avenir reprint 05/2016

Multis: Ihre Rolle und Bedeutung in der schweizerischen Wirtschaftspolitik

In: Journal «Aussenwirtschaft» des Schweizerischen Instituts für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsforschung SIAW-HSG, St. Gallen 2016, Ausgabe 67.1

Rudolf Walser
und Alois Bischofberger

avenir reprint versammelt Vorträge, Buchbeiträge und in externen Publikationen erschienene Texte unseres Teams.

Zusammenfassung

Der bisherige Erfolg des schweizerischen Innovationssystems gründet in einem engen Netzwerk von forschungsstarken Multis, innovationsorientierten KMU, leistungsfähigen Hochschulen und einer starken Berufsbildung. All dies funktioniert weitgehend ohne staatliche Steuerung. Die Aufgabe des Staates beschränkt sich auf die Bereitstellung von Rahmenbedingungen, die allen Unternehmen unabhängig von ihrer Grösse optimale Entwicklungsmöglichkeiten bieten.

Aussenwirtschaft 67.1

Multis: Ihre Rolle und Bedeutung in der schweizerischen Wirtschaftspolitik

Rudolf Walser und Alois Bischofberger
Avenir Suisse

Mit diesem Artikel wird der Diskurs fortgesetzt, den Avenir Suisse mit seinem Diskussionspapier «Multis: Zerrbild und Wirklichkeit. Der vielfältige Beitrag globaler Unternehmen zum Schweizer Wohlstand» 2013 angestossen hat. Er behandelt ausgewählte wirtschafts- und gesellschaftspolitische Fragestellungen und gliedert sich in vier Kapitel. Im ersten wird die Stellung und Rolle der Multis sowohl im Wertschöpfungsprozess als auch im Innovationssystem der Schweiz dargestellt. Das zweite Kapitel ist dem Bankensektor gewidmet, können doch die grössten Institute im internationalen Vermögensverwaltungsgeschäft ebenfalls als multinationale Unternehmen verstanden werden. Dass sich Multis nach wie vor als willkommene Projektionsfläche für allerlei Unzufriedenheit und angebliche Fehlentwicklungen anbieten, zeigt das 3. Kapitel. Es setzt sich mit der Corporate Social Responsability (CSR), der Exponiertheit der Schweiz sowie gesellschaftlichen und politischen Störfaktoren im Zusammenhang mit den Multis auseinander. Schliesslich plädiert das vierte Kapitel für eine mutige liberale Standortpolitik, weil es im ureigenen Interesse der Schweiz liegt, eine ideale Plattform für multinationale Unternehmen zu bleiben, bilden sie doch mit ihrer Innovationskraft und hohen Produktivität einen integralen Teil der nationalen Volkswirtschaft. Deshalb müssen die Stärken des Standorts gezielt gepflegt werden, ist doch der Wettbewerb um diese Unternehmen unter den heutigen und absehbaren weltwirtschaftlichen Perspketiven viel schärfer, als die Schweiz in den aktuellen wirtschafts-, finanz- und steuerpolitischen Gesetzesprojekten unterstellt. Die Verteidigung und Behauptung dieser Standortgunst sollte deshalb zum strategischen Ziel der schweizerischen Aussen- und Wirtschaftspolitik gemacht werden. Es ist dies zugegebenermassen ein normativer Ansatz, der sich allerdings gut begründen lässt.

JEL codes: D21, F23, O31
Key words: Mutltinationale Unternehmen, schweizerische Wirtschaftspolitik, schweizerische Volkswirtschaft

1 Die Multis im schweizerischen Wirtschaftsgefüge

1.1 Die Stellung in der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung

Die Schweiz beherbergt zwar schon seit Langem multinationale Unternehmen, aber trotzdem gibt es über ihre Rolle und Stellung im schweizerischen Wirtschaftsgefüge nur wenig gesicherte Daten. Das beginnt schon damit, dass es den Begriff des multinationalen Unternehmens in der offiziellen schweizerischen Wirtschaftsstatistik gar nicht gibt. Die Statistik der Unternehmensstruktur des Bundesamtes für Statistik (BFS) unterscheidet lediglich nach Grössenklassen, wobei Multis zwangsläufig in der Kategorie Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigen vermutet werden. Gleichwohl gibt es mittlerweile eine Reihe von

Studien, die sich entweder mit der Bedeutung von multinationalen bzw. grossen internationalen Unternehmen oder grossen börsenkotierten Aktiengesellschaften für die schweizerische Volkswirtschaft befassen. Auch wenn diese Arbeiten alle das gleiche Ziel verfolgen, bestehen zum Teil doch erhebliche methodische und statistische Probleme.

Erstens ist die Definition der Multis nicht einheitlich, wird doch in der Praxis häufig zwischen Multinationalen mit starker direktinvestiver Basis weltweit (z.B. Nestlé) und internationalen Unternehmen ohne gewichtige Produktion im Ausland (z.B. Swatch) unterschieden. Oft wird auch zwischen multinationalen und globalen Unternehmen unterschieden. Während sich erstere gleichsam in jedem Land oder jeder Region mit eigener Produktion, eigenem Marketing, eigener Verwaltung usw. selbst replizieren, zeichnen sich letztere dadurch aus, dass die Produktion in einem Land, das Marketing in einem andern, die F+E wiederum in einem anderen lokalisiert sind. Für Levitt ist diese Unterscheidung geradezu entscheidend, um zu verstehen, wie sich die Globalisierung von der Internationalisierung unterscheidet (Levitt, 1983).

In diesem Zusammenhang ist auch zu erwähnen, dass sich im Zuge der Internationalisierung zahlreiche kleinere und mittlere Unternehmen mit globaler Marktführerschaft in einem bestimmten Technologiegebiet oder in einer Marktnische zu multinationalen Unternehmen entwickelt haben, mit Umsätzen von 300 Mio. bis 3 Mrd. Franken. Gleichwohl werden sie in Politik und Öffentlichkeit kaum als Multis wahrgenommen und verstanden (Walser & Bischofberger, 2013). In der Wissenschaft werden dafür die Ausdrücke *micronational* oder *pocket multinationals* verwendet, auch wenn sich diese in der Alltagspraxis nicht durchgesetzt haben.

Zweitens wird für die statistische Erfassung der Multis nicht selten auf die in der Schweiz börsenkotierten Aktiengesellschaften zurückgegriffen. Dabei bleiben allerdings wichtige Multis (vor allem im Rohstoffsektor) ausgeschlossen. Drittens werden die international tätigen Banken und Versicherungen nicht in allen Arbeiten unter den Begriff der Multis subsumiert. Schliesslich umfasst die Gruppe der grossen Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten auch Unternehmen, die nur in der Schweiz tätig sind (z.B. im Detailhandel)

Eingedenk dieser Abgrenzungsprobleme werden im Rahmen dieser Arbeit Multis als Unternehmen verstanden, in denen verschiedene Produktions-, Handels- und Dienstleistungsstufen – vertikal oder horizontal – über die Staatsgrenzen hinweg innerhalb desselben Unternehmens verbunden sind. Dazu zählen auch die international tätigen Finanzinstitute. Schliesslich werden die Begriffe *Multis* und *internationale Unternehmen* als gleichwertig behandelt.

Die folgende Tabelle fasst die wichtigsten Ergebnisse einiger Arbeiten zusammen, die sich mit der Bedeutung der Multis befassen. Es geht dabei um deren Anteil an den wichtigsten volkswirtschaftlichen Aggregaten (Wertschöpfung, Beschäftigung, Export, Steuern). Massgebend dabei sind die Aktivitäten auf Schweizer Wirtschaftsgebiet (Inlandkonzept), wobei die Eigentümerstruktur der Unternehmen keine Rolle spielt. Auffallend dabei ist die grosse Spannweite der Schätzungen, wobei aber selbst die tieferen Werte auf ein erhebliches Gewicht der Multinationalen im volkswirtschaftlichen Gefüge hindeuten.

Tabelle 1: Bedeutung multinationaler bzw. grosser Unternehmen für die schweizerische Volkswirtschaft 2010

Anteil an der volksw. Bruttowertschöpfung in % des BIP	18-36%
Anteil an der Bruttowertschöpfung Industrie	28%
Anteil an der Bruttowertschöpfung Dienstleistungen	14%
Beschäftigung	15-36%
Warenexporte	60-80%
Unternehmenssteuern (Ertrags-Kapitalsteuern)	42%

Quellen: Bundesamt für Statistik; Beier et al. (2013); Credit Suisse (2014); Price Waterhouse Coopers/economiesuisse: Total Tax Contribution 2013; BCG/Swiss American Chamber of Commerce: Multinational Companies in Geneva and Vaud – Growth Enginge at Risk, Geneva 2012; Die Schweiz und ihre Konzerne, hrsg; SwissHoldings (2009, 2010, 2012).

Wenn man die volkswirtschaftliche Wertschöpfung nach Produktionskonto auf die Unternehmensstruktur der Schweiz aufzuteilen versucht und dabei die Wertschöpfung für den öffentlichen Sektor im weitesten Sinn (öffentliche Verwaltung, Gesundheit/Bildung/Soziales und staatsnahe Betriebe) auf rund 30% schätzt, ergibt sich grosso modo das folgende Bild:

Tabelle 2: Die Strukturen der Schweizer Wirtschaft 2012

Grössenklassen (nach Vollzeitäquivalenten)	**Unternehmen**		**Beschäftigte**		**Wertschöpfung** (Schätzungen)
	Anzahl	**%**	**Anzahl**	**%**	
KMU (bis 249)	571‘025	99,8	2‘467‘067	63,9	40%
Grosse Unternehmen (250 und mehr)	1‘399	0,2	1‘394‘018	36,1	60%
Total	572‘424	100	3‘861‘085	100	100%
- Öffentliche Verwaltung (inkl. staatsnahe Betriebe)					*30%*

Quelle: Statistik der Unternehmensstruktur 2012, Bundesamt für Statistik (BFS) (2014).

