

Working Paper der EFV Nr. 23

Deindustrialisierung: Langfristige Tendenzen und Auswirkungen der Frankenstärke für die Schweiz

Frank Schmidbauer, Martin Baur und Serge Gaillard



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD
Eidgenössische Finanzverwaltung EFV
Ökonomische Analyse und Beratung ÖAB

Die Working papers der EFV spiegeln nicht notwendigerweise die offiziellen Positionen des Amtes, des Departements oder des Bundesrats wider. Für die in den Arbeiten vertretenen Thesen und allfällige Irrtümer sind in erster Linie die Autoren selbst verantwortlich.

Impressum

Redaktion	Ökonomische Analyse und Beratung ÖAB Frank Schmidbauer, Martin Baur und Serge Gaillard Bundesgasse 3 CH-3003 Berne Schweiz
E-Mail	oekonomenteam@efv.admin.ch
Internet	www.efv.admin.ch/workingpapers
Layout	Webteam EFV, SPK
ISSN	1660-7937
Sprachversion	Deutsch

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	5
1. Ausgangslage	9
2. Bestandsaufnahme: Langfristige Tendenzen	13
2.1. Deindustrialisierung bezüglich Wertschöpfung	13
2.2. Deindustrialisierung bezüglich Beschäftigung	23
3. Treiber der Deindustrialisierung	27
4. Deindustrialisierung – Gesunder Strukturwandel oder schädliche Aushöhlung der industriellen Basis?	34
5. Deindustrialisierung durch geschwächte Wettbewerbsfähigkeit – das Beispiel Frankreich	38
5.1. Unterschiedliche Phasen der Deindustrialisierung in Frankreich	40
5.2. Relative Lohnstückkosten und Weltmarktanteile der Exporte	46
5.3. Auszehrung der Margen in der französischen Industrie	50
6. Frankenstärke und Deindustrialisierung: Einschätzungen für die Schweiz	52
6.1. Auswirkungen auf die Industriekonjunktur	52
6.2. Auswirkungen auf Ertragslage und Margen	60
6.3. Strukturelle Auswirkungen	71
7. Fazit	83
Literatur	85

Zusammenfassung

Als stark international ausgerichteter Sektor war die schweizerische Industrie (verarbeitendes Gewerbe) von der jahrelangen Überbewertung des Frankens seit 2010 und der daraus resultierenden Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit besonders betroffen. Über die negativen konjunkturellen Effekte hinaus stellt sich daher die Frage nach einer schädlichen Deindustrialisierung der Schweiz, d.h. einer über einen normalen Strukturwandel hinausgehenden Schrumpfung des Industriesektors. Weil die Industrie dank hoher Innovation, Technologieintensität und Exportorientierung ein wichtiger Wachstumstreiber für die Volkswirtschaft ist, könnte eine übermässige Schwächung dieses Sektors das Produktivitäts- und Wachstumspotenzial der Wirtschaft beeinträchtigen.

Dieses Arbeitspapier analysiert die Entwicklung der Schweizer Industrie aus volkswirtschaftlicher Sicht. Im Kern geht es um die Beantwortung der Frage, inwieweit sich für die Schweiz Tendenzen einer schädlichen Deindustrialisierung ausmachen lassen. Hierfür werden längerfristige Trends der Industrieentwicklung international und für die Schweiz untersucht und insbesondere die Auswirkungen der Frankenstärke der letzten Jahre analysiert und beurteilt.

Schwierige Abgrenzung von «normaler» und «schädlicher» Deindustrialisierung

Eine gewisse Deindustrialisierung ist Teil des normalen, langfristigen Strukturwandels von der Industrie zur Dienstleistungsgesellschaft. Dieser findet in allen fortgeschrittenen Volkswirtschaften statt und wird hauptsächlich durch die, durch den technologischen Fortschritt (z.B. Automatisierung, Digitalisierung) bedingten, Produktivitätssteigerungen in der Industrie getrieben. Dank Produktivitätsfortschritten benötigt die Industrie immer weniger Arbeitskräfte, um eine gleichbleibende oder gar zunehmende Wertschöpfung zu erzielen, und entsprechend verschieben sich die Beschäftigungsanteile vermehrt in die Dienstleistungssektoren.

Allerdings kann vor allem eine erodierende internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bzw. ihrer Unternehmen die Deindustrialisierung ungünstig verstärken und sich volkswirtschaftlich nachteilig auswirken. Im Falle einer überbewerteten Währung oder einer qualitativ schlechten Wettbewerbsfähigkeit ist die exportorientierte Industrie besonders negativ betroffen, und es ist fraglich, ob dies andere Sektoren kompensieren können. Eine übermä-

ssige Schwächung der Industrie kann daher das Produktivitäts- und Wachstumspotenzial der Wirtschaft beeinträchtigen. Als negatives Beispiel einer ungünstigen Deindustrialisierung wird oftmals Frankreich angesehen, dessen Industrie nach der Jahrtausendwende in einen Teufelskreis aus mangelnder Wettbewerbsfähigkeit, schrumpfenden Margen und geschwächter Innovationsfähigkeit geriet.

Schweizer Industrie hat den Strukturwandel langfristig gut bewältigt

Die Schweiz konnte den langfristigen Strukturwandel in der Vergangenheit gut bewältigen. Die Schweizer Industrie schneidet sowohl bezüglich der Entwicklung der Wertschöpfung als auch der Beschäftigung im langjährigen internationalen Vergleich gut ab. Der Rückgang der Industriebeschäftigung verlief weniger ausgeprägt als in vielen anderen Ländern. Dank der erfolgreichen Spezialisierung auf hochwertige, innovative Produkte, mit denen sie auf den Weltmärkten gut positioniert ist, konnte die Schweizer Industrie massgeblich vom zunehmenden internationalen Handel profitieren, ihre Wertschöpfung stetig steigern und hochwertige und entsprechend gut bezahlte Arbeitsplätze bereitstel-

len. Das gute Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte in der Schweiz hat den Firmen die Spezialisierung auf hochwertige Produkte und Prozesse erleichtert und den Strukturwandel unterstützt.

