

Wettbewerbsfähig mit

starkem Franken

avenir
spezial

- 2_ Editorial
- 3_ 10 Thesen
- 4_ Ausserordentliche Schritte der SNB
- 6_ Gelebte Unabhängigkeit
- 8_ Arbeitsmarkt als Stabilisator
- 10_ Ungelöstes Migrationsdilemma
- 12_ Gestiegene Kaufkraft
- 14_ Internationale Verflechtung
- 16_ Energiestrategie unter Druck
- 17_ Erdölpreis als Kompensation
- 19_ Konsum- statt Kapitalsteuern
- 20_ Bürokratieabbau
- 22_ Überregulierte Bauwirtschaft
- 24_ Geforderter Tourismus
- 26_ Reformbedarf in der AHV
- 28_ Tabu Rentensenkungen
- 30_ Risiken von Negativzinsen
- 32_ Gescheiterte Revision
- 34_ Visionslose Parteien
- 36_ Lebenslanger Fitnesskurs
- 38_ Beste Zeit für Reformen

Bürde und Chance
mit Plakatbeilage



Gerhard Schwarz
Direktor Avenir Suisse

Es ist eine jahrzehntelange Erfahrung: Die Schweiz hat seit der Aufgabe des Fixkursystems im Jahre 1971 fast laufend eine Höherbewertung ihrer Währung gegenüber den beiden Referenzwährungen, dem Dollar und dem Euro (bzw. früher der D-Mark), durchgemacht. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der in der Schweiz hergestellten Güter und Dienstleistungen war also permanent unter Druck. Gleichwohl konnte sich die Schweizer Wirtschaft ungewöhnlich gut behaupten.

Das war möglich dank einer dreifachen Strategie der Unternehmen, die von den Sozialpartnern mitgetragen wurde. Sie steigerten ihre Produktivität, um einen Teil der wechselkursbedingten Preissteigerung aufzufangen. Sie setzten auf Innovation und hielten so ihre Produkte und Dienste trotz hoher Preise attraktiv. Und sie globalisierten die Wertschöpfungskette und verlagerten preissensitivere Teile ins Ausland. Die Politik stand an der Seitenlinie, sie half da und dort mit günstigen Rahmenbedingungen, zuletzt tat sie aber öfter das Gegenteil.

Die Freigabe des Franken-Wechselkurses am 15. Januar 2015 reiht sich nicht in diese Erfahrung ein. Durch sie erfuhr der Aussenwert des Frankens, der früher, wenn auch mit Schwankungen, kontinuierlich gestiegen war, nämlich eine schockartige Stärkung. Darauf können die beschriebenen Strategien nur eine begrenzte Antwort sein. Sie tragen nicht von heute auf morgen Früchte. Das bedeutet, dass die Unternehmen auf längere Zeit mit niedrigen Margen und einem intensivierten Kampf um Märkte werden leben müssen.

Es bedeutet aber auch, dass die Politik gefordert ist, ihre Chance zu nutzen, nicht mit Konjunkturpaketen und Stützungsprogrammen, sondern mit ganz einfachen Verbesserungen der Standortqualität: der Förderung des Strukturwandels, sinnvollen Deregulierungen, dem Abbau und der Vereinfachung von Steuern, mehr Kostenwahrheit bei öffentlichen Leistungen, vor allem aber der Rückkehr des Staates zu Verlässlichkeit und Stabilität.

Wettbewerbsfähig mit starkem Franken

Die Beiträge in dieser Publikation zeigen auf, wie die Politik und die Wirtschaft mit klugen wirtschafts- und unternehmenspolitischen Massnahmen auf die Höherbewertung des Frankens reagieren können.

01_ Unabhängige SNB sichert Stabilität

Die Unabhängigkeit der Notenbank ist der beste Garant für langfristig stabile monetäre Verhältnisse und einer der wichtigsten Standortvorteile der Schweiz: [Seiten 4, 6](#)

02_ Harte Währung beschleunigt den Wandel

Die Wirtschaft und besonders der Dienstleistungssektor ist gefordert, den Wandel hin zu Bereichen mit hoher Wertschöpfung aktiv mitzugestalten. Nur die qualitativ besten, innovativsten Angebote können langfristig den Wohlstand in der Schweiz sichern:

[Seiten 8, 24, 36](#)

03_ Starke internationale Verflechtung hilft

Viele Vorleistungen in der Industrie werden aus dem Ausland bezogen und verbilligen dadurch die Produktionskosten: [Seite 14](#)

04_ Zugang zum EU-Binnenmarkt ist zentral

Die Sicherstellung des Marktzuganges zum europäischen Binnenmarkt bleibt von zentraler Bedeutung: [Seiten 4, 32](#)

05_ Freihandel stärkt den Wettbewerb

Eine konsequentere Marktöffnung auch im Agrarbereich, z.B. die Durchsetzung des Casis-de-Dijon-Prinzips, und ein zügiger Ausbau von Freihandelsabkommen stärken auch den Wettbewerb im Inland: [Seiten 12, 32](#)

06_ Konjunkturpakete sind schädlich

Umfangreiche konjunkturpolitische Massnahmen sind weder notwendig noch erfolgsversprechend. Mit der Arbeitslosenversicherung und der Schuldenbremse hat die Schweiz zwei gute und automatische Systemstabilisatoren: [Seiten 4, 6](#)

07_ Regulierungen bremsen das Wachstum

Administrative Kosten in der Höhe von 5% des BIP könnten mit einem zügigen Abbau von Regulierungen eingespart werden – durch standardisierte Berechnungen, eine unabhängige Prüfstelle und klare Abbauziele: [Seiten 20, 22](#)

08_ Kapitalsteuern verbrauchen Substanz

Negativzinsen und Vermögenssteuern zehren an der Substanz der Vermögen und mindern die Investitionsanreize. Eine umfassende Konsumbesteuerung wäre sinnvoller:

[Seite 19](#)

09_ Sozialwerke nachhaltig finanzieren

Für die langfristige soziale Stabilität muss auf die Finanzierbarkeit der Sozialwerke geachtet werden. Das Rentenalter sollte an die Lebenserwartung gekoppelt werden: [Seiten 26, 28](#)

10_ Konsumenten werden real reicher

Die Bürger sind nicht nur Arbeitnehmer, sondern auch Konsumenten. Als solche gehören sie zu den Gewinnern der Frankenstärke, denn sie können sich mit dem gleichen Lohn mehr leisten als bisher: [Seite 12](#)

Ausserordentliche Schritte in aussergewöhnlicher Zeit

Die Einführung von Negativzinsen und die Aufhebung der temporären Wechselkursuntergrenze von 1.20 Franken je Euro wirkten als Schock und lösten grosse Verunsicherung aus. Seit der Implementierung dieser Massnahmen sind einige Monate verflossen. Deshalb lässt sich eine erste Bestandesaufnahme machen.

Alois Bischofberger

Obwohl die Schweizerische Nationalbank (SNB) vermutlich auf den Devisenmärkten intervenierte, blieb der Franken stark. Die Wirtschaft passte sich an das schwieriger gewordene Umfeld an. Unternehmer und Beschäftigte einigten sich unbürokratisch auf Arbeitszeitverlängerungen. Rascher als während früherer Aufwertungswellen gaben Unternehmen Wechselkursgewinne an die Konsumenten weiter. Die Exportindustrie stellte ihre Anpassungsfähigkeit unter Beweis. Vorauslaufende Indikatoren und Unternehmerbefragungen zeigen aber, dass die Auswirkungen des «Frankenschocks» noch lange spürbar sein werden und sich in einer deutlichen Wachstumsverlangsamung und beschleunigtem Strukturwandel, verbunden mit der Verlagerung von Produktionskapazitäten ins Ausland, äussern können. In den Mittelpunkt des Interesses geraten zunehmend die problematischen Auswirkungen der Negativzinsen.

Die Gründe für den Druck auf den Franken sind unverändert. Wann und in welchem Ausmass die amerikanische Zentralbank (Fed) an der Zinsschraube drehen wird, und welches die Auswirkungen einer Straffung der geldpolitischen Zügel auf das internationale Zins- und Wechselkursgefüge sein werden, bleibt ungewiss. In einigen Krisenländern der Europäischen Währungsunion (EWU) zeichnen sich zwar Reformfolge ab; wie gross der Durchhaltewille ist, muss sich aber erst zeigen. Der Entscheid der Europäischen Zentralbank (EZB) für umfangreiche Anleihekäufe (Quantitative Easing) macht deutlich, dass das Ende der ultraexpansiven Geldpolitik noch in weiter Ferne liegt.

Die erratische Politik der neuen griechischen Regierung schuf einen zusätzlichen Unruheherd. Ein nicht mehr auszuschliessender Austritt Grie-

chenlands aus der Eurozone könnte letztlich ein Befreiungsschlag sein und die EWU stabilisieren. Kurzfristig aber wäre er wohl mit heftigen Marktturbulenzen und der Flucht in als sicher geltende Wertpapiere und Währungen verbunden. Die EWU bleibt ein Krisenherd und der Euro eine labile Währung.

Unabhängigkeit unter erschwerten Bedingungen

Vor diesem Hintergrund hat sich die Aufhebung der Wechselkursuntergrenze geradezu aufgedrängt. Die SNB wollte sich nicht auf Gedeih und Verderb an die stark expansive, auf die Abwertung des Euro zielende Geldpolitik der EZB binden. Sie hat der Wirtschaft und den Märkten bewiesen, dass sie einer eigenständigen Geldpolitik bei freiem Kapitalverkehr gegenüber einer Wechselkursstabilisierung den Vorrang gibt. Vor einer weiteren massiven Aufblähung ihrer Bilanz schreckte sie zu Recht zurück. Die Bilanzrisiken hätten zugenommen, und mit der Zeit hätte sich politischer Druck, der an der Unabhängigkeit der SNB gerüttelt hätte, aufgebaut.

Allerdings darf der Autonomiegewinn der SNB im heutigen Umfeld nicht überschätzt werden. Eine von der EZB unabhängige Zinspolitik zu betreiben wird auch dann schwierig sein, wenn die Fed den Leitzins erhöht und damit den US-Dollar als Anlagewährung attraktiver macht. Solange Aufwertungswellen zu erwarten sind, wird die Geldpolitik des Euroraums den zinspolitischen Handlungsspielraum der SNB limitieren.

Die Herausforderungen für die Schweizer Wirtschaft sind nach der Abschaffung des Mindestkurses unbestreitbar gross. Zwar kam die Exportindustrie bisher mit massvollen und nicht erratischen Aufwertungen des Frankens gut zu recht. Sie hat die Erstarkung des Frankens von

1.67 auf unter 1.20 zum Euro innerhalb von vier Jahren gut verkraftet und ist dabei effizienter, produktiver und wettbewerbsfähiger geworden. Zudem verfügt die Schweiz über ein stark diversifiziertes Branchenportfolio. Das festigt die Widerstandsfähigkeit der ganzen Volkswirtschaft und macht Aufwertungsschübe leichter verkraftbar. Schliesslich steigern die dank billigeren Importen erzielten Kaufkraftgewinne für Konsumenten und Unternehmen die Wohlfahrt. Die Wirtschaftsgeschichte hat aber auch gezeigt,

dass abrupte und markante Aufwertungen die Exportwirtschaft stark belasten, die Gewinnmargen unter Druck setzen und zu hohen Verlusten führen können.

Deshalb wird sich die SNB keinem völlig flexiblen Wechselkursregime verschreiben, sondern im Interesse einer möglichst friktionsfreien Frankenaufwertung

von Zeit zu Zeit Devisenkäufe tätigen. Für ihre Devisenmarktinterventionen hat sie Freiheitsgrade und diskretionären Spielraum gewonnen, weil sie nicht mehr an ein explizites Kursziel für eine einzelne Währung gebunden ist. Leichter ist ihre Aufgabe dadurch nicht geworden.

Ferner wird die SNB vorderhand am Negativzins auf den Überschussreserven der Banken festhalten und diesen allenfalls weiter anheben bzw. die Freibeträge senken. Allerdings ist der bisherige Erfolgsausweis dieses unkonventionellen Instruments nicht überzeugend. Bei einer sehr starken Frankennachfrage würde auch eine Verschärfung der Negativzinsen wohl wirkungslos verpuffen. Deren problematische Auswirkungen werden denn auch vermehrt diskutiert. Sie schränken das Universum an ertragsbringenden Investitionen weiter ein, treiben grundsätzlich vorsichtig operierende Anleger in risikoreiche Investments und bewirken Umverteilungen von Gläubigern zu Schuldern. Die Zinsen verlieren ihre Signalfunktion; deshalb werden Investitio-

nen getätigt, von denen man bei marktgerechter Diskontierung absehen würde.

Leider sind andere denkbare Massnahmen keine bessere Alternative. Die Wiedereinführung einer Wechselkursuntergrenze auf höherem Niveau würde die Glaubwürdigkeit der SNB belasten, die Finanzmärkte zum Testen der neuen Grenze einladen und wohl massive Interventionen zu deren Verteidigung erzwingen. Die Bewirtschaftung des Kapitalverkehrs in Form von Kapitalverkehrskontrollen ist ordnungspolitisch fragwürdig und verspricht angesichts globalisierter Devisenmärkte keinen Erfolg.

Hektik ist kontraproduktiv

Wenn die SNB bei ihren geldpolitischen Entscheiden den Frankenkurs mit ins Kalkül zieht, betreibt sie keine Politik der Exportförderung. Sie leistet vielmehr einen Beitrag, um die Exportindustrie vor einer abrupten Verschlechterung der Rahmenbedingungen zu bewahren und die Anpassung an den jüngsten Aufwertungsschub zu erleichtern. Mit ihrem Mandat (Preisstabilität unter Berücksichtigung der konjunkturellen Entwicklung) ist diese Politik vereinbar.

Es ist die Aufgabe der Unternehmen, herauszufinden, wie sie die Last der Frankenaufwertung am besten schultern, wie sie Produktivität und Effizienz steigern, neue Märkte erschliessen und Kosten senken. Für solche unternehmerischen Entscheide brauchen sie ein Umfeld, das Verlässlichkeit ausstrahlt.

Forderungen nach Konjunkturprogrammen und übereilte Diskussionen um generelle Lohnsenkungen sind nicht zielführend. Was die Politik tun kann, ist die Durchsetzung einer Wachstumspolitik, die mittel- und langfristig wirkt und deren Schwerpunkte bekannt sind: Deregulierung, mehr Wettbewerb, flexible Arbeitsmärkte, ein wettbewerbsfähiges Steuersystem, solide Beziehungen zur EU und eine mit dem demografischen Trend vereinbare Altersvorsorge. In der Fiskalpolitik gilt es, die automatischen Stabilisatoren wirken zu lassen und den Spielraum, den die Schuldenbremse bietet, auszuschöpfen.

Online-Publikation: 6. Februar 2015

Was die Politik tun kann, ist die Durchsetzung einer Wachstumspolitik, die mittel- und langfristig wirkt und deren Schwerpunkte bekannt sind.

Gelebte Unabhängigkeit der SNB

Die Folgen des Entscheids der SNB, die Wechselkursuntergrenze des Frankens gegenüber dem Euro aufzuheben, werden weitreichend sein. Aber der Schritt ist Chance und Herausforderung zugleich, nun mit mutigen wirtschaftspolitischen Reformen Wettbewerbsfähigkeit zurückzugewinnen.

Gerhard Schwarz

Die Rückkehr aus einer Politik des Interventionismus in eine Welt des freien Marktes ist immer schmerzhaft.

Der Schock, den die Schweizerische Nationalbank (SNB) mit der Aufhebung der Untergrenze für den Franken-Euro-Kurs im In- wie im Ausland ausgelöst hat, wird zunächst eher negative, nach aller Erfahrung mittelfristig aber positive Auswirkungen auf alle Bereiche der Schweizer Wirtschaft haben. Die grösste Gefahr besteht darin, dass Wirtschaft und Sozialpartner Forderungen nach Stützung erheben. Würde man aber den Druck zu Strukturwandel und Produktivitätssteigerung, der von der Frankenstärke ausgeht, dämpfen oder gar eliminieren, vergäbe man eine grosse Chance. Stattdessen sollte man den Schock viel eher zum Anlass nehmen, längst überfällige Reformen in Richtung mehr Wettbewerb, weniger Staatseinfluss, weniger regulatorische Behinderung und weniger Bürokratie anzupacken.

Der Entscheid vom 15. Januar 2015 wird auch noch lange zu heftigen Diskussionen Anlass geben. War der Zeitpunkt richtig gewählt, hätte man nicht zuwarten müssen? Hätte es nicht weniger schmerzliche Zwischentappen gegeben, etwa eine Senkung der Untergrenze oder eine Orientierung an einem Währungskorb? Durfte man bis zur letzten Minute behaupten, der Mindestkurs werde verteidigt, um dann mit einem Schlag den Wechselkurs frei zu geben? Klar ist: Jedermann musste damit rechnen, dass die SNB die Anbindung des Frankens an den Euro irgendwann aufgeben würde, weil diese Politik von Anfang an nicht auf Dauer angelegt war. Nur der Zeitpunkt war ungewiss.

Die Rückkehr aus dem Interventionismus ist immer schmerzhaft

Und so lebte männiglich mit der nicht wirklich fundierten Hoffnung, die Nationalbank werde noch lange so weiter machen und nicht eine mit der Zeit recht komfortable Situation, an die man sich gewöhnt hatte, stören, ja völlig durcheinander wirbeln. Die Rückkehr aus einer Politik des Interventionismus in eine Welt des freien Marktes ist immer schmerzhaft, weswegen Massnahmen wie seinerzeit die Einführung des Mindestkurses nur in grösster Not und temporär gesetzt werden sollten. Die Bequemlichkeit, zu der solche Markteingriffe oft verführen, ist nämlich auf Dauer nie gut für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. Zudem führt sie fast immer zu politischem Druck auf die zuständigen Behörden, die Marktinterventionen fortzuführen.

Deswegen ist ein Aspekt des Ausstiegs aus der Euro-Anbindung besonders wertvoll: dass das Direktorium mit seinem Vorgehen grosse politische Unabhängigkeit bewiesen hat. In den siebziger Jahren des letzten Jahrhunderts hat sich in der Geldpolitik die Erkenntnis durchgesetzt, dass eine unabhängige Notenbank der beste Garant für langfristig stabile monetäre Verhältnisse ist. Die SNB hat für ihren Entscheid kein Placet von anderen Währungshütern gebraucht, etwa der EZB oder dem Fed, sondern hat im Gegenteil wie schon 1973 fast eine Art Vorreiterrolle übernommen. Natürlich hat man sich ausgetauscht, aber der Entscheid war autonom. Die SNB hat sich ferner auch nicht mit dem Bundesrat abgesprochen, sondern ihn nur wenige Stunden vor der öffentlichen Bekanntgabe des Schrittes ins Bild gesetzt. So sollte es sein, und nicht so, dass nun eine Bundesrätin glaubt, in Interviews den richtigen, verträglichen Kurs benennen zu müssen.

Die SNB beweist Unabhängigkeit gegenüber der öffentlichen Meinung

Vor allem hat das Direktorium Unabhängigkeit gegenüber der öffentlichen Meinung bewiesen. Gewiss gab es Experten, die schon des längeren Ausstiegszenarien skizzierten und auch die nun umgesetzte Position vertraten, ein Ende mit Schrecken sei besser als ein Schrecken ohne Ende. Aber die grosse Mehrheit der Vertreter der verschiedenen Branchen und der Grossteil der veröffentlichten Meinung ging in die Richtung, man solle ja keinen abrupten Kurswechsel vornehmen. In einer solchen Situation gegen den Strom zu schwimmen, braucht einiges Rückgrat bzw. eben nicht nur institutionelle, sondern auch mentale Unabhängigkeit. Sie muss man der SNB attestieren.