Steigt man von der Ebene der Volkswirtschaft auf diejenige der Branche hinab, so sind etwa in der Pharma- und Chemiebranche die Anteile multinationaler Unternehmen an der Beschäftigung und der Bruttowertschöpfung wesentlich höher. Das gilt auch für das Gewicht multinationaler Unternehmen in einzelnen Kantonen. So betrug 2010 deren Anteil an der Wertschöpfung im Kanton Genf 43% und in der Waadt 41%, bei der Beschäftigung lagen die Anteile bei 33% bzw. 30% (BCG/Swiss American Chamber of Commerce/Boston Consulting Group, 2012). Schliesslich kommen noch die von den multinationalen Unternehmen ausgehenden indirekten Effekte auf die Wertschöpfung und Beschäftigung von Zulieferbetrieben hinzu, über die keine zuverlässigen Schätzungen vorliegen. Hingegen hängen mehr als 250 000 zusätzliche Arbeitsplätze und ein Plus von 6% an Wertschöpfung indirekt von börsenkotierten Unternehmen ab (Beier et al., 2013).

Die internationalen Aktivitäten der multinationalen Unternehmen finden ihren Niederschlag auch in ihrem Beitrag zur Leistungsbilanz. Diese weist im internationalen Vergleich einen überdurchschnittlich hohen Überschuss aus, der 2013 mit 16% des BIP einen neuen Höchststand erreicht hat. Im Unterschied zu anderen Ländern resultiert dieser aber vor allem aus Kapitaleinkommen, Erträgen aus Direktinvestitionen und Dienstleistungen und viel weniger aus dem Warenverkehr. Die Folge davon ist das stetige Wachstum des Auslandvermögens der Schweiz, das sich 2012 netto, also nach Abzug der Auslandpassiven, auf 877 Mrd. Franken belief. Aus diesem Vermögen fliessen der Schweiz Erträge zu, wobei die Einkommen aus Direktinvestitionen mit im Durchschnitt fast 70% des gesamten Nettokapitaleinkommens derzeit mit Abstand die wichtigste Komponente darstellen (Credit Suisse, 2012). Für ein Land mit alternder Bevölkerung und einem hohen Finanzierungsbedarf für die Altersvorsorge ist dies ein Vorteil.

Die Struktur der Leistungsbilanz hat auch währungspolitische Implikationen insofern, als der Wechselkurs nur bedingt als zahlungsbilanzpolitisches Anpassungsinstrument zur Verfügung steht. So hat der Leistungsbilanzüberschuss trotz der markanten Aufwertung des Frankenkurses seit 2008 laufend zugenommen. Auch wenn dies auf eine eher schwache Korrelation mit dem Wechselkurs hindeutet, so bleibt dieser für die international tätigen Sektoren der schweizerischen Wirtschaft eine zentrale Variable. Vor diesem Hintergrund geht die immer wieder geäusserte Forderung des Auslands, vor allem seitens der USA und anderer Defizitländer, die Schweiz möge zur Anpassung der internationalen Leistungsbilanzverzerrungen ihre Währung aufwerten, in die Irre.

1.2 Die Rolle der Multis im schweizerischen Innovationssystem

Die offizielle Schweiz freut sich immer, wenn unser Land in den gängigen jährlichen Rankings über die Innovationsfähigkeit - sei es im Innovation Scoreboard der EU, im Innovationsindikator der Deutschen Telekom oder im *Global Innovation Index* der Weltorganisation für geistiges Eigentum (Wipo) einen Spitzenplatz einnimmt. Dabei kommt die Rolle, welche die technologieorientierten Multis spielen, immer etwas zu kurz. Manchmal erscheint es sogar, als möchte man deren Bedeutung bewusst etwas verbergen, weil dies dem Zeitgeist der *political correctness*, der den Multis nicht eben wohl gesinnt ist, eher entspricht.

Die Multinationalen spielen jedoch im Innovationsgeschehen der schweizerischen Volkswirtschaft eine wichtige Rolle. Das zeigt zum einen deren dominierender Anteil an den Aufwendungen für die Forschung und Entwicklung (F+E) intra- und extramuros der Schweizer Unternehmen in der Höhe von 13,5 Milliarden Franken oder 2,2% des BIP 2012. (BFS, 2013). Rund 70% werden von den Multinationalen, hauptsächlich der Pharma-, Elektro-, Chemie und Nahrungsmittelindustrie, erbracht. Davon gehen viele wichtige Spill-over-Effekte auf die entsprechenden Branchen-Cluster, den Arbeitsmarkt, die Zulieferbetriebe und nicht zuletzt auf das Hochschulsystem aus, die sich nicht exakt erfassen lassen. Statistisch belegt ist jedoch, dass sich die Multis durch eine wesentlich höhere Produktivität auszeichnen als die binnenorientierten Unternehmen.

Zum andern nehmen diese Unternehmen auch im globalen F+E-System eine beachtliche Stellung ein, geben sie doch mit rund 15 Milliarden Franken im Ausland mehr aus als in der Schweiz. Unter den 20 grössten Unternehmen mit dem weltweit grössten F+E-Aufwand sowohl absolut als auch hinsichtlich Forschungsintensität befinden sich zwei Schweizer Unternehmen in einer Spitzenstellung: Den ersten Platz belegt Roche und den sechsten Novartis. Daraus ergibt sich eine fruchtbare Wechselwirkung zwischen dem schweizerischen und dem globalen Wissenschaftssystem. In diesem Zusammenhang ist schliesslich noch zu erwähnen, dass Multinationale rund 50 Professuren an Schweizer Hochschulen finanzieren bzw. unterstützen. Hinzu kommt, dass die grossen technologieorientierten Multinationalen mit eigenen Venture-Capital Gesellschaften junge innovative Firmen in ihrem Umfeld finanziell unterstützen und beraten.

Die Rolle der Multis im Innovationsprozess wird durch deren Patentaktivitäten weiter untermauert. So entfielen von den im Zeitraum 2004-2013 von der Schweiz beim Europäischen Patentamt eingereichten Patentanmeldungen, die pro Jahr zwischen 4755 im Minimum und 6685 im Maximum schwankten, gegen 40 % auf nur sechs multinationale Unternehmen (Europäisches Patentamt,

2014). Wenn die Schweiz im European Innovation Scoreboard (EIS) regelmässig in der Spitzengruppe figuriert, hängt dies u.a. damit zusammen, dass die Hälfte des gemessenen Innovationserfolgs und ein Fünftel des Gesamtindikators ausschliesslich aus Patenten, Marken und Gebrauchsmustern resultieren (IW, 2009). Der Löwenanteil davon entfällt auf multinationale Unternehmen. Das Gleiche gilt für den von der Wipo regelmässig erstellten Innovationsindex (*Global Innovation Index*), in dem die Schweiz 2013 an der Spitze stand. Dabei wird vor allem die Zahl der Patentanmeldungen, die Anmeldung neuer Marken und das Entstehen neuer Geschäftsmodelle berücksichtigt. Die Schweiz würde ihre Spitzenstellung in diesen Ranglisten wohl rasch einbüssen, wenn sie sich nicht mehr auf ihre innovationsstarken Multis verlassen könnte.

Auch wenn das Patentwesen bis zu einem gewissen Grad unvollkommen sein mag, so ist es für das schweizerische F+E-Portfolio nach wie vor ein zentrales Instrument zur Stimulierung von Forschung und Innovation. Dies unbesehen der Tatsache, dass Patente nicht in allen Branchen die gleiche Bedeutung haben. So spielen sie in schnelllebigen Technologiebereichen wie der Software-Industrie oder im Dienstleistungsbereich nicht die gleich wichtige Rolle wie in den Life-Sciences. Dessen ungeachtet tut die Schweiz gut daran, auch in Zukunft an einem wirksamen Schutz des geistigen Eigentums festzuhalten, auch wenn starke politische Kräfte immer wieder versuchen, diesen aufzuweichen.

Die immer wieder auftauchende Frage, ob mehr Innovationen aus grossen oder kleinen Unternehmen stammen, lässt sich nicht ein für alle Mal und generell beantworten. Sie hängt nicht nur vom Konjunkturzyklus, sondern auch von der Branche und dem Technologiegebiet ab. So kann sich die technologische Dynamik zwischen den Unternehmensgrössenklassen immer wieder verschieben. Es trifft jedoch zu, dass die Konjunkturreagibilität der F+E-Aktivitäten unter dem Einfluss des globalen Wettbewerbs zugenommen hat (KOF/ETH, 2011/12). Damit hat sich auch die Rolle von Innovationen tendenziell etwas verändert: haben sie früher den Konjunkturzyklus eher gedämpft, verstärken sie dessen Ausschläge heute eher. Der Schweiz kommt in diesem Zusammenhang aber zugute, dass sie im internationalen Vergleich über verhältnismässig viele grosse F+E-intensive Unternehmen verfügt. Diese zeichnen sich durch antizyklisches Innovationsverhalten aus, weil F+E für sie strategische Bedeutung hat und deshalb auch in konjunkturellen Schwächephasen Priorität geniesst. Die Kombination eines sehr innovativen KMU-Sektors mit einer beträchtlichen Zahl von grossen, F+E-intensiven multinationalen Unternehmen ist eine strukturelle Stärke des «Innovationssystems Schweiz» (KOF/ETH, 2012/13).