Überbewertung des Frankens verstärkt die Deindustrialisierung

Trotz des positiven Langfristbefunds ist unverkennbar, dass sich in Phasen mit ausgeprägter Überbewertung des Frankens die Deindustrialisierungstendenzen jeweils beschleunigten. Ist der Franken über längere Zeit zu stark, gerät unweigerlich die industrielle Wertschöpfung ins Stocken und der Arbeitsplatzabbau verschärft sich. Dies war sowohl in der ersten Hälfte der 1990er Jahre als auch während der Frankenhausse der letzten Jahre festzustellen. Von 2011 bis 2016 gingen in der Schweizer Industrie rund 20 000 Stellen verloren, womit sich der Beschäftigungsabbau zwar in Grenzen hielt. Die Schwierigkeiten der Schweizer Industrie manifestierten sich allerdings insbesondere im relativen Vergleich zu Ländern wie Deutschland oder Österreich, deren Industrien in den letzten Jahren nicht mit einer überbewerteten Währung konfrontiert waren und die Beschäftigung deutlich steigern konnten. Die Frankenstärke hat entscheidend

dazu beigetragen, dass die Schweizer Industrie in den letzten Jahren von der globalen Erholung abgehängt wurde, auch wenn die vorteilhafte qualitative Positionierung der Schweizer Exportindustrie – namentlich die starke Stellung des weitgehend wechselkursunempfindlichen Pharmabereichs – die negativen Auswirkungen etwas abzumildern vermochte. Auf breiter Front erholt sich die Industrie erst wieder seit der Rückbildung der Frankenstärke im Verlauf von 2017.

Risiken einer strukturellen Schwächung

Die Frankenstärke führte in den letzten Jahren bei vielen Firmen zu einer Auszehrung der Margen, weil sie ihre Verkaufspreise senken mussten, um international einigermaßen konkurrenzfähig zu bleiben. Wie Berechnungen zeigen, sanken die Unternehmensgewinne und die Margen von 2011 bis 2016 über einen ungewöhnlich langen Zeitraum. Neuere Studien zeigen, dass sich die durch die Frankenstärke bedingte Verschlechterung der Ertragslage gerade in stark aussenhandelsorientierten und innovativen Unternehmen negativ auf die Investitionen, insbesondere in Forschung und Entwicklung, ausgewirkt haben

dürfte. Dadurch können auf längere Sicht die Produktivität und somit das Wachstumspotenzial der Schweizer Wirtschaft geschwächt werden. Darüber hinaus hat die Frankenstärke dazu beigetragen, dass sich das Beschäftigungswachstum in letzten Jahren vermehrt von der Industrie in die staatsnahen Dienstleistungen (Gesundheit, Bildung, Verwaltung) verlagerte, was das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum eher geschwächt haben dürfte.

Im Lichte dieser Erkenntnisse erscheint die Frankenüberbewertung der letzten Jahre eher als «Abmagerungskur» denn als «Fitnesskur» für die Wirtschaft. Zwar können bei einer moderaten Aufwertung, welche die Anstrengungen der Firmen für Kosteneffizienz und Qualitätssteigerungen hoch hält, ohne jedoch die Erträge und die Investitionen abzuwürgen, die positiven Effekte auf die Produktivität der Firmen durchaus überwiegen. Bei einer derart starken und langen Überbewertung wie in den letzten Jahren dürften hingegen zunehmend die negativen Effekte durchschlagen, weil die Firmen statt Effizienzsteigerungen vermehrt die Investitionen einschränken (müssen), was die künftige Produktivitätsentwicklung schmälert.

Frankenabschwächung seit 2017 war willkommen und nötig

Insgesamt lässt sich folgern, dass die starke Frankenüberbewertung der letzten Jahre die Schweizer Industrie konjunkturell erheblich belastet hat und darüber hinaus auch Risiken einer strukturellen Schwächung birgt. Vor diesem Hintergrund war die seit 2017 eingetretene Entspannung der Wechselkurslage willkommen und notwendig, zumal der Franken im langjährigen Vergleich immer noch hoch bewertet ist. Eine

fortgesetzte Wechselkursnormalisierung in den nächsten Jahren würde es den Firmen ermöglichen, die geschrumpften Margen zu konsolidieren, mit positiven Folgen für die künftige Investitionstätigkeit. Und nicht zuletzt dürfte eine anhaltende Industrieerholung dazu beitragen, dass die Wirtschaftsentwicklung wieder ausgeglichener zwischen den Branchen verläuft, nachdem sie in den letzten Jahren relativ einseitig auf binnenwirtschaftliche, oftmals staatsnahe Bereiche wie das Gesundheitswesen abgestützt war.

1 Ausgangslage

Die Schweizer Wirtschaft war in den letzten Jahren mit einer aussergewöhnlich langen und starken Überbewertung des Frankens konfrontiert. Im Zuge der globalen Finanzkrise und der damit einhergehenden Risikoaversion an den internationalen Finanzmärkten geriet der Franken ab 2009 an den Devisenmärkten unter zunehmenden Aufwertungsdruck, insbesondere gegenüber dem Euro. Gemessen am realen Wechselkurs (nomineller Wechselkurs bereinigt um Teuerungsunterschiede zwischen den Ländern) war der Franken spätestens seit Ende 2010 deutlich überbewertet. Sowohl auf handelsgewichteter Basis als auch gegenüber dem wichtigsten Handelspartner Deutschland stieg der reale Wechselkurs des Frankens deutlich über die Durchschnittswerte des letzten Jahrzehnts (Abbildung 1). Eine erste Spitze erreichte der reale Wechselkurs im Sommer 2011 im Zuge der eskalierenden Schuldenkrise im Euroraum. Um daraus resultierenden Risiken für die Preisstabilität (Deflationsgefahren) und die konjunkturelle Entwicklung entgegenzuwirken, führte die Schweizerische Nationalbank (SNB) im September 2011 den Mindestkurs von 1,20 Franken/Euro 2011. Es folgte eine rund dreijährige Phase (2012 bis 2014) mit relativ ruhiger Wechselkursentwicklung, ehe im Januar

2015 die überraschende Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die SNB einen erneuten Aufwertschock des Frankens auslöste, womit sich die Überbewertung des Frankens wieder verschärfte und über die beiden Jahre 2015 und 2016 anhielt.

