



IHK Research
Z O O M

Erfolgsmodell «Exportnation Schweiz» in einer multipolaren Welt

Internationaler Handel im Wandel

Jan Riss, Silvan Künzle



Pandemie und Ukrainekrieg stellen die globalisierte Weltwirtschaftsordnung auf die Probe. Die Globalisierung geriet indes bereits davor ins Stocken. Blockbildung, protektionistische Handelspolitiken, geopolitische Spannungen und eine wachsende Systemkritik sind eng miteinander verbundene Dimensionen dieser Entwicklung. Die Schweiz als aussenhandelsorientierte Volkswirtschaft ist gefordert: aussen- und sicherheitspolitisch sowie auf betrieblicher Ebene.

Handel im Wandel

«Goodbye Globalisation». So titelte das auflagenstarke, liberal ausgerichtete Magazin «The Economist» auf dem Höhepunkt der ersten Coronawelle im Mai 2020. Tatsächlich strapazierte die Pandemie das internationale Handelsgefüge arg. Eingespielte Wertschöpfungsketten und Logistikprozesse funktionierten auf einen Schlag kaum noch. Frachtkosten stiegen sprunghaft – die Verschiffung eines Containers von Schanghai nach Rotterdam zeitweise um das Achtfache (Abb. 1). Die Verfügbarkeit von Mikrochips, Mehl, Fahrrädern und vielen weiteren Gütern war plötzlich stark eingeschränkt. Lieferfristen verkamen branchenübergreifend zur Blackbox. Das Vertrauen in die globalisierte Weltwirtschaftsordnung war angekratzt.

Die pandemiebedingten Lieferkettenfraktionen haben sich in der Zwischenzeit zwar wieder weitgehend entspannt. Doch die Pandemie hallt nach. Und mit der Invasion Russlands in der Ukraine erhielten jene Stimmen weiter Auftrieb, die die Globalisierung totsagen. Tatsächlich fordert der Krieg unser Verständnis einer multilateralen Weltordnung in seinen Grundfesten heraus. Die Globalisierung stockt indes nicht erst seit Corona und Ukrainekrieg. War die Zeit zwischen Ende des Kalten Kriegs und 2005 von einem regelrechten Globalisierungsschub geprägt, flachte dieser in den vergangenen Jahren

insbesondere in wirtschaftlicher Hinsicht ab (Abb. 2).

An die Stelle von offenen Grenzen, Multilateralismus und gegenseitigem Vertrauen rückte eine wachsende Skepsis. Diese Entwicklung äussert sich im Wesentlichen in vier eng miteinander verbundenen Dimensionen: Blockbildung und Multipolarisierung, geopolitische Spannungen, wachsende Handelshemmnisse und Systemkritik von den politischen Polen.

➤ Blockbildung und Multipolarisierung

Mit dem Versprechen «America First» trat der ehemalige US-amerikanische Präsident Donald Trump einen regelrechten Handelskrieg mit China los. Das Ziel: Das Handelsbilanzdefizit von damals rund 800 Milliarden US-Dollar zu reduzieren. Daraus entwickelte sich eine Rivalität zwischen den USA und China um die Technologieführerschaft. Diese wiederum leistet einer geopolitischen Blockbildung Vorschub. Einzelne wirtschaftliche Schwergewichte wie Indien halten sich bewusst zurück, gleichzeitig entstehen im Süden losgelöste Handelsbündnisse. Derweil steigt das Interesse an Staaten mit technologie- und energierelevanten Rohstoffen wie Indonesien (Kupfer), Chile (Nickel) oder Bolivien (Lithium). Die Weltordnung erfährt eine Multipolarisierung.

Abb. 1: Frachtkosten normalisieren sich

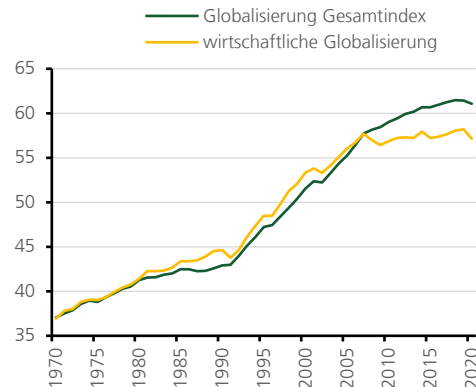
Frachtkosten in US \$ für einen 40ft-Schiffscontainer von Schanghai nach Rotterdam