Allerdings konnte sich die SNB natürlich von einer Abhängigkeit nicht befreien – und das ist die Abhängigkeit von den globalen Finanzmärk-

ten. Sie hat zwar Autonomie gewonnen, indem sie nun nicht mehr fast mechanisch am Devisenmarkt intervenieren muss, wenn der Franken stärker zu werden droht, aber mehr Freiheit macht das Leben nicht einfacher. Die Aufgabe der Notenbank ist nun insofern komplizierter als vorher, als sie immer wieder überlegen muss, an welchen Währungen sie sich orientieren will und ob sie Kurspflege betreiben soll oder nicht. Auch für die SNB gilt, dass mehr Unabhängigkeit auch mehr Verantwortung bedeutet.

Dieser Artikel erschien in der Aargauer Zeitung vom 22. Januar 2015.

Auch für die SNB gilt, dass mehr Unabhängigkeit auch mehr Verantwortung bedeutet.

Die Geldpolitik im Fokus

Eine unabhängige Notenbank und eine stabile Währung zählen zu den zentralen Erfolgsfaktoren für jede Marktwirtschaft.

Im Februar 2011 stand die SNB – wie schon so oft – vor dem währungspolitischen «Trilemma»: Obwohl aus der Perspektive einer Volkswirtschaft sowohl freie Kapitalmärkte, als auch eine autonome Geldpolitik und stabile Wechselkurse wünschenswert sind, kann eine Notenbank jeweils nur zwei dieser drei Ziele gleichzeitig verfolgen. Im Diskussionspapier «Der harte Franken» (2011) analysierte Avenir Suisse Optionen für die Unternehmen, die Geld- und die Wirtschaftspolitik, plädierte für eine «grösstmögliche Zurückhaltung hinsichtlich währungspolitischer Interventionen» und warnte davor, die SNB politischem Druck auszusetzen.

Das Blatt wendete sich bereits im Frühjahr und vor allem im Sommer 2011, als der Aufwertungsdruck ständig zunahm und für die Realwirtschaft grosse Verluste befürchtet wurden. Die Entscheidung der SNB für den Fr./€-Kurs von 1.20 erfolgte Anfang September dann zur wohl allgemeinen Er-

leichterung. Nach ersten Unsicherheiten wurde die Untergrenze von den Finanzmärkten akzeptiert und man begann, sich an sie zu gewöhnen.

Dass es auch für die Wechselkursgrenze ein zeitliches Ende geben würde, war schon bei ihrer Einführung kommuniziert worden. Am 15. Januar 2015 hob die SNB die Untergrenze auf und senkte den bereits im Dezember 2014 eingeführten Negativzins um einen halben Prozentpunkt auf -0,75%. Das unkonventionelle geldpolitische Instrument wurde nun zum Mindestkursersatz, um die Frankenaufwertung zu dämpfen.

Bisher blieb der Erfolg aus. Der Frankenkurs bewegt sich gegenüber dem Euro nahe an der Parität, und die Erstarkung des Dollars erwies sich als Strohfeuer. Der Franken bleibt wegen der vielen politischen und wirtschaftlichen Krisenherde eine attraktive Währung. **VP/AB**

Der Arbeits- ist kein Spot-Markt

Beim Umgang mit der Frankenstärke kommt dem Arbeitsmarkt eine Schlüsselfunktion zu. Solange der Rückgang der Exporte als temporär eingeschätzt wird, werden die Unternehmen nicht zum Stellenabbau in grossem Stil greifen.

Patrik Schellenbauer

Bei der Bewältigung der sprunghaften Aufwertung des Schweizer Frankens spielt der Arbeitsmarkt eine Schlüsselfunktion. Mit einem Stellenabbau auf breiter Front stiege auch die Gefahr einer schädlichen Deflationsspirale, denn eine zunehmende Arbeitslosigkeit (bzw. die Angst davor) würde über kurz oder lang den Konsum schwächen. Von einem solchen Szenario ist die Schweiz aber noch weit entfernt.

Grundsätzlich gilt der Schweizer Arbeitsmarkt europaweit als einer der flexibelsten. Obwohl der Anteil zentral ausgehandelter Löhne und Arbeitsbedingungen in den letzten Jahren zugenommen hat, vollzieht sich die Lohnbildung noch immer überwiegend dezentral. Das heisst, dass sich die Löhne – zumindest mittel- bis langfristig – am

Gesetz von Angebot und Nachfrage orientieren können. Die Schweiz kennt zudem keinen generellen Kündigungsschutz, unter dem die Arbeitsmärkte vieler EU-Länder so dramatisch leiden. Aber auch der Schweizer Arbeitsmarkt ist meilenweit von der Funktionsweise eines reinen Spotmarktes (wie zum Beispiel dem Erdölmarkt) entfernt. Dieser Eigenheit kommt in der aktuellen Situation besondere Bedeutung zu.

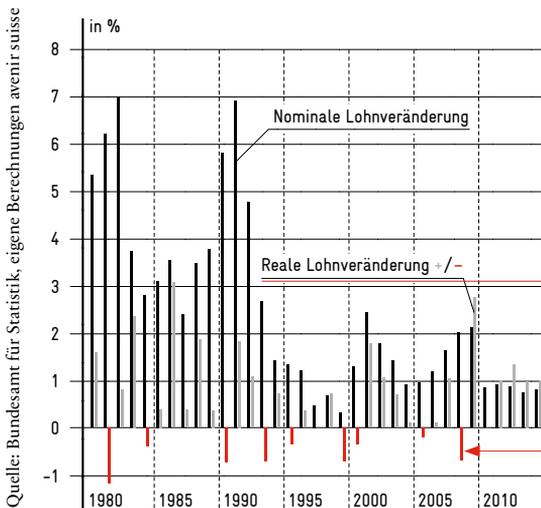
Ein Stabilisator in unsicheren Zeiten

Schweizer Firmen betreiben in aller Regel keine «Hire-and-Fire»-Politik, d.h. sie passen ihren Personalbestand nicht laufend der Nachfrage an, sondern verstetigen ihre Beschäftigung über die Zeit. Diesem als «Horten» bekannten Phänomen können vielfältige Motive zugrunde liegen.

- Entlassungen und spätere Wiedereinstellungen sind aus Sicht der Firmen äusserst kostspielig, vor allem wenn qualifizierte Stellen betroffen sind.
 - Horten ist eine Art ökonomischer Risikoteilung. Die Arbeitnehmer verlassen sich darauf, dass sie nicht bei jeder Nachfrageschwankung mit der Kündigung rechnen müssen. Im Gegenzug halten sie sich bei starker Nachfrage mit Lohnforderungen zurück und sind allenfalls bereit, Überstunden zu leisten. Langfristig werden dadurch so sowohl der Gewinn der Firma als auch das Einkommen der Arbeitnehmer geglättet.
 - Das Horten von Arbeitnehmern ist für viele nicht zuletzt ein Gebot sozialer Fairness.
- Aus ökonomischer Sicht ist Horten eine effiziente und durchaus erwünschte Strategie. Neben der makroökonomischen Stabilisierung vermindert sie den Verlust wertvoller Arbeitskräfte und legt die Basis für künftiges Wachstum. Ebenso wichtig ist, dass sie psychisches und physisches Leid

Nominale und reale Lohnveränderung 1980–2014

Während die Nominallöhne nach unten starr sind, wurden die Reallöhne seit 1980 in neun Jahren gesenkt, indem der Lohnanstieg unter der Teuerung blieb.



durch Arbeitslosigkeit verhindert. Vieles deutet darauf hin, dass aktuell einige Arbeitsplätze gehortet werden, denn bisher blieben Stellenverluste die Ausnahme. Die saisonbereinigte Arbeitslosenquote verharrte Ende März 2015 auf 3,2% – dem Stand des Vormonats.

Die oben beschriebenen Zusammenhänge sind auch an den gesamtwirtschaftlichen Aggregaten unschwer zu erkennen. Während die Schwankungsbreite der realen jährlichen BIP-Wachstumsraten in der Periode 1992–2014 (gemessen an der Standardabweichung) 1,9% betrug, variierte die Erwerbstätigkeit gemäss der gleichen Masszahl nur um 1,1%. Diese Differenz hat eine weitere messbare Konsequenz: Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität verläuft prozyklisch. Im Abschwung sinkt der Output pro geleistete Arbeitsstunde, weil die (gehorteten) Arbeitskräfte nicht voll ausgelastet werden können. Im Aufschwung gilt das Umgekehrte. Aus diesem Grund gilt der Arbeitsmarkt als der Konjunktur nachlaufend und wirkt damit wie ein automatischer Stabilisator der Wirtschaftsentwicklung.

Starre Nominallöhne

Hinzu kommt ein weiteres Phänomen. Nominallöhne sind nach unten starr. Sie werden in aller Regel nicht gesenkt, zumindest nicht in bestehenden Arbeitsbeziehungen. Erklärungen für die Ursachen der «Nominal Wage Rigidity», die erstmals von Keynes (1936) explizit beschrieben wurde, gibt es zahlreiche, etwa die Angst der Arbeitgeber vor einer sinkenden Arbeitsmoral oder dem Verlust der besten Kräfte. Ihre Folge ist eindeutig: Ein Ungleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt kann nicht über Preise (Lohnsenkungen), sondern nur über Mengen (Arbeitskräfte) behoben werden, d.h. über Entlassungen.

Auch auf dem sonst beweglichen Schweizer Arbeitsmarkt sind die Nominallöhne nach unten starr. Der «Schweizerische Lohnindex» des Bundesamts für Statistik, der den «reinen» Preis der Arbeit misst, ist in den 76 Jahren seines Bestehens nominal kein einziges Mal gesunken, nicht einmal in der tiefen Rezession von 1975, als die Beschäftigung um mehr als 10% einbrach. Reallöhne können hingegen durchaus gesenkt werden,

indem der nominale Lohnanstieg unter der Teuerung gehalten wird. Dies geschah – wie aus der Grafik ersichtlich ist – in der Schweiz seit 1980 immerhin in neun Jahren. Allgemeiner lässt sich sagen, dass eine massvolle Teuerung die Flexibilität der Reallöhne und damit die Anpassungsfähigkeit des Arbeitsmarktes erhöht.

Eine Analyse für den Zeitraum 1992–2014 zeigt, dass – bei gleicher Arbeitsmarktlage – die Teuerung im Mittel nur zur Hälfte auf die Nominallöhne überwält wurde. Die Reallöhne glitten im Durchschnitt um 0,5% pro 1% Inflation zurück. In der Tendenz gilt also: Die Reallöhne steigen in Zeiten tiefer Inflation und fallen bei hoher Geldentwertung.

Diese Betrachtungen unterstreichen die besondere Brisanz der aktuellen Situation. In Zeiten negativer Teuerung fällt es Unternehmen besonders schwer, konkurrenzfähig zu bleiben, denn stabile Nominallöhne kommen bei Deflation einem Reallohnwachstum gleich. Höhere Arbeitszeiten bei gleichem Nominallohn, wie dies da und dort praktiziert wird, ist nichts anderes als eine Reallohnsenkung mit anderen Mitteln. Als «ultima ratio» ist dies legitim, es wäre aber zu hoffen, dass den Mitarbeitern auch die freiwillige Möglichkeit eines individuellen Lohnverzichts offen stünde.

Die Abneigung gegen nominale Lohnsenkungen schränkt die Flexibilität des Arbeitsmarkts ein.

Strukturwandel als langfristiger Erfolgsfaktor

Die stabilisierende Funktion des Arbeitsmarktes wirkt nur, solange der Nachfrageeinbruch als vorübergehend erachtet wird. Ein dauerhafter Rückgang von Nachfrage (und Produktion) wird, ja muss, früher oder später einen Beschäftigungsabbau zur Folge haben. Auch wenn Entlassungen im Einzelfall immer schmerzen, sind sie längerfristig unausweichlich, wenn sich bestimmte Produktionsprozesse oder Wirtschaftsstrukturen auf Dauer nicht in der Schweiz halten lassen. Der Erfolg der Schweiz beruht gerade darauf, dass sie den Strukturwandel immer wieder zugelassen

und nicht durch staatliche Eingriffe (z.B. Beschäftigungsgarantien oder Subventionen) unterbunden hat. Der Strukturwandel wird sich in der Schweiz wohl intensivieren, sollte sich die abrupte Frankenaufwertung als dauerhaft herausstellen.

Der Entscheid darüber, ob oder ab welchem Zeitpunkt ein Nachfragerückgang als dauerhaft erachtet wird, liegt letztlich bei den Unternehmensleitungen. Die jeweilige Antwort ist für die weiteren «Stakeholder» aber nicht ohne Weiteres nachvollziehbar, erst recht nicht für Aussenstehende wie die Politik, Interessensverbände und die breite Öffentlichkeit. Strukturanpassungen, Arbeitsplatzabbau oder Produktionsverlagerungen ins Ausland werden nur dann akzeptiert, wenn die Entscheidungsträger glaubhaft darlegen können, dass sie unumgänglich sind. In dieser asymmetrischen Informationslage setzt

Glaubwürdigkeit zwingend Vertrauen voraus, im vorliegenden Fall Vertrauen darin, dass die schwierige Situation (die Frankenaufwertung) nicht zum einseitigen Vorteil des Unternehmens ausgenützt wird. Solche Überlegungen zeigen einmal mehr, dass nachhaltiges marktwirtschaftliches Handeln eine solide Vertrauensbasis voraussetzt. Der oft diagnostizierte Vertrauensschwund zwischen Wirtschaft, Politik und Bevölkerung könnte den nötigen Strukturwandel erschweren und verlangsamen. Umso mehr muss alles daran gesetzt werden, verlorenes Vertrauen wieder aufzubauen. Unter den gegebenen Umständen ist auch entscheidend, dass die Firmen in der Umsetzung anderer produktivitätsverbessernder oder kostensenkender Massnahmen nicht behindert werden.

Online-Publikation: 24. April 2015

Frankenaufwertung löst das Migrationsdilemma nicht

Die Frankenaufwertung wird die Zuwanderung in die Schweiz voraussichtlich etwas reduzieren. Gleichzeitig birgt der harte Franken die Gefahr von Verdrängungsercheinungen auf dem Arbeitsmarkt. Damit wird der Inländervorrang wichtiger.

Patrik Schellenbauer

Das Jahr 2014 war mit einem Saldo von knapp 80 000 Menschen erneut durch eine – verglichen mit dem Durchschnitt der letzten Jahre – lebhaftige Zuwanderung in die Schweiz gekennzeichnet. Weder die angenommene Initiative gegen die Masseneinwanderung (MEI) noch gar die aufgerufene Ventilklausel für B-Bewilligungen an Osteuropäer (EU-8) konnte der anhaltenden Anziehungskraft des Schweizer Arbeitsmarktes Abbruch tun. Die Ventilklausel lief allerdings Ende April 2014 aus und beeinflusste die Zahlen für 2014 somit nur am Rande.

Leichte Drosselung durch die Frankenaufwertung

Noch ist es zu früh, um die quantitativen Auswirkungen der schlagartigen Aufwertung des Schweizer Frankens auf die Einwanderung eini-

germassen verlässlich abzuschätzen. Die verfügbaren Daten des Bundesamtes für Migration (BfM) bis Ende Februar 2015 zeigen keine Auffälligkeiten. Gemäss der ökonomischen Theorie ist zu erwarten, dass das Erstarken der Währung die Einwanderung reduziert, weil der Exportsektor an Konkurrenzfähigkeit einbüsst und die Binnenwirtschaft mehr Konkurrenz durch Importe erhält. Beides reduziert die Arbeitsplatzschaffung in der Schweiz und dämpft dadurch den Zuwanderungssog. Viele mögen insgeheim auf diesen Mechanismus hoffen, weil so mehr politischer Spielraum zur Umsetzung der MEI entstünde. Empirische Analysen bestätigen, dass die Zuwanderung in die Schweiz in der Vergangenheit auf Veränderungen des realen Frankenkurses reagierte. Die Grössenordnung dieses Effektes

war allerdings eher bescheiden und trat verzögert ein. Vieles spricht dafür, dass das auch dieses Mal so sein wird:

- Rund ein Drittel der Zuwanderung ist nicht direkt mit der Arbeitsmarktdynamik verbunden: Asylsuchende, nicht-erwerbstätige Privatpersonen, Familiennachzug früherer Einwanderer.
- Die Hälfte der arbeitsmarktgetriebenen Zuwanderung wird vom Staat oder von staatsnahen Betrieben verursacht. Dieser Teil der Nachfrage ist weniger oder gar nicht konjunktursensitiv.
- Der Arbeitsmarkt läuft der Konjunktur nach, denn Investitionspläne und der damit verbundene Jobaufbau werden erst revidiert, wenn eingetretene Veränderungen als dauerhaft eingestuft werden.

Steigende Gefahr von Verdrängungserscheinungen

Unter den Regeln der Personenfreizügigkeit hat die Frankenaufwertung aber das Potenzial, das Wesen der Zuwanderung in die Schweiz zu verändern. Während das Jobwachstum gebremst

wird, nimmt der Anreiz für potenzielle Migranten zu, in der Schweiz zu arbeiten. Das gilt besonders für Grenzgänger. In Fremdwährung gerechnet ist das hohe Schweizer Lohnniveau nämlich noch weiter gestiegen. Der harte Franken verringert damit zwar die Zuwanderung, weil in der Schweiz weniger neue Jobs entstehen, aber gleichzeitig heizt er sie an, weil Arbeiten in der Schweiz noch attraktiver wird. Zur bisher vorherrschenden Pull-Migration (Zuwanderung wegen fehlender Fachkräfte im Land) könnte dadurch ein Teil Push-Migration kommen (Zuwanderung wegen der Attraktivität der Schweiz als Arbeitsort). Diese Konstellation würde über kurz oder lang zu Erscheinungen führen, die bis dato kein Thema waren: die Verdrängung von Inländern und damit einhergehend steigende Arbeitslosigkeit oder Lohndruck.

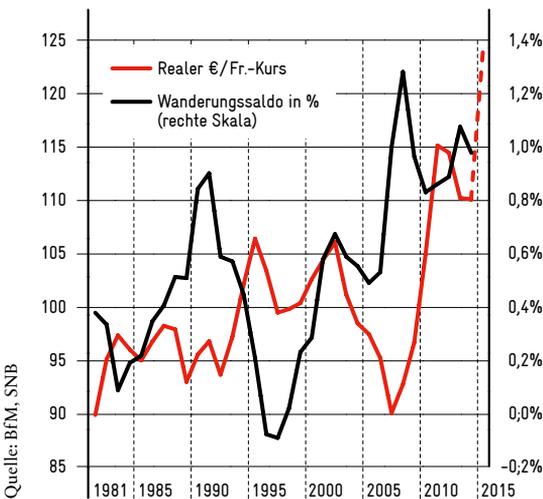
Inländervorrang wird zum Thema

Ein steigender Anteil von Push-Migration würde auch die politische Debatte über die Umsetzung der MEI verändern. Bisher standen quantitative Aspekte im Vordergrund, es wurde vor allem über Sinn und Unsinn von Kontingenten gestritten. Mehr Push-Migration und Verdrängungssymptome würden hingegen den Inländervorrang ins Zentrum der Debatte rücken. Sanfte Umsetzungsvorschläge, die lediglich eine Ventilklause (quasi ein Eventual-Kontingent) vorsehen, hätten in diesem Fall einen zunehmend schweren Stand. Andererseits wird ein explizit-bürokratischer Inländervorrang den Erhalt der Personenfreizügigkeit noch kniffliger machen, denn das Abkommen erachtet nicht nur quantitative Beschränkungen, sondern auch die Bevorzugung von Inländern gegenüber EU-Bürgern als diskriminierend. Zwar kratzt auch die von Avenir Suisse ins Spiel gebrachte «freiwillige Abgabe» am Grundsatz der Nicht-Diskriminierung. Immerhin bestünde die Chance, dass ein solches nicht-bürokratisches Instrument «unter dem EU-Radar» durchginge. Diese Überlegungen zeigen, dass das Schweizer Migrationsdilemma mit der Frankenaufwertung nicht vom Tisch ist.