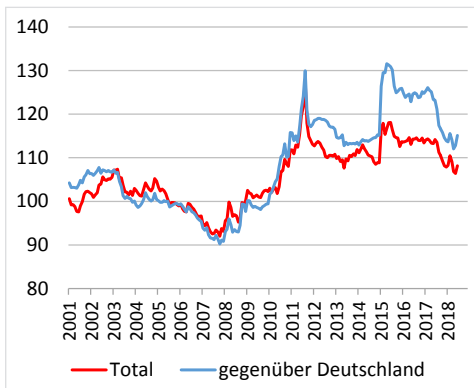
Eine spürbare und länger andauernde Entspannung setzte erst im Verlauf von 2017 ein, als sich der Euro im Zuge der gefestigten Konjunkturerholung im Euroraum und gesunkener politischer Risiken (Stichwort Macron-Wahlsieg in Frankreich) an den Devisenmärkten deutlich erholen konnte. Der Euro-Franken-Kurs stieg seit dem Frühjahr 2017 von 1,05 in einen Bereich von 1,15 bis (zeitweise) knapp 1,20. Der reale Wechselkurs des Frankens fiel im Frühjahr 2018 erstmals wieder leicht unter das Niveau von Ende 2014 unmittelbar vor Aufhebung des Mindestkurses. Trotz der erfolgten Korrektur dürfte der Franken im langfristigen Vergleich aber immer noch überbewertet sein. Wie aus Abbildung 1 ersichtlich ist, liegt der reale Wechselkurs des Frankens am aktuellen Rand handelsgewichtet noch um gut 6 % über dem Durchschnitt des letzten Jahrzehnts (2000–2009), gegenüber Deutschland um über 10 %. Auch der IWF kommt in seinem aktuellen Wirtschaftsbericht zur Schweiz (Artikel IV Konsultation)

vom Juni 2018 zur Einschätzung, dass sich die Überbewertung des

Frankens seit 2017 zwar verringert, aber noch nicht abgebaut habe.

Abbildung 1: Realer Wechselkurs des Frankens

SNB-Index, auf Basis KPI, Durchschnitt 2000–2009=100

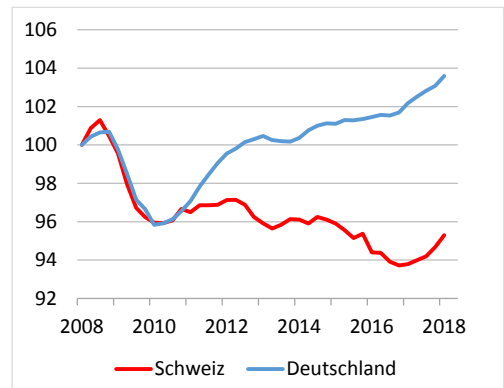


Quelle: SNB

Die starke und lange Überbewertung des Frankens bremste in den letzten Jahren die schweizerische Konjunktur und führte zu einer zu tiefen, zeitweilig sogar negativen Teuerung. Insbesondere die dem internationalen Wettbewerb ausgesetzten Wirtschaftsbereiche wie die Exportindustrie und ihre inländischen Zulieferer sowie der Tourismus sahen sich einem erhöhten Kosten- und Margendruck ausgesetzt, der sich in vermehrten Produktionsverlagerungen und in einem Stellenabbau niederschlug. Die gedämpfte Be-

Abbildung 2: Industriebeschäftigung in der Schweiz versus Deutschland

Verarbeitendes Gewerbe, saisonbereinigte Beschäftigung indexiert 1. Quartal 2008=100



Quelle: BFS, Datastream

schäftigungsentwicklung in der Schweizer Industrie (Verarbeitendes Gewerbe) zeigt sich besonders eindrücklich im Vergleich zu anderen Ländern wie etwa Deutschland, die in den letzten Jahren nicht mit einer überbewerteten Währung zu kämpfen hatte. Nachdem der durch die globale Finanzkrise von 2008/2009 verursachte Einbruch der Industriebeschäftigung in der Schweiz und in Deutschland noch praktisch identisch verlaufen war, driftete ab 2011 die Entwicklung im Zuge der Frankenstärke auseinander (Abbildung 2).

Während in Deutschland die Industrie den Beschäftigungseinbruch der Finanzkrise rasch wieder wettmachen und Arbeitsplätze aufbauen konnte, entwickelte sich die Industriebeschäftigung in der Schweiz über mehrere Jahre rückläufig und begann sich erst im Verlauf von 2017 langsam zu erholen. Ende 2017 lag die Industriebeschäftigung in der Schweiz immer noch um fast 6 % tiefer als vor der Finanzkrise, während sie in Deutschland um 3 % darüber lag.