Quelle: Drewry World Container Index

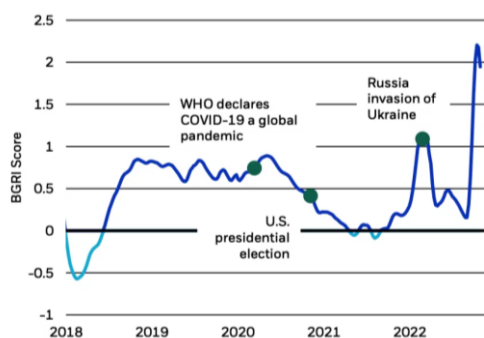
Abb. 2: Die Globalisierung flacht ab

Synthetischer Indikator; Globalisierungsindex basierend auf den Dimensionen Wirtschaft, Soziales und Politik



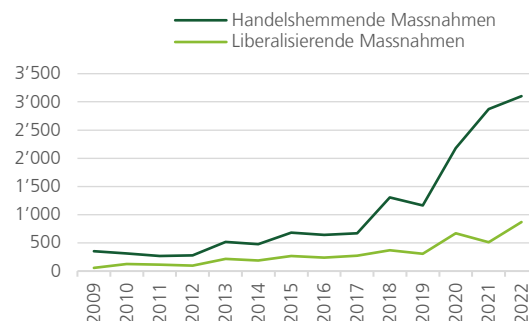
Quelle: KOF ETH Zürich

Abb. 3: Geopolitische Risiken steigen
BlackRock Geopolitical Risk Indicator (BGRI)



Quelle: BlackRock

Abb. 4: Handelshemmnisse nehmen zu
Anzahl neuer staatlicher Interventionen pro Jahr, weltweit, korrigiert um Reporting-lag



Quelle: St.Gallen Endowment for Prosperity through Trade

➤ Geopolitische Spannungen steigen

Der Ukrainekrieg dominiert derzeit die mediale Berichterstattung. Doch die geopolitischen Spannungen steigen insgesamt (Abb. 3). Relevant für die weltwirtschaftliche Entwicklung ist dabei insbesondere das Verhalten Chinas. Der Kuschelkurs mit Moskau, eine allfällig Eskalation im Taiwankonflikt sowie der erhöhte militärische Aktivitätsgrad im südchinesischen Meer sind von herausragender geopolitischer Bedeutung. Mit der Belt and Road Initiative (Neue Seidenstrasse) weitet die Volksrepublik überdies ihren wirtschaftlichen und politischen Einfluss in zahlreichen Ländern Asiens, Afrikas und Europas aus. Der Westen reagiert mit einer Gegenbewegung und organisiert sich in diversen sicherheits- und handelspolitischen Allianzen gegen China (u.a. Quad, AUKUS, B3W).

➤ Handelshemmnisse florieren

Als Konsequenz nehmen und nehmen protektionistische Handlungen sprunghaft zu (Abb. 4). Zölle und insbesondere nichttarifäre Handelshemmnisse sind plötzlich wieder salonfähig, selbst wenn sie WTO-Richtlinien widersprechen. Was dabei gerne vergessen geht: Auch die EU reagiert mit diversen protektionistischen Massnahmen. Tendenz: zunehmend. So plant Brüssel mit dem kürzlich vorgeschlagenen Netto-Null-Industriegesetz, dass in Zukunft mindestens 40 Prozent der Technologien, die für das Erreichen der Klimaziele benötigt werden, innerhalb der EU hergestellt werden sollen. Sie reagiert so auf den protektionistisch ausgestalteten Inflation Reduction Act der Biden-Administration.

Internationaler Handel schafft Wohlstand und reduziert Armut

Ob all der Kritik an der Globalisierung werden deren positiven Beiträge oftmals verkannt. Die Globalisierung hat in den letzten Jahrzehnten zu einem starken Anstieg des weltweiten Handels und des Wirtschaftswachstums geführt. Laut Weltbank hat sich das inflationsbereinigte Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in den letzten fünfzig Jahren weltweit verfünzfacht.

