



Aymo Brunetti,

ist Professor für Wirtschaftspolitik und Regionalökonomie an der Universität Bern.

Davor leitete er während zehn Jahren die Direktion für Wirtschaftspolitik beim Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO). Er ist Autor von mehreren Büchern, darunter «Wirtschaftskrise ohne Ende». Brunetti lebt mit seiner

EXPORTINDUSTRIE

«Die Schweiz hätte ein grosses Potenzial»

Der hiesige Export ist gut aufgestellt. Dank stabilen Branchen und dem bewährten Hauptabnehmer, der Europäischen Union. Handlungsbedarf bestehe dennoch, sagt Volkswirtschaftsprofessor Aymo Brunetti im Interview. Und mahnt zur Eile.

Interview **Paola Pitton** Foto **Simone Gloor**

Herr Brunetti, der Schweizer Exportindustrie geht es sehr gut. Dieses Jahr soll sie dank positiver Weltkonjunktur sogar noch mehr wachsen – können wir uns zufrieden zurücklehnen?

Im Moment sieht es zwar nicht schlecht aus, aber noch haben wir die Krise lange nicht überwunden. Die Weltwirtschaft spürt die Nachwehen der Finanzkrise, viele unserer Handelspartner haben grosse Probleme mit der Arbeitslosigkeit oder der Stabilität der Banken. Es gibt noch grosse Risiken, die die Schweiz nur sehr bedingt beeinflussen kann. Dennoch: Der Schweizer Export lief während der Krise besser als erwartet. Zwar brachen die Ausfuhren zunächst ein, aber weniger stark als anderswo, und der Export erholte sich auch schneller. Er hat sich in vielen Bereichen als sehr widerstandsfähig erwiesen.

Das verdanken wir unseren stabilen Exportbranchen wie der Pharmaindustrie.

Ja. Es ist ein Branchen- und Ländereffekt. Wir haben vom Pharmasektor profitiert, der heute über 40 Prozent der Exporte ausmacht und sogar während der Wirtschaftskrise gewachsen ist. Weiter produzieren wir sehr viele Spezialitäten. Hier sind Margen vorhanden; das hat den Unternehmen erlaubt, einen krisen- und währungsbedingten Einbruch besser wegzustecken. Was die Länder betrifft, ist die Schweiz zwar auf die EU ausgerichtet, die die Krise stark spürte. Aber wachsende Schwellenländer wie etwa in Südostasien, die davon nicht so stark getroffen wurden, haben dagegengehalten. Sie waren zum Beispiel für unseren Uhrensektor besonders wichtig.

Sind wir für diese neuen Märkte also gut aufgestellt? Die Schweizer Verhandlungen für ein Freihandelsabkommen mit China zumindest sind auf gutem Weg.

Die Schweiz ist in erster Linie an einem offenen Welthandelsystem interessiert. Weil aber die Welthandelsorganisation, die WTO, hier zurzeit nicht weiterkommt, versucht es die

Schweiz mit bilateralen Freihandelsabkommen. Das hat mit Japan und Kanada bereits geklappt, mit China und Indien ist es aufgegleist, und mit anderen grösseren Schwellenländern will die Schweiz verhandeln. Die Schweizer Aussenpolitik ist gut unterwegs – das grosse Problem bei vielen dieser Verhandlungen aber ist die Landwirtschaft.

An der Landwirtschaft sind die Verhandlungen der Schweiz mit den USA für ein Freihandelsabkommen 2006 gescheitert.

Jetzt plant die EU ein Freihandelsabkommen mit den USA – zieht die Schweiz nicht nach, wird sie diskriminiert werden. Dass die Schweiz ihre Agrarprodukte mit protektionistischen Massnahmen so stark unterstützt, ist immer wieder ein Problem, mit gewissen Ländern können wir deswegen gar nicht verhandeln.

Was tun?