Über die negativen konjunkturellen Effekte hinaus weckten die währungsbedingten Schwierigkeiten für grosse Teile der Schweizer Industrie vermehrt auch Befürchtungen einer strukturellen Deindustrialisierung der Schweiz, d.h. einer forcierten Schrumpfung des Industriesektors. Dies auch vor dem Hintergrund einer in den letzten Jahren sehr ungleichmässigen Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung nach Branchen. So wurde der Arbeitsplatzabbau in der exportorientierten Industrie zwar durch ein starkes Beschäftigungswachstum in binnenwirtschaftlich orientierten Dienstleistungsbranchen, insbesondere in staatsnahen Bereichen wie dem Gesundheitswesen, mehr als kompensiert. Eine wechsellkursbedingte Schwächung der Industrie, die dank hoher Innova-

tion, Technologieintensität und Exportorientierung erfahrungsgemäss ein wichtiger Treiber des gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstum ist, könnte sich ungünstig auf die Produktivität und damit das Wachstumspotenzial der Wirtschaft auswirken, umso mehr wenn sie mit einer Verlagerung in Branchen mit tieferer Produktivität einhergeht. Auf der anderen Seite steht allerdings der Befund, dass in allen fortgeschrittenen Volkswirtschaften eine langfristige Verschiebung von den Industrien in die Dienstleistungssektoren stattfindet, die Teil des normalen Strukturwandels ist.

Dieses Arbeitspapier analysiert die Entwicklung der Schweizer Industrie aus volkswirtschaftlicher Sicht. Im Kern geht es um die Beantwortung der Frage, inwieweit sich für die Schweiz Tendenzen einer volkswirtschaftlich schädlichen, über einen gesunden Strukturwandel hinausgehenden, Deindustrialisierung ausmachen lassen. Hierfür werden längerfristige Trends der Industrieentwicklung international und für die Schweiz untersucht und insbesondere die Auswirkungen der Frankenstärke der letzten Jahre analysiert und beurteilt.

Das Arbeitspapier ist wie folgt aufgebaut. Zu Beginn werden in

Kapitel 2 – im Sinne einer Bestandsaufnahme – die langfristigen Deindustrialisierungstendenzen für die Schweiz und einige andere Länder dargestellt, sowohl bezogen auf die Wertschöpfung als auch auf die Beschäftigung. Anschliessend wird auf die hauptsächlichen Treiber der Deindustrialisierung (Kapitel 3) sowie auf die (schwierige) Abgrenzung zwischen «normaler» und «übermässiger» Deindustrialisierung (Kapitel 4) eingegangen. Der wichtige Aspekt einer verschlechterten Wettbewerbs-

fähigkeit des Industriesektors für die Deindustrialisierung steht im Fokus von Kapitel 5, mit einer vertieften Betrachtung Frankreichs, das oftmals als Beispiel einer ungünstig verlaufenen Deindustrialisierung angesehen wird. Auf Basis dieser Erkenntnisse wird schliesslich (Kapitel 6) die Entwicklung der Schweizer Industrie im Lichte der Frankenstärke umfassend analysiert und beurteilt. Einige zusammenfassende Einschätzungen bilden den Abschluss (Kapitel 7).

2 Bestandsaufnahme: Langfristige Tendenzen

Der schillernde, in der wirtschaftspolitischen Diskussion oftmals negativ besetzte Begriff der Deindustrialisierung ist im Grunde genommen eine andere Umschreibung für den langfristigen Strukturwandel vom Industrie- hin zum Dienstleistungssektor. Historisch ist die Deindustrialisierung ein in allen fortgeschrittenen Volkswirtschaften zu beobachtender Prozess.¹ Es handelt sich dabei um die Verschiebung von Produktions- und Beschäftigungsanteilen vom Industrie- zum Dienstleistungssektor.

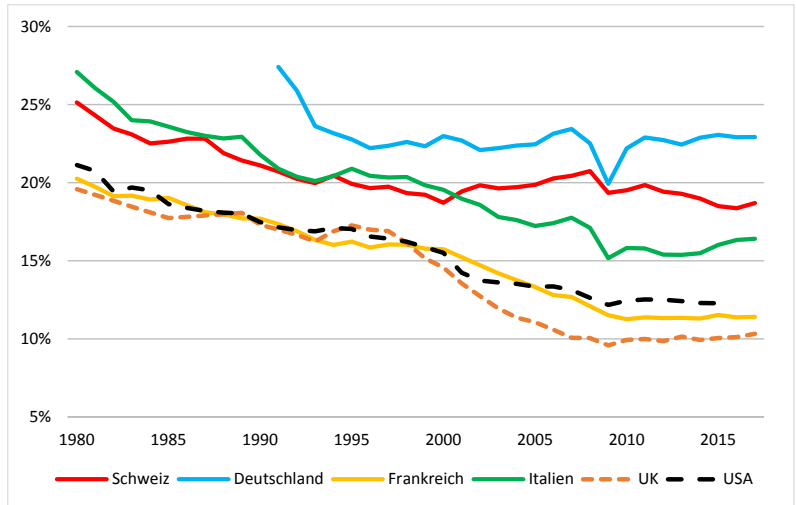
2.1 Deindustrialisierung bezüglich Wertschöpfung

Langfristig sinkender Industrieanteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung

Bezogen auf die Wertschöpfung äussert sich die Deindustrialisierung in einem sinkenden relativen Anteil der Industrie² an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung. Dies verdeutlicht die Abbildung 3, in der die Entwicklung der Industrieanteile (Anteil der Wertschöpfung der Industrie an der Wertschöpfung aller Branchen) für die Schweiz und einige andere Länder (Deutschland, Frankreich, Italien, Grossbritannien, USA) seit den 1980er Jahren dargestellt ist. In allen Ländern ist der Industrieanteil an der Gesamtwirtschaft über die letzten Jahrzehnte gesunken, wenn auch in unterschiedlichem Ausmass.

1 Die in diesem Papier nicht behandelten Schwellen- und Entwicklungsländer befinden sich dagegen mehrheitlich noch im früheren Stadium der Industrialisierung, in der der Industriesektor an Bedeutung gewinnt (IMF (2018)).

2 In diesem Papier wird unter dem Begriff Industrie stets das verarbeitende Gewerbe verstanden (Industriesektor im engeren Sinne, NOGA-Klassifikation 10–33), d.h. ohne die ebenfalls zum sekundären Sektor zählenden Wirtschaftsbereiche Bergbau, Energie- und Wasserversorgung sowie Baugewerbe.