Der globale Handel hat Millionen von Arbeitsplätzen geschaffen und das Einkommen vieler Menschen erhöht. Laut einer Studie der WTO hat die Globalisierung zwischen 1995 und 2011 etwa 400 Millionen Menschen aus der Armut befreit. So hielt etwa der Armutsforscher und Wirtschaftsnobelpreisträger Angus Deaton passend fest: «Globalisation, for me, seems to be not first-order harm, and I find it very hard not to think about the billion people who have been dragged out of poverty as a result.» (Donnan, 2016)

Die Globalisierung hat zudem dazu beigetragen, dass Innovationen, Technologien und Wissen schnell und effizient über Grenzen hinweg verbreitet werden können, sodass sich Fortschritt weltweit entfalten kann.

➤ Systemkritik wird lauter

Kritik an der Globalisierung gab es schon immer. In den vergangenen Jahren nahm sie erneut zu. Linke Kreise schelten die Globalisierung als Ursache für Klimawandel, Umweltzerstörung und Armut. Rechtsnationalistische Strömungen verorten demgegenüber eine Bedrohung für die nationale Identität, Sicherheit und binnenorientierte Wirtschaft.

In der Folge von einer eigentlichen Deglobalisierung zu sprechen, wäre verfehlt. Doch das lange währende Narrativ der Globalisierung als Wohlstandsgarant wird herausgefordert.

Wirtschaft und Politik reagieren mit einer Globalisierung. Die Zusammenarbeit erfolgt verstärkt regional verankert und innerhalb von Wertegemeinschaften, die Welt bleibt aber global vernetzt. Unternehmen diversifizieren ihr Netzwerk geografisch und in Bezug auf ihre Partner.

Handlungsfähigkeit des Erfolgsmodells WTO stark eingeschränkt

Die Welthandelsorganisation WTO hat in den vergangenen Jahrzehnten massgeblich zum Handelswachstum beigetragen. Sie wurde 1995 basierend auf dem Regelwerk des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) gegründet. Heute zählt die Organisation 164 Mitglieder, die zusammen über 98 Prozent des Welthandels abdecken.

In Verhandlungen legen die Mitgliedstaaten gemeinsame Regeln für den internationalen Handel fest und versuchen Handelshemmnisse abzubauen. Durch den multilateralen Ansatz kann einem Flickenteppich von bilateralen Handelsregeln entgegengewirkt werden. Ansonsten müsste beispielsweise die Schweiz mit jedem einzelnen Staat die Rahmenbedingungen für den Handel festlegen. Nach mehreren erfolgreichen Runden kam der Abbau von Handelshemmnissen durch das Aussetzen der Doha-Runde 2011 ins Stocken. In acht Handelsrunden wurden seit 1947 (Genf) die durchschnittlichen Zolltarife auf Industriegütern von 40 Prozent auf 4 Prozent reduziert.

Die Auslegung der gemeinsamen Regeln ist oft auch von Konflikten und unterschiedlichen Interessen begleitet. Dafür sieht die WTO einen regelbasierten Streitschlichtungsmechanismus vor. Dieser wird seit 2020 durch die USA aus Angst um ihre Souveränität blockiert, indem sie die Ernennung von Richtern verhindern.

Sanktionen als aussenpolitisches Instrument

Sanktionen haben sich zu einem wichtigen aussenpolitischen Instrument zur Bestrafung eines unerlaubten oder unerwünschten Verhaltens von internationalen Akteuren entwickelt. Sie sind ein Instrument, um unterhalb der Kriegsschwelle eine Verhaltensänderung durch wirtschaftlichen Schaden herbeizuführen. Einerseits können sie für alle Staaten verbindlich vom UN-Sicherheitsrat verhängt werden, andererseits können auch einzelne Staaten Sanktionen gegenüber Staaten und Personen erlassen.

Die Wirksamkeit von Sanktionen ist von vielen verschiedenen Faktoren abhängig. So spielen beispielsweise die gewünschte Verhaltensänderung, die Grösse der Volkswirtschaft oder der Optionenraum der sanktionierten Staaten zur Umgehung von Sanktionen eine wichtige Rolle. Viele sanktionierte Staaten haben ihre wirtschaftlichen Abhängigkeiten bereits vorgängig zurückgefahren, was die Wirkung von Sanktionen einschränkt. Auch der politische Wille zur Fortführung des sanktionierten Verhaltens ist entscheidend: So führen beispielsweise Nordkorea und Iran ihre Nuklearprogramme trotz verheerenden wirtschaftlichen Schadens fort.