Wichtig für ein erfolgreiches Innovationssystem ist aber letztlich ein gesellschaftliches Klima der Offenheit, des Mutes für Neues und der

Risikobereitschaft. Technologieverbote, wie mit der Energiewende und dem faktischen Atomausstieg dekretiert, passen nicht dazu. Noch unverständlicher und unverantwortlicher ist, dass die Schweiz am Gentechmoratorium festhält und damit einer wichtigen Technologie unnötig Fesseln anlegt, obwohl sich wissenschaftlich ein Verbot nicht mehr rechtfertigen lässt, wie die Ergebnisse des NFP Nr. 59 «Nutzen und Risiken der Freisetzung gentechnisch veränderter Planzen» zeigen (SNF, 2012). Eine Gesellschaft, die risikofeindliche Grundhaltungen mit einem Hype aus Angstmacherei und Alarmismus pflegt, schliesst letztlich Fenster und Türen zu einem innovativen Unternehmertum.

In dieses Kapitel gehört auch die politisch geschürte Angst um den Verlust der Forschungsfreiheit, wenn Unternehmen Universitäten über Sponsoring finanziell unterstützen. Niemandem würde es in den Sinn kommen, den amerikanischen Eliteuniversitäten Harvard, Princeton oder Yale vorzuwerfen, sie würden wegen der privaten Finanzierung ihre Unabhängigkeit, Glaubwürdigkeit und Reputation aufs Spiel setzen. Die Qualität der Forschung hängt viel weniger von der Art der Finanzierung als von den konkreten Resultaten und deren Aufnahme in die internationale Wissenschaftsgemeinschaft ab. Jede Universität muss selbst in der Lage sein, mit den Erwartungen von Wirtschaft und Gesellschaft fertig zu werden und sich Regeln zu geben, die ihrer Freiheit, Glaubwürdigkeit und Selbstbestimmung gerecht werden. Das ist keine Aufgabe von Politikern.

Der Erfolg des schweizerischen Innovationssystems gründet letztlich in einem engen Netzwerk von forschungsstarken Multis, innovationsorientierten KMU, leistungsfähigen Hochschulen und einer starken Berufsbildung, das spontan und interessengeleitet interagiert, ohne dass es eine staatliche Steuerung gibt. Die Schweiz ist gut beraten, an diesen Rahmenbedingungen mit den klar verteilten Verantwortlichkeiten festzuhalten.

2 Der Bankensektor als Spezialfall

2.1 Ist der Bankenplatz zu gross für die Schweiz?

Dass der Finanzsektor für die Schweiz, gemessen an seinem Beitrag zur volkswirtschaftlichen Wertschöpfung von 10,5% (2012), von grösster Bedeutung ist, weiss man zwar schon lange. Erst die jüngste Finanzkrise hat aber die internationalen Interdependenzen der Finanzmärkte offengelegt und die Verwundbarkeit der einzelnen Volkswirtschaften vor Augen geführt. Für die Schweiz waren diese Erfahrungen besonders schmerzlich. Es geht hier nicht mehr darum, die Entwicklung der Internationalisierung des schweizerischen Bankensektors

nachzuzeichnen (vgl. hierzu Walser & Bischofberger, 2013), sondern dessen Zukunftsperspektiven aufzuzeigen.

Die im Zusammenhang mit der *too big to fail* (TBTF)-Problematik intensiv diskutierte Frage, ob der Bankenplatz zu gross für die Schweiz sei, wird heute differenzierter beantwortet als auf dem Höhepunkt der Finanzkrise in den Jahren 2008/2009. Damals legten internationale Organisationen wie der Internationale Währungsfonds (IMF) und die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) sowie Politiker und Medien, aber auch Wissenschafter, grosses Gewicht auf die am Bruttoinlandprodukt (BIP) gemessene Höhe der Bilanzsumme des gesamten Bankensystems im allgemeinen und der systemrelevanten Banken im Besonderen. Die Schlussfolgerung lautete, dass diese Relationen im Falle des Bankenplatzes Schweiz tolerierbare Grenzen sprengten und eine Gefahr für die Stabilität der schweizerischen Volkswirtschaft darstellten. Eine drastische Redimensionierung und Aufspaltung der beiden Grossbanken war das Postulat der Stunde. Diese Forderung wurde auch auf andern bedeutenden Finanzplätzen laut.

Heute wird die Lage nüchterner beurteilt, obwohl der unabhängige Wissenschaftliche Beirat des *European Systemic Risk Board* die europäischen Banken als «zu gross, zu konzentriert, zu mächtig, zu stark verschuldet und als eine Belastung für die produzierende Wirtschaft» bezeichnet hat (Häring, 2014). Gleichwohl scheint sich auch im Lichte des jüngsten Stresstests der Europäischen Zentralbank der folgende Konsens herausgebildet zu haben: Wenn die Banken TBTF sind, ist es nicht in erster Linie wegen der Höhe des Verhältnisses ihrer Bilanzsumme zum BIP, sondern weil ihr Eigenkapitalpolster nicht dick genug ist, um krisenbedingte Schocks abzufedern, und weil es für eine geordnete, international abgestimmte Abwicklung in Schieflage geratener Finanzinstitute noch keinen tragfähigen Rahmen gibt. Die differenzierte Beurteilung wurde durch sechs Erkenntnisse ausgelöst.

Erstens zeigte sich, dass auch in Bezug auf die Bilanzsumme kleinere und international wenig verflochtene Banken TBTF sein können, nämlich dann, wenn sie in einem Geschäftsbereich, etwa im Hypothekargeschäft oder im nationalen Zahlungsverkehr, eine dominierende Stellung einnehmen. Die schweizerische Finanzmarktaufsicht FINMA hat aus dieser Erkenntnis die Konsequenzen gezogen und die Zürcher Kantonalbank und die Raiffeisengruppe als systemrelevant eingestuft; der Einbezug der Postfinance ist eine Frage der Zeit.

Zweitens packten internationale und nationale Regulierungsbehörden die TBTF-Problematik mehrdimensional an. Ein besonderer Regulierungsrahmen für systemrelevante Banken, der Einbezug der Aktionäre und Gläubiger bei der Sanierung einer Bank mit Solvenzproblemen, Vorkehren, um eine Bank

im Konkursfall geordnet abzuwickeln, makroprudenzielle Massnahmen zur Stabilisierung des gesamten Finanzsystems sowie höhere Anforderungen an die Eigenmittel- und Liquiditätsausstattung der Banken zählen nun zum Krisenbewältigungsarsenal. Die schweizerischen TBTF-Massnahmen folgen diesem Ansatz. Dass in Bezug auf die Eigenmittelausstattung höhere Anforderungen gelten als im internationalen Regelwerk Basel III ist angesichts der Bedeutung des Bankensektors akzeptabel und sollte diesen mittel- und längerfristig nicht zuletzt deshalb stärken, weil strengere Vorschriften das Vertrauen in den Bankenplatz festigen.

Drittens zogen die Grossbanken die Konsequenzen aus der Finanzmarktkrise und der Verschärfung der Regulierung und verkürzten ihre Bilanzen in erheblichem Ausmass. Sie fuhren ihre Bilanzrisiken herunter und stärkten ihre Kapitalbasis. Mit der Erhöhung ihrer risikogewichteten Eigenkapitalquote stehen sie zudem im internationalen Vergleich gut da. Schliesslich leiteten sie die Anpassung ihrer Rechtsstruktur ein, um sicherzustellen, dass im Krisenfall die Sanierung und Abwicklung von Teilen der Bank möglich wird.

Viertens wird anerkannt, dass die Schweiz über eine breit diversifizierte Branchenstruktur verfügt und nicht auf Gedeih und Verderb vom Finanzsektor oder einer andern Schlüsselindustrie abhängig ist. (Der Wertschöpfungsbeitrag der Banken beträgt rund 5,5%, unter Einschluss der Versicherungen macht der Beitrag der Finanzbranche rund 9% aus.) Die Schockresistenz der Volkswirtschaft ist grösser als in Ländern mit einer einseitigeren Branchenstruktur. Vergleiche mit Irland und Island, die vor einigen Jahren an der Tagesordnung waren, sind deshalb nicht stichhaltig.

Fünftens sind die im Mittelpunkt der Diskussion stehenden Grossbanken ebenfalls gut diversifiziert. Um die Frage der Zerschlagung von Universalbanken, die vor kurzem noch intensiv diskutiert wurde und Eingang in die Reformvorschläge international anerkannter Experten fand, ist es recht still geworden. Heute behauptet kaum noch jemand, ein Trennbankensystem hätte die Finanzkrise verhindert. Die Systemstabilität war nicht in erster Linie deshalb gefährdet, weil Finanzinstitute das Kreditgeschäft und das Investment Banking unter einem Dach betrieben. Die Ursache lag vielmehr darin, dass diese Banken zu hohe Risiken eingingen, und in der extrem engen gegenseitigen Vernetzung über den Interbankenmarkt und die Derivatmärkte. Heute gehen auch die Aufsichtsbehörden davon aus, dass Grössenbeschränkungen das Bankensystem nicht automatisch stabiler machen würden. Die FINMA spricht im Falle einer Fragmentierung des Bankensystems von einem möglichen Herdenverhalten vieler kleiner Akteure, das destabilisierend wirken kann. Gemäss dem FINMA-Paper «Addressing Too Big To Fail» vom 23. Juni 2011: «Crises of a larger scale would cause problems

at many of those smaller companies and, at the same time, would render a group of small companies ‹systemic in a herd›. Strict limitations on the size of business activities have therefore only a limited potential to reduce the systemic risk, but may heavily complicate any crisis management...».

Sechstens weist der schweizerische Bankenplatz als Ganzer Wettbewerbsvorteile auf. Er ist im Wertschriftengeschäft und der Vermögensverwaltung traditionell stark und bedient seit Jahrzehnten eine global ausgerichtete Kundschaft. Die internationale Ausrichtung ist ein prägendes Merkmal eines grossen Teils des Bankenplatzes. Die Faktoren, die dazu beitrugen, sind bekannt, verdienen es aber immer wieder hervorgehoben zu werden: die politische und wirtschaftliche Stabilität des Landes, die Stärke des Frankens, das Hochhalten rechtsstaatlicher Werte, nicht zuletzt im Hinblick auf die Respektierung der Privatsphäre, Verlässlichkeit, Berechenbarkeit und Servicequalität sowie Innovationskraft.