Online-Publikation: 13. Mai 2015

Realer Wechselkurs und Wanderungssaldo

Die Zuwanderung reagierte auf Veränderungen des Wechselkurses, allerdings nur mässig und mit Verzögerung.



Quelle: BFM, SNB

Was ist der Franken wert?

Die Schweiz ist nicht nur eine Hochpreis-, sondern auch eine Hochlohninsel. Mit einem durchschnittlichen Schweizer Stundenlohn kann man sich mehr leisten als anderswo – die Konsumenten profitieren dabei auch vom starken Franken.

Simone Hofer Frei

Laut dem «Big Mac Index» des Economist ist der Schweizer Franken derzeit die am meisten überbewertete Währung der Welt. Der Big Mac Index geht von der Annahme aus, dass ein weltweit identisches Gut kaufkraftbereinigt auch überall gleich viel kosten sollte. Aber nicht nur regional unterschiedliche Preise für die Zutaten – Weizen, Rindfleisch und Salat –, sondern auch z. B. unterschiedliche Löhne führen dazu, dass sich der Zürcher Big Mac preislich erheblich von demjenigen in Kapstadt, Prag oder San Francisco unterscheidet.

Hochlohninsel Schweiz

Und genau hier liegt ein wichtiger Punkt: Die Schweiz ist nicht nur teuer – für ausländische Gäste sogar sehr teuer –, sondern man verdient hier auch sehr gut. Eine andere Lesart bietet der «Big Mac Index» der UBS-Studie «Preise und Löhne», in der die Grossbank verglich, wieviel ein Big Mac gemessen am inländischen Lohnniveau wert ist, also wie lange jemand mit einem durchschnittlichen Netto-Stundenlohn (Mittel aus 15 Berufen, nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben) arbeiten muss, um sich den kalorienreichen Imbiss leisten zu können. In Zürich reichten 2012 dafür 13 Arbeitsminuten, im internationalen Mittel aller 70 erhobenen Städte «kostete» der Big Mac 28 Arbeitsminuten. Wird die Binnenkaufkraft des Lohnes an einem für einen westlichen Haushalt typischen Warenkorb gemessen – statt an einem (nur bedingt vergleichbaren) Einzelprodukt wie dem Big Mac –, so zeigt sich, dass die Schweizer Löhne im internationalen Vergleich trotz der vielzitierten «Hochpreisinsel» im internationalen Vergleich sehr viel wert sind (vgl. nebenstehende Abbildung).

Dazu trägt auch der historisch starke Franken bei – und das nicht erst seit seiner jüngsten Auf-

wertung: Seit Einführung des Euros hat sich der Franken gegenüber der Gemeinschaftswährung um fast 30% verteuert. Im Verlauf von 100 Jahren ist er gegenüber dem US-Dollar von 5.15 Fr./\$ (1914) auf 0.92 Fr./\$ (2014) erstarkt. Parallel zu dieser Entwicklung hat über den wachsenden Aussenhandel auch der Importanteil am Gesamtverbrauch der Schweizer Haushalte kontinuierlich zugenommen. Die Importprodukte sind günstiger geworden, auch wenn die Währungsgewinne oft erst mit Verzögerung an die Konsumenten weitergegeben werden. Gemäss einer Studie der Schweizerischen Nationalbank (2007) liegt die sogenannte «Exchange rate pass-through» in der Schweiz bei etwa 40% und damit im gleichen Rahmen wie im restlichen Europa oder in den USA.

Die Konsumenten sind trotz Hochpreisinsel Gewinner der Frankenstärke.

Konsumenten als Gewinner der Frankenstärke

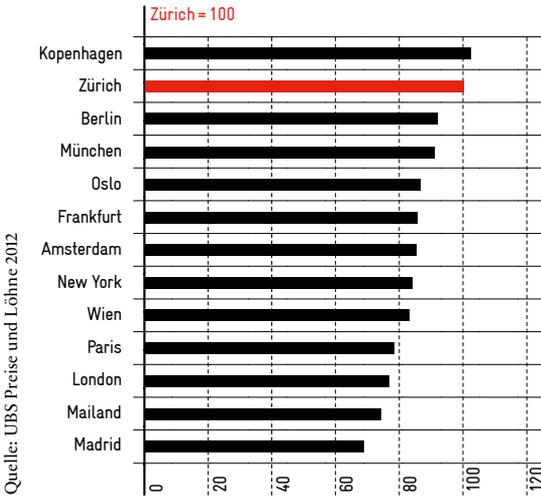
Es darf dennoch gesagt werden: Die Konsumenten sind trotz Hochpreisinsel Gewinner der Frankenstärke – im langfristigen Vergleich, wie auch seit Jahresbeginn: Kaum ein Schweizer Geschäft, das die Preise nach der Aufhebung der Franken-Untergrenze nicht gesenkt hätte, neu einen Eurorabatt gewährt oder sonstige Zusatzleistungen anbietet. Die Preise für Bekleidung und Schuhe sind seit Januar um rund 3% bis 4% gesunken, seit Anfang 2011 um rund 15%. Auch Nahrungsmittel und Freizeitangebote sind günstiger geworden, wenn auch in geringerem Ausmass. Und wem das nicht genügt, der nimmt sich die Freiheit bzw. die Zeit, seine Einkäufe im nahen Ausland zu tätigen. Ferien im Ausland sind derzeit für Schweizer besonders günstig – und die Kon-

kurrenz durch die günstigeren Mittelmeerdestinationen zwingt die hiesigen Anbieter dazu, ih-

ren Preisnachteil durch bessere Leistungen und besondere Angebote zu kompensieren.

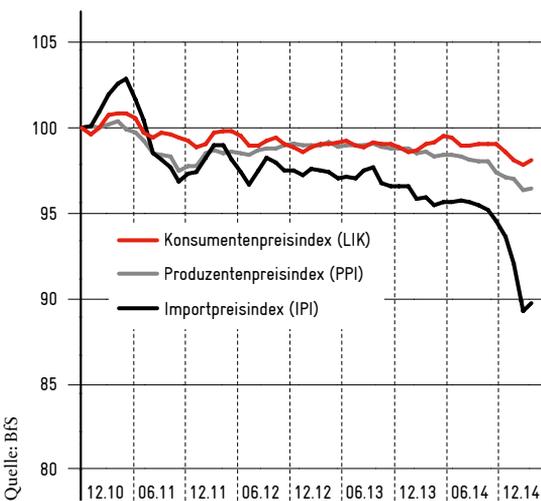
Hohe Binnenkaufkraft

Die Binnenkaufkraft misst das Verhältnis des lokalen Lohnniveaus (mittlerer Bruttostundenlohn aus 15 Berufen) zum Preisniveau in Landeswährung.



Günstigere Importpreise

Währungsgewinne werden (teilweise) an die Konsumenten weitergegeben, beeinflussen aber nur einen kleineren Teil der Konsumentenpreisentwicklung (LIK).



Am Cassis-de-Dijon-Prinzip festhalten

Natürlich ist nicht alles beim Besten: Lebensmittel sind in der Schweiz rund 30 % bis 50 % teurer als in Deutschland, bei Kosmetikartikeln und Zeitschriften kann der Preisunterschied bis zu 100 % betragen. Die Preisunterschiede sind dort besonders gross, wo der Wettbewerb zu wenig spielt. Unnötig preistreibende Regulierungen und Handelshemmnisse, besonders in der Landwirtschaft, sollten deshalb zügig abgebaut werden. Die derzeitigen Bestrebungen im Parlament, das Cassis-de-Dijon-Prinzip wieder aufzuheben, wären deshalb ein Schritt in die falsche Richtung.

Heute ist der Prozess der Zulassung für ein Produkt aus der EU bürokratisch und aufwändig und hat nach wie vor einen stark protektionistischen Charakter. Die Regelung müsste genau umgekehrt lauten, nämlich, dass EU-Lebensmittel im Grundsatz ohne Bewilligung zugelassen wären. Sie könnten dann wieder aus dem Verkehr gezogen werden, wenn begründete Klage eingereicht würde. Mit einer derartigen Regelung käme der von den Detailhändlern beklagte Einkaufstourismus schnell zum Halt, und die Preise in der Schweiz würden deutlich sinken. Auch würden zusätzliche Arbeitsplätze in der Schweiz geschaffen: Das SECO schätzt deren Zahl auf 17 000.

Ausserdem ist die Konsumfreude stark mit der Arbeitsplatzsicherheit korreliert. Diese wiederum gerät dann in Bedrängnis, wenn die «Hochlohninsel» nicht mehr durch eine höhere Produktivität der inländischen Wirtschaft gerechtfertigt ist. Konsumfreude allein gibt es deshalb nicht. Die Konsumenten sind als Arbeitnehmer, Arbeitgeber oder Rentempfänger auch Produzenten und Investoren – und damit direkt am Exporterfolg der Schweizer Wirtschaft beteiligt. Letztlich wird alles, was die Preise künstlich verteuert, die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft belasten. Und umgekehrt schlagen Regulierungen, die die Löhne künstlich hochhalten, auch auf die Preise durch.

Online-Publikation: 8. Mai 2015

Internationale Verflechtung als Trumpf!

Die Schweizer Exportunternehmen exportieren nicht nur, sondern sie importieren auch zahlreiche Güter und Dienstleistungen aus dem Ausland – sogenannte Vorleistungen. Damit profitieren sie auch vom starken Franken und können den Preisdruck auf der Exportseite (teilweise) kompensieren.

Simon Hurst

Auf den ersten Blick bringt der starke Franken den Schweizer Exportunternehmen nur Nachteile: Die Aufwertung des Frankens verteuert ihre Produkte und Dienstleistungen im Ausland. Dies wirkt sich negativ auf Nachfrage und Gewinnmargen aus. Es sei der (zu) hohe Preis einer eigenen Währung, hört man deshalb oft.

Eine solche Betrachtung lässt die internationale Fragmentierung der Wertschöpfungsketten vieler Branchen ausser Acht. Die Schweizer Exportunternehmen exportieren nicht nur, sondern sie importieren auch zahlreiche Güter und Dienstleistungen aus dem Ausland – sogenannte Vorleistungen. Damit profitieren sie auch vom starken Franken. Je nach Branche reicht das Spek-

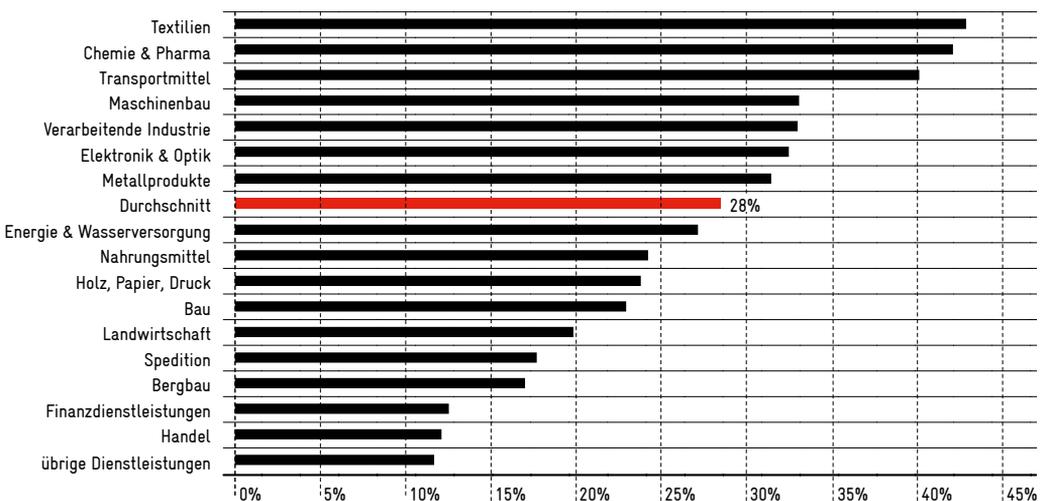
trum von Rohmaterialien bis hin zu fast fertigen Produkten, die in der Schweiz zu Endprodukten oder wiederum zu Vorleistungen für das Ausland weiterverarbeitet werden. Auf die Veredelung am Ende der Wertschöpfungskette haben sich viele Schweizer Unternehmen spezialisiert. Über 40 % der Schweizer Exporte gehören gemäss OECD zu den Hightech-Produkten. Das ist im internationalen Vergleich ein Spitzenwert.

Knapp 30 Prozent Vorleistungsimporte

Je mehr Vorleistungen ein Exportunternehmen importiert, desto eher kann es den Preisdruck des starken Frankens auf der Exportseite kompensieren. Neben dem erwähnten Anteil ausländischer

Anteil ausländischer Vorleistungen an Schweizer Exporten (2009)

Je mehr Vorleistungen ein Exportunternehmen importiert, desto eher kann es den Preisdruck des starken Frankens auf der Exportseite kompensieren. Der Anteil der ausländischen Wertschöpfung an den Schweizer Produkten weicht je nach Branche stark vom Durchschnitt von 28% ab.



Quelle: OECD

Je mehr Vorleistungen ein Exportunternehmen importiert, desto eher kann es den starken Franken kompensieren.

discher Vorleistungen an den Exporten (backward participation der Schweiz: 28 %) fließt in eine Gesamtsicht aber auch der Anteil Vorleistungen ein, die ein Land zu den Exporten anderer Länder beisteuert (forward participation; Schweiz: 24 %). Zusammengezählt ergibt dies für die Schweiz eine internationale Verflechtung von 52 %. Trotz ihrer Kleinheit und Offenheit liegt sie damit nur im Mittelfeld einer Auswahl von OECD-Staaten und Schwellenländern wie Brasilien, Russland, Indien und

China: Sie belegt Rang 23 von 57 untersuchten Ländern. Bei der sogenannten backward participation liegt sie auf Platz 31, bei der forward participation auf Platz 19 – die Schweiz steuert demnach einen grösseren Anteil Vorleistungen zu den Exporten anderer Länder bei, als sie von solchen bezieht.

Günstigere Vorleistungen mindern Frankenpreisdruck im Export

Der Anteil der ausländischen Wertschöpfung an den Schweizer Produkten weicht aber je nach Branche stark vom Durchschnitt von 28 % ab (siehe Abbildung). Dieser liegt in den Bereichen Textilien, Chemie und Pharma sowie Transportmittel (Rollmaterial und Ausrüstung) bei über 40 %, in der Maschinenindustrie, der Elektronik und Optik sowie der Metallindustrie bei über 30 %.

Wie aber wirkt sich der starke Franken tatsächlich auf den Schweizer Exporthandel aus? In welchem Umfang können sich die Unternehmen durch den Vorleistungsimport gegen Währungsschwankungen absichern? Diese Fragen wurden im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (Zusammenfassung in «Die Volkswirtschaft 12/2014») untersucht. Die Studie kommt zum Schluss, dass eine Aufwertung des Frankens die Exporttätigkeit insgesamt stark einschränkt: Steigt sein Wert um 10 % gegenüber der Währung einer Exportdestination, nimmt das Exportvolu-

men – je nach Datenbasis – durchschnittlich um 3 % bis 7 % ab. Zudem sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Firma ein Produkt überhaupt exportiert, um etwa einen Prozentpunkt.

Zudem untersuchten die Autoren den Einfluss der importierten Vorleistungen auf die Exporttätigkeit. Das Resultat entspricht der Vermutung: Die günstigeren Vorleistungen kompensieren die Nachteile auf der Exportseite massgeblich. So erhöht sich bei einer Aufwertung um 10 % die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen ein Produkt überhaupt exportiert, um durchschnittlich einen Prozentpunkt. Der im letzten Abschnitt erwähnte Rückgang wird also durch internationale Verflechtung zumindest zum Teil wettgemacht. Eine Kompensation des wegfallenden Exportvolumens konnten die Autoren in der Gesamtsicht hingegen nicht nachweisen.

Aber eine besonders starke Verflechtung kann Firmen bei einer Aufwertung des Frankens nicht nur vor einem Exporteinbruch bewahren, sondern das Ausfuhrvolumen sogar steigern. Den stärksten Einfluss auf die Exportwahrscheinlichkeit hat aber die Frage, ob ein Unternehmen vor einer Aufwertung bereits auf dem betreffenden Markt präsent war. Dies deutet laut den Autoren der Studie auf hohe Markteintrittskosten hin: Werden Unternehmen durch den starken Franken aus dem Exportmarkt gedrängt, benötigen sie eine überproportionale Abwertung, um nach einer Erholung wieder einzutreten.

Dass sich die Fragmentierung globaler Wertschöpfungsketten in den vergangenen Jahren intensiviert hat, ist also eine gute Nachricht für die Stabilität von Handelsbeziehungen. Diese bietet – neben klassischen Absicherungsmöglichkeiten wie Termin- und Options-Geschäften – einen «natürlichen» Schutz gegen die Aufwertung.

Online-Publikation: 6. März 2015

Die Fragmentierung globaler Wertschöpfungsketten bietet – neben klassischen Absicherungsmöglichkeiten – einen «natürlichen» Schutz gegen die Aufwertung.

Ölpreis und Franken belasten die Energiestrategie

Tiefe Energiepreise und ein starker Franken wirken sich besonders negativ auf das Geschäft der Schweizer Kraftwerksbetreiber aus. Sie verkaufen ihren Strom auf Basis von Euro-Preisen, während ihre Kosten in Franken anfallen. Die günstige Energie verteuert auch die Strategie des Bundesrats.

Urs Meister

Nur auf den ersten Blick ist der Strommarkt nicht von den tiefen Ölpreisnotierungen betroffen. Zwar ist der Anteil mit Erdöl betriebener Kraftwerke verschwindend klein, doch beeinflusst der Ölpreis die Kohle- und Gaspreise. Diese wiederum bestimmen wesentlich die Preise am Strommarkt. Einerseits ist die Preiskorrelation zwischen Öl und Gas auf eine explizite Preisbindung zurückzuführen, die vor allem in den Langfristverträgen zwischen dem russischen Anbieter Gazprom und europäischen Abnehmern bestand. Allerdings hat diese Bindung in den vergangenen Jahren stetig an Bedeutung verloren, was sich in der abnehmenden Preiskorrelation seit 2007 zeigt. In den heute angewendeten Preisformeln nimmt die Anbindung an den Gas-Spotmarkt ein

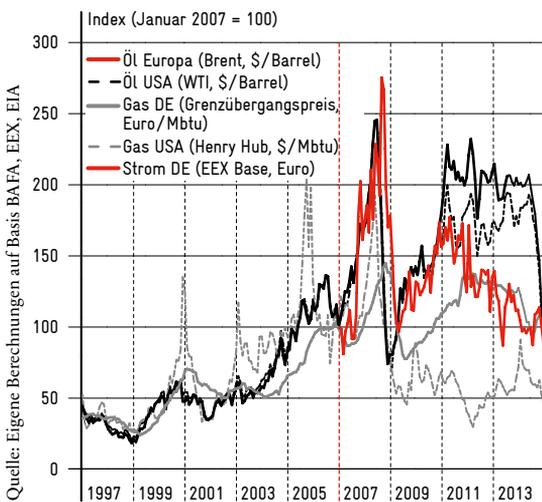
grösseres Gewicht ein. Andererseits sind Öl und Gas in gewissem Ausmass Substitute.