Exportnation Schweiz gefordert

Diese wirtschafts-, handels- und sicherheitspolitischen Entwicklungen wirken sich direkt auf die Schweiz aus. Unser Land profitiert von einer globalisierten Welt. Das Welthandelsvolumen hat sich seit der Jahrtausendwende trotz mehrerer Wirtschaftskrisen von 8 Billionen Dollar auf rund 28 Billionen Dollar mehr als verdreifacht. Im gleichen Zeitraum nahm der Anteil der Schweizer Waren- und Dienstleistungsexporte am BIP deutlich zu: von 51 Prozent auf 70 Prozent im Jahr 2021. Als kleine, rohstoffarme Volkswirtschaft ist die Schweiz entsprechend auf offene Märkte angewiesen.

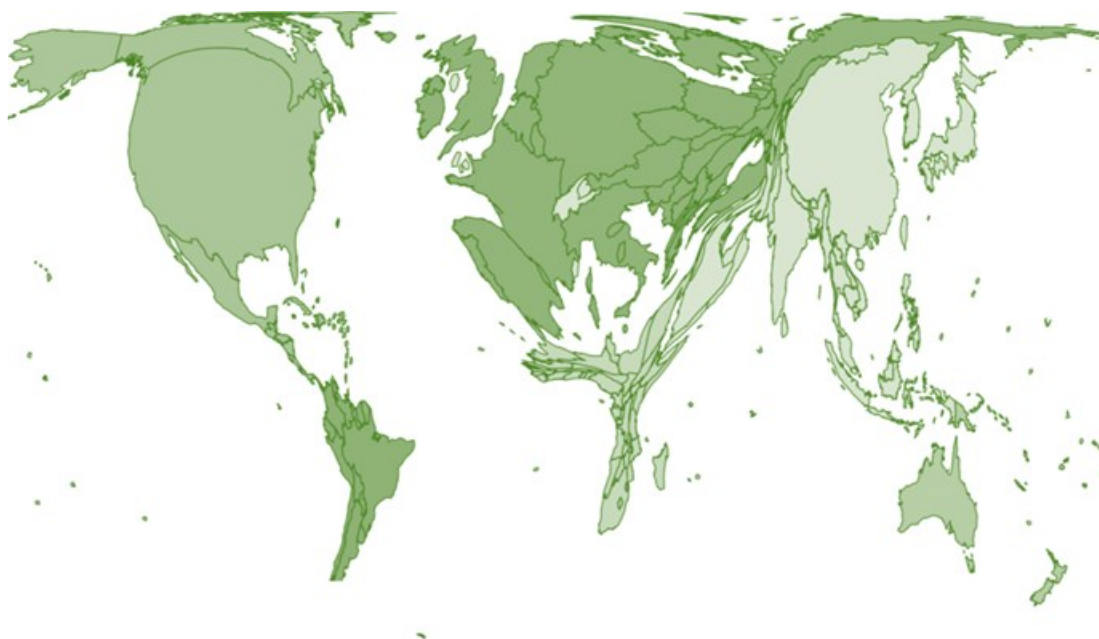
- Mit einer Aussenhandelsquote von 131 Prozent ist die Schweiz eine regelrechte Handelsnation. Gemäss KOF-Globalisierungsindex gilt sie gar als das am meisten globalisierte Land weltweit. Wichtig: Die Schweiz erzielt einen Aussenhandelsüberschuss von jährlich rund 30 Mrd. Franken, 2021 gar von über 50 Mrd. Franken.

- Die Schweiz verfügt – neben der EFTA-Konvention und dem Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union (EU) – gegenwärtig über ein Netz von 33 Freihandelsabkommen mit 43 Partnern.
- Im Ausland liegen wichtige Absatzmärkte für Schweizer Unternehmen. Mehr als einen von drei Franken erwirtschaften sie im Aussenhandel, vorrangig in der EU, in den USA und in China (Abb. 5).
- Umgekehrt sind ausländische Märkte wichtig für die Beschaffung von Vorprodukten und ermöglichen den Konsumentinnen und Konsumenten hierzulande eine riesige Produkvielfalt.
- 7 von 10 Beschäftigten in der Schweiz arbeiten in Unternehmen, die im internationalen Handel tätig sind.