Letztlich setzt sich die Erkenntnis durch, dass es ein Schildbürgerstreich wäre, eine Branche zur Verkleinerung zu zwingen, die international wettbewerbsfähig, wertschöpfungsintensiv und überdurchschnittlich produktiv ist. Das gilt umso mehr, als der Strukturwandel viele Bereiche der Wirtschaft – auch die auf den heimischen Markt ausgerichteten Branchen – zu erheblichen Anpassungen zwingt. Diese sind mit Redimensionierungen verbunden. Wertschöpfungseinbussen im Bankenbereich könnten nicht einfach und in nützlicher Frist kompensiert werden. Die schweizerische Wirtschaft bleibt auf die Leistungs- und Innovationskraft des Bankensektors angewiesen.

2.2 Was bleibt zu tun?

Dass auf dem Weg zur Vermeidung neuer Finanzkrisen und erhöhter Systemstabilität Fortschritte erzielt wurden, heisst nicht, dass kein weiterer Handlungsbedarf besteht. Das TBTF-Problem ist noch nicht gelöst. Die Finanzinstitute selber, die Regulierer und die Politik sind gefordert. Bei den Banken steht die Geschäftsstrategie auf dem Prüfstand, Basel III muss sich vor allem mit der fundierten Kritik aus der Wissenschaft befassen und schliesslich geht es um die mögliche Abwicklung von systemrelevanten Bankinstituten.

Die Anpassung der Geschäftsstrategie an neue Gegebenheiten ist eine unternehmerische Daueraufgabe. Die geschäftlichen Rahmenbedingungen unterliegen einem steten Wandel. Für die Finanzinstitute läuft dieser Wandel besonders schnell ab und ist besonders intensiv. Hauptursachen sind der technologische Fortschritt, der starke globale Wettbewerbsdruck und nicht zuletzt

die Regulierungsflut, die die Bankenindustrie wie kaum eine andere Branche überspült.

Angesichts dieser sich potenzierenden Einflussfaktoren entscheiden sich die Banken für eine kundenzentrierte und die Eigenmittel schonende Geschäftsstrategie. Das ist leichter gesagt als getan. Eine solche Strategie ist herausfordernd. Drei Beispiele zeigen dies. Erstens erfordert Kundennähe einerseits intensive persönliche Beratung und Betreuung, anderseits aber als Folge der Digitalisierung und des technologischen Fortschritts eine stabile Infrastruktur und den Einsatz modernster Technologien. Besonders hohe Ansprüche gelten heute in Bezug auf die Datensicherheit. Die Kombination massgeschneiderte persönliche Betreuung und technologische Spitzenarchitektur ist personalintensiv und deshalb kostentreibend.

Zweitens macht es zweifellos Sinn, die Handelsaktivitäten einer Bank in den Dienst der Kundenbedürfnisse zu stellen und den risikoreicheren Eigenhandel abzubauen. Wie gross Handelsumsätze und Handelsbestände unter dieser neuen Strategie aber sein müssen, lässt sich nicht mit einer einfachen Verhältniszahl oder Regel beantworten. Market Making ist ein komplexes und volatiles Geschäft. Drittens wird es nicht einfach sein, der Forderung nach Vereinfachung des Produktsortiments und Markttransparenz auf der einen und dem Wunsch der Kunden nach massgeschneiderten Produkten und Dienstleistungen auf der andern Seite nachzukommen.

Im Rahmen des angepassten Geschäftsmodells werden die schweizerischen Finanzinstitute auf die steuerkonforme Beratung und Vermögensverwaltung setzen und in Zukunft den wohl nicht mehr zu vermeidenden automatischen Informationsaustausch (AIA) unter Hochhaltung der Privatsphäre der Kunden und unter Wahrung des im Gesetz verankerten Bankkundengeheimnisses im Inland anwenden. Sie werden konsequent darauf achten, dass die ausländischen Steuerbehörden die einzigen «Nutzniesser» des AIA sind, und Polizeifunktionen im Dienst anderer Länder ablehnen.

Die Finanzkrise hat die Unzulänglichkeiten des risikobasierten Basler-Ansatzes schonungslos offengelegt. Die bankinternen Risikobewertungsmodelle sind komplex und täuschen Scheingenauigkeit vor. Eine darauf basierende Einschätzung der tatsächlichen Widerstandskraft der Banken ist schwierig. Zudem bleibt die Risikogewichtung auch unter Basel III politisch manipuliert – so müssen Staatsanleihen weiterhin nicht mit Eigenmitteln unterlegt werden, weil sie von den Aufsichtsbehörden entgegen der Evidenz der vergangenen Jahre als risikolose Anlagen eingestuft werden. Solche Kungeleien zwischen Regulierern, Regierungen und Banken sind nicht Vertrauen fördernd.

Wegen der Defizite des risikogewichteten Ansatzes fordern die Regulatoren, unterstützt von massgebenden Wissenschaftern, die Erhöhung der ungewichteten Eigenkapitalquote, der sogenannten Leverage Ratio. So «empfiehlt» die Schweizerische Nationalbank (SNB) in ihrem Bericht zur Finanzmarktstabilität 2014 den Grossbanken, «ihre Widerstandskraft weiter zu stärken und insbesondere ihre Leverage Ratios zu verbessern».

Diesbezüglich hinken die angesprochenen Institute der internationalen Entwicklung nach. Die von der FINMA festgesetzten Quoten von 4% (Credit Suisse) und 4,6% (UBS) sind ein Schritt in die richtige Richtung, scheinen aber immer noch tief. Avenir Suisse schlägt im Buch «Ideen für die Schweiz» eine mittelfristig anzustrebende Leverage Ratio von 10% vor. Wenn dieses Ziel einmal erreicht ist, könnte auf die risikogewichteten Eigenmittelanforderungen verzichtet werden. Das würde die Regulierung vereinfachen. Das Argument der Branchenvertreter, eine höhere Leverage Ratio würde das Wachstum der Volkswirtschaft wegen eingeschränkter Kreditgewährung durch die Banken bremsen, muss relativiert werden. Es sticht nicht, wenn die Erhöhung der Eigenmittel über einen längeren Zeitraum erfolgt, die Banken also genügend Zeit für die Anpassung haben und deshalb nicht unter marktverzerrenden Einflüssen leiden müssen.

Schliesslich geht es für die systemrelevanten Banken - parallel zu Massnahmen zur Stärkung der Eigenmittelausstattung – darum, ihre rechtliche Struktur zu vereinfachen und transparenter zu machen, um sicherzustellen, dass im Krisenfall einzelne Teile der Bank saniert und liquidiert werden können. Nur so lassen sich für die Gesamtwirtschaft wesentliche Dienstleistungen wie die reibungslose Abwicklung des Zahlungsverkehrs aufrechterhalten.

Effiziente und im Einklang mit marktwirtschaftlichen Prinzipien stehende Abwicklungsregimes sind ein Kernelement einer marktwirtschaftlichen Bankenregulierung. Sie minimieren die Sozialkosten von Bankzusammenbrüchen, was auch immer die jeweiligen konkreten Ursachen der Krise sind. Sie dämmen die Risiken für die Stabilität des Finanzsystems ein, ohne über Geschäftsmodelle der Banken zu richten und Innovationen zu behindern. Allerdings ist im Interesse allgemeingültiger Spielregeln die Koordination zwischen nationalen Regierungen und Aufsichtsbehörden erforderlich. Diese Koordination ist heute noch mangelhaft. Bisher sind nur geringe Fortschritte erzielt worden. Das Financial Stability Board (FSB), das die von der G-20 angestossenen Regulierungen umsetzt und deren Realisierung überprüft, ortet hier ernsthafte Probleme (vgl. FSB: Progress in implementing the G 20 Recommendations on Financial Regulatory Reform, 5 September 2013). Dieses Manko sollte die systemrelevanten Banken der Schweiz nicht davon abhalten, die Anpassung ihrer Rechtsstruktur fortzuführen.

2.3 Wie könnte der Bankenplatz der Zukunft aussehen?

Aus den geschilderten Gründen befindet sich die schweizerische Bankenlandschaft mitten in einer Übergangsphase mit vielen Unbekannten. Wie sie in zehn Jahren aussehen wird, ist nicht zuletzt deshalb schwierig vorauszusehen, weil offen ist, ob die Tendenz zur Überregulierung anhält oder ob es zu einer einfacheren und von marktwirtschaftlichen Grundsätzen abgeleiteten Bankenregulierung kommt. Angesichts der Kontrollwut der letzten Jahre und des behördlichen Hangs zum Interventionismus ist eher ersteres zu erwarten. Immerhin lassen sich einige Tendenzen hinsichtlich Wettbewerb, Konzentration und Bedeutung des Heimmarktes erkennen.

Der Druck auf die Ertragsmargen wird sich wegen des harten Wettbewerbs und der «Industrialisierung» des Bankgeschäfts auch in den bisher ertragsstarken Sparten wie der Vermögensverwaltung für private Kunden verstärken. Das gilt auch für die Gewinnperspektiven in den rasch wachsenden und von vielen Vermögensverwaltungsbanken ins Visier genommenen aufstrebenden Volkswirtschaften, wo der Wettbewerb besonders intensiv ist. Die Senkung der Kosten wird zwar hohe Priorität geniessen, aber nicht leicht zu realisieren sein. Denn die Nachfrage nach qualifiziertem und teurem Personal bleibt dynamisch, die Investitionen in moderne Technologien verschlingen hohe Mittel, und die regulatorischen Anforderungen führen zu weiteren Kostenschüben. Die mit der Neuformulierung der Business-Strategien verbundene Straffung der Geschäftsbereiche reduziert zwar die Risikoanfälligkeit und Volatilität der Bankerträge, schmälert aber auch das Ertragspotenzial.