Es gibt einen politisch breit abgestützten Willen in der Schweiz, die Landwirtschaft speziell zu subventionieren. Das ist nicht zu hinterfragen. Machen wir es über hohe Zölle, ist das jedoch ineffizient. Wollen wir die Landwirte unterstützen, sind Direktzahlungen besser – wir sollten deshalb eher hier mehr tun. Ein längst fälliger Strukturwandel steht an. Dabei hätte die Schweiz ein grosses Potenzial. Deswegen befürworte ich ein Landwirtschaftsabkommen mit der EU. Denken wir hier an den grossen Wert des Images der Schweiz.

An den guten Ruf und die hohe Qualität unserer Produkte?

Genau. Für die Konsumenten wird die Herkunft von Lebensmitteln immer wichtiger, die Qualität muss stimmen. Darum glaube ich nicht, dass bei einem Abkommen mit der EU die Hälfte unserer Landwirtschaftsbetriebe verschwinden würde. Doch die Strukturen werden sich verändern, und danach werden wir keine simplen Massenprodukte mehr anbauen, sondern Spezialitäten. Ich verstehe, dass Landwirte

starke Bedenken gegenüber einem solchen Übergang haben. Auch der politische Wille ist dafür zurzeit überhaupt nicht vorhanden.

Warum fehlt dieser so deutlich?

Ein derart grosser Wandel ist eine Herausforderung für die Bauern, das möchte ich nicht herunterspielen. Doch der Druck wird immer weiter wachsen. Und dann müssen die Landwirte irgendwann vielleicht sehr rasch und ohne Übergangsfristen und Begleitmassnahmen handeln. Viele innovative Bauern waren zunächst für dieses Freihandelsabkommen. Weil sie die Chancen sahen. Das wäre für Schweizer Bauern der Zugang zu einem riesigen, kaufkräftigen Markt – bei dem sie gegenüber dem Rest der Welt immer noch die hohen Zollschränken der Europäischen Union hätten. Auch sahen Befürworter ein Abkommen mit der EU als kleineres Übel an, schienen doch entsprechende Verhandlungen der WTO kurz vor dem Abschluss zu stehen. Jetzt, wo die WTO auf der Stelle tritt, wollen viele Bauern nichts mehr von einem Abkommen mit der EU wissen. Das könnte sich mittelfristig als kurzfristig erweisen.

Sind wir mit unserer jetzigen Produktpalette längerfristig gerüstet, auch für die neuen Märkte? Immerhin hat die Schweiz früher Exportbranchen, in denen sie führend war, ans Ausland verloren, etwa Teile der Schwerindustrie.

Strukturwandel gehört dazu und ist – wenn er nicht schockartig verläuft – nicht weiter schlimm. Das sollte die Wirtschaftspolitik auch nicht versuchen zu verhindern, sonst wird es längerfristig sehr teuer. Die Aussenwirtschaftspolitik sollte nicht einzelne Branchen zu fördern versuchen oder nach Branchen differenzieren. Sondern allen über möglichst breite Abkommen einen Zutritt zu anderen Märkten ermög-

lichen. Nochmals: Den Schweizer Unternehmen braucht die Aussenpolitik nicht zu sagen, was sie zu tun haben. Sie sind ausserordentlich wettbewerbsfähig. Das zeigt sich nicht nur an den grossen wie Novartis und ABB. Sondern an den vielen unbekanntenen kleinen und mittleren Firmen, die in speziellen Nischen international an der Spitze sind.

Unser Ausfuhrerfolg schafft Bedarf: Für den Exportschlag Schweizer Uhren sind die Unternehmen im Jura auf viele französische Grenzgänger angewiesen, um diesen befriedigen zu können. Eine Abhängigkeit, die auch Probleme schafft.

Bei starken Wachstumsphasen ist die Schweiz häufig an Engpässe gekommen wegen fehlender Arbeitskräfte. Die Personenfreizügigkeit hat hier eine starke Verbesserung für die Unternehmen gebracht, die seither in ganz Europa rekrutieren können. Doch Migration stösst nicht nur auf Gegenliebe. Wer heute aber zurück will zum alten Kontingentsystem vor 2002, wie es eine Initiative verlangt, will ein Muster an bürokratischer Ineffizienz zurück. Das führte damals dazu, dass die Schweiz überwiegend weniger gut ausgebildete Ausländer für strukturschwache Branchen wie die Landwirtschaft oder das Gastgewerbe geholt hatte. Diese wechselten später oft die Branche – waren dann aber dafür nicht qualifiziert. Heute bestimmt die Nachfrage der Wirtschaft, wer kommt, und das sind in der Hauptsache Fachkräfte.

