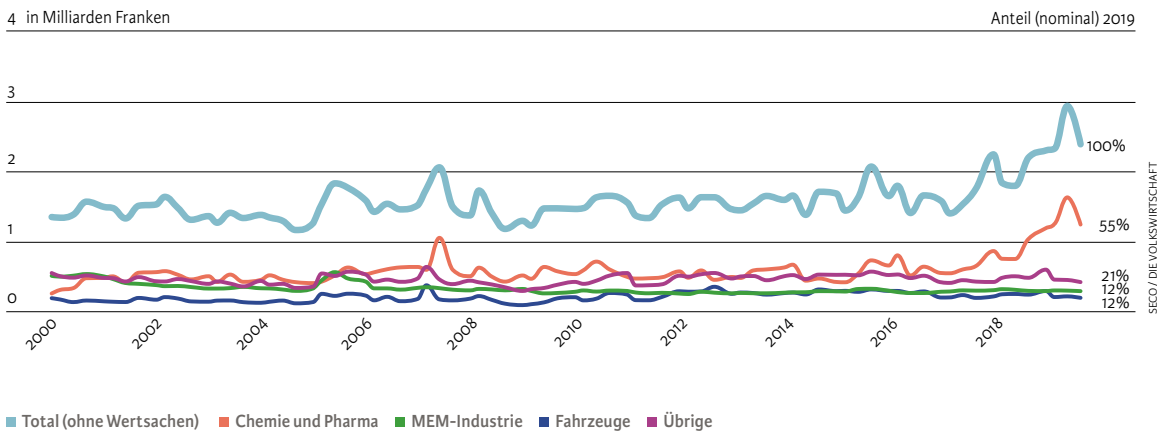
Weil keine realen Reihen zum Aussenhandel der Schweiz nach Handelspartnern vorliegen, basiert die Analyse der Handelsflüsse auf nominalen Werten. Dies kann Interpretationsfehler zur Folge haben – beispielsweise, wenn Preisänderungen als konjunkturelle Schwankungen gedeutet werden. Deshalb wurde der Warenhandel für die einzelnen Länder um die Preisänderungen in den

wichtigsten Produktgruppen korrigiert. Diese Methode wird auch bei der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung angewendet.<sup>a</sup> Weil für die einzelnen Produktgruppen keine Preisindizes nach Handelspartnern verfügbar sind, wird für alle Länder derselbe Gesamtindex verwendet. Es ist nämlich wahrscheinlich, dass sich die Preise vieler gehandelter Güter in verschiedenen Ländern ähnlich

entwickeln. Weiter resultieren durch den desaggregierten Ansatz aufgrund der Gewichtung der verschiedenen Produktgruppen je nach Handelspartner unterschiedliche Entwicklungen der Gesamtpreise im Export und im Import.

<sup>a</sup> Siehe BFS (2015) für die Deflationierung der Schweizer Exporte und Yoruzo et al. (2017) für die Anwendung auf die verschiedenen Handelspartner.

Abb. 2: Schweizer Importe aus dem UK (reale, saisonbereinigte Reihen, 2000–2019)



durchgeführt, um die verschiedenen Elastizitäten der schweizerischen Exporte zu vergleichen.

Kurzfristig weisen die Exporte ins Vereinigte Königreich ähnliche Elastizitäten wie bei den anderen Handelspartnern der Schweiz auf: Die Auslandnachfrage hat einen wesentlich stärkeren Einfluss als der Wechselkurs, was dadurch bedingt sein kann, dass die Unternehmen im Allgemeinen etwas zuwarten, bevor sie ihre Preise anpassen. Langfristig hingegen spielt der Wechselkurs beim Handel mit dem UK eine deutlich geringere Rolle als bei den übrigen Partnern: Während ein Anstieg von 1 Prozent des Wechselkurses bei den übrigen Partnern mit einem Rückgang der Schweizer Exporte um mindestens 0,6 Prozent einhergeht, beträgt dieser Wert für das UK lediglich 0,2 Prozent.<sup>3</sup>

Somit ist die relative Stabilität der Schweizer Warenexporte (ohne Wertsachen sowie Chemie- und Pharmaprodukte) seit dem Brexit-Referendum damit zu erklären, dass sich die britische Wirtschaft ebenfalls relativ solide entwickelt hat: Das Wirtschaftswachstum des UK fiel seither insgesamt nur leicht unterdurchschnittlich aus. Dabei resultierte aus Schweizer Sicht ein

deutlicher Handelsüberschuss für diese Warengruppen: 2019 überstiegen die Exporte die Importe um fast 2 Milliarden Franken.

Die Aussichten für den bilateralen Handel werden natürlich von zahlreichen weiteren Faktoren mitbestimmt. Dazu gehören insbesondere die Entwicklung in einzelnen Branchen wie Chemie und Pharma sowie die bilateralen Beziehungen zwischen dem UK und der EU während und nach der bis mindestens Ende 2020 dauernden Übergangsphase, aber auch die Reaktion der europäischen Volkswirtschaften auf den Brexit und der Erfolg der «Mind the Gap»-Strategie des Bundesrats.

<sup>3</sup> Die geschätzten Elastizitäten können je nach Spezifikation des Modells und der Wahl des Zeithorizonts etwas variieren (hier: 1. Quartal 1988–3. Quartal 2019).



**Vincent Pochon**

Dr. rer. pol., wissenschaftlicher Mitarbeiter, Ressort Konjunktur, Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco), Bern

**Literatur**

BFS – Bundesamt für Statistik (2015). Inventory of Methods Used to Estimate Switzerland's GDP and GNI.

Hanslin Grossmann, Sarah, Lein, Sarah und Schmidt, Caroline (2016). Exchange Rate and Foreign GDP Elasticities of Swiss Exports Across Sectors and Destination Countries. Applied Economics, 48:57.

Indergand, Ronald und Mahlstein, Kornel (2012). Schweizer Warenexporte im Zeichen der Frankenstärke. Die Volkswirtschaft, 1/2–2012.

Yoruzo et al. (2017). Real Exports and Real Imports: Methodology and Tips for Analysis. Bank of Japan Reports and Research Papers, April 2017.