Die zu erwartenden Kostenschübe werden vor allem die im Vermögensverwaltungsgeschäft tätigen privaten Banken erfassen und zu Konzentrationen führen. In diesem Geschäft ist der Trend zu mehr Regulierung besonders ausgeprägt. So sind diese Institute durch internationale Abkommen zu aufwendigen Prüfungen des Steuerstatus ihrer Kunden verpflichtet. Viele dieser Firmen werden Anschluss an grössere Partner suchen. Eine weitere Folge der Kostensteigerungen wird für grössere Institute die Verlagerung bankinterner Dienstleistungen in kostengünstigere Länder sein. Ein starkes offshoring-Motiv werden auch Rekrutierungsschwierigkeiten für hoch qualifiziertes Personal sein.

Schliesslich ist zu befürchten, dass von den Regulierungsbehörden, im Gegensatz zur zunehmenden Internationalisierung der Volkswirtschaften, gesetzgeberische Initiativen ausgehen, die das grenzüberschreitende Finanzgeschäft erschweren könnten. Der sich auch im Inland verstärkende Wettbewerbsdruck wird für die Bankkunden vorteilhaft sein. In diesem Zusammenhang wird es wichtig sein, dass die Bekenntnisse der Banken zum Standort Schweiz nicht nur Lippenbekenntnisse

sind, sondern sich auch in der Zusammensetzung der obersten Bankbehörden und in der Rücksichtnahme auf national verankerte Werte zeigen. Generell werden die Ansprüche an das ethische Verhalten der Bankmanager und Bankmitarbeiter steigen. Diesem Aspekt ist bei der Rekrutierung und Evaluierung der Mitarbeiter und Führungskräfte Rechnung zu tragen. Die Kompensationsanreize sind so zu gestalten, dass das Risiko unethischen Verhaltens und unsolider Geschäftsführung minimiert wird.

2.4 Welche Rolle spielt die Politik?

In der Regulierungspolitik muss wieder vermehrt Vernunft und Augenmass einkehren. Es kann nicht sein, dass die Kosten für Legal und Compliance fast exponenziell steigen und kleinere Institute deswegen riskieren, in finanzielle Bedrängnis zu geraten. Es braucht weniger, aber bessere Regulierung und Avenir Suisse hat gezeigt, wie eine effektive und effiziente Regulierungspolitik beschaffen sein sollte (Buomberger, 2014). Eine Kosten-Nutzen-Analyse der Regulierung ist zwar nicht immer leicht durchzuführen, sollte aber im Interesse der Transparenz und der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Regulierung angestrebt werden. Letztlich werden hohe Regulierungskosten auf die Bankkunden überwälzt, was die Kapitalversorgung der Wirtschaft tendenziell verteuert. Wenn Regulierung unübersichtlich wird, lädt sie zu Ausweichmanövern ein. Allzu detaillierte Vorschriften können dazu führen, dass sich die Banken in trügerischer Sicherheit wiegen und deshalb das Risikomanagement vernachlässigen – das wäre ein perverses Ergebnis der Regulierungsflut.

Schliesslich ist in der Beurteilung der Durchschlagskraft von Regulierungen Bescheidenheit angebracht. Die Bankenregulierung war schon vor der Finanz- und Wirtschaftskrise dicht und hat die Krise dennoch nicht verhindert. Zurückhaltung drängt sich schliesslich auch deshalb auf, weil sich die Rahmenbedingungen auf den Finanzmärkten laufend verändern und sich das Muster vergangener Krisen nicht wiederholen muss, wahrscheinlich auch nicht wiederholen wird. «Regulators and supervisors are always shooting at a moving target» (Llewellyn, 2014).

Die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Bankenplatzes wird ganz konkret dadurch gefördert, dass sich die politischen Behörden aktiv an der Gestaltung des internationalen Aufsichtsregimes beteiligen und auf marktwirtschaftliche und konsequent auf Reziprozität beruhende Lösungen hinwirken. Aber nicht nur das: Die Verhandlungsführer sollten auch den Mut haben, auf regulatorische Freiräume zu beharren, wenn die internationalen Lösungsvorschläge nicht zielführend, interventionistisch und diskriminatorisch erscheinen.

Unterstützung für den Bankenplatz bietet die Politik ferner, wenn sie sich für den Abbau von Markteintrittsschranken für Banken und andere Finanzdienstleister einsetzt. Dafür ist nicht zuletzt eine Klärung der institutionellen Beziehungen der Schweiz mit der EU nötig. Sie schafft die Voraussetzungen für ein umfassendes Dienstleistungsabkommen. Des Weiteren leistet die Politik einen Beitrag zu einem starken Finanzplatz, wenn sie Sonderregelungen nur dann erlässt, wenn diese im Interesse der Stabilität der Banken und der Wirtschaft wirklich notwendig sind.

Schliesslich kann auch die Besinnung auf die traditionellen Werte der Schweiz zur gedeihlichen Entwicklung des Bankenplatzes beitragen. In Bezug auf Konsensfähigkeit, Verlässlichkeit und Berechenbarkeit sendet die Politik seit einiger Zeit problematische Signale aus. Wenn sich die politische Beurteilung des Wirtschaftsstandorts Schweiz eintrübt, entsteht Schaden auch für den Bankenplatz Schweiz. Unser Land hat es selbst in der Hand, die Rahmenbedingungen für einen prosperierenden schweizerischen Bankenplatz zu schaffen.

3 Multis als willkommene Prügelknaben – Einige wirtschafts- und gesellschaftspolitische Reibungsflächen

3.1 Multis und *Corporate Social Responsability (CSR)*

Die Vorstellung, dass Multis wegen ihrer angeblichen Macht eine besondere Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt hätten, setzte zu Beginn der 60er Jahre des letzten Jahrhunderts ein. Sie führte zu den 1976 verabschiedeten und später mehrmals überarbeiteten und ergänzten OECD Leitlinien für multinationale Unternehmen als älteste Verhaltensnorm für eine CSR. Die darin verankerten Prinzipien ohne Rechtsverbindlichkeit sollen gewährleisten, dass die Aktivitäten multinationaler Gesellschaften im Einklang mit den staatlichen Politiken stehen. 2000 gesellte sich der vom damaligen UN-Generalsekretär Kofi Annan lancierte Global Compact hinzu. Mit seiner freiwilligen Teilnahme erklärt ein Unternehmen seinen Willen, soziale und ökologische Mindeststandards einzuhalten, vor allem die international verkündeten Menschenrechte zu respektieren und ihre Einhaltung innerhalb seiner Einflussspähre zu fördern. Diese Selbstverpflichtung ist deshalb nicht gering zu schätzen, weil die Menschenrechte zwar in die meisten nationalen Verfassungen eingeflossen sind, aber in der Rechtanwendung und Rechtsprechung zahlreicher Länder mit begrenzter Staatlichkeit und schwachen Institutionen nur ungenügend oder überhaupt nicht zum Zuge kommen.

Versteht man ein Unternehmen im Sinne von Ronald Coase als ein Netz von Verträgen mit Angestellten, Kunden, Lieferanten, Eigentümern, Managern sowie dem Staat sind eigentlich alle relevanten «stakeholder» in das Konzept

«Unternehmen» bereits einbezogen und auch entschädigt. Es stellt sich deshalb die Frage, warum es eigentlich noch eine CSR als «triple bottom line» braucht, in der neben der Jahresrechnung einer Firma noch willkürlich zwei weitere schwer definierbare Erfolgsgrössen hinzugefügt werden sollen: ein gesellschafts- und umweltbezogener Wert. Eine höhere Form des Kapitalismus ergibt sich dadurch nicht. Sollte die CSR jedoch so verstanden werden, als müssten multinationale Unternehmen zugunsten vager gesellschaftlicher Ziele auf Effizienz verzichten, wäre das ein verhängnisvoller Irrtum.

Grundsätzlich möchte man meinen, dass das Rechtssystem eines Landes ohne Abstufung für alle Unternehmen gleichermassen gilt. Zudem versteht es sich eigentlich von selbst, dass Unternehmen in Einklang mit den geltenden Gesetzen, vor allem den Arbeitgeberpflichten, Umweltvorschriften und Wettbewerbsregeln, wirtschaften. Dies gilt gerade für multinationale Gesellschaften. Denn diese stehen fast permanent im Fokus von Politik, Nichtregierungsorganisationen (NGO) und Social Media und müssen informalen, expliziten und impliziten Erwartungen einer breiten Öffentlichkeit Beachtung schenken, wenn sie ihre Reputation nicht gefährden wollen.

Dessen ungeachtet hat sich die CSR in den vergangenen 40 Jahren fast zu einer eigenen Industrie entwickelt, in der sich internationale Organisationen, staatliche Stellen, NGO und kirchliche Kreise usw. tummeln. Und die grossen Unternehmen scheinen sich mit ihren CSR-Berichten zur Veredelung ihres Tuns fast überbieten zu wollen. Damit unterwerfen sie sich nicht nur freiwillig einer externen Kontrolle, sondern sie setzen auch ihre Reputation und Glaubwürdigkeit aufs Spiel. Was die Unternehmen damit bezwecken, ist nicht immer klar. Zwei mögliche Ansichten scheinen sich dabei gegenüber zu stehen. Die eine geht davon aus, dass Multis aus polit-ökonomischer Sicht auf dem politischen Markt mangels eigener Wähler nicht viel anzubieten hätten. Zwar würden sie Neid erwecken und hätten auch Drohpotenzial, aber im Unterschied zu KMU seien sie für politische Tauschgeschäfte nicht interessant. Mit dem CSR oder dem trendigeren Begriff des *Shared Value* liesse sich dieses Manko beseitigen. Die andere Meinung geht dahin, dass sich mit solchen freiwilligen Aktionen vermeiden lasse, dass allzu restriktive Regulierungen ins materielle Unternehmensrecht einfliessen.