Preiskorrelation zwischen Öl und Gas nimmt ab

Die untenstehende Abbildung bestätigt diesen engen Zusammenhang – jedenfalls bis 2008. Danach aber fällt der Gaspreis in Nordamerika wegen des wachsenden Angebots an unkonventionellem Gas auf ein konstant tieferes Niveau. Dieser Effekt lässt sich auch in der Veränderung des Korrelationskoeffizienten zwischen Öl und Gas ablesen, der in den USA von rund 0,8 zwischen 1997 und 2006 auf unter 0,2 in der aktuellen Zeitspanne von 2007 bis heute gefallen ist (Hinweis: ein Wert von +1 lässt auf einen vollständig positiven linearen Zusammenhang zwischen den betrachteten Grössen schliessen). Aufgrund von Transportkosten sowie beschränkter Exportkapazitäten aus den USA hat sich dieser Effekt bisher nur beschränkt auf den europäischen Markt übertragen. In Deutschland etwa war der Korrelationskoeffizient zwischen Erdgas und Erdöl für die Zeitspanne 1997 bis 2006 fast 0,9, nach 2007 fiel er im Vergleich mit den USA deutlich geringer auf etwa 0,5. Der Koeffizient für den Zusammenhang zwischen Gas- und Strompreis beträgt nach 2007 etwa 0,4, jener für Öl und Strom rund 0,2.

Preisentwicklung im Öl-, Gas- und Strommarkt

Die enge Preiskorrelation zwischen Öl und Gas nimmt ab (Europa und USA, 1997 – 2013).



Kombination Ölpreis und Frankenstärke

Für die Schweizer Stromproduzenten sind nicht nur die tiefen Öl-, Gas- und Strompreise schlechte Nachrichten. Mit der Aufhebung des festen Wechselkurses und der Aufwertung des Franken sehen sie sich einer zusätzlichen Preiserosion gegenüber. Weil der Schweizer Strommarkt klein und offen ist, werden die Preise im Grosshandel durch die grösseren benachbarten Märkte be-

stimmt. Die Schweizer Strombranche ist aus mehreren Gründen überdurchschnittlich stark vom Wechselkurseffekt betroffen:

- Aufgrund des ausgeprägten grenzüberschreitenden Handels sind die Schweizer Grosshandelspreise an jene der Nachbarländer gekoppelt, wo Strom in Euro gehandelt wird.

- Exporte der Schweizer Produzenten gehen ausschliesslich in den Euro-Raum.
- Bestehende Schweizer Kern- und Wasserkraftwerke weisen vor allem Fixkosten auf. Sie benötigen im laufenden Betrieb kaum Inputgüter, bei denen sie aufgrund des starken Frankens von günstigen Importen profitieren könnten.

Tiefer Erdölpreis als Kompensation

Der starke Schweizerfranken trübt die Schweizer Konjunkturaussichten. Umgekehrt sind positive Effekte vom tiefen Ölpreis zu erwarten.

Die Schweiz ist ein Energieimportland, v.a. beim Erdöl. Sinkende Ölpreise stimulieren daher die Konjunktur. Erstens steigen mit den tieferen Energieausgaben die verfügbaren Haushaltseinkommen, was sich positiv auf den inländischen Konsum auswirkt. Zweitens senken die tieferen Erdölpreise die Produktionskosten vor allem bei den Industrieunternehmen. Drittens profitieren exportorientierte Unternehmen von einer stärkeren weltweiten Konjunktur und damit einer höheren Nachfrage.

Wie stark beeinflusst der Erdölpreis die Konjunktur? In Erwartung wachsender Ölknappheit fokussierten Studien in den vergangenen Jahren vor allem auf den Einfluss steigender Preise. Basierend auf Modellgeschätzungen wurde Anfang des 21. Jahrhunderts häufig eine Faustformel angewendet, wonach im OECD-Raum ein dauerhafter Ölpreisanstieg um 10 \$ das reale Wirtschaftswachstum um rund 0,5 Prozentpunkte dämpft und die Inflation um 0,5 Prozentpunkte erhöht. Der Einfluss manifestiert sich grösstenteils im ersten Jahr nach dem Ölpreisanstieg. Für die Schweiz wurden etwa ähnliche Werte angenommen. Zwar sind aufgrund der relativ hohen Energieeffizienz die direkten Effekte auf die Konjunktur etwas geringer als in vielen OECD-Ländern, hingegen dürfte der Einfluss einer veränderten Weltkonjunktur auf den Aussenhandel im schweizerischen Kontext stärker sein. Allerdings wurde die Faustformel entwickelt, als der nominelle Ölpreis noch ein relativ tiefes Niveau aufwies (bis 2003 unter 30 \$ / Barrel).

Eine Untersuchung der SNB aus dem Jahr 2009 schätzt, dass ein temporärer Ölpreisanstieg um 10 Prozent das reale Wirtschaftswachstum in der

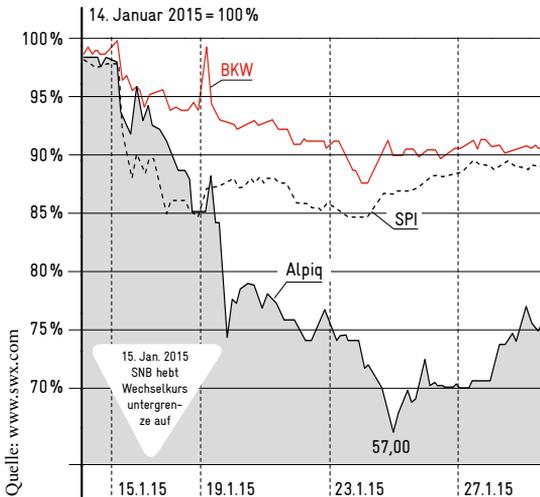
Schweiz im darauf folgenden Quartal um 0,06 Prozentpunkte senkt. Zu einem vergleichbaren Resultat kommt eine Studie, welche den Einfluss des stark steigenden Ölpreises während der Periode 2003 bis 2008 untersucht. Auf Jahresbasis geht mit einer Preiserhöhung um 39 Prozentpunkte ein Rückgang des realen BIP-Wachstums um 0,52 Prozentpunkte einher. Umgerechnet würde ein Preisanstieg um 10 Prozent zu einer Reduktion des BIP-Wachstums um etwa 0,13 Prozentpunkte führen. Der berechnete negative Einfluss auf das reale BIP ist leicht grösser als in der SNB-Studie. Das dürfte vor allem darauf zurückzuführen sein, dass es sich um einen anhaltenden Preisanstieg handelt, während in der SNB-Studie ein Preisschock unterstellt wird, der sich verflüchtigt.

2013 lag der Ölpreis pro Barrel (Nordseesorte Brent) bei durchschnittlich 109 \$ – umgerechnet etwa 101 Fr. (Kurs 0,93 Fr. / \$). Mitte Januar 2015 lag der Preis bei rund 48 \$ – bei aktuellem Wechselkurs sind das rund 42 Fr. Um den positiven Effekt der tieferen Ölpreise auf die Konjunktur zu schätzen, lassen sich vereinfachend die oben errechneten Effekte eines positiven Ölpreisschocks umgekehrt anwenden. Die in Schweizerfranken gemessene Ölpreissenkung um fast 60% könnte demnach – bei sonst gleichen Bedingungen – das BIP-Wachstum um etwa 0,4 bis 0,8 Prozentpunkte ansteigen lassen. Entscheidend für die Grösse und Nachhaltigkeit des stimulierenden Effekts ist allerdings die Frage, ob der Ölpreis tatsächlich über längere Zeit auf dem tiefen Niveau verharrt.

Online-Publikation: 30. Januar 2015

Börsenkursentwicklung: Alpiq, BKW und SPI

Der Preisschock durch die Frankenaufwertung schlug sich in den Aktienkursen der Stromproduzenten nieder.



- Schweizer Produzenten können ihre Wertschöpfung nicht ins (günstigere) Ausland verlegen, da Kraftwerke ortsgebunden sind und die Investitionen bereits getätigt wurden.

Dieser durch den SNB-Entscheid verursachte Preisschock schlug sich in den Aktienkursen nieder (vgl. obenstehende Abbildung). Die Grösse dieses Effekts hängt vom Geschäftsmodell ab: Das handelsorientierte Verbundunternehmen Alpiq verlor in den Tagen nach dem Entscheid der Nationalbank deutlich mehr an Wert ein als der Gesamtmarkt, während die Kurseinbussen der versorgungsorientierten BKW moderat blieben – das Berner Unternehmen profitiert von der Möglichkeit, den kleineren Kunden ohne Marktzugang in der Grundversorgung kostenbasierte Preise zu verrechnen.

Beteiligungsstrategien und Stromimporte

Die fallenden Strompreise und der teure Franken belasten letztlich die (staatlichen) Eigentümer der Kraftwerke, und das sind vor allem die Kantone. Die aktuellen Preis- und Wechselkursentwicklungen illustrieren, dass das Stromgeschäft der Kantone alles andere als ein sicheres Business ist.

Mehr denn je sollten sie in ihren Beteiligungsstrategien das bedeutende Risiko berücksichtigen. Die von Politikern geforderten Subventionen für die bestehende Wasserkraft würden den dringend nötigen Strukturwandel in der Stromwirtschaft bloss verzögern. Im liberalisierten Markt sollten die Eigentümer der Kraftwerke vielmehr private, diversifizierte Aktionäre sein.

Daneben verteuert sich die bundesrätliche Energiestrategie. Denn diese setzt einseitig auf die Förderung von erneuerbaren Energien am Standort Schweiz. Die dafür nötigen Subventionen (kostendeckende Einspeisevergütung, KEV) berechnen sich als Differenz zwischen den Gestehungskosten und dem Marktpreis. Die Kombination des tiefen Ölpreises mit dem starken Franken macht die staatliche Subventionsstrategie doppelt teuer, da der Ausbau der erneuerbaren Energien im Inland ohnehin schon kostspielig ist (das gilt auch für die Wasserkraft). Die Preisentwicklungen machen deutlich, dass die Schweiz keine Insel ist. Anpassungen an der Energiestrategie sind daher nötig:

- Erstens signalisieren die tiefen (Strom-) Preise ein Überangebot an Energie und Kraftwerkskapazitäten. Unter diesen Umständen ist es sinnvoll, den weiteren (subventionierten) Kraftwerksausbau im Inland zu bremsen – schliesslich droht keine akute Mangellage.
- Zweitens muss ein allfälliger Ausbau der erneuerbaren Energien enger mit den Marktentwicklungen abgestimmt werden. Das heisst, es müssten Anreize geschaffen werden, Betrieb und Investitionen der erneuerbaren Anlagen enger auf Angebot und Nachfrage und damit die Preise im Markt abzustimmen.
- Drittens sollte die Energiestrategie nicht einseitig auf den Ausbau erneuerbarer Energien am teuren Standort Schweiz fokussieren. Gerade weil erneuerbare Energien relativ wenig zur Versorgungsstabilität im Inland beitragen, kann ihr Ausbau auch an günstigeren Standorten im Ausland erfolgen. Will die Politik unbedingt erneuerbare Energien fördern, dann sollte dies technologie- und standortneutral erfolgen.

Online-Publikation: 20. Februar 2015

Niedrige Zinsen zehren an der Substanz

Der Frankenschock war auch ein Zinsschock. Weil die Vermögenssteuer nicht die effektive, sondern eine fiktive Soll-Rendite besteuert, ist die Steuerbelastung auf der Rendite des Vermögens umso höher, je weniger rentabel dieses ist.

Marco Salvi

Wer sich vor dem 15. Januar – als die SNB den Mindestkurs aufgab – ein niedrigeres Zinsniveau nicht hatte vorstellen können, wurde eines Besseren belehrt: Die Rendite der Bundesobligationen ist derzeit sogar negativ. Für Investoren stellt dies keinen Grund zum Feiern dar, besonders wenn sie die Vermögenssteuer zu entrichten haben. Das ist bei vielen KMU-Besitzern der Fall. Denn die Vermögenssteuer ist als Sollertragssteuer definiert: Nicht der konkrete Ertrag wird besteuert, sondern eine angenommene Rendite. In einem Niedrigzinsumfeld kann dies zu einer horrenden Steuerbelastung führen.

Wie horrend hoch genau? Um dies zu schätzen, muss die Vermögenssteuer in eine Kapitalertragssteuer umgerechnet werden. Kapitalertrags- und Vermögenssteuer tun nämlich weitgehend dasselbe: eine Steuerschuld einfordern, die aus dem Kapitalertrag (beispielsweise Zinsen und Dividenden) bezahlt werden muss, wenn die Substanz erhalten bleiben soll. Ist die Rendite des Vermögens gering, wird das zusehends schwierig.

Addierte Belastungen

Bereits bei einer Vermögensrendite von 1% und einem Vermögenssteuersatz von 1% wirkt die Vermögenssteuer wie eine äquivalente Kapitalertragssteuer von 10%. Fällt die Vermögensrendite unter 0,25% – oder liegt der Vermögenssteuersatz über der Promillegrenze –, übersteigt die Vermögenssteuer den maximalen Grenzsteuersatz der Einkommenssteuer, der in der Schweiz bei rund 40% liegt.

Weil die Einkommenssteuer ebenfalls den Kapitalertrag erfasst, addieren sich die zwei Steuern zu Gesamtbelastungen, die mehr als 100% des Kapitalertrags betragen können. Die Steuerbelastung auf der Rendite des Vermögens ist also umso höher, je weniger rentabel das Vermögen ist. In-

sofern kratzt die Vermögenssteuer sogar am Prinzip der Leistungsfähigkeit der Besteuerung.

Belastungen in dieser Höhe sind nicht nur aus Sicht der Steuergerechtigkeit ein Problem. Sie verursachen Verzerrungen, die sich in unterschiedlichen Verhaltensanpassungen der Besteuererten äussern. Einige Steuerpflichtige werden versuchen, die Steuern zu umgehen, andere werden viele Ressourcen für die Steueroptimierung einsetzen. Im Extremfall werden sie gänzlich auf Investitionen verzichten und das Vermögen verzehren. Der Anreiz, selbst unternehmerisch tätig zu werden, wird auf diese Weise geschwächt.

Niedrige Zinsen spiegeln auch die mangelnden Investitionsoportunitäten im aktuellen Marktumfeld – und dies lässt sich nicht leicht beeinflussen. Eine hohe effektive Besteuerung des Vermögens und des Kapitalertrags ist hingegen eine direkte Folge des Steuersystems. Es erstaunt daher nicht, dass sich viele Finanzwissenschaftler – von Exoten wie Thomas Piketty abgesehen – immer wieder für eine Milderung der Vermögensbesteuerung ausgesprochen haben.

Eine umfassende Konsumsteuer wäre sinnvoller als die Vermögenssteuer.

Konsum- statt Vermögen besteuern

Ausgangspunkt vieler Reformvorschläge ist die Erkenntnis, dass Vermögen nichts anderes als aufgeschobenen Konsum darstellt. Eine seit Jahrzehnten diskutierte Alternative sieht deshalb den Übergang zu umfassenderen Konsumsteuern vor. Als Steuerbasis würde nicht ein fiktiver Sollertrag dienen, sondern die tatsächlichen Konsumausgaben. Damit könnte die Vermögens- und Ersparnisbildung geschont werden.

Dieser Artikel erschien in der «Finanz und Wirtschaft» vom 21. März 2015.

Mit Bürokratieabbau gegen die Frankenstärke

Bessere Regulierungen und weniger Bürokratie können einen substanziellen Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und damit zum Umgang mit dem starken Schweizerfranken beitragen.

Peter Buomberger und Tobias Schlegel

Die Aufgabe des Euro-Mindestkurses kam nicht nur völlig überraschend, sie hat auch tiefgreifende Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz. Viele Prognostiker haben ihre Vorhersagen für 2015 deutlich nach unten revidiert. Die politischen Parteien, aber auch Verbände und einzelne Wirtschaftsführer haben Rezepte zum Umgang mit der neuen Situation präsentiert. Ein Rezept zieht sich wie ein roter Faden durch fast alle Kataloge, nämlich die regulatorische und administrative Entlastung der Unternehmen. Dieser Programmpunkt war – was erfreulich ist – bereits in den von Bundesrat Schneider-Ammann vorgestellten Grundlagen für eine neue Wachstumspolitik enthalten, welche noch unter der Annahme eines von der SNB fixierten Schweizerfrankens ausgearbeitet wurden.

Der Ruf nach administrativer Entlastung der Unternehmen ist nicht neu. In den letzten Jahren wurde dies von der Politik und von der Wirtschaft immer wieder gefordert. Stimmungsbarometer wie die regelmässig durchgeführte CFO-Umfrage von Deloitte oder der Bürokratiemonitor des SECO weisen deutlich auf die Relevanz der Problematik hin. Zudem zeigen internationale Vergleiche wie der «Ease of Doing Business Indicator» der Weltbank, dass sich die Situation der Schweiz auch im Vergleich zu anderen Ländern verschlechtert hat.

Rechnungslegung, MWST und Baurecht als Kostentreiber

Der Bericht des Bundesrates über die Regulierungskosten schätzt diese für dreizehn ausgewählte Themenfelder auf 10 Milliarden Franken (1,6% des BIP). Kostentreiber sind dabei insbesondere die Bereiche Rechnungslegung und Revisionsrecht, MWST und Baurecht, mit Regulierungskosten von je über 1 Milliarde Franken pro

Jahr. Auf der Basis einer Studie von KPMG (2010) hat der Schweizerische Gewerbeverband (sgv) eine Gesamtbelastung der Unternehmen durch die Regulierung von 50 Milliarden Franken errechnet, was rund 8% des BIP entspricht. Auch wenn diese Zahlen mit einer gewissen Vorsicht zu geniessen sind, macht die Grössenordnung doch klar, dass eine Reduktion dieser teilweise volkswirtschaftlich sinnlosen Belastungen einen namhaften Teil der Kosten durch den höheren Schweizerfranken wettmachen könnte.

Weshalb aber waren die Bemühungen zur Reduktion der administrativen Kosten in der Vergangenheit wenig erfolgreich? Oder, besser gefragt, was muss getan werden, dass diese dringend notwendigen Forderungen in die Praxis umgesetzt werden? Reicht dazu ein offener Brief an den Wirtschaftsminister, wie derjenige des sgv, in dem ein Verzicht auf die übereifrige Umsetzung internationaler Regeln, Vereinfachungen in der Abrechnung der AHV und der MWST sowie die Harmonisierung der Baunormen gefordert wird? Reicht eine Forderung nach einem Moratorium für weitere Regulierungen und Belastungen des Wirtschaftsstandorts Schweiz, wie dies der Wirtschaftsdachverband economiesuisse verlangt? Oder reichen die Bemühungen der Politik und der Verwaltung, die volkswirtschaftlichen Auswirkungen von neuen Gesetzen in den Regulierungsfolgenabschätzungen (RFA) aufzuzeigen?

Ein Blick auf andere Länder, die die administrativen Kosten erfolgreich gesenkt haben, offenbart drei zentrale Punkte bei der Bekämpfung der übermässigen administrativen Belastung:

1. Standardisierte und normierte Berechnung der Regulierungskosten

Die Regulierungskosten setzten sich im Wesentlichen aus direkten Kosten (Personal- und Inves-

tionskosten sowie monetäre Kosten) und indirekten Kosten (Opportunitätskosten, Produktsubstitution, Kosten aufgrund von Verzögerungen) zusammen. Um eine verlässliche und vergleichbare Datengrundlage zu erhalten, müssen diese Kosten für alle Vorschriften und Gesetze nach einem standardisierten Verfahren berechnet werden. Insbesondere muss festgelegt werden, welche Kostenarten in die Beurteilung einbezogen werden. Die indirekten Kosten sind meist schwer quantifizierbar und werden deshalb aus Praktikabilitätsgründen besser ausgeklammert. Das erste standardisierte Berechnungsverfahren wurde in den Niederlanden entwickelt (Standard Cost Model for Substantive Compliance Costs). Dieses hat sich auch in andern Ländern bewährt. Mit dem Regulierungs-Checkup des SECO kam ein auf die Schweiz übertragenes System im Bericht über die Regulierungskosten zum Einsatz. Leider kommt aber dieses standardisierte Berechnungssystem bei der Schätzung neuer Regulierungskosten im Rahmen der RFA kaum je zum Einsatz. Eine standardisierte, verbindliche und von breiten politischen Kreisen akzeptierte Anwendung der Berechnungsmethode ist zur Versachlichung der Diskussion unabdingbar.