Die Schweizer Exportwirtschaft versteht es also, sich mit Innovation und Qualität im internationalen Wettbewerb zu behaupten. Davon profitiert wiederum die Binnenwirtschaft. Resultat sind Wohlstand und Stabilität.

Abb. 5: Die Welt aus Sicht des Schweizer Aussenhandels 2021

In Proportion zum Handelsvolumen: Je grösser ein Land dargestellt ist, desto mehr Handel betreibt es mit der Schweiz.



Quelle: Schmidiger & Wegmüller (2022)

Aussenpolitisch:**Nicht von Protektionitis anstecken lassen**

Entsprechend besorgniserregend ist die zunehmend protektionistische Ausrichtung der wichtigsten Handelspartner der Schweiz. Bereits vor der Pandemie waren rund 70 Prozent der Schweizer Güterexporte von Handelshemmnissen in ausländischen Märkten betroffen (Evenett, 2022). Insbesondere ausländische Subventionen haben sprunghaft zugenommen und wirken wettbewerbsverzerrend. Die Schweiz tut gut daran, die Entwicklungen in den USA und Deutschland genaustens zu verfolgen. Ein Einsteigen in den «Subventions-

wettlauf» ist für die Schweiz derweil aus zwei Gründen keine Option:

1. Subventionen sind nicht die Lösung für mangelnde Wettbewerbsfähigkeit – ganz im Gegenteil. Die Entwicklungen in den USA und der EU seit der Finanzkrise sind warnende Belege.
2. Die Schweiz kann sich einen Subventionswettlauf gar nicht erst leisten.

Stattdessen soll die Schweiz ihre Attraktivität als Innovationsstandort stärken, inländische Talente und Start-ups fördern sowie ausländische

Ostschweiz vor allem indirekt exponiert

Für die Ostschweiz ist die EU der mit Abstand wichtigste Handelspartner. 60 Prozent der Exporte gehen in die EU-27, gar drei Viertel der Importe stammen aus diesen Ländern. Damit ist die EU-Orientierung der Ostschweizer Wirtschaft im Vergleich zur restlichen Schweiz überdurchschnittlich gross. Als industriegeprägte Region führt die Ostschweizer Wirtschaft vor allem Maschinen, Apparate und Elektronik ein und aus. Auch in der Ostschweiz gewinnt der Handel mit den USA und China relativ an Bedeutung. Die EU bleibt aber klar wichtigster Markt.

Ostschweizer Aussenhandel mit ausgewählten Märkten

Warenhandel 2019, konjunkturelles Total

	Exporte (Mio. CHF)	% an Ex- porten	Wichtigste Ex- portkategorie	Importe (Mio. CHF)	% an Im- porten	Wichtigste Import- kategorie
EU-27	10'602	59.9%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik	11'522	76.5%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik
USA	2'528	14.3%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik	357	2.4%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik
China	696	3.9%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik	1'184	7.9%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik
Taiwan	87	0.5%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik	124	0.8%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik
Russland	177	1.0%	Maschinen, Appa- rate, Elektronik	28	0.2%	Kunststoffe, Leder, Kautschuk
Ukraine	27	0.2%	Metalle	21	0.1%	Land- und forstwirt. Produkte
Belarus	60	0.3%	Metalle	4	0.0%	Land- und forstwirt. Produkte

Quelle: BAZG, IHKresearch

Mit Blick auf ausgewählte Krisenherde zeigt sich, dass der Handel mit Russland, der Ukraine und Belarus volkswirtschaftlich vergleichsweise unbedeutend ist. Vielmehr sind es einzelne Unternehmen und Güter (im Fall der Ukraine u.a. Ölsaaten, Getreide, Stahl, Neon, keramische Tone), die vom Krieg direkt betroffen sind. Insgesamt konnten die Lieferkettenfraktionen nach Ausbruch des Kriegs relativ rasch überwunden werden. Anders präsentiert sich die Situation im Taiwankonflikt. Mit China ist ein für die Schweiz wichtiger Handelspartner direkt involviert. Der Handel mit Taiwan ist auf den ersten Blick zwar gering, allerdings ist der Inselstaat bekanntermassen wichtigster Lieferant von Computerchips. Eine Eskalation des Taiwankonflikts hätte je nach Reaktion der USA ein geopolitisches und wirtschaftliches Erdbeben zur Folge, von dem auch die Ostschweiz ganz konkret betroffen wäre.