Und das soll so bleiben.

Aus wirtschaftlicher Sicht ist das der Fall. Wir haben eine derart starke Migration, weil die Schweiz so erfolgreich ist. Die Herausforderung ist eine politische.

Die Wege der Warenströme sind daran, sich zu globalisieren. Neue Routen von Asien nach Afrika und nach Südamerika gewinnen an Bedeutung. Tangiert das die Schweiz?

Die stark wachsenden asiatischen Länder werden für die Schweiz wichtiger. Aber wir müssen die Relationen sehen. In der Schweiz ist der Export nach Deutschland heute und auch in Zukunft viel bedeutender als der Export nach China. Durch die Nähe sind die europäischen Länder wichtig und werden auch immer wichtig bleiben. Das lässt sich nicht ersetzen. Es ist naiv, zu denken: Mit der EU haben wir gerade ein paar Probleme, also hören wir auf und machen Freihandelsabkommen mit den USA und Asien. Wir müssen uns im Klaren sein, Europa wird immer im Zentrum der Schweizer Aussenwirtschaft bleiben. Die einfache ökonomische Theorie, je näher ein Land, umso eher handelt man mit ihm, stimmt. Dennoch: Diese Länder wachsen sehr stark, die neuen Warenströme sind Begleiterscheinungen dieser Dynamik. Davon können Schweizer Firmen stark profitieren: dorthin exportieren und hierher günstig importieren. Das ist nur zu unserem Vorteil.

Nachteile sind aus diesem Wachstum keine zu erwarten?

Nein, zumindest nicht rein gesamtwirtschaftlich gesehen. Das Schöne am internationalen Handel ist: Es ist ein Positivsummenspiel. Wächst die Weltwirtschaft, profitieren alle. Für die Schweizer Konjunktur gibt es nichts Wichtigeres als ein gesundes Wachstum der Haupthandelspartner. ■

SCHWEIZER AUSSENHANDEL

Wohlstand durch Export

STEIGERUNG Mehr als jeden zweiten Franken verdient die Schweiz im Ausland, letztes Jahr waren das über 200 Milliarden. Zum Vergleich: 1990 nahmen die Schweizer Firmen nur jeden dritten Franken über Ausfuhren ein. Drei Branchen stemmen dabei zwei Drittel des Exports, allen voran die chemisch-pharmazeutische Industrie mit einem Anteil von 41 Prozent, gefolgt von der Maschinen- und Elektroindustrie mit 15 Prozent sowie der Uhrenindustrie mit 9,5 Prozent (Stand April 2013).

BRANCHENPORTFOLIO Dank diesem Exportportfolio hat die Schweiz die letzte Wirtschaftskrise besser überstanden und sich rascher erholt als andere Länder. Die Pharmaindustrie gilt als stabile Branche – Medikamente werden anders als etwa Autos auch in

Krisenzeiten gekauft. Dass die Uhrenindustrie trotz Krise in den letzten fünf Jahren ihren Umsatz um einen Drittel erhöhen konnte, verdankt sie dem asiatischen Markt. Allein nach Hongkong wurde letztes Jahr jede fünfte Schweizer Uhr verkauft.

HAUPTABNEHMER Die Schweizer Ausfuhren nach Europa sind mit der Wirtschaftskrise zurückgegangen und stagnieren bis heute. Dennoch: Das Gros, nämlich 56 Prozent, verdienen Schweizer Unternehmen 2012 in der EU, allen voran in Deutschland. In Asien nahm die Schweiz 22 Prozent ein, in den USA 11 Prozent. Europa ist mit 77 Prozent der wichtigste Handelspartner der Schweiz auch für die Einfuhren. Die Schweiz importiert vor allem Rohstoffe, Halbfabrikate und Chemikalien.

Quellen: Eidgenössische Zollverwaltung, Credit Suisse, NZZ Equity