2. Unabhängige Prüfstelle

Zur Verbesserung der Qualität und zur Verhinderung unnötiger Elemente neuer Regulierungen kennen viele Länder – darunter auch die Schweiz – das Instrument der Regulierungsfolgenabschätzung (RFA). Im Rahmen der RFA werden, je nach Ausprägung, die Konsequenzen, insbesondere die Kosten, von neuen Regulierungen für die Unternehmen, die Volkswirtschaft und die Gesellschaft aufgezeigt. Im Unterschied zu den Niederlanden, Deutschland, Grossbritannien und Schweden, werden diese RFAs in der Schweiz verwaltungsintern verfasst und abgesegnet. Dies birgt das Potenzial für Interessenkonflikte, da sich die regulierende Behörde selber überprüft. Dies führt dazu, dass die RFAs meist mehr Rechtfertigungsberichte als saubere Analysen sind. Die Schaffung einer unabhängigen Institution nach dem Beispiel der oben erwähnten Länder, welche die von der Verwaltung ver-

fassten RFAs überprüft und beurteilt, ist daher zwingend notwendig.

3. Klare und einfache Reduktionsziele

Zur Verhinderung von neuen Regulierungen und zur Reduktion der administrativen Kosten durch bestehende Bestimmungen sind klare und einfache Reduktionsziele nötig. Auch hier kann die Schweiz vom Ausland lernen. In Grossbritannien wurde 2013 das Reduktionsziel «one-in two-out» eingeführt. Bei diesem Mechanismus müssen im Gegenzug zu neuen wirtschaftlichen Auflagen zwei Regulierungen mit gleichen Kosten für die Unternehmen abgebaut werden. Für die Jahre 2013–2015 wird prognostiziert, dank dieser Regel 662 Mio. £ an regulatorischen Kosten einzusparen. Andere Länder wie Österreich oder Australien kennen das Prinzip «one-in one-out» als Regulierungsbremse. Durch die Streichung einer Regulierung im Austausch für eine neue soll die administrative Belastung über die Zeit zumindest konstant gehalten werden.

Neben der Schaffung einer unabhängigen Institution sind also auch klare Berechnungsgrundlagen und Reduktionsziele verbindlich zu verankern. Letzteres würde insbesondere die Politiker in die Verantwortung nehmen. Denn um die administrative Entlastung voranzutreiben, sind anstelle von Lippenbekenntnissen politische Taten notwendig. Der starke Franken erfordert dabei auch Zugeständnisse von denjenigen Akteuren aus der Wirtschaft, die Regulierungen missbrauchen, um den eigenen Markt vor Konkurrenz abzuschotten. Bessere Regulierungen und sinkende Bürokratiekosten können einen substanziellen Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und damit zum Umgang mit dem starken Schweizerfranken leisten.

Online-Publikation: 13. März 2015

Für die Schweiz könnte analog der Schuldenbremse eine Regulierungsbremse eingeführt werden. Das Regulierungskostenwachstum dürfte dabei zum Beispiel das BIP-Wachstum nicht überschreiten.

Wie man die Bauwirtschaft entlasten könnte

Ein wichtiger Ansatzpunkt für bessere Standortbedingungen ist die Bauwirtschaft. Sie gehört zu denjenigen Branchen, die von der administrativen Belastung und der Überregulierung am stärksten betroffen sind.

Peter Buomberger und Tobias Schlegel

Ein unbürokratischer Ablauf bei Baubewilligungen und niedrige Baukosten sind wichtige Standortfaktoren für alle Unternehmen, die wachsen möchten.

Mit einem jährlichen Auftragsvolumen in der Höhe von 10 % des Bruttoinlandprodukts (BIP) und einer Wertschöpfung von 5,3 % des BIP sowie 7,9 % aller Beschäftigten ist die Bauwirtschaft eine gewichtige Branche – aber leider auch

eine der meistregulierten. Laut dem SECO-Bürokratiemonitor (2015) wird die subjektive Belastung durch Regulierungen in der Bauwirtschaft (nach der Lebensmittelhygiene) am zweithöchsten eingestuft, Tendenz steigend. Bei der Höhe der Regulierungskosten be-

legt das Baurecht Platz 4, direkt hinter der Abwicklung der Mehrwertsteuer, dem Umweltrecht sowie dem Rechnungslegungs- und Revisionsrecht.

Regulierungskosten von bis zu einem Drittel des Projektvolumens

Das SECO beziffert die Regulierungskosten alleine im Hochbau mit 1,6 Mrd. Fr. bzw. 6 % des Bauvolumens. Die meisten Kosten fallen bei den Bewilligungsverfahren, dem Brandschutz, bei energetischen Massnahmen und bei Gesundheit und Hygiene an. In Umbau- bzw. Erneuerungsprojekten kann die Regulierung bis zu 32 % der Projektkosten ausmachen. (Diese Zahlen entstammen den offiziellen Quellen aus Bern, Brancheninsider sprechen von noch höheren Lasten.)

Die starke Regulierung ist an erster Stelle ein Nachteil für die Bauwirtschaft selbst, als Kostentreiber und Unsicherheitsfaktor. Bei genauer Betrachtung aber sind die volkswirtschaftlichen Folgekosten noch weitreichender. Ein unbüro-

kratischer Ablauf bei Baubewilligungen und niedrige Baukosten sind wichtige Standortfaktoren für alle Unternehmen, die wachsen möchten, vor allem dann, wenn sie Investitionen tätigen wollen, um innovative Produkte zeitgerecht auf den Markt zu bringen.

Was ist zu tun? Neben administrativen Entlastungen sollte vor allem das Baurecht entschlackt und harmonisiert werden. Neue Regulierungen müssten zudem einen rigorosen Quality Check durchlaufen. Dazu einige detaillierte Vorschläge:

Weniger Administration im Alltag

Punkto E-Government hinkt die Schweiz hinter anderen Ländern hinterher. Durch die Einführung solcher Lösungen würden Verfahren und administrative Abläufe rationalisiert und dadurch Kosten reduziert. Eine solche Modernisierung wäre zwar mit einem Initialaufwand für die Beteiligten verbunden, zahlt sich aber mittelfristig für alle aus.

Die Arbeitszeiterfassung könnte erleichtert werden, indem die Unternehmen die Möglichkeit bekämen, individuelle Vereinbarungen mit den Arbeitnehmern zu treffen, statt die Voraussetzungen des GAV erfüllen zu müssen.

Harmonisierung des formellen und materiellen Rechts

Die Existenz von 26 unterschiedlichen Gesetzgebungen im Planungs- und Baurecht macht dessen Anwendung besonders für Unternehmen, die in verschiedenen Kantonen tätig sind, sehr kompliziert. Gleichzeitig funktionieren die kantonalen Unterschiede als Markteintrittsbarrieren für Anwälte, Architekten, Planer und Unternehmen im Hoch- und Tiefbau. Eine nationale Harmonisierung der Verfahren und der materiellen Vorschriften könnte die Qualität der Regulierung

und deren Effizienz deutlich erhöhen und gleichzeitig zu mehr Wettbewerb führen. Bemühungen wie die interkantonale Vereinbarung über die Harmonisierung der Baubegriffe gehen in die richtige Richtung, sind aber auf weitere Regulierungsfelder und auf alle Kantone auszudehnen.

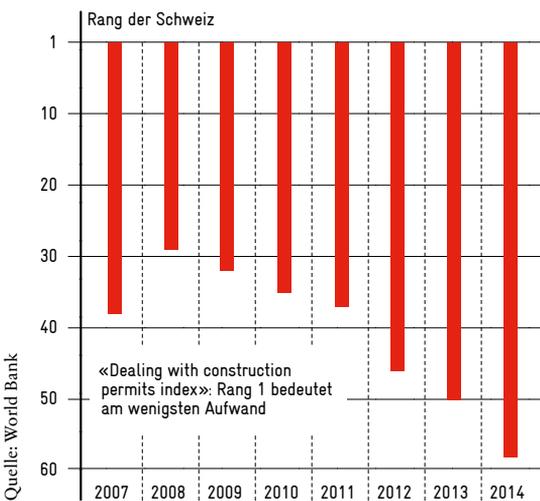
Hinzu kommen Unstimmigkeiten zwischen einzelnen Regulierungen, etwa zwischen den Brandschutzvorschriften und der Verordnung 4 zum Arbeitsgesetz. Solches führt dazu, dass Bauherren für denselben Sachverhalt oft mit verschiedenen Regelungen und unterschiedlichen Behörden konfrontiert sind. Eine Vereinfachung und eine klare Abstimmung der einzelnen Normen aufeinander tut daher Not.

Verzicht auf neue Regulierungen

Die Teilrevision II des Raumplanungsgesetzes widerspricht der guten Gesetzgebung, da diese geändert werden soll, bevor sich die Neuerungen der Teilrevision I in der Praxis bewähren konnten. Zudem ist die Revision überladen und droht den administrativen Aufwand weiter zu erhöhen. In diesem Sinne ist darauf zu verzichten.

Überregulierte Bauwirtschaft

Der bürokratische Ablauf von Baubewilligungen stellt ein wachsendes Hindernis für die Geschäftstätigkeit von Unternehmen in der Schweiz dar.



Auch die geplanten Änderungen der Luftreinhalteverordnung (LRV) und der Technischen Verordnung über Abfälle (TVA) übertragen den Bauunternehmen weitere Aufgaben, unterstellen sie vermehrter Kontrolle, führen zu höheren administrativen Kosten und sind daher nicht zweckdienlich.

Systematischeres Vorgehen und mehr politisches Engagement

Avenir Suisse hat einen Massnahmenkatalog mit sechs Eckpunkten vorgeschlagen, welche geeignet sind, die zunehmende Regulierungsflut in den Griff zu bekommen. Im Vordergrund steht ein Quality Check für alle geplanten neuen Regulierungen anhand eines standardisierten Kriterienkataloges. Regulierungen mit zu hohen Kosten würden beim Regulierungsscheck durchfallen.

Nicht jede Regulierung muss für alle Unternehmen gelten. Eine weitere Erleichterung wäre daher die konsequente Einführung von Opting-out-Klauseln für z.B. besonders kleine oder lokal ausgerichtete Unternehmen. Dies könnte zum Beispiel im Bereich der Energievorschriften die Regulierungskosten senken. Besonders relevant wäre dies im Kontext der Energiestrategie 2050. Das zu erreichende Schutzziel sollte im Vordergrund stehen, die konkrete Umsetzung aber der Bauwirtschaft überlassen werden.

In Umbau- bzw. Erneuerungsprojekten kann die Regulierung bis zu 32% der Projektkosten ausmachen.

Der politische Aktivismus auf Bundes-, Kantons- und Gemeindeebene im Bau- und Immobilienbereich macht es aber auch dringend notwendig, dass die Bau- und Immobilienwirtschaft sich wieder vermehrt in den politischen Prozess einbringt. Der von Avenir Suisse vorgeschlagene Quality Check könnte dabei zur Versachlichung der Diskussion und damit zu besseren Regulierungen beitragen.

Online-Publikation: 30. April 2015

Den Strukturwandel aktiv gestalten

Der starke Franken trifft mit dem Bergtourismus eine Branche, die sich ohnehin in einem schwierigen Strukturwandel befindet. Es gibt jedoch zahlreiche Möglichkeiten, die Wettbewerbsfähigkeit der Branche langfristig zu stärken.

Daniel Müller-Jentsch

Der klassische Bergtourismus leidet deutlich mehr als der Städtetourismus.

Die Schweiz war schon immer ein teures Reiseland. Die hohen Löhne, Immobilien- und Lebensmittelpreise verteuern auch die heimischen Tourismusprodukte. Doch der starke Franken hat die Wettbewerbsfähigkeit der Branche nochmals dramatisch verschlechtert. Die 15% Aufwertung infolge der Freigabe des Euro-Mindestkurses durch die SNB Anfang 2015 (von 1.20 auf 1.05 Fr. pro Euro) war dabei nur der Tropfen, der das Fass zum Überlaufen brachte. Noch 2008 lag der Wechselkurs bei 1.65 Fr./Euro, d.h. in den letzten sechs Jahren hat sich der Franken gegenüber dem Euro um 36% aufgewertet. Ferien in der Schweiz sind im Vergleich etwa zu Österreich um mehr als einen Drittel teurer geworden.

Der Tourismus ist eine standortgebundene Dienstleistung. Anders als viele Industriebetriebe können Hotels, Restaurants und Bergbahnen ihren lokalen Kostennachteil nicht durch den Einkauf von Vorleistungen aus dem günstigeren Ausland wettmachen. Zudem stammen viele Gäste aus dem Euroraum und auch die einheimischen Urlauber zieht es wegen dem harten Franken zunehmend ins Ausland. Dabei leidet der klassische Bergtourismus deutlich mehr als der Städtetourismus, der einen hohen Anteil an weniger preissensitiven Kurzurlaubern und Geschäftsreisen aufweist.

Bergtourismus vor grossen Herausforderungen

Mit dem Bergtourismus trifft der harte Franken eine Branche, die sich ohnehin mitten in einem schwierigen Strukturwandel befindet. Ursache sind zum einen externe Faktoren wie der Rück-

gang im traditionellen Skitourismus, mildere Winter, die Wirtschaftskrise in wichtigen Herkunftsländern oder die Konkurrenz durch sonnige Ferndestinationen, die heutzutage günstig mit Billigfliegern zu erreichen sind. Gleichzeitig hat die Zweitwohnungsinitiative die mit dem Tourismus eng verflochtene Baubranche hart getroffen. Die Krise hat aber auch brancheninterne Ursachen wie die fragmentierte Beherbergungsstruktur, den Investitionsstau und ein in kleine Regionen zersplittertes Tourismusmarketing.

Die «Produktivitätspeitsche» des harten Franken könnte die überfällige Strukturbereinigung im Bergtourismus vorantreiben (z.B. Konsolidierung in der Hotellerie) und nötige Reformen anstossen. In einigen Fällen kann aber der währungsbedingte Verlust an Wettbewerbsfähigkeit in einer ohnehin margenschwachen Branche auch Strukturen beschädigen, die bei einem günstigeren Wechselkurs durchaus überlebensfähig wären. Umso mehr besteht die Herausforderung darin, den Strukturwandel aktiv zu gestalten, und zwar so, dass die Branche langfristig wieder wettbewerbsfähig wird.

Massnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit

Was ist zu tun? Zu einem erfolgreichen Strukturwandel können Massnahmen beitragen, die:

- Kräfte bündeln, wie die Fusion regionaler Standortmarketing-Organisationen (z.B. im Engadin) oder der Aufbau von Dachmarken (z.B. die Dachmarke Graubünden).
- Stärken festigen, durch Leuchtturmprojekte (z.B. das Resort Andermatt) oder Destinationsentwicklungsstrategien, die die Profilbildung fördern (z.B. Wellness- oder Kulturtourismus).
- Alleinstellungsmerkmale schaffen, wie der Aufbau von Regionalparks (zur Inwertset-

zung besonderer Landschaften), markante Investitionen (z.B. die Therme Vals) oder regionale Produkte.

- die Wettbewerbsfähigkeit fördern, insbesondere Investitionen (z.B. die Skigebietsverbindung Lenzerheide-Arosa) und Produktinnovationen (Sportangebote zum Ausbau des Sommertourismus).
- Synergien freisetzen, wie Einkaufsgemeinschaften von Hotels, Produktbündelung (z.B. die Weisse Arena Flims Laax) oder der Aufbau von Wertschöpfungsketten im sanften Tourismus im Rahmen von Pärkeprojekten.
- knappe Ressourcen effizient nutzen, wie die Priorisierung öffentlicher Infrastrukturinvestitionen in strukturelle Projekte, statt Subventionsverteilung mit der Giesskanne.

Premium-Marke Swissness

Da der Schweizer Tourismus im internationalen Vergleich besonders teuer ist, muss er ein entsprechend hochwertiges Angebot aufweisen. Die Schweiz bietet alle Voraussetzungen zum Premi-

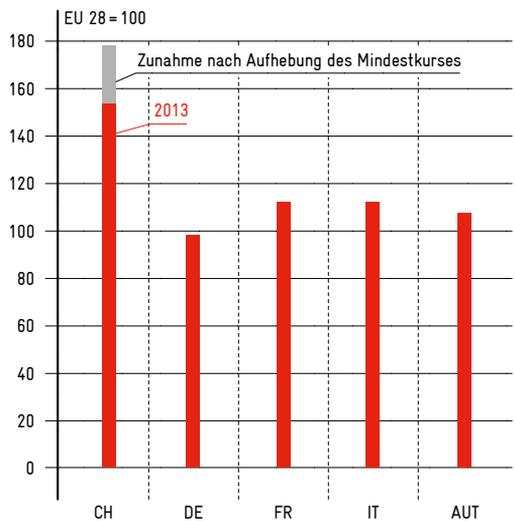
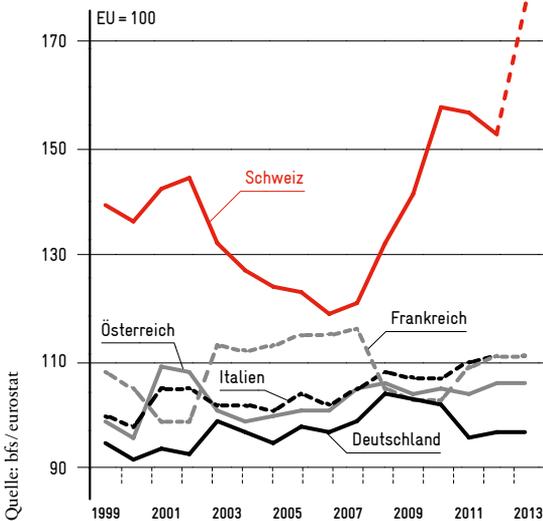
umanbieter: einmalige Landschaften, intakte historische Städte, Top-Destinationen (z.B. Zermatt, St. Moritz, Gstaad), eine hohe Dichte und Vielfalt an Sehenswürdigkeiten, eine erstklassige Infrastruktur, die zentrale Lage in Europa und die Mehrsprachigkeit des Landes. Für all diese Vorteile steht die Premium-Marke Swissness. Hinzu kommen komplementäre Produkte im Luxussegment, die auch dem Tourismus zugutekommen (z.B. Luxusuhren, Private Banking, Internate, die Art Basel, das WEF).

Angesichts dieser hervorragenden Standortbedingungen hat der Tourismus in der Schweiz gute Zukunftschancen, wenn es ihm gelingt, mit umfassenden Reformen auf den Kostenschock infolge der Frankenaufwertung zu reagieren. Wie die genannten Beispiele zeigen, gibt es zahlreiche Möglichkeiten, den Strukturwandel in der Branche aktiv zu gestalten und so die Wettbewerbsfähigkeit des Tourismus-Standortes langfristig zu stärken.

Online-Publikation: 25. März 2015

Preisniveauindex Restaurants und Hotels

Während das Preisniveau der Tourismisländer im Euroraum auf vergleichsweise niedrigem Niveau weitgehend stabil blieb, schwankte dasjenige der Schweiz auf hohem Niveau aufgrund des volatilen Fr./€-Kurses (Abbildung links). Die Wechselkursfreigabe war die bislang letzte Stufe eines substanziellen Aufwertungsprozesses seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 (Abbildung rechts).



Beschleunigter Reformbedarf in der AHV

Von einer langfristigen Veränderung der Wachstumsdynamik aufgrund des starken Frankens wäre auch die AHV betroffen – unter anderem wegen allzu optimistischer Prognosen des Bundesamtes für Sozialversicherungen.