Talente und Kapital anziehen. Die offizielle Schweiz tut gut daran, sich getreu ihrer aussenwirtschaftspolitischen Strategie für ein verlässliches, internationales Regelsystem einzusetzen, den Zugang zu den internationalen Märkten zu ermöglichen und nachhaltige Wirtschaftsbeziehungen zu pflegen. Den Multilateralismus als langjähriges Erfolgsmodell für die Schweiz gilt es zu verteidigen. Im Wissen, dass dieser zunehmend erodiert, müssen aber auch Handelsabkommen forciert werden. Insbesondere themenspezifische Abkommen – beispielsweise im digitalen Bereich, zur Rohstoffbeschaffung sowie zur Green Economy – mit gleichgesinnten Staaten(gemeinschaften) gewinnen an Bedeutung.

Das aussenpolitische Engagement gilt es auch gegen innen zu erklären und zu verankern. Für zukunftsgerichtete, stabile Beziehungen mit der EU braucht es einen klaren innenpolitischen Kompass. Zudem muss die Bedeutung von Handelsabkommen aufgezeigt werden, damit diese vor der Stimmbevölkerung bestehen können.

Sicherheitspolitisch: Zusammenarbeit in Wertegemeinschaft

Auch sicherheitspolitisch steht die Schweiz vor wegweisenden Entscheidungen, zumal sie sich als Land der Stabilität und der Sicherheiten versteht. Will die Schweiz weiterhin von den impliziten Sicherheitsgarantien des Westens profi-

tieren, wird auch von ihr zunehmend Verantwortung eingefordert. Die Neutralitätsdebatte wird die Schweizer Aussenwirtschaft zwangsläufig prägen. Die Zusammenarbeit mit Staaten, die grundlegende Werte- und Rechtsstaatlichkeitsprinzipien teilen, wird wichtiger.

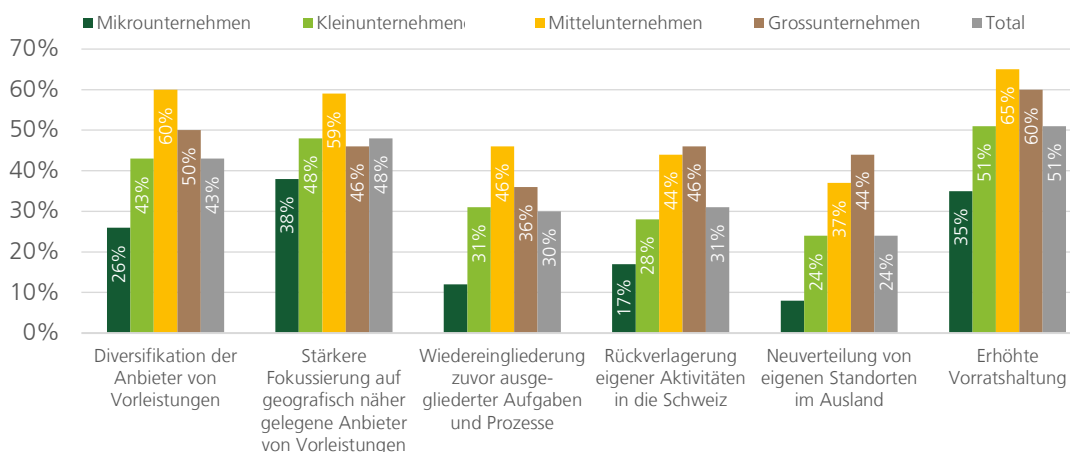
Wirtschaftlich: Diversifikation

Schweizer Exporteure müssen sich derweil noch bewusster strategisch mit den Fragen beschäftigen, mit welchen Partnern sie in welchem Abhängigkeitsverhältnis zusammenarbeiten und in welchen Märkten sie in welcher Intensität tätig sind. «Local for local» – also Beschaffung und Produktion im Zielmarkt – wird zunehmend zur Notwendigkeit.

Bereits im Februar 2021 zeigte eine [IHK-Mitgliederumfrage](#), dass zahlreiche hiesige Unternehmen ihre bestehenden Lieferketten prüfen und diversifizieren. Eine kürzlich durchgeführte Unternehmensumfrage der Credit Suisse unter Schweizer Exporteuren zeichnet nun mit etwas zeitlichem Abstand ein differenziertes Bild für die Exportwirtschaft. Sie zeigt auf, dass insbesondere die Pandemie und die damit verbundenen Lieferkettenherausforderungen Anstoss zu strategischen Anpassungen gaben (Abb. 6). In den Reaktionen zeigen sich drei wesentliche Muster.