Abbildung 3: Anteil der Industrie an der Wertschöpfung aller Branchen

Quelle: Eurostat

In der Schweiz sank der Anteil der Industrie an der gesamten Wertschöpfung seit 1980 von 25 % auf 18,7 % im Jahr 2017. Auffallend ist, dass sich dieser Rückgang hauptsächlich in der Periode 1980 bis 2000 stattfand. Seit der Jahrtausendwende ist der Wertschöpfungsanteil der Industrie hingegen nur noch wenig gesunken. In den Jahren vor der Finanzkrise verzeichnete er sogar eine leichte Zunahme, als die exportorientierte Schweizer Industrie über einige Jahre sowohl von einer kräftigen Weltkonjunktur als auch einem tief bewerteten Franken-Wechsel-

kurs profitieren konnte. Seit der globalen Finanzkrise und der 2011 einsetzenden Frankenstärke hat sich der Rückgang des Industrieanteils wieder akzentuiert.

Im internationalen Vergleich weist die Schweiz gleichwohl einen relativ hohen Industrieanteil auf. Für die EU-28 lag die entsprechende Quote im Jahr 2016 bei 16 %, gegenüber 20 % 1995. Die Heterogenität in Europa ist allerdings gross. Namentlich Deutschland weist einen überdurchschnittlich hohen Industrieanteil auf. Dieser sank zwar in den

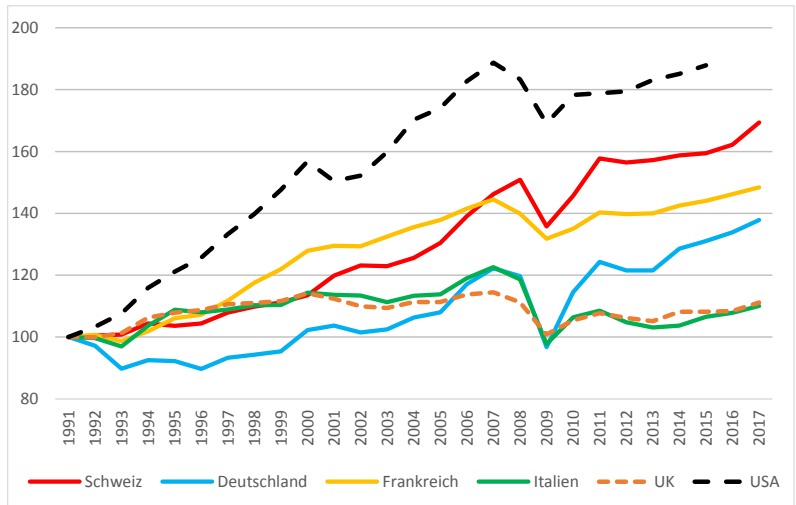
Jahren nach der Wiedervereinigung deutlich von 28 % 1991 auf 22 % 1996, behauptet sich seither aber weitgehend stabil bei gut 22 %. Die Finanzkrise sorgte zwar 2009 für einen kurzen Einbruch, der jedoch schnell wieder wettgemacht wurde.

Im Unterschied zu Deutschland und zur Schweiz ist der Industrieanteil in anderen Länder deutlich gesunken. Während er in Italien immerhin noch bei gut 15 % liegt, beträgt er in Frankreich und im Vereinigten Königreich (UK) nur noch rund 10 %. Ähnlich ist das Bild für die USA.

Wachsende reale Wertschöpfung der Industrie

Ein sinkender relativer Industrieanteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung bedeutet allerdings keineswegs zwingend einen absolu-

ten Rückgang der Industriewertschöpfung. Wie aus Abbildung 4 hervorgeht, hat in den meisten Ländern die Industrie ihre reale (d.h. preisbereinigte) Wertschöpfung über die vergangenen Jahrzehnte deutlich steigern können. Die Schweiz ragt hier besonders positiv heraus, was vor allem durch die starke Entwicklung seit der Jahrtausendwende bedingt ist. War das reale Wachstum der Schweizer Industrie in den 1990er Jahren noch eher schwach ausgefallen, kam es nach 2000 zu einer deutlichen Beschleunigung (+50 % von 2000–2017), welche die Entwicklung anderer Länder (auch Deutschlands) übertraf. Allerdings geriet die Wachstumsdynamik in den letzten Jahren von 2011 bis 2015 unter dem Einfluss der Frankenstärke sichtlich ins Stocken geriet, ehe sie sich ab 2016 wieder zu erholen begann.

Abbildung 4: Reale Bruttowertschöpfung Industrie, verschiedene Länder, 2000=100

Quelle: Eurostat

Die deutsche Industrie verzeichnete in den 1990er Jahren als Folge der langwierigen Strukturbereinigung nach der Wiedervereinigung praktisch überhaupt kein Wachstum (dies zeigt sich in Abbildung 4 daran, dass die indexierte reale Wertschöpfung 1991 annähernd auf dem gleichen Niveau 100 wie 2000 liegt) und konnte erst im neuen Jahrtausend durchstarten. Gegenläufig verlief die Entwicklung in Frankreich, wo die Industriewertschöpfung in 1990er Jahren kräftig zulegte und nach 2000 zusehends ins Stottern geriet.

Die USA weisen von den 1980er Jahren bis etwa 2005 ein hohes reales Industriewachstum und danach eine deutliche Abschwächung auf. Am schwächsten schneiden Grossbritannien und Italien beim realen Industriewachstum ab. Hatten sich beide Länder in den 1980er und 1990er Jahre weitgehend im Durchschnitt der anderen Länder bewegt, entwickelte sich ihre reale Industriewertschöpfung ab 2000 ausgesprochen schwach und über die gesamte Periode 2000 bis 2017 sogar leicht negativ.

Sinkender Wertschöpfungsanteil der Industrie oftmals durch Preiseffekte bedingt

Der – auf den ersten Blick womöglich widersprüchlich erscheinende – Befund, dass in den meisten Ländern der Wertschöpfungsanteil der Industrie an der Gesamtwirtschaft langfristig gesunken ist und gleichzeitig die reale Wertschöpfung der Industrie zugenommen hat, kann durch verschiedene Faktoren erklärt werden.