Lukas Rühli

Die überraschende Aufhebung des Franken-Höchstkurses hat das Vertrauen in ein fortwährendes Gedeihen des Wirtschaftsstandorts Schweiz vorerst etwas erschüttert. Von einer langfristigen Veränderung der Wachstumsdynamik wäre auch die AHV betroffen.

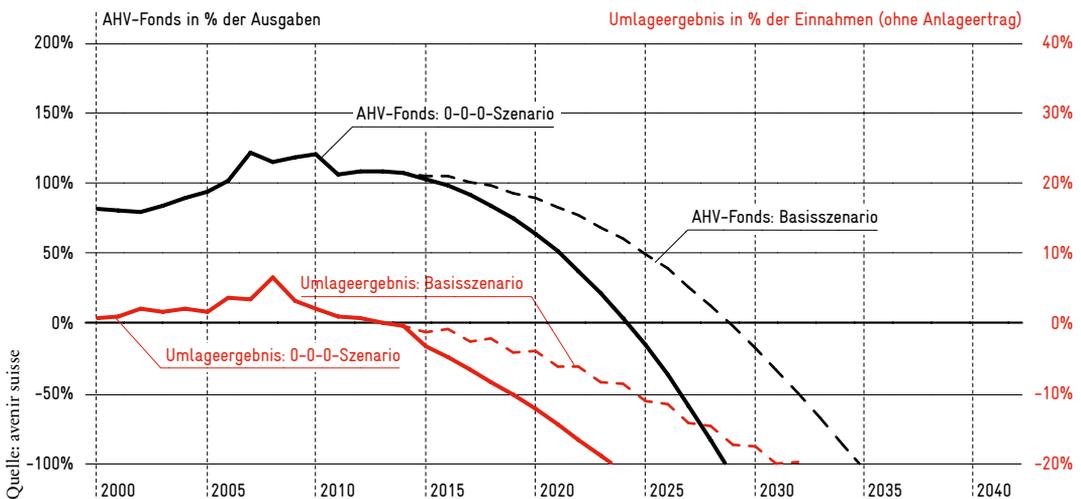
Die Zuwanderung als langjährige Sanierhilfe

Die zukünftige Finanzierbarkeit der AHV ist von der Entwicklung verschiedener volkswirtschaftlicher Einflussgrössen, aber natürlich auch von allfälligen Anpassungen bei der AHV selbst abhängig. Die anhaltend hohe Zuwanderung der vergangenen Jahre in den Arbeitsmarkt hat die Finanzierungsaussichten der AHV spürbar verbessert, vor allem, wenn man eine ähnliche Entwicklung auch für die nächsten ein bis zwei Jahrzehnte annimmt.

Und das tun viele: Das Bevölkerungsszenario des BfS von 2010, das unter dem «mittleren Wanderungssaldo» eine Konvergenz der Nettozuwanderung auf 22 500 Personen pro Jahr verstand, würde heute, nach Jahren mit Zuwanderungsraten zwischen 60 000 und 100 000, wohl niemand als «mittel» bezeichnen, sondern als ziemlich unrealistische, radikale Senkung. Realistisch scheint dem Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV) eher eine mittelfristige Konvergenz gegen 45 000 – vom BfS als «hoher Wanderungssaldo» betitelt. Mit einer solchen Zuwanderung und den vom Bund verwendeten ökonomischen Parametern würde der AHV-Fonds ohne weitere Eingriffe Ende 2029 leer sein, in jenem Jahr überstiegen die Ausgaben die Einnahmen schon um 9 Mrd. Fr. Gegenüber früheren

Auswirkungen eines 0-0-0-Szenarios auf die AHV-Finanzierung

In einem Worst-case-Szenario könnte der anhaltend überbewertete Franken zu sinkenden Reallöhnen, stagnierenden Preisen und zu einem Rückgang der Nettozuwanderung auf 0 führen – mit unmittelbaren Folgen für die langfristige Finanzierung der AHV.



Prognosen bedeutete das aber immerhin einen Aufschub um einige Jahre. Im besten Fall wird der kurzfristige Schock der Frankenaufwertung daran wenig ändern.

Wenn die Löhne stagnieren und die Zuwanderung einbricht

Was wären aber die Folgen eines Worst-case-Szenarios, indem ein anhaltend überbewerteter Franken die produzierende Industrie permanent aus der Schweiz vertreibt, wodurch die Reallöhne und die Preise langfristig stagnieren und die Nettozuwanderung auf 0 sinkt (also gleich viele Leute aus- wie einwandern)?

- In einem solchen «0-0-0-Szenario» würde der AHV-Fonds schon Anfang 2025, also in zehn Jahren, ins Minus fallen.
- Das Umlageergebnis (jährliche Einnahmen ohne Anlageertrag minus jährliche Ausgaben) läge 2025 bei -9,9 Mrd. Fr. und 2030 gar bei -15,4 Mrd. Fr. Im Basisszenario (Reallohnwachstum 1%, Inflationsrate 1%, Nettozuwanderung 45 000) resultierten dagegen für 2025 bzw. 2030 Defizite von «nur» 5,5 Mrd. bzw. 9,3 Mrd. Fr.
- Noch beängstigender sind die Unterschiede bei der Entwicklung des Kapitalkontos: Im Basisszenario resultierte Ende 2030 bzw. Ende 2040 ein Schuldenstand von 10,7 Mrd. bzw. 77,3 Mrd. Fr. Im 0-0-0-Szenario läge das Konto schon 2030 mit 149 Mrd. Fr. im Minus und 2040 gar mit 302 Mrd. Fr.

Diese Ergebnisse sind sogar eher noch optimistisch, denn die Modellierung geht von einer konstanten Erwerbstätigenquote und von einem langsamen Rückgang der Zuwanderung aus. In Wirklichkeit wäre das Worst-case-Szenario jedoch sicher mit einem Anstieg der Arbeitslosigkeit und mit einem relativ raschen Rückgang der Zuwanderung verbunden.

Das Rentenalter an die Lebenserwartung koppeln

Alleine um in diesem Worst-Case-Szenario wieder die Finanzierungsaussichten des Basisszenarios zu erreichen, müsste man entweder:

- den AHV-Beitragsatz von 8,4 auf 11% erhöhen, oder

- den Mehrwertsteuersatz von 8,0 auf 11% erhöhen, oder
- die Renten um 23% kürzen.

Würde man das Rentenalter an die Entwicklung der Lebenserwartung koppeln, um die durchschnittliche Rentenbezugsdauer konstant zu halten (ein Reformvorschlag, den Avenir Suisse schon 2009 formulierte), reichten folgende Parameter aus:

- ein Beitragsatz von 8,9%, oder
- ein Mehrwertsteuersatz von 8,6%, oder
- Rentenkürzungen um 5%

Interessanterweise würden praktisch die gleichen Eingriffe ausreichen, um die AHV unter Annahme des Basisszenarios langfristig im finanziellen Gleichgewicht zu halten. Dazu wäre es beispielsweise nötig, das Rentenalter an die Lebenserwartung zu koppeln und den Beitragsatz um 0,5 Prozentpunkte zu erhöhen.

Anders ausgedrückt: Wollte man ausgehend von einem 0-0-0-Szenario die Finanzierung der AHV langfristig sichern, müssten die Eingriffe im Vergleich zum Basisszenario das doppelte Ausmass haben. Ein solches Worst-case-Szenario mag unwahrscheinlich sein (das haben «Worst cases» so an sich), es zeigt aber gut, wie sensibel die AHV auf Veränderungen bei den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen reagiert.

In beiden Szenarien zeigt sich zudem, wie wirkungsvoll nur schon das Einfrieren der Rentenbezugsdauer wäre. Die Massnahme würde keinen Sozialabbau, sondern bloss die Verhinderung eines steten, impliziten Sozialausbaus bedeuten. Mit dem Verweis auf die Fehlprognosen der späten 1990er-Jahre, als schon für 2010 grosse AHV-Defizite vorausgesagt wurden, zweifeln gewisse Linke und Arbeitnehmerverbände grundsätzlich an einem Handlungsbedarf. Das ist gefährlich: Die damaligen Prognosen standen unter dem Eindruck eines Jahrzehnts Nullwachstum, und das Phänomen hochqualifizierter Zuwanderung war noch nicht abzusehen. Die heutigen Prognosen stützen sich hingegen auf ziemlich optimistische Annahmen. Der Frankenschock stellt diese zumindest in Frage.

Online-Publikation: 13. Februar 2015

An einem Tabu rütteln

Die Aufgabe des Euro-Mindestkurses und die Einführung von Negativzinsen könnten zu Deflation und stagnierenden Löhnen führen. Sänke dabei auch der AHV-Mischindex, müssten die Renten entsprechend gekürzt werden. Politisch ist ein negativer Teuerungsausgleich jedoch wenig wahrscheinlich.

Jérôme Cosandey

Der Mischindex könnte in einem Deflationsszenario sinken und die AHV-Renten müssten gekürzt werden.

Die aktuellen Gesetze beruhen auf vergangenen Denkmustern. Ein Beispiel liefert der Mechanismus zur Indexierung der AHV-Renten: Neue und laufende Renten werden anhand des Mischindexes in der Regel alle zwei Jahre angeglichen. Dieser 1979 mit der 9. AHV-Revision eingeführte Rentenindex ist das arithmetische Mittel des vom Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) ermittelten Lohnindexes und des Landesindexes der Konsumentenpreise (Art. 33ter, AHVG). Ziel der ersten Komponente des Mischindexes ist die Sicherung der Ersatzquote der Neurentner in der 1. Säule. Die zweite Komponente dient der Aufrechterhaltung der Kaufkraft der Rentner.

AHV und Teuerung

Grund für die Zusammenfassung beider Komponenten in einem einzigen Index war zunächst, die Debatte über die unterschiedliche Behandlung von neuen und älteren Rentnern zu beenden. Wiederholte Teuerungsspitzen zwischen 1970 und 1990 führten 1992 zur Einführung einer neuen Gesetzesklausel: Sobald die Inflation 4 Prozent übersteigt, kann die Anpassung bereits nach einem Jahr erfolgen. Diese Klausel wurde 1993 aktiviert. Seither kam es erneut alle zwei (ungeraden) Jahre zu Anpassungen der AHV-Renten.

Werden die Renten sinken?

«1979 (bei Einführung des Mischindexes) war ein Deflationsszenario kein Thema», gesteht der ehe-

malige BSV-Vizedirektor und Chef der Abteilung AHV, Alfons Berger. Die 1. Säule enthält keine besondere Bestimmung für diesen Fall. Nach Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die SNB ist eine Deflation heute wahrscheinlich. Auch das KOF rechnet mittelfristig mit einer solchen Entwicklung. Ein Preisrückgang erhöht automatisch die Kaufkraft. Damit wird es schwieriger, Forderungen einer Anhebung der Nominallöhne zu begründen. Im Gegenteil: Bleibt der Franken stark, zeichnen sich in gewissen Exportbranchen und in den Grenzregionen sogar Lohnsenkungen ab. Dass die Löhne in allen Sektoren fallen, bleibt zwar unwahrscheinlich. Eine Stagnation liegt aber durchaus im Bereich des Möglichen. Die Preise würden also sinken und die Löhne kaum ansteigen. Der Mischindex könnte in der Folge ins Minus rutschen, und die AHV-Renten müssten gekürzt werden. Technisch wäre eine solche Kürzung gerechtfertigt. Ihre politischen Chancen sind aber ungewiss.

Erfahrung in Deutschland

In Deutschland ist im Prinzip eine automatische Anpassung der Renten an die Entwicklung der Gesamtlohnsumme vorgesehen. Als 2009 aber ein Einbrechen dieses Faktors drohte, führte die Politik sehr schnell eine Schutzklausel ein, um die Renten nominal auf demselben Niveau zu halten. Als Ausgleich müssen Rentenanpassungen nach oben in den Folgejahren um die Hälfte reduziert werden, bis die finanziellen Auswirkungen der Schutzklausel wieder wettgemacht sind. Wirtschaftlich ist ein solcher Aufschub nicht zu rechtfertigen. Im umgekehrten Fall würde ein Einfrieren der Renten nicht akzeptiert werden. Da die Stagnation jedoch nicht lange dauerte,

hielten sich die finanziellen Folgen für die Altersvorsorge in Deutschland in Grenzen.

Steuerliche Ausgleichsmassnahmen in Schweden

In Schweden hängt die Höhe der Renten vom Deckungsgrad der 1. Säule ab. Fällt dieser unter 100 Prozent, müssen die Renten gekürzt werden. Dieser Fall trat nach der Finanzkrise von 2008

ein. Im Gegensatz zu den Deutschen setzten die Schweden ihren Stabilisierungsmechanismus eins zu eins um. 2010 sanken die Renten um 3,0 Prozent, 2011 um 4,5 Prozent. Zur Stützung der Kaufkraft der Senioren verabschiedete die Regierung aber versch-

iedene Massnahmen wie Wohnbeihilfen oder Steuererleichterungen für Rentner. Vorteil dieses Ansatzes ist, dass er eine nachhaltige Finanzierung der Altersvorsorge sichert und für Transparenz bei der Umverteilung sorgt. Der Nachteil

sind neue Ungerechtigkeiten. So weicht er vom Prinzip der gleichen Besteuerung für gleiche Einkommen ab und bevorzugt die Rentner, auf die zahlreiche Wählerstimmen entfallen. Langfristig könnte diese Art positiver Diskriminierung aber den Generationenvertrag unterlaufen.

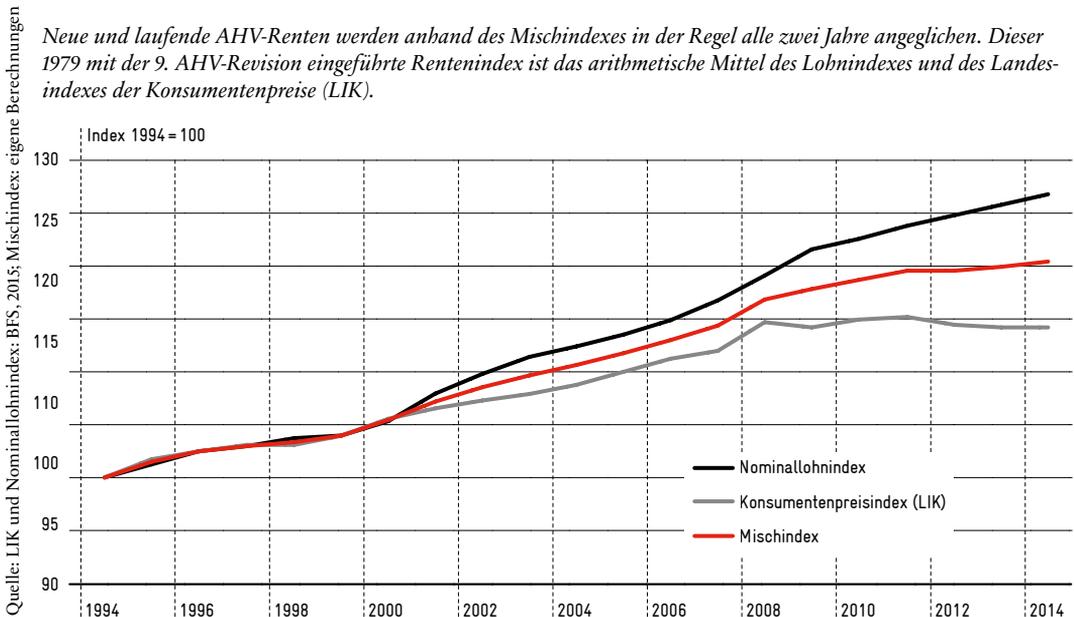
In der Schweiz bleibt die Notwendigkeit einer Senkung der AHV-Renten vorläufig Gedanken-spiel. Ganz beiseite räumen lässt sich die Idee aber nicht. Umso wichtiger ist es, von den politischen Erfahrungen im Ausland zu lernen: Wer vorbereitet ist, wird nicht auf dem falschen Fuss erwischt.

Dieser Beitrag erschien in der «Schweizer Personalvorsorge» vom 12. März 2015.

Technisch wäre eine solche Kürzung gerechtfertigt. Ihre politischen Chancen sind aber ungewiss.

Entwicklung von AHV-Renten, Löhnen und Teuerung (1994 – 2014)

Neue und laufende AHV-Renten werden anhand des Mischindex in der Regel alle zwei Jahre angeglichen. Dieser 1979 mit der 9. AHV-Revision eingeführte Rentenindex ist das arithmetische Mittel des Lohnindex und des Landesindex der Konsumentenpreise (LIK).



Ein Instrument mit langem Beipackzettel

Die Einführung von Negativzinsen hat grosse Auswirkungen auf Banken und Finanzmärkte. Doch die Risiken beschränken sich keineswegs auf die direkt betroffenen Banken. Eine Abkehr von den ultratiefen Zinsen ist vorerst nicht in Sicht.

Alois Bischofberger

Der Strukturwandel in der Bankenbranche wird durch die Einführung von Negativzinsen beschleunigt.

Als Folge der massiven und schockartigen Höhebewertung des Frankens sind Finanzinstitute mit internationaler Geschäftstätigkeit, wie andere exportorientierte Branchen auch, einem Druck auf die Gewinnmargen ausgesetzt. Während ein erheblicher Teil der Kosten in Schweizerfranken anfällt, schrumpfen die mit Anlagen in Fremdwährungen erwirtschafteten Erträge. Vom Negativzins sind nicht alle Banken in gleichem Ausmass betroffen. Banken, die im Verhältnis zu ihrem Bilanzvolumen überdurchschnittlich hohe Giroguthaben bei der

SNB halten, werden stärker belastet als Institute mit geringeren Giroeinlagen. Der zugestandene Freibetrag basiert auf den gesetzlich vorgeschriebenen Mindestreserven der Banken (2,5% der massgeblichen kurzfristigen Verbindlichkeiten) und entspricht dem Zwanzigfachen des Mindestreserverfordernisses. Betroffen sind deshalb vor allem im Vermögensverwaltungsgeschäft engagierte Privatbanken und ausländisch beherrschte Institute, bei denen das Einlagen- und Kreditgeschäft keine nennenswerte Rolle spielt. Banken, die ein umfangreiches Depositengeschäft betreiben, müssen höhere Mindestreserven ausweisen und profitieren deshalb von einem höheren Freibetrag.

Negativzinsen beschleunigen den Strukturwandel

Schuldner wollen die günstigen Konditionen möglichst lange «anbinden». Die Verlängerung der Kreditlaufzeiten ist in vollem Gang. Weil die Banken mit kurzfristigen Einlagen arbeiten und Fristen transformieren, wird die Absicherung des

Zinsänderungsrisikos teurer. Um Ertragseinbussen zu kompensieren, erhöhen Finanzinstitute die Aktivzinsen. Ferner versuchen sie, Negativzinsen an Firmenkunden und an institutionelle Investoren weiterzugeben und verrechnen Privatkunden höhere Gebühren. Schliesslich beschleunigen die betroffenen Banken die Bereinigung ihrer Geschäftsbereiche. Der Strukturwandel in der Bankbranche wird dadurch akzentuiert. Es wäre allerdings falsch, nur Ertragsminderungen und Nachteile zu sehen. Höhere Einnahmen aus Hedging-Aktivitäten der Kunden, grössere Handelsvolumina und, in mittelfristiger Perspektive, ein Imagegewinn für den Finanzplatz – die Frankenstärke als Zeichen der Stabilität – können sich positiv auf die Erträge auswirken.

Vermehrte Bargeldhortung

Die Auswirkungen des Negativzinses beschränken sich keineswegs auf direkt betroffene Banken. Erstens ist ein Trend zu Bargeldhaltung sichtbar. Banknoten dienen vermehrt der Wertanlage. So macht der Anteil der ausstehenden Tausendernoten am gesamten Notenbestand heute nahezu zwei Drittel aus, eine Entwicklung, die schon im Zusammenhang mit der Finanzkrise feststellbar war und sich nun verstärkt. Soll Bargeldhortung erschwert werden?