Abb. 6: Schweizer Exporteure passen ihre Wertschöpfungskette an

Veränderungen in der eigenen Wertschöpfungskette, Mehrfachantworten möglich



Quelle: Credit Suisse

➤ Diversifikation

Jedes zweite Schweizer Exportunternehmen erhöhte seine Lagerhaltung. Ebenfalls die Hälfte der Unternehmen hat auf näher gelegene Anbieter von Vorleistungen umgestellt. Allgemein disponieren die Unternehmen vorwiegend mit einer Risikodiversifikation, wohingegen die Wiedereingliederung von Aufgaben und Prozessen eine vergleichsweise untergeordnete Rolle spielt.

➤ Agilität

Der hohe Anteil an Unternehmen, die Massnahmen in ihren Wertschöpfungsketten ergriffen haben, zeugt von Agilität.

➤ Unternehmensgrösse entscheidet

Insbesondere Unternehmen in der Gröszenklasse 50 bis 249 Mitarbeitende haben auf die veränderten Rahmenbedingungen im internationalen Umfeld reagiert. Sie zeigen sich über fast alle Indikatoren gar reaktiver als Grossunternehmen. Kleinstunternehmen agieren demgegenüber zurückhaltender.

Fazit

Von einer Deglobalisierung zu sprechen, wäre verfehlt. Doch geopolitische Spannungen, protektionistische Handelspolitiken und Systemkritik fordern die internationale Zusammenarbeit heraus.

Wirtschaft und Politik reagieren mit einer Globalisierung. Die Zusammenarbeit erfolgt verstärkt regional verankert und innerhalb von Wertegemeinschaften, die Welt bleibt aber global vernetzt.

Die Schweiz als kleine, rohstoffarme und ausserhandelsorientierte Volkswirtschaft tut gut daran, sich für eine regelbasierte, multilaterale, wettbewerbsorientierte und nachhaltige Handelsordnung einzusetzen.

Eine grundlegende Entspannung der geo- und handelspolitischen Verwerfungen ist nicht zu erwarten. Künftig wird es für Schweizer Unternehmen deshalb noch entscheidender sein, sich über Innovation, Produkt- und Servicequalität sowie Zuverlässigkeit von ihrer Konkurrenz zu differenzieren.

Literatur (Auswahl)

Anthamatten, J., & Dümmler, P. (2019). Wandel im Handel. Zürich: Avenir Suisse. bit.ly/42trYc6

Beckley, M., & Brands, H. (2021). The End of China's Rise: Beijing Is Running out of Time to Remake the World. Foreign Affairs. fam.ag/3FCDdVJ

Bown, C. P., & Malmström, C. (2021). A Chance to Preserve the World They Made: America and Europe Seek to Revive Trade Ties. Foreign Affairs. fam.ag/3TxqJEU

Carnazzi Weber, S., & Zumbühl, P. (2022). Geopolitische Spannungen als Herausforderung für Schweizer Unternehmen. Zürich: Credit Suisse. bit.ly/3FDh1ut

Donnan, S. (2016, 22. Dezember). Nobel Economist Angus Deaton on a Year of Political Earthquakes. Financial Times. on.ft.com/42joBEt

Evenett, S. (2022). The Rise of Selective Policy Intervention: What's at Stake for CH? Präsentation am Swiss Network on Public Economics der ETHZ. St.Gallen Endowment for Prosperity through Trade. bit.ly/3yQxPKN

O'Neil, S. K. (2022). The Myth of the Global: Why Regional Ties Win the Day. Foreign Affairs, 101(4), 158–169.

Schmidiger, T., & Wegmüller, C. (2022). Vielfältige Handelspartner für die Schweiz. Die Volkswirtschaft, 23. November. bit.ly/3Jmi6lq



Gallusstrasse 16
Postfach
9001 St.Gallen
T 071 224 10 14
jan.riss@ihk.ch
www.ihk.ch



Jan Riss
Chefökonom,
IHK St.Gallen-Appenzell.



Silvan Künzle
Teamleiter Wirtschaftspolitik,
IHK St.Gallen-Appenzell.