Weil es bis heute keine exakte Definition darüber gibt, was CSR eigentlich beinhaltet und wie sie gemessen werden soll, wird deren interpretative Beliebigkeit nur allzu gerne von Medien, Politik und Öffentlichkeit auf dem Buckel von multinationalen Unternehmen ausgenützt. So wird man auch nie sagen können, ob die CSR «whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis" der Welt genützt oder ob der Aufwand dafür zu Fehlanreizen und

Verschlimmbesserungen geführt haben. Das ist der Charme von unbestimmten Konzepten und Begriffen.

Aus der Globalisierung lässt sich sowohl rechtstheoretisch als auch –politisch keine besondere gesellschaftliche Verantwortung für multinationale Unternehmen ableiten. Der internationale Austausch von Gütern und Dienstleistungen ist auf die Realisierung ökonomischer Vorteile ausgerichtet – und nicht auf die Einhaltung von Menschenrechten. Gerade der freie internationale Handel hat aber mit dazu beigetragen, dass sich auch die Idee der Menschenrechte ausgebreitet hat. Deshalb können und dürfen Multis nicht als Ersatz für den Staat als oberste Rechtsinstanz und als unmittelbare Hüter der Menschenrechte dienen. Der Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten ist eine nichtdelegierbare Aufgabe des Staates.

Die zentrale Aufgabe der Wirtschaft ist es, über innovative Produkte und Dienstleistungen zu Marktpreisen Gewinn zu erzielen. Wenn Unternehmen dies tun, verbessern sie die Lebensumstände breiter Kreise im selben Mass wie ihre eigenen Geschäftsperspektiven. Gute Unternehmensführung zeichnet sich somit durch die Schaffung wettbewerbsfähiger Produkte und Dienstleistungen aus und nicht durch die Verfolgung eines vermeintlichen Gemeinwohls. Mit anderen Worten: Sozial ist, was die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens dauerhaft stärkt. Ein Unternehmen, das keine Gewinne macht oder darauf verzichtet, handelt letztlich gesellschaftlich verantwortungslos, weil es entweder seine Beschäftigten schädigt oder den Steuerzahlern auf der Tasche liegt.

3.2 Ökonomische und politische Exponiertheit der Schweiz wegen der Multis

Die Frage, ob grosse multinationale Unternehmen ausserhalb des Finanzsektor als «Too big to fail (TBTF)» gelten, hat sich bis zum Ausbruch der weltweiten Finanzkrise 2007 kaum je gestellt. Zumindest hat man sich darüber in der Politik gar nie gross Gedanken gemacht. Erst danach trat die Frage ins politische Bewusstsein. So hielt die 2009 vom Bundesrat eingesetzte Expertenkommission zur Limitierung von volkswirtschaftlichen Risiken durch Grossunternehmen in ihrem Bericht vom 30.09.2010 fest, dass sich die Problematik der TBTF in der Schweiz - unverzichtbare volkswirtschaftliche Leistungen, kein rascher Ersatz dieser Leistungen durch andere Marktteilnehmer - auf den Bankensektor beschränke. Auch für den volkswirtschaftlich bedeutenden Versicherungssektor gibt es anhand der genannten TBTF-Kriterien keinen faktischen Rettungszwang.

Zwar existieren auch in anderen Branchen der Schweizer Wirtschaft (Pharma, Rohstoffhandel, Lebensmittelbereich) grosse internationale Unternehmen, und deren Insolvenz hätte ohne Zweifel erhebliche volkswirtschaftliche Belastungen zur Folge. Ihre systemrelevanten Funktionen könnten im Regelfall jedoch, so die Meinung der Expertenkommission, entweder genügend rasch durch den Markt substituiert oder durch eine Auffanggesellschaft sichergestellt werden, so dass sich im Interesse eines offenen Strukturwandels auch keine staatlichen Rettungsaktionen aufdrängen würden. Dieser Feststellung kann nur beigepflichtet werden.

Grundsätzlich darf es in einer liberalen Ordnung auch für Grossunternehmen keine Befreiung vom zentralen marktwirtschaftlichen Diszipinierungsinstrument der Konkurrenzdrohung geben. Freiheit und Haftung müssen auch für Multinationale Hand in Hand gehen, d.h. sie sollen den Nutzen aus den eigenen Entscheiden ziehen können, aber auch die Kosten derselben selbst tragen müssen. Untrennbarkeit von Freiheit und Verantwortung ist das Fundament einer freiheitlichen Gesellschaft und das Fundament von Staat und Markt.

In diesem Zusammenhang ist auch immer wieder zu hören, die Multinationalen würden für die Schweiz ein Reputationsrisiko darstellen. Das ist vor allem dann der Fall, wenn Schweizer Multinationale im Ausland wegen Verletzungen von Arbeitsrechten oder Umweltverschmutzungen zu Recht oder zu Unrecht in die Kritik geraten. Das Nationale Forschungsprogramm Nr. 29, das «Die Schweiz im globalen Wandel» zum Inhalt hatte und solchen Fragen vertieft nachging, zeigte, dass schweizerische Multis nicht als «Oekoflüchtlinge» bezeichnet werden können (Kappel & Landmann, 1997). Auch spätere Untersuchungen kamen zu ähnlichen Ergebnissen. Sie zeigen, dass die massgebenden Quellen der Umweltverschmutzung in der Regel in Industrien des Binnen- und nicht des Exportsektors zu finden sind und dass gerade Multinationale zumeist die Umweltstandards ihrer Heimatländer übernehmen (Brunetti & Scheidegger, 2002). Gleichwohl gibt es immer wieder Verfehlungen von einzelnen Unternehmen. Daraus jedoch sofort und immer auf ein unmittelbares Reputationsrisiko für die Schweiz zu schliessen, zielt am Kern vorbei. Reputation ist als Konzept weder direkt messbar noch gibt es dafür eine allgemein anerkannte Definition. Der Begriff wird stark von Gefühlen und Stimmungen des aktuellen Zeitgeschehens geprägt. Das Reputationsrisiko eines Landes ist daher ein schwammiges Konzept, mit dem vorsichtig umzugehen ist. Für das Reputationsrisiko eines Unternehmens liefern allenfalls Veränderungen seines Börsenwerts oder der Prämie eines Credit Default Swap (CDS), mit dem die Insolvenz eines Unternehmens abgesichert werden kann, Hinweise. Dagegen bleibt das Reputationsrisiko eines Landes eher unbestimmt und beliebig interpretierbar. Es hat deshalb auch nichts mit der Kreditwürdigkeit eines Landes zu tun.

3.3 Multis als gesellschaftliche und politische Störfaktoren

Mit den Multis haben in der Schweiz ohne Zweifel auch Führungs- und Entlöhnungsmodelle sowie Verhaltensweisen Einzug gehalten, die in weiten Teilen von Politik und Bevölkerung auf Skepsis bis Unverständnis gestossen sind. Hierfür sei der *Shareholder-Value* als Reizwort des modernen Kapitalismus angeführt. Verstanden als Unternehmensziel im Sinne der langfristigen, kontinuierlichen Steigerung des Unternehmenswerts ist er eigentlich der einzig sinnvolle marktwirtschaftliche Ansatz, kann doch ein Unternehmen letztlich nur Wert schaffen, wenn es mehr verdient als die eigenen Kapitalkosten.

Leider ist der Ansatz durch die einseitige Beurteilung der Qualität des Managements einzig anhand der kurzfristigen Aktienkursentwicklung in Misskredit gebracht worden. *Shareholder-Valu*e steht deshalb für viele als Ausdruck eines kurzfristigen, rein monetären unternehmerischen Denkens, gepaart mit provozierenden Managereinkommen und häufig einem prasserischen Lebensstil. Dies hat die Multinationalen zu einer willkommenen Zielscheibe gemacht, auf die sich die Politik und die öffentliche Kritik noch so gerne einschiessen. Nur allzu häufig haben leider die Unternehmen selbst Vorwand für solche Angriffe geliefert. Dies hat einer Politisierung des Wirtschaftslebens Vorschub geleistet, wie sie sich besonders im Wirtschaftsrecht zeigt. Die Initiative über die «Abzockerei» ist dabei sichtbarster Ausdruck dieser Entwicklung. Die Frage der Vergütungsproblematik ist nur ein, aber ein besonders emotionales Thema der sogenannten *Corporate Governance*, die nicht nur in der Schweiz, sondern auch in vielen anderen Staaten intensiv debattiert wird.

Spitzenleute multinationaler Unternehmen stehen heute wahrscheinlich viel mehr und stärker im politischen und gesellschaftlichen Fokus als 1976 bei der Einführung der OECD Leitlinien für die Multis. Machtmissbrauch, sonstiges Fehlverhalten und mangelnde Integrität dieser Führungskräfte fallen schnell auf und werden in der Öffentlichkeit rasch emotional debattiert. Führungskräfte multinationaler Unternehmen müssen in einem direktdemokratischen Land, wo Stimmbürgerinnen und Stimmbürger über die Rahmenbedingungen der Wirtschaft abstimmen, damit leben, dass an sie hinsichtlich Anstand, Fairness, Masshalten und Moral strengere Massstäbe angelegt werden. Dabei ist es ein schlechter Trost zu wissen, dass sich auch Spitzenleute auf Dauer dem Druck von Wettbewerb und Öffentlichkeit nicht völlig entziehen können und selbst Korrekturen z.B. bei Entschädigungen vornehmen. Häufig kommt aber die Politik zuvor und reagiert darauf mit dem Erlass strengerer Regulierungen und Vorschriften in der irrigen Meinung, Integrität, gesellschaftliche Verantwortung und soziales Wohlverhalten der führenden Exponenten der Wirtschaft lasse sich auf diesem Weg herstellen. Vielfach ist dieser Schaden grösser als derjenige den «Manager» anrichten, weil

mit strengeren gesetzlichen Regelungen und einer immer engeren Kontrolle letztlich die Grenzen zwischen Staats- und Privatwirtschaft verschoben werden.