Die Frage stellt sich vor allem dann, wenn sich die SNB für weitere Senkungen des Negativzinses entscheiden würde. Doch eine Beschränkung oder gar ein Verbot der Bargeldnutzung wäre ein Schlag gegen die Privatsphäre und widerspräche der Rolle des Bargelds als unbeschränkt gültiges Zahlungsmittel. Das Argument, ohne Bargeld liessen sich Negativzinsen besser durchsetzen, ist deshalb geradezu zynisch. Höhere Gebühren beim Bargeldbezug erhöhen zudem den administrativen Aufwand.

Zweitens ist das Zinsgefüge mit der Implementierung und Verschärfung der Negativzinsen entlang der ganzen Zinskurve ins Rutschen geraten. Trotz des jüngsten Anstiegs der Kapitalmarktzinsen liegen die Renditen von Obligationen mit kürzeren und mittleren Laufzeiten immer noch in negativem Territorium. Deshalb akzentuiert die Negativverzinsung die durch das Tiefzinsumfeld geschaffenen Probleme. Für institutionelle Investoren und nicht zuletzt die Pensionskassen wird es schwierig, ohne das Eingehen grosser Risiken mit den Verpflichtungen konforme Sollrenditen zu erzielen. Hinzu kommt, dass Negativzinsen zu einer Umverteilung von Gläubigern zu Schuldern führen und das Risiko von Fehlinvestitionen und die Gefahr von spekulativen Übertreibungen auf den Finanz- und Immobilienmärkten erhöhen.

Alternativszenarien zu Negativzinsen

Negativzinsen und ultratiefe Kapitalmarktrenditen sind also keine ungefährlichen geldpolitischen Instrumente. Deshalb stellt sich die Frage nach Alternativen. Deren drei werden diskutiert.

01_ Die Wiedereinführung einer Franken-Untergrenze: Sie sollte aus einem Währungskorb bestehen, der zu gleichen Teilen Euros und Dollars enthält. Das wäre vor einigen Monaten eine Alternative zur Kursfreigabe gewesen. Allerdings wurde der damalige Trend eines erstarkenden Dollars inzwischen gebrochen. Es dürfte der SNB schwerfallen, die Wiedereinführung einer Untergrenze so kurz nach dem Aufhebungsentscheid glaubhaft zu kommunizieren. Zudem wären zur Verteidigung dieser neuen Mindestgrenze wieder umfangreiche Devisenmarktinterventionen zu tätigen. Es war gerade die Befürchtung der SNB vor einer unkontrollierbaren Ausdehnung der Bilanz, die zur Aufhebung der Untergrenze führte.

02_ «SNB QE»: Der Internationale Währungsfonds (IMF) empfahl der SNB im vergangenen März den strukturierten, im Voraus angekündigten Kauf von auf Fremdwährungen lautenden Aktiven, also ein «SNB-QE». Hier stellt sich die Frage nach dem Umfang eines

solchen Programms. Mit grosser Wahrscheinlichkeit wäre es, wenn überhaupt, nur bei grossen Käufen wirksam; auch hier resultierte eine Aufblähung der SNB-Bilanz.

03_ Kapitalverkehrskontrollen: Solche waren in einigen aufstrebenden Volkswirtschaften mit international kaum gehandelten Währungen oft erfolgreich. Bei einer international gehandelten Währung wie dem Schweizer Franken kann nicht mit solchen Erfolgen gerechnet werden. Kapitalimportrestriktionen würden zu einer Verlagerung des Frankenmarktes auf ausländische Finanzplätze führen und den administrativen Aufwand erhöhen.

Keine Abkehr von der Tiefzinspolitik

Sollte das Argument, die Zinsen in Schweizerfranken müssten niedriger sein als in Euro, hinterfragt werden? Schliesslich gab es Perioden, in denen eine grosse Zinsdifferenz zugunsten des Euro nicht mit einer Frankenaufwertung, sondern sogar mit einer markanten Frankenabschwächung einherging. Doch waren damals die Volatilitäten auf den Finanzmärkten sehr tief, die Risikoprämien stark rückläufig, der Glaube an eine erfolgreiche Währungsunion intakt und Carry Trades eine beliebte Anlagestrategie. Im heutigen Umfeld steigender Volatilität, einer krisengeschüttelten Währungsunion und der fast verzweifelten Suche nach positiven Renditen würden sich höhere Frankenzinsen umgehend in einem verstärkten Aufwertungsdruck niederschlagen.

Wir müssen deshalb damit rechnen, dass uns ultratiefe und sogar Negativzinsen erhalten bleiben, solange die weltpolitischen Spannungen nicht nachlassen, die wirtschaftliche Unsicherheit gross ist und die Europäische Zentralbank ihr QE-Programm durchzieht. Die SNB wird das Risiko einer starken Aufwertungswelle vermeiden. Damit steht sie im Einklang mit ihrem Mandat.

Online-Publikation 22. Mai 2015

Ein Trend zur Bargeldhaltung ist sichtbar.

Lehren aus einer gescheiterten Revision

Schon 2011 war die Schweiz mit einem starken Franken konfrontiert und erwog zu dessen Bekämpfung u.a. eine Revision des Kartellgesetzes. Die Revision verkam zum politischen Spielball und scheiterte kläglich.

Samuel Rutz

Das die Schweiz mit einem starken Franken zu kämpfen hat, ist beileibe nichts Neues. Letztes Mal war dies im Sommer 2011 der Fall, als die massive Aufwertung einen sprunghaften Anstieg der Preisdifferenzen zum umliegenden Ausland bewirkte und die hiesige Exportindustrie in Bedrängnis brachte. Schon damals wurden die unterschiedlichsten Massnahmen zur Belebung und Stärkung des Wettbewerbs diskutiert, unter anderem eine Revision des Kartellgesetzes. Die Geschichte dieser (gescheiterten) Revision ist bestes Anschauungsmaterial dafür, wie ein an sich sinnvolles Anliegen zum politischen Spielball unterschiedlichster Interessengruppen verkommt. Es wäre durchaus erlaubt in der aktuellen Situation, aus den damals gemachten Fehlern zu lernen.

Aber der Reihe nach: Im Rahmen einer umfassenden Evaluation des Kartellrechts wurden dem Bundesrat 2008 verschiedene Revisionsvorschläge unterbreitet, die insgesamt geeignet gewesen wären, erwünschte Wettbewerbsimpulse zu liefern. Dazu gehörten Vorschläge wie die Schaffung einer von Politik und Wirtschaft unabhängigeren Wettbewerbsbehörde, der Abschluss von Kooperationsabkommen mit den wichtigsten Handelspartnern, eine Verschärfung der heute zahnlosen Fusionskontrolle und die Verankerung eines toleranteren Umgangs mit vertikalen Abreden – sprich: Vereinbarungen zwischen Unternehmen auf unterschiedlichen Marktstufen – im Kartellgesetz.

Die Revision des Kartellgesetzes – eine Leidensgeschichte

Im Laufe der parlamentarischen Debatte wurden diese Vorschläge jedoch von unterschiedlichster Seite instrumentalisiert. So wurde beispielsweise die Empfehlung einer weniger strengen kartell-

rechtlichen Behandlung von vertikalen Abreden unter dem Eindruck des erstarkten Frankens flugs ins Gegenteil verkehrt. Plötzlich sprach sich der Bundesrat in hektischem Aktivismus für die Einführung eines Teilkartellverbots – d.h. ein pauschales Verbot für vertikale Preis- und Gebietsabreden – aus, was die Möglichkeit der Ausgestaltung von Vertriebssystemen spürbar eingeschränkt hätte. Die vorgeschobene Begründung lautete, dass diese Typen von Abreden volkswirtschaftlich besonders schädlich seien; eine Behauptung wider besseren Wissens, hatte der Evaluationsbericht doch deutlich festgehalten, dass vertikale Preis- und Gebietsabreden in der Praxis kaum jemals zu einer ernsthaften Beeinträchtigung des Wettbewerbs führen. Aber auch bezüglich einer unabhängigeren und schlagkräftigeren Ausgestaltung der Wettbewerbsbehörden war kein politischer Reformwille vorhanden – zu gross war der Unwille der heute in der Wettbewerbskommission vertretenen Interessensverbände, ihre nur noch historisch begründbaren Mandate aufzugeben.

Damit nicht genug. Verschiedene Akteure versuchten die Revision des Kartellgesetzes für Partikularinteressen zu vereinnahmen. Bestes Beispiel hierfür ist die «Motion Birrer-Heimo», die forderte, das Kartellgesetz sei um einen Artikel zu unzulässigen Preisdifferenzierungen zu ergänzen (vgl. Spalte). Im Kern hätte eine solche Neuregelung nicht zu einer Stärkung des Wettbewerbs zum Wohle aller geführt, sondern zu einer Beschränkung der marktwirtschaftlichen Kräfte zugunsten einzelner. Zu erwähnen ist überdies die «Motion Schweiger», die einerseits Unternehmen, die über ein «Compliance»-Programm verfügen, von kartellrechtlichen Sanktionen ausnehmen und andererseits Bussen für natürliche Personen einführen wollte. Hintergrund dieser Forderung war das von der Europäischen Kommission mit

990 Millionen Euro gebüsste Rolltreppen- und Liftkartell, wovon rund 145 Millionen Euro auf die schweizerische Schindler Holding AG entfielen. Auch wenn es im heutigen Bussensystem allenfalls Potenzial für Verbesserungen gibt, hätte die Sanktionsbefreiung aller Unternehmen, die ein – offensichtlich unwirksames – «Compliance»-Programm betreiben, die abschreckende Wirkung des Kartellrechts massiv geschwächt.

Rückbesinnung statt grosser Würfe

Dass die Revision des Kartellgesetzes in der diskutierten Form im Herbst 2014 schliesslich Schiffbruch im Parlament erlitt, muss aus wettbewerblicher Sicht nicht bedauert werden, auch wenn damit einige grundsätzlich positiv zu wertende Reformvorschläge, die keine grösseren Debatten auslösten (z.B. die Revision der Fusionskontrolle), nicht umgesetzt wurden. Sicher ist jedoch, dass das Thema im Kontext der Aufgabe des Euro-Mindestkurses und der Frankenstärke früher oder später wieder auf dem politischen Tapet erscheint. Ob sich das Parlament hierbei nochmals auf ein umfassendes Revisionsvorhaben einlässt, oder eine «abgespeckte» Revision bevorzugt, wird sich zeigen müssen.

Unabhängig hiervon ist aber zu fordern, dass Partikularinteressen zurückgestellt werden und eine Revision angestrebt wird, die effektiv zu einer Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz beiträgt. Hierzu bedarf es keiner neuen grossen Würfe, sondern schlicht einer Rückbesinnung: Die Marschrichtung einer den Wettbewerb stärkenden Revision des Kartellgesetzes wurde 2008 im oben erwähnten Evaluationsbericht detailliert aufgezeigt. Die damals formulierten Reformvorschläge sind auch im heutigen Umfeld noch geeignet, dem Wettbewerb im Inland den Rücken zu stärken. Komplementär sollten aber zusätzliche wettbewerbspolitische Massnahmen in Angriff genommen werden: Zu erwähnen sind in erster Linie Marktöffnungen (auch im Agrarsektor), die konsequente Durchsetzung des Cassis-de-Dijon-Prinzips sowie der weitere Abbau von Handelshemmnissen und staatlichen Beihilfen.

Online-Publikation: 17. April 2015

Die «Motion Birrer-Heimo»

Im Zusammenhang mit dem starken Franken wurde in den letzten Jahren wiederholt versucht, das Wettbewerbsrecht für konsumentenschützerische Anliegen zu vereinnahmen. Bestes Beispiel hierfür ist die von der SP-Nationalrätin und Präsidentin der Stiftung für Konsumentenschutz (SKS) Prisca Birrer-Heimo im Jahre 2011 eingereichte Motion. Konkret forderte diese die Schaffung der kartellrechtlichen Möglichkeit, ausländische Unternehmen unabhängig von ihrer Marktstellung zu büssen, wenn sie sich weigern, Schweizer zu den im Ausland geltenden Konditionen zu beliefern. Hintergrund dieser Forderung waren die durch die Aufwertung des Frankens sprunghaft zunehmenden Preisdifferenzen zum umliegenden Ausland und der damit einhergehende «Sonderzuschlag» für Schweizer Konsumenten.

Auch wenn der Ärger über die «Hochpreissel Schweiz» aus Sicht der Konsumenten durchaus nachvollziehbar ist, ist die Lösung dieses Problems – aus verschiedenen Gründen – nicht in der Anpassung des Kartellrechts zu suchen: So wäre ein Preisdifferenzierungsverbot für ausländische Unternehmen in der Praxis schlicht nicht durchsetzbar und deshalb im besten Fall wirkungslos. Im schlechtesten Fall wäre eine solche Regelung sogar volkswirtschaftlich schädlich, weil damit für potenziell sanktionsbedrohte Unternehmen Anreize geschaffen würden, sich vom Standort Schweiz ins schützende Ausland zurückzuziehen. Aber auch aus ordnungspolitischer Sicht hat ein solcher Passus nichts im Kartellgesetz verloren, würde er doch de facto einen Lieferzwang zu einheitlichen Konditionen für substituierbare Produkte – also für Produkte, bei denen Auswahl- und Ausweichmöglichkeiten bestehen – begründen. Eine solche massive Einschränkung der Wirtschaftsfreiheit geht weit über den Auftrag des Wettbewerbsrechts, für einen funktionierenden Wettbewerb zu sorgen, hinaus. **SR**

Mehr Mut zum Aufbruch

Die Aufhebung des Frankenmindestkurses zum Euro hat bei den Schweizer Parteien vor allem kurzfristigen Aktivismus ausgelöst. Dies erstaunt nicht weiter, denn langfristige Szenarien sind in der Politik generell Mangelware.

Andreas Müller

Seit die SNB am 15. Januar 2015 beschlossen hat, den Mindestwechselkurs zum Euro aufzugeben, stehen die schweizerischen Parteien Kopf. «Es ist fünf vor zwölf», schrieb etwa die FDP in ihrem Ende Januar verabschiedeten Wirtschaftsprogramm. In Windeseile wurden wirtschaftspolitische Papiere präsentiert. Die Vorschläge sind selten neu, sie werden einfach anders verpackt. Auch sind sie teilweise absurd, wenn etwa ein Mindestwechselkurs von 1.15 gefordert oder flugs eine strikte Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative als Kostensenkungsprogramm verkauft wird. Die für die Frühlingssession von quasi sämtlichen Parteien geforderte dringliche Debatte brachte laut den meisten Beobachtern ebenfalls wenig Neues hervor.

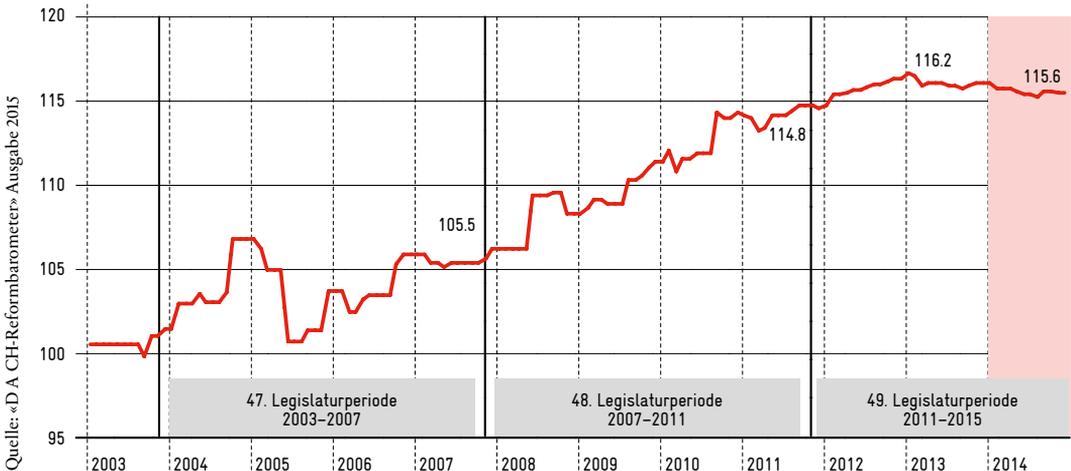
Diese hektischen Bemühungen können nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Vorschläge meist nur kurzfristig anstehende Massnahmen auflisten und keineswegs in ein konsistentes Gesamtbild eingebettet sind. In der schweizerischen Politik, so scheint es, ist seit längerem die Fähigkeit abhandengekommen, Politik auf Grund einer klaren gesellschaftlichen Analyse zu machen und dabei ein Bild der Schweiz der Zukunft vor Augen zu haben. Wäre nicht die aktuelle Frankenstärke wieder ein guter Anlass, um diese gedankliche Arbeit vorzunehmen?

Fortschrittsglauben statt Zukunftsangst

Blicken wir zurück. 1995 stand die Schweiz vor ähnlichen Herausforderungen. Eine fort dauern

Schlechte Noten für den Reformwillen der Schweiz

Die beiden der Legislaturperiode 2011–2015 vorangehenden Legislaturen waren von einer stärkeren Reformdynamik geprägt. Das zeigt das «D A CH-Reformbarometer» (Ausgabe 2015), das von Avenir Suisse, dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln und der Wirtschaftskammer Österreich zusammengestellt wird und die Reformbemühungen der drei beteiligten Länder in fünf wirtschaftspolitischen Bereichen vergleicht.



de Wachstumsschwäche drohte und die bedächtige, selbstzufriedene Schweiz schien nicht willens für tiefgreifende Reformen. Die damalige Antwort aus Wirtschaftskreisen, die unter dem Titel «Mut zum Aufbruch» bekannt wurde, machte Furore. Sie war auch heftig umkämpft. Trotzdem aber wurden in der Folge viele Forderungen umgesetzt. Was macht, neben der damaligen ungewöhnlichen Autorenschaft, den Reiz dieses Büchleins aus? Auch heute noch beeindruckt die Aufbruchsstimmung, die in diesem Text zu spüren ist. Da ist vom rasanten weltwirtschaftlichen Strukturwandel «als einmaliger Chance» und von «Gründerzeit» die Rede, und es wird vor «der Versuchung zur Abschottung» gewarnt. Die darin beschriebene Ausgangslage kommt uns auch heute recht bekannt vor: «Wir leben in einer Zeit der Verunsicherung angesichts der immer intensiveren Anwendung neuer Technologien und der daraus resultierenden weltweiten Vernetzung von Produktion und Angebot. Die Distanzen schwinden zusehends, entfernte Volkswirtschaften und Gesellschaften werden zu unmittelbaren Nachbarn und Konkurrenten (...). Diese Studie will das Bewusstsein dafür schärfen, dass diese Umwälzungen einerseits unsere Lebensverhältnisse insgesamt tangieren und andererseits Chancen für unsere Zukunft bieten.»