Eine mögliche Ursache bilden Unterschiede beim realen Wertschöpfungswachstum zwischen den Sektoren: Nimmt die reale Wertschöpfung im Dienstleistungssektor dauerhaft stärker zu als in der Industrie, sinkt der Industrieanteil an der Gesamtwirtschaft. Gegen diese Erklärung spricht allerdings der empirische Befund, dass in vielen Ländern die reale Wertschöpfung im Dienstleistungssektor über die Zeit nicht stärker gewachsen ist als in der Industrie.³

Zutreffender ist dagegen eine zweite Erklärung, die auf Preiseffekten

basiert, namentlich unterschiedlichen Preisentwicklungen zwischen der Industrie und dem Dienstleistungssektor.⁴ Für praktisch sämtliche fortgeschrittenen Volkswirtschaften ist feststellbar, dass sich Industriegüter im Vergleich zu Dienstleistungen im langfristigen Trend relativ verbilligt haben; d.h. die Industriegüterpreise sind gesunken oder zumindest weniger stark gestiegen als die Preise für Dienstleistungen. Ursächlich hierfür sind strukturelle Faktoren im Industriesektor, insbesondere überdurchschnittliche Produktivitätssteigerungen infolge des technologischen Fortschritts sowie ein preisdämpfender internationaler Wettbewerbsdruck. Weil diese Faktoren im Dienstleistungssektor weniger wirksam sind, steigen dort die Preise im Trend stärker als in der Industrie. Wichtig ist, dass diese Verschiebung der relativen Preise zwischen den Sektoren einen Rückgang des Industrieanteils zur Folge hat, selbst wenn die Sektoren in realer Betrachtung im gleichen Tempo wachsen. Die geringeren Preissteigerungen in der Industrie dämpfen die nominale Wertschöpfung und damit den Wertschöpf-

3 Vgl. WBF (2014)

4 Auf diesen Aspekt wird in der ökonomischen Literatur schon seit langem hingewiesen, siehe IWF (1997).

fungsanteil, welcher üblicherweise nominal, d.h. zu laufenden Preisen, berechnet und ausgewiesen wird.⁵ Würde man stattdessen reale Wertschöpfungsanteile berechnen, die um die besagten Preiseffekte korrigiert sind, wäre der langfristige Rückgang des Industrieanteils für die Schweiz und andere Länder geringer oder sogar gar nicht vorhanden (vgl. hierzu den Exkurs 1 auf Seite 7–8).

Hieraus folgt, dass bezüglich der Wertschöpfung der Befund der Deindustrialisierung für die Schweiz und andere Länder zu relativieren ist. Da die Entwicklung des Anteils womöglich ein verzerrtes Bild ergibt, sollte immer auch das reale Wachstum der Wertschöpfung einbezogen werden. Solange die Industrie ihre reale Wertschöpfung deutlich steigern kann, spricht dies grundsätzlich für eine starke Verfassung, selbst wenn der Industrieanteil an der Gesamtwirtschaft aufgrund von Preiseffekten sinken würde. So gesehen entwickelte sich die Schweizer Industrie bis 2011 positiv, ehe sie in den letzten Jahren Schwächetendenzen zeigte.

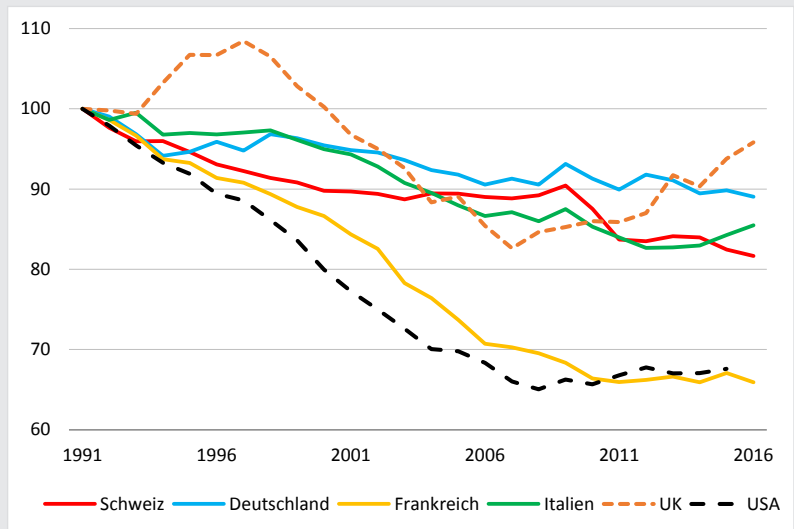
Exkurs 1: Relativer Rückgang der Industriepreise und Auswirkungen auf den Industrieanteil

Die relative Verbilligung der Industriegüter gegenüber den übrigen Sektoren, insbesondere Dienstleistungen) ist ein langjähriger internationaler Trend. In Abbildung 5 ist für verschiedene Länder die Entwicklung der Industriepreise in Relation zur gesamtwirtschaftlichen Preisentwicklung dargestellt. Ausgehend vom Basisjahr 1991 (Index=100) bedeutet ein Rückgang, dass sich die Industriepreise relativ zur Gesamtwirtschaft verbilligt haben, d.h. gesunken oder unterdurchschnittlich gestiegen sind.

⁵ Die Berechnung von realen Niveaus oder Anteilen ist aus methodischen Gründen nicht gebräuchlich, weil sich reale Grössen per Definition auf Volumen und nicht auf monetäre Geldwerte beziehen (BFS (2015)).