In der Regel messen sich multinationale Unternehmen im Rahmen von globalen Vergleichsindices, so auch hinsichtlich der Entlöhnung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Diese bewegt sich deshalb in der Regel im Rahmen vergleichbarer Unternehmen in der Weltliga etwa des Finanzsektors oder der Pharmabranche. In einem gesellschaftlichen Umfeld, das immer stärker durch Neid und Missgunst geprägt ist, kann hierfür kaum viel Verständnis erwartet werden. Auch ist für viele nicht einsichtig, dass Multinationale nicht einfach nach einem schweizerischen Wertesystem gesteuert werden können. Die Vorstellung, ein multinationales Unternehmen sei eine Schicksalsgemeinschaft wie ein schweizerisches KMU, wenn auch auf internationaler Ebene, mag wohl verbreitet sein, ist aber eher weltfremd. Dessen ungeachtet gibt es in einem direktdemokratischen Land ein Grundverständnis von Fairness, verantwortungsbewusster Führung und solidem Unternehmertum, das nicht einfach in den Wind geschlagen werden kann.

Die Frage, wie sich eine feindliche Einstellung gegenüber den Multinationalen auswirken könnte, wie sie sich in letzter Zeit etwa in der Annahme der sogenannten «Abzocker-Initiative» manifestiert hat, liegt angesichts des aktuellen politischen Klimas auf der Hand. Zwar ist nicht mit einer sofortigen Abwanderung zu rechnen, durchlaufen doch Standortentscheide in solchen Unternehmen mehrstufige Prozesse, in die viele Faktoren einfliessen. Setzt aber einmal ein Erosionsprozess als Folge einer schleichenden Verschlechterung der Standortbedingungen ein, lässt er sich kaum noch stoppen. Denn Konzernstandorte sind leichter zu verlegen, als gemeinhin angenommen wird, braucht es doch für die Verlegung des Hauptsitzes einer grossen Schweizer Gesellschaft bloss zwei Drittel der an der Generalversammlung vertretenen Stimmen (Frick, 2013)

In diesem Zusammenhang muss sich die Schweiz klar werden, ob sie weiterhin Unternehmen beherbergen will, die in der Weltliga mitspielen. Dann muss sie auch bereit sein, die entsprechenden Spielregeln, d.h. auch Spitzensaläre für das Management zu akzeptieren, auch wenn dies vielen fremd sein mag. Die Schweiz kann die Multinationalen natürlich auch durch ständig neue Regulierungen und Drangsalierung vertreiben, sofern sie gewillt ist, die damit verbundenen wirtschaftlichen Einbussen zu tragen. Die Tatsache, dass zur Zeit die Mehrheit der SMI- Unternehmen durch ausländische CEO geführt werden und diese Unternehmen mehrheitlich im Besitz von ausländischen Aktionären sind, könnte aber auch Anlass sein, um sich über unsere Provinzialität Gedanken zu machen und uns zu fragen, ob wir den Wohlstand werden halten können, wenn gewisse Kreise so tun, als ginge uns der globale Wettbewerb nichts an. Die Schweiz ist auch in Bezug auf das Wirtschaftsrecht keine legislative Insel.

4 Die Schweiz braucht eine liberale Standortpolitik

Die multinationalen Unternehmen bilden «ein solides, dauerhaftes und elastisches Rückgrat» und damit einen zentralen Pfeiler der schweizerischen Volkswirtschaft. Dieser Schlussfolgerung, die Jürg Niehans vor fast 40 Jahren in seinem vielbeachteten Artikel ‚Die Bedeutung multinationaler Unternehmen für ein kleines Land. Das Beispiel der Schweiz' gemacht hat, kann auch heute noch vollumfänglich beigepflichtet werden (Niehans, 1977). Eher dürften das Gewicht und die Rolle der Multis, nicht zuletzt auch wegen des Finanzsektors, in der schweizerischen Volkswirtschaft noch zugenommen haben. Seine wirtschaftspolitische Empfehlung, eine liberale, offene Wirtschaftspolitik zu verfolgen, weil diese im ureigenen Interesse der Schweiz liegt, hat somit unvermindert Gültigkeit. Dieser Auftrag ist unter den heutigen weltwirtschaftlichen Bedingungen aber noch breiter zu fassen. Es geht darum, die Aussenwirtschaftspolitik mit den klassischen Domänen der internen Wirtschaftspolitik (Finanzen, Steuern, Bildung, Infrastuktur, Regulierung) zu einer konsistenten Standortpolitik zu vereinen.

Auch in der Ära der Globalisierung ist eine nationalstaatliche Wirtschaftspolitik möglich und nötig, auch wenn in der OECD und der EU eine verstärkte Tendenz zu globalen Standards und zur supranationalen Wirtschaftspolitik zu beobachten ist. Nach Hauser hat die Globalisierung mit der damit verbundenen Mobilität von Unternehmensfunktionen, Kapital und qualifiziertem Personal entgegen landläufiger Meinung die Bedeutung einer guten nationalen Wirtschaftspolitik noch wichtiger gemacht (Hauser, 2010): «Globalisierung führt nicht zur Abdankung des Nationalstaates, sondern vielmehr zu dessen Bedeutungsgewinn, hängen doch die Voraussetzungen für einen attraktiven Standort wie ein günstiges steuerliches Umfeld, eine liberale Wirtschaftsgesetzgebung, ein flexibler Arbeitsmarkt und ein leistungsfähiges Bildungssystem von der nationalen Wirtschaftspolitik ab». Ohne Zweifel steht aber die nationale Wirtschaftspolitik heute viel stärker als früher auf dem internationalen Prüfstand. Neu ist dabei nicht nur die Stärke des Anpassungsdrucks, dem einzelne Länder und Regionen durch diese Entwicklung ausgesetzt sind, sondern auch der Druck seitens grosser Länder und internationaler Organisationen auf kleinere, erfolgreiche Länder hinsichtlich Steuern und Bankgeheimnis. Dass dabei die Macht der Multis durch den Markt begrenzt ist, wie der Untergang selbst grosser Unternehmen (Lehman Brothers, Kodak, Britisch Leyland Motor Corporation usw.) zeigt, mag deshalb fast schon tröstlich sein. Ohnehin ist es irrig zu glauben, die Verteilung der Macht auf der Welt sei ein Nullsummenspiel, wobei der Verlust des Primats der Politik zu einem gleich grossen Gewinn auf seiten der Multis führe. Der liberale Staat braucht einen starken Staat, denn schwache und korrupte Staaten werden von Kapital

und Unternehmen gemieden: sie sind die schwarzen Löcher der Weltwirtschaft (Wolf, 2004).

Trotz ihrem eindrücklichen volkswirtschaftlichen Leistungsausweis verdienen die multinationalen Unternehmen keinen besonderen Schutz der Wirtschaftspolitik, aber sie sollen auch nicht besonders ins Recht gefasst werden. Allerdings scheint der rechts- und wirtschaftspolitische Prozess zur Zeit in diese Richtung zu laufen. Mit der Annahme der «Abzocker-Initiative» hat der Souverän ein deutliches Zeichen gesetzt und den Konzernstandort Schweiz sicher nicht gestärkt. Erfreulicherweise fanden jedoch die «1:12 Initiative», welche die *Managerlöhne* auf das Zwölffache des tiefsten Arbeitslohnes in einem Unternehmen beschränken wollte, und die Mindestlohninitiative keine Gnade vor dem Souverän. Das wuchtige Nein zu diesen Vorlagen zeugt von einer bemerkenswerten Einsicht in die wirtschaftlichen Zusammenhänge. Grund zum Ausruhen besteht aber nicht, weil noch einige Initiativen und Vorlagen, die den Standort Schweiz gefährden, in der «Pipeline» sind.

So weist in der Steuerpolitik der unsägliche Zick-Zack-Kurs um das Kapitaleinlageprinzip in die falsche Richtung. Obwohl die Mehrfachbesteuerung des gleichen Sachverhalts bei allen massgebenden Steuerjuristen und –ökonomen verpönt ist, kümmert sich die Politik nicht darum und will die Rückzahlung von Kapitaleinlagen in der einen oder anderen Form wieder besteuern. Mit ähnlichen Ungereimtheiten ist auch die Erbschaftssteuerinitiative behaftet, die sich sowohl über föderalistische als auch steuersystematische Prinzipien bedenkenlos hinwegsetzt (Bischofberger & Walser, 2012). Wie die Unternehmenssteuerreform III aussehen wird, ist noch unbestimmt, aber die vom Bundesrat vorgesehene Einführung einer Kapitalgewinnsteuer für Private lässt zumindest nichts Gutes erwarten. Die Schweiz läuft Gefahr, das rechte Mass zwischen kollektivem Regelungsbedarf und wirtschaftlicher Freiheit und damit den liberalen Konsens zu verlieren. Sie droht in eine ordnungspolitische Schieflage zu geraten.

Die Steuerung der Unternehmensgrösse kann kein Anliegen der Wirtschaftspolitik sein. Entscheidend ist vielmehr, dass sich die Wirtschaftspolitik der Rahmenbedingungen annimmt, unter denen Unternehmen jeder Grössenordnung entstehen, wachsen oder sich verändern. Denn in der Wettbewerbswirtschaft bilden sich die Unternehmensgrössen als Ergebnis komparativer Kostenvorteile. Es setzen sich am Markt die produktions- und organisationskostengünstigsten Unternehmensgrössen durch, wobei kein eindeutiger Vorteil für bestimmte Grössenklassen besteht. Von daher kann es auch nicht angehen, Unternehmen verschiedener Grössenordnungen unterschiedlich zu behandeln, zu bewerten oder gegeneinander auszuspielen. Die beste Wirtschaftspolitik ist somit

jene, die allen Unternehmen, unabhängig von ihrer Grösse, möglichst freie Entfaltungsmöglichkeiten bietet. Damit ist durchaus vereinbar, dass für börsenkotierte Unternehmen (unabhängig von ihrer Grösse) angesichts der Kapitalbeteiligung eines breiten Publikums Sonderregelungen hinsichtlich Transparenz, Buchführung usw. gelten.