Aus Sicht des aktuellen politischen Zeitgeists besonders erstaunlich ist der damalige Aufruf zu mehr Offenheit. So forderten die Autoren, Arbeitsbewilligungen für Hochqualifizierte nach Vorlage eines entsprechenden Arbeitsvertrages automatisch zu erteilen. Darüber hinaus sei ein Abkommen mit der EU und vergleichbaren Ländern über die volle Freizügigkeit anzustreben. Zudem lesen wir folgendes zum Verhältnis zu Europa: «Die Schweiz sollte eine Europapolitik entwickeln, die langfristig über den Bilateralismus hinausgeht und zum Multilateralismus zurückführt. Dabei sind die Vor- und Nachteile einer Annäherung an die EU sowohl in politischer als auch wirtschaftlicher Hinsicht sorgfältig abzuwägen, und jeder muss für sich entscheiden, ob für ihn die Aktiv- oder Passivseite überwiegt. Als Fazit bleibt jedoch festzuhalten, dass die Schweiz eine langfristige Strategie zur Gestaltung ihres

Verhältnisses zu Europa entwickeln muss.» Solch mutige Ansätze früherer Zeiten stehen in deutlichem Gegensatz zu dem, was die Parteien seit dem 15. Januar verlautbarten. Die Schweiz scheint geradezu in einer Denkblockade gefangen, und die Positionierungen der Parteien in der Wirtschaftspolitik sind volatil geworden, nahezu abhängig von Einzelereignissen. Gerade in einem Wahljahr sollten die politischen Parteien zurückfinden können zu einer Rolle, die von ihnen eigentlich zu erwarten wäre. Nicht Panikmache oder kurzfristige Hektik sollten das Ziel sein, sondern eine nachhaltige, konsistente Politik, die vor allem auf die Zukunft ausgerichtet ist. Parteien müssen den Mut aufbringen, Themen ihrer Bedeutung entsprechend anzugehen und nicht erst dann, wenn die Medien sie dringlich erscheinen lassen. Vor allem liberale Wirtschaftspolitik muss einen Fortschrittsglauben verkörpern, denn der Liberalismus ist eine grundsätzlich optimistische Philosophie: Er hat keine Angst vor der Zukunft, sondern sucht nach den sich bietenden Chancen. Auch die Unternehmen und die Wirtschaftsverbände sollten in diesem Geist agieren, besonders nach der Aufhebung des Mindestwechsellurses.

Erste positive Zeichen

Immerhin haben sich die drei grossen bürgerlichen Parteien zusammengerauft, gemeinsam 13 Forderungen aufgestellt und sich bereit erklärt, diese in der parlamentarischen Arbeit auch gemeinsam umzusetzen. Und ein neuer Verein aus Unternehmern und Politikern will die traditionelle Offenheit der Schweiz stärken und hierfür auch finanzielle Mittel aufwerfen. Auf diesem Weg ist fortzufahren. Wir brauchen erstens mittelfristig orientierte wirtschaftspolitische Vorschläge. Kurzfristig orientierte Forderungen an die unabhängige SNB gehören nicht dazu. Zweitens ist die Globalisierung eine Chance und alles, was unsere Karten auf den internationalen Märkten verbessert, ist vorzunehmen. Und drittens wird die Schweiz dann Erfolg haben, wenn Politik und Wirtschaft wieder konstruktiver zusammenarbeiten.

Online-Publikation: 10. April 2015

Ein lebenslanger Fitnesskurs

Der starke Franken ist nicht nur der Preis für eine unabhängige Geldpolitik und für den freien Kapitalverkehr, sondern auch mit ein Grund für die anhaltende Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz.

Rudolf Walsler

Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses zum Franken durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) am 15. Januar dieses Jahres war für die Exportwirtschaft und den durch Importe konkurrenzten Binnensektor ein Schock – und das nicht zum ersten Mal. Die Zusammenhänge zwischen Aussenhandel, Konjunktur und Wechselkurs haben die Schweiz seit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Festkurssystems 1973 immer wieder beschäftigt. Als kleine, offene Volkswirtschaft stand sie häufig vor der Frage, ob sie die Stabilisierung der Konjunktur über die Inflation oder über den Wechselkurs steuern sollte. Zwischenzeitliche Überraschungen für die Wirtschaftsteilnehmer waren inbegriffen; zum Beispiel Anfang der 1980er-Jahre, als die SNB von einem Wechselkursziel gegenüber der D-Mark von «deutlich über 80» auf ein Geldmengenziel übergang. Oder im Frühjahr 1992, als sie plötzlich in grossem Umfang Franken kaufte, um eine übermässige Abwertung als Folge der Turbulenzen im Europäischen Währungssystem zu verhindern. Eine weitere grosse Interventionsphase folgte ab März 2009, wobei nicht immer klar war, ob sie auf eine Frankenabwertung zielte oder ein «Quantitative Easing» bezweckte. Diese eher unrühmliche geldpolitische Phase führte schliesslich zur Einführung des Euro-Mindestkurses am 6. September 2011.

Einige Lehren aus der Geschichte

Wie lassen sich die in dieser Zeit gewonnenen Erfahrungen zusammenfassen?

01. Aufwertungen drosseln das Wirtschaftswachstum: Jede bisherige markante Aufwertung des Frankens, die die Löhne in der Schweiz gegenüber dem Ausland z.T. schlagartig um 10% bis 20% verteuerte, hat Wachstumsspuren hinterlassen. Bei den Exporten

galt lange Zeit die Faustregel, dass eine nominale Aufwertung um 10% kurz- bis mittelfristig die Ausfuhren um 2% bis 5% drückt. Doch Wechselkurs-Elastizitäten sind je nach Zeitperiode, Land oder Branche sehr unterschiedlich. Während etwa der Tourismus und grosse Teile der Maschinen-, Metall- und Elektroindustrie sensibel auf Wechselkursschwankungen reagieren, trifft dies für technologisch hochwertige Güter (z.B. Pharma) und Luxusuhren weniger zu. Die Grafik zeigt deshalb, dass der Zusammenhang zwischen realem Wechselkursindex und Leistungsbilanzüberschuss nicht besonders eng ist. Bedeutender sind dagegen die sogenannten «Exportelastizitäten», d.h. die Reaktion der Schweizer Exporte auf das Wachstum in den Absatzmärkten. Diese lagen bisher im Bereich zwischen 0,8–2,3, was darauf hinweist, dass die Schweizer Ausfuhren je nach Absatzgebiet oft überproportional an der ausländischen Wirtschaftsdynamik partizipieren können.

02. Internationale Kapitalflüsse prägen den Wechselkurs stärker als der Aussenhandel: Flexible Wechselkurse bieten einige Vorteile. Neben der geldpolitischen Unabhängigkeit stellen sie laut Theorie auch sicher, dass sich die Auswirkungen einer schlechten Geld- und Fiskalpolitik nicht auf andere Länder übertragen, weil schlechte Wirtschaftspolitik durch Kapitalabflüsse gleichsam sanktioniert wird. Beim heutigen Volumen der internationalen Kapitalflüsse stellt dieser Mechanismus vor allem kleine, offene Länder mit einem starken Finanzzentrum wie die Schweiz vor grosse Probleme. Er führt dazu, dass der Franken auch längere Zeit vom Gleichgewichtskurs nach Kaufkraftparitäten oder einem anderweitig bestimmten «fairen» Wech-

selkurs abweichen kann. Die globale Liquiditätsschwemme schränkt den Freiheitsgrad der SNB ein, und deren Unabhängigkeit wird wohl überschätzt.

03_ Mit weiteren «Schocks» muss gerechnet werden: Die Aufhebung des Mindestkurses kann kaum als dauerhafter Grundsatzentscheid für flexible Wechselkurse gedeutet werden. Es ist nicht auszuschliessen, dass die SNB in Notsituationen wieder eingreifen muss, sollte der Wechselkurs über längere Zeit auf einem nicht tragbaren Niveau verharren. Natürlich wäre es aus volkswirtschaftlicher Perspektive ideal, wenn die SNB bei freiem Kapitalverkehr und minimaler Wechselkursvolatilität auch noch eine autonome Geldpolitik betreiben könnte. Leider eröffnet sich aber zwischen diesen Zielen ein fundamentales makroökonomisches Trilemma, da jeweils nur zwei simultan realisierbar sind. In einem global vernetzten Finanzsystem ist die Schweiz dem Auf und Ab der internationalen Kapitalströme ausgesetzt. Unter den heutigen Bedingungen ist das Trilemma zu einem eigentlichen Dilemma zwischen freiem Kapitalverkehr und geldpo-

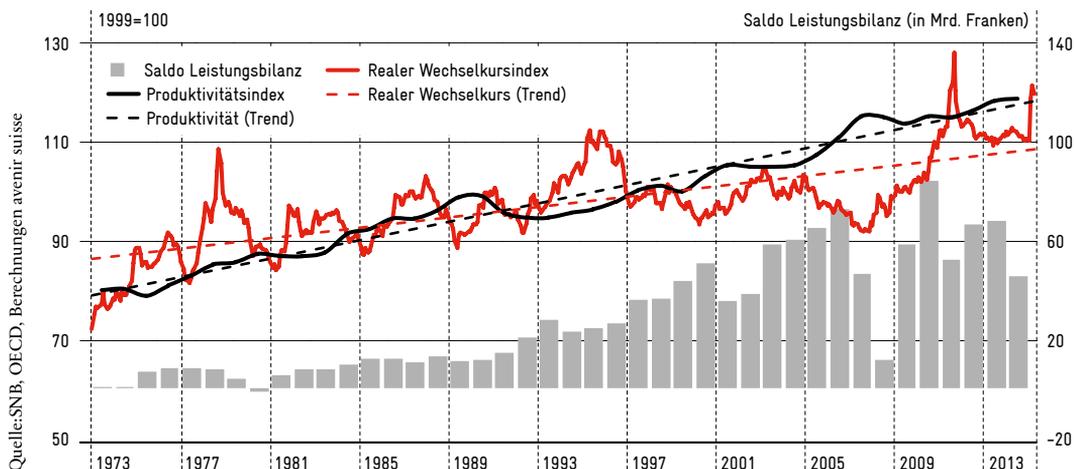
litischer Unabhängigkeit geworden, und die Wahl des Wechselkursregimes erfolgt jeweils situativ.

04_ Die genauen Folgen sind selten klar: Nach jedem Aufwertungsschock sind die Kasandras rasch zur Stelle. So auch diesmal, als bereits am 18. Januar von der «existenziellen Gefährdung jedes fünften Industriebetriebs» (Tagesanzeiger), der Desindustrialisierung des Standorts Schweiz und dem Absturz des Tourismus gewarnt wurde. Dies unbesehen der Tatsache, dass volkswirtschaftliche Übertragungseffekte kaum je sofort in allen Zusammenhängen ersichtlich sind. Hinzu kommt, dass die Schweiz heute viel stärker in die internationale Wertschöpfungskette eingebunden ist als früher, was einen gewissen Schutz verleiht. Bei allem Verständnis für die unmittelbar betroffenen Unternehmen wäre etwas mehr wirtschaftspolitische Gelassenheit oft von Vorteil.

05_ Der Schweizer Wirtschaft geht es relativ gut: Die Erfahrung der letzten 40 Jahre lehrt, dass die Wirtschaft Währungsschocks stets besser verkraftete als erwartet. Die Exportunternehmen legten dank ihrer Innovations-

Handelsgewichteter Wechselkurs, Produktivität und Leistungsbilanz

Die Exportunternehmen haben dank dem hohen Produktivitätswachstum Währungsschocks gut verkraftet, wie der Anstieg des Leistungsbilanzsaldos zeigt.



Quelle: SNB, OECD, Berechnungen avenir suisse

kraft und dem hohen Produktivitätswachstum eine erstaunliche Standfestigkeit an den Tag, wie die Entwicklung des Produktivitätstrends in der Grafik zeigt. Diese Stärke spiegelt sich auch in der Entwicklung der «Terms of Trade», die den Preis der Exporte in Importen ausdrücken. Diese sind seit 1970 um rund 30 % gestiegen, was bedeutet, dass die Schweiz heute für die gleiche Exportmenge 30 % mehr Einfuhren erhält.

Der starke Franken bringt mehr Vor- als Nachteile
Auch wenn massive Aufwertungsschübe für die betroffenen Unternehmen brutal sein können und die Volkswirtschaft belasten, bleibt als Fazit,

dass der Schweiz eine harte Währung bisher mehr Vor- als Nachteile gebracht hat. Die währungsbedingte Innovationspeitsche lässt sich nicht leicht ersetzen. Auch ein Blick auf die Weltkarte zeigt, dass in den Ranglisten der wettbewerbsfähigsten Länder nicht diejenigen mit chronisch schwachen Währungen die Nase vorn haben. Umso mehr müssen sich die Schweizer Unternehmen darauf verlassen können, dass nicht nur sie ihre Hausaufgaben machen, sondern auch die Politik sich fortlaufend um erstklassige, verlässliche Rahmenbedingungen bemüht.

Online-Publikation: 15. Mai 2015

Jetzt ist die beste Zeit für Reformen

Jetzt wäre eine gute Zeit, um mit einem mutigen Reformprogramm auf den Anpassungsdruck durch die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative und die Aufgabe des Euromindestkurses zu reagieren.

Rudolf Walsler

Der Wirtschaftsstandort Schweiz steht unter Anpassungsdruck. Zum einen sind mit der Annahme der Masseneinwanderungsinitiative vom 9. Februar 2014 die Grundlagen der Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU als wichtigstem Wirtschaftspartner infrage gestellt worden. Das hat Unsicherheit geschaffen und Investitionen abgeschreckt. Zum andern wirkt die Aufgabe des Mindestkurses von 1.20 Franken je Euro als Kostenschock sowohl für Exporteure als auch für die durch die Importkonkurrenz bedrängten Binnensektoren.

Herausforderung für Unternehmen und Wirtschaftspolitik

Wie auf diese Situation unternehmerisch zu reagieren ist, liegt im Wesentlichen auf der Hand. Auch wenn es zwischen den einzelnen Branchen und Unternehmen Unterschiede gibt, bietet sich ein Mix aus den folgenden Massnahmen an: Kostensenkung, Outsourcing, Produktivitätssteige-

rung, Produkt- und Prozessinnovationen, längere Arbeitszeiten, Margenverzicht, höhere Verkaufspreise, Kooperationen und Zusammenschlüsse sowie Produktions- und Standortverlagerungen. Damit diese effizient umgesetzt werden können und das Vertrauen in den Wirtschaftsstandort Schweiz wieder zurückkehrt, kommt es entscheidend auf das rechtliche, steuerliche, regulatorische und wettbewerbliche Umfeld an.

Reformiert wird nur, wenn es weh tut

Avenir Suisse hat sich im Rahmen seiner DA CH-Reformbarometer immer wieder mit der Frage der Reformfähigkeit von Industrieländern beschäftigt. Von der ökonomischen Logik her würde man erwarten, dass Reformen wegen der damit stets verbundenen verteilungspolitischen Konsequenzen, die Unternehmen, Branchen, Konsumenten, Steuerzahler usw. unterschiedlich treffen können, in wirtschaftlich guten Zeiten vorgenommen werden. Die politische Logik ist

jedoch eine fundamental andere: Ist die Konjunktur günstig und sprudeln die Steuereinnahmen, nimmt die Politik das zusätzliche Geld dankend an – nicht etwa, um damit das Steuersystem zu verschlanken, Zukunftsvorsorge zu treffen oder Schulden abzubauen, sondern um damit zusätzliche staatliche Leistungen zu verteilen.

Es gibt eine Reihe von Gründen, die die Durchsetzung von Reformen in demokratisch verfassten Ländern behindern: gut organisierte Minderheiten und Partikularinteressen, das Denken und Handeln der Politik in Wahlzyklen, eine Vorliebe für den Status-quo sowie die Tatsache, dass potenzielle Reformverlierer ex-ante oft leichter zu identifizieren sind als anonyme Reformgewinner.

Die Reformakzeptanz wird auch wesentlich erschwert, wenn den Bürgern das Vertrauen in die politischen Akteure fehlt. Deshalb sind in aller Regel Krisensituationen oder Situationen mit grossen Umweltveränderungen psychologisch günstigere Phasen für Reformen. Die wirtschaftspolitische Erfahrung fast aller Industrieländer zeigt, dass erfolgreiche wirtschaftspolitische Reformen fast immer nur in schwierigen, manchmal fast ausweglosen Situationen erfolgten.

Die Schweiz ist keine Ausnahme

Die Schweiz reiht sich erstaunlich gut in dieses Muster ein. Die reformfreudigste Phase erlebte sie während der Wachstumsschwäche der 1990er Jahre und nach den EWR-Nein von 1992. Es gelang damals einem geeinten Bundesrat – zusammen mit einem bürgerlich-marktwirtschaftlich orientierten Parlament und einer geschlossenen Wirtschaft – ein für schweizerische Verhältnisse mutiges Programm zur marktwirtschaftlichen Erneuerung auf den Weg zu bringen. Das prominenteste Ergebnis ist die Einführung der Schuldenbremse.

Inzwischen haben sich aber die politökonomischen Verhältnisse verändert. Zwar veröffentlicht das SECO seit 2002 in regelmässigen Abständen umfangreiche Wachstumsberichte, in denen Reformmöglichkeiten aufgezeigt werden. Darauf gründet die 2003 vom Bundesrat lancierte Wachstumspolitik, die auf sieben Pfeilern basiert:

- Stärkung des Wettbewerbs im Inland.

- Weitere Integration in die Weltwirtschaft.
- Begrenzung der Abgabenlast und Optimierung der Staatstätigkeit.
- Sicherung einer hohen Erwerbsbeteiligung.
- Erhalt eines wettbewerbsfähigen Bildungssystems.
- Schaffung eines unternehmerfreundlichen rechtlichen Umfelds.
- Tragbare Umweltbeanspruchung.

Lässt man die bundesrätliche Wachstumspolitik kurz Revue passieren, kann kaum von grossen Würfeln gesprochen werden. Wichtige Reformvorhaben sind gescheitert (11. AHV-Revision, Sanierung der IV, BVG-Reform, Einheitssatz bei der Mehrwertsteuer), wurden nur halbherzig in Angriff genommen (Liberalisierung von Elektrizität, Post oder der Agrarmärkte), kamen überhaupt nicht vom Fleck (administrative Entlastung, Überprüfung der Bundesaufgaben) oder gehen z.T. sogar in die falsche Richtung (Gesellschaftsrecht, Energiepolitik, Finanzmarktregulierung). Dabei hat nicht nur der Bundesrat immer wieder gegen seine eigenen Empfehlungen verstossen, noch viel mehr hat das Parlament gesündigt. Insgesamt erwies sich deshalb die Schweiz in den letzten Jahren – mit Ausnahme der Unternehmenssteuerreform II und «Too big to fail» – als wenig reformfähig.

Wirtschaftspolitische Reformen gelingen fast immer nur in schwierigen Zeiten.

Die Zukunft des Wirtschaftsstandorts muss zur Chefsache werden

Es genügt nicht, intellektuell anregende und substanzvolle Wachstumsberichte zu verfassen, sondern diese müssen von der Verwaltung auch ernst und zur Richtschnur ihres Handelns genommen werden. Dazu braucht es einen exekutiven Führungswillen und eine funktionierende Zusammenarbeit aller marktwirtschaftlich gesinnten Kräfte. Es käme einer Selbstaufgabe gleich, sollte die Schweiz nicht mehr in der Lage sein, die immer noch günstige Wirtschaftslage für mutige Reformen zu nutzen.

Online-Publikation 27. Februar 2015

Publikationen



3. Auflage

Verantwortlich für diese Ausgabe Gerhard Schwarz, Peter Buomberger und Simone Hofer Frei, Avenir Suisse, Zürich Mitarbeitende Tibère Adler, Alois Bischofberger, Jérôme Cosandey, Simon Hurst, Urs Meister, Hugo Moret, Andreas Müller, Daniel Müller-Jentsch, Verena Parzer Epp, Nicole Pomezny, Lukas Rühli, Samuel Rutz, Marco Salvi, Patrik Schellenbauer, Tobias Schlegel, Rudolf Walser, Dominique Zaugg Redaktion Rotbuchstrasse 46, 8037 Zürich Telefon 044 445 90 00 E-Mail redaktion@avenir-suisse.ch Gestaltung arnold.kircherburkhardt.ch, Carmen Sopi, Avenir Suisse, Zürich Druckauflage 7200 Exemplare Druck gdz AG, www.gdz.ch Download Nachdruck, auch auszugsweise, mit Quellenangabe («avenir spezial») gestattet; abrufbar als PDF auf www.avenir-suisse.ch.