Aus der Abbildung 5 wird ersichtlich, dass in allen der hier betrachteten Länder eine relative Verbilligung der Industriegüter stattgefunden hat, wenn auch in unterschiedlichem Ausmass. Am stärksten war die Verschiebung der relativen Preise in Frankreich und in den USA, mit einem relativen Rückgang der Industriepreise um rund ein Drittel seit Anfang der neunziger Jahre (von 100 auf 65 Indexpunkte). In der Schweiz war der relative Preistrückgang weniger ausgeprägt, mit knapp 20 Prozent aber ebenfalls deutlich, wobei sich die fallende Tendenz insbesondere in den letzten Jahren im Gefolge der Finanzkrise und der Frankenstärke akzentuiert hat. Am geringsten war die relative Verbilligung der Industriegüter in Deutschland und in Grossbritannien.

Abbildung 5: Industriegüterpreise relativ zu Preisen Gesamtwirtschaft (Verhältnis von Deflator Industrie zu BIP-Deflator), Indizes 1991=100



Quellen: Eurostat, Berechnungen EFV

Sinkende Industriepreise dämpfen die nominale Industriewertschöpfung und führen auf diese Weise zu einer Senkung des nominalen Industrieanteils an der Gesamtwirtschaft. Um derartige Preiseffekte auszuschliessen, kann man preisbereinigte, d.h. reale Wertschöpfungsanteile berechnen. Abbildung 6 zeigt eine Gegenüberstellung der nominalen und realen Industrieanteile für die verschiedenen Länder.⁶ Aus methodischen Gründen ist die Berechnung realer Wertschöpfungsanteile international zwar nicht gebräuchlich, sie kann gleichwohl interessante Erkenntnisse liefern.⁷

Es zeigt sich, dass bei realer Betrachtung der Rückgang des Industrieanteils in den meisten Ländern im langjährigen Vergleich weniger ausgeprägt bzw. gar nicht vorhanden wäre. So liegt in der Schweiz der reale Industrieanteil (rote Linie) trotz eines Rückgangs in den letzten Jahren leicht höher als anfangs der neunziger Jahre (19,2 % 2016 gegenüber 18,1 % 1991), im Gegensatz zum Rückgang des nominalen Industrieanteils (von 20,7 % 1991 auf 18,7 % 2016). Besonders ausgeprägt ist die Divergenz zwischen nominalem und realem Anteil für Frankreich und die USA, in denen dem stark gesunkenen nominalen Industrieanteil ein über die Zeit annähernd stabil gebliebener realer Anteil gegenübersteht. Generell gilt, dass der nominale und der reale Anteil umso stärker voneinander abweichen, je grösser die Verschiebung der relativen Preise zwischen den Sektoren ist. Somit war der in Frankreich und den USA stattgefundene langfristige deutliche Rückgang des nominalen Industrieanteils zum Grossteil auf den starken Rückgang der Industriepreise (wie in Abbildung 5 gezeigt) zurückzuführen und weniger auf fehlendes reales Wachstum der Industrie. In Ländern, in denen die Preisverschiebungen zwischen den Sektoren weniger ausgeprägt waren, insbesondere Deutschland und Grossbritannien, drückt sich dies in einer ähnlichen Entwicklung der nominalen und realen Anteile aus. Grossbritannien ist von den hier

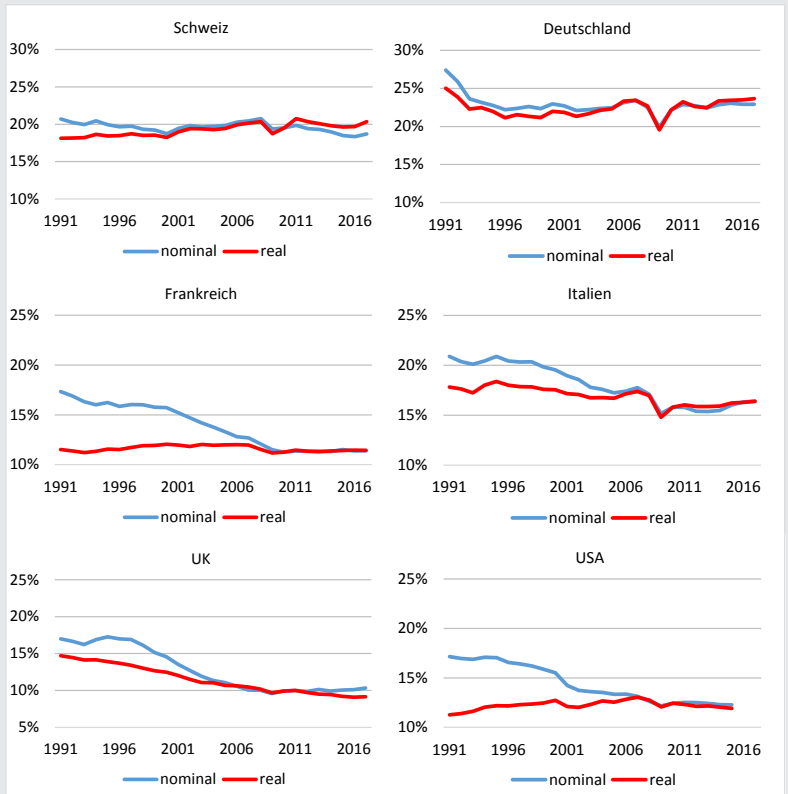
6 Die realen Anteile werden ausgehend von den nominalen Niveauewerten eines Basisjahres (hier 2010) berechnet, so dass für das Basisjahr 2010 reale und nominale Anteile jeweils identisch sind (z.B. für die Schweiz 20 %).

7 Die absolute Höhe des realen Anteils (z.B. 10 % oder 20 %) ist stark durch die Wahl des Basisjahres (hier 2010) bestimmt und daher sinnvollerweise nicht interpretierbar. Die Entwicklung der realen Anteile über die Zeit – stabil, ab- oder zunehmend – kann aber wertvolle Erkenntnisse liefern, wie sich die Wertschöpfung eines Sektors in realer Betrachtung relativ zur übrigen Wirtschaft entwickelt hat.

betrachteten Ländern das einzige, in dem der Industrieanteil auch in realer Betrachtung deutlich zurückgegangen ist. Dies impliziert, dass sich die reale Wertschöpfung der Industrie schwächer entwickelt hat als in der übrigen Wirtschaft.