Die Schweiz zählt im Vergleich zu ihrer Grösse mehr erfolgreiche multinationale Unternehmen als andere Länder. Sie wird darum nicht nur beneidet, sondern gerät deswegen auch häufig in die Kritik, getreu dem geläufigen Motto: Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muss man sich erarbeiten. Das ist in der Wirtschaft offenbar nicht anders als im persönlichen Leben. In diesem Zusammenhang wird auch gern das Reputationsrisiko, das die multinationalen Unternehmen angeblich für die Schweiz bedeuten, ins Feld geführt. Der Verweis darauf ist allerdings nicht unproblematisch, ist doch der Begriff des Reputationsrisikos für ein Land eher schwammig und unbestimmt. Genügen einige negative Artikel in der ausländischen Presse, um von einem Reputationsrisiko zu sprechen? Braucht es dazu eine signifikante Erhöhung der Risikoprämie eines Landes an den internationalen Kapitalmärkten bzw. eine schlechtere Einstufung seitens der Rating-Agenturen? Dies wird alles sehr unterschiedlich interpretiert und wahrgenommen, so dass mit dem Reputationsrisiko eines Landes leicht gespielt werden kann. Die offizielle Schweiz sollte deshalb ruhig Blut bewahren und sich dadurch nicht irre machen lassen.

Zudem verfolgen internationale Institutionen wie etwa die G-20, die OECD, das Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes, die Financial Action Task Force usw. ohnehin längst nicht mehr hehre marktwirtschaftliche Prinzipien, wie sie gerne vorgeben. Vielmehr verfolgen die dahinter stehenden Regierungen und Organisationen ihre ureigenen Interessen, indem sie ihre Vorstellungen zu internationalen Standards durchboxen. Dabei nehmen sie die Schädigung von Konkurrenzländern nicht ungern in Kauf. Auch wenn das Machtportfolio der Schweiz – unbesehen ihrer Wirtschaftsstärke – klein ist, ist unser Land weder Befehlsempfänger grosser Staaten noch internationaler Organisationen. Für die Schweiz kann es deshalb auch nicht darum gehen, internationale Regulierungen einfach abzuschreiben und - noch schlimmer - vorzeitig umzusetzen, um als Musterschüler dazustehen. Es muss das Ziel der internationalen Akzeptanz , d.h. der Äquivalenz der Schweizer Regulierung, gelten (Buomberger, 2014). Das gilt besonders im Hinblick auf das umfassende Steuerharmonisierungspaket der OECD zur Steuervermeidung von internationalen Unternehmen unter dem Titel «BEPS» (Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting). Die Schweiz muss sich darauf einstellen, dass die extraterritoriale Anwendung von Recht seitens grosser Staaten oder

die Durchsetzung internationaler Standards unter politischem Druck vermehrt Schule machen könnte.

Die Verteidigung unserer Souveränität in einem Weltsystem, das wegen der internationalen Staatsschuldenkrise, globalen Leistungsbilanzungleichgewichten und wirtschaftlichen Gewichtsverschiebungen instabiler geworden ist, ist eine Frage des nationalen Rückgrats. Die Globalisierung wird weiter gehen, ist aber verletzlicher. Die 1989 aufkeimende Hoffnung auf eine neue, «gerechtere» und stabilere Weltordnung nach dem Ende des Kalten Krieges ist nicht Realität geworden. Die Ordnungsprinzipien der neuen Weltordnung scheint viel mehr die Unsicherheit und die Instabilität zu sein. Deshalb braucht die Schweiz eine Aussenpolitik, die sich konsequent am nationalen wirtschaftlichen Wohlstand orientiert und die sich mit der Wirtschaftspolitik zu einer konsistenten Standortpolitik verbindet. Die Schweiz kann sich als Kleinstaat im globalen wohlfahrtsökonomischen Wettbewerb letztlich nur durch makroökonomische Outperformance und eine hohe Innovationskraft der Wirtschaft behaupten und Gehör verschaffen. Dank ihrer Produktivität und Innovationskraft leisten die Multis einen wichtigen Beitrag und bilden damit einen integralen Teil der schweizerischen Volkswirtschaft.

Literaturverzeichnis

Avenir Suisse (2012), Werkplatz Schweiz – Industriemacht, Avenir Aktuell 02/2012.

Beier, M. Ch. Hauser und H. Hauser (2013), Die Bedeutung börsenkotierter Aktiengesellschaften für die Schweizerische Volkswirtschaft, Zürich.

Bischofberger, A. und R. Walser (2012), Eine Bundeserbschaftssteuer – ein Instrument der Umverteilung mehr, in: Schwarz, G. und M. Salvi (Hrsg.), Steuerpolitische Bausteine, Zürich.

Bischofberger, A. und R. Walser (2012), Glaubwürdige Geldpolitik und stabiles Finanzsystem, in: G. Schwarz und U. Meister (Hrsg.): Ideen für die Schweiz. 44 Chancen, die Zukunft zu gewinnen, Zürich.

Boston Consulting Group (BCG)/Swiss-American Chamber of Commerce (2012), Multinational Companies in Geneva and Vaud – Growth Engine at Risk!, Geneva.

Brunetti, Aymo und Eric Scheidegger (2002), Plädoyer für eine faktenbasierte Globalisierungsdiskussion, in: Die Volkswirtschaft, No. 1.

Bundesamt für Statistik (BFS) (2013), F+E in der schweizerischen Privatwirtschaft 2012, Neuenburg.

Bundesamt für Statistik (BFS (2014), Statistik der Unternehmensstruktur 2012, Neuenburg.

Buomberger, Peter (2014), Auswege aus dem Regulierungsdickicht. Diskussionspapier Avenir Suisse, Zürich.

Credit Suisse (2013), Dienstleistungshandel: der verkannte Wachstumstreiber, Research News, 5. Februar.

Credit Suisse (2014), Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU. Perspektiven und Herausforderungen im Export.

Europäisches Patentamt (2014), Jahresbericht 2013, München.

Expertenkommission zur Limitierung von volkswirtschaftlichen Risiken durch Grossunternehmen, Schlussbericht, Bern, 30. September 2010.

Frick, David (2012), Die Kriminalisierungs-Falle. Minder Vorschläge gegen Verwaltungsräte, in: Neue Zürcher Zeitung, 21. Februar.

Häring, Norbert (2014), Übergewichtig und labil. Wissenschafter stellen dem europäischen Bankensystem ein schlechtes Gesundheitszeugnis aus, in: Handelsblatt Wirtschafts- und Finanzzeitung, Düsseldorf/Frankfurt, 16. Juli.

Hauser, Heinz (2010), Aussenhandel: Unabhängigkeit als Marktvorteil, in: Gentinetta, K. und G. Kohler (Hrsg.), Souveränität im Härtetest. Selbstbestimmung unter neuen Vorzeichen, Zürich.

Henderson, David (2001), Misguided Virtue. False Notions of Corparate Social Responsabilty, Institute of Economic Affairs, London.

Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) (2011), Innovationsbenchmarking.

Kappel, Rolf und Oliver Landmann (1997), Die Schweiz im globalen Wandel. Aussenwirtschaftliche und entwicklungspolitische Herausforderungen, Schlussbericht Nationales Forschungsprogramm NFP 28, Zürich.

KOF/ETH (2011/12), Konjunktur und Innovationsverhalten, KOF Analysen Winter 2011/12.

KOF/ETH (2012/13), Trotz Krise nach wie vor starke Position der Schweizer Wirtschaft im internationalen Innovationswettbewerb, KOF Analysen Winter 2012/13.

Levitt, Theodore (1983), The Globalization of Markets, in: Harvard Business Review, May/June.

Llewellyn, David (2013), SUERF Newsletter, Société Universitaire Européenne de Recherches Financières, Wien, August

Niehans, Jürg (1997), Die Bedeutung multinationaler Unternehmen für ein kleines Mutterland: Das Beispiel der Schweiz, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Heft 4, Bern.

Noll, Bernd (2012), Unternehmen und beschäftigungspolitische Verantwortung – eine historisch genetische Annäherung, in: ORDO-Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 63, Stuttgart.

OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, Paris 1976.

PricewaterhouseCoopers/economiesuisse (2013), Total Tax Contribution, Zürich.

Schiltknecht, Kurt (2009), Corporate Governance. Das subtile Spiel um Geld und Macht, 2. A. Zürich.

Schweizerische Nationalbank (2013), Auslandvermögen der Schweiz 2012, Zürich, Dezember.

Schweizerische Nationalbank (2014), Bericht zur Finanzstabilität 2014, Zürich.

Schweizerischer Nationalfonds (SNF) (2012), Grüne Gentechnik in der Schweiz: Risiken gering, Potenzial nicht genutzt, Bern.

SwissHoldings (2009), Headquarter-Standort Schweiz im globalen Wettbewerb, Bern.

SwissHoldings (2010), Konzernstandort Schweiz: Zahlen und Fakten, Bern.

SwissHoldings (2012), Die Schweiz und ihre Konzerne, Bern.

Walser, R. und A. Bischofberger (2013), Multis: Zerrbild und Wirklichkeit. Der vielfältige Beitrag globaler Unternehmen zum Schweizer Wohlstand, Diskussionspapier Avenir Suisse, Zürich.

Wolf, Martin (2004), Why Globalization Works, Yale University Press.

Wörter, Martin (2011), Competition and Persistence of R+D, KOF Working Paper No. 290, November.