Wie ein starker relativer Rückgang der Industriepreise zu beurteilen ist, hängt wesentlich von den dahinter stehenden Ursachen ab: Wenn sinkende Industriepreise vorrangig überdurchschnittliche Produktivitätszuwächse in der Industrie reflektieren, sind sie ein Zeichen der Stärke (tiefere Kosten und höhere Profite erlauben den Firmen Preissenkungen). Sie können jedoch auch ein Ausdruck von mangelhafter Konkurrenzfähigkeit und erodierenden Margen sein und dann eine Schwäche darstellen (die Firmen sind zu Preissenkungen zu Lasten der Margen gezwungen, um einigermaßen konkurrenzfähig bleiben zu können). Auf diesen wichtigen Aspekt wird im Rahmen dieser Arbeit in den Kapiteln 5 (für Frankreich) und 6 (für die Schweiz) noch vertieft eingegangen.

Abbildung 6: Wertschöpfungsanteile der Industrie an der Gesamtwirtschaft, nominal und real



Quellen: Eurostat, Berechnungen EFV

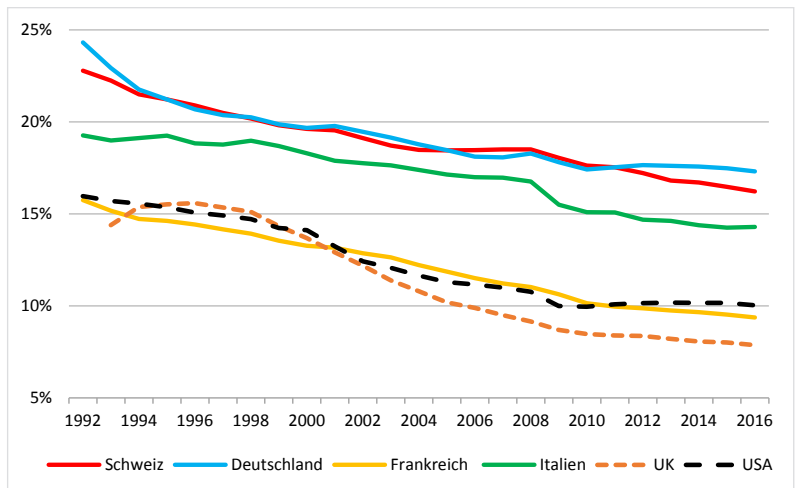
2.2 Deindustrialisierung bezüglich Beschäftigung

Industriebeschäftigung relativ und absolut gesunken

Während sich somit bei der Wertschöpfung ein differenziertes Bild der Deindustrialisierung zeigt (wachsende reale Industriewertschöpfung bei abnehmendem nominellem Anteil an der Gesamtwirtschaft), fällt der Befund am Arbeitsmarkt eindeutiger aus: die Industrie hat langfristig relativ und absolut an Boden verloren. Waren noch in den 1970er Jahren in der Schweiz und vielen anderen

OECD-Ländern 30 %–40 % der Beschäftigten im Industriesektor tätig, hat sich dieser Anteil seither praktisch halbiert. Abbildung 7 zeigt die Beschäftigungsanteile der Industrie nach Ländern von 1992 bis 2017. Sämtliche Länder weisen einen fallenden Beschäftigungsanteil der Industrie auf. In der Schweiz sank dieser von 23 % 1992 auf gut 16 % 2017, womit er im internationalen Vergleich relativ hoch ist. Von den hier betrachteten Ländern liegt nur in Deutschland der Beschäftigungsanteil der Industrie noch geringfügig höher, während er in den anderen Ländern deutlich tiefer ausfällt, teilweise unter 10%.

Abbildung 7: Relative Anteile der Industrie an der Gesamtbeschäftigung nach Ländern, in %

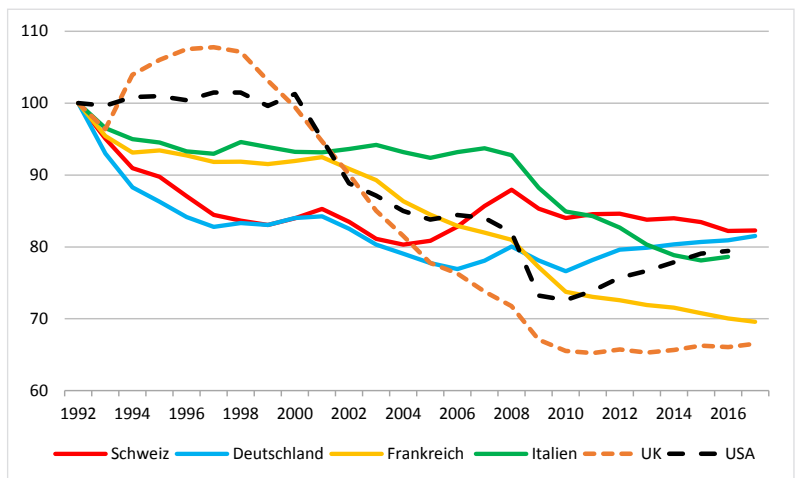


Quellen: Eurostat, BFS

Im Unterschied zur Wertschöpfung hat die Beschäftigung in der Industrie im langfristigen Trend aber nicht nur anteilmässig, sondern auch absolut abgenommen. In den OECD-Ländern sank die Industriebeschäftigung seit 1980 um fast ein Drittel.⁸ Eine massgebliche Rolle spielten hierbei der bereits erwähnte technologische Fortschritt und die damit einhergehenden Produktivitätssteigerungen in der Industrie, die dazu führen, dass ein stabiler oder sogar steigen-

der Industrieoutput mit immer weniger Arbeitskräften produziert werden kann. Abbildung 8 zeigt die absolute Entwicklung der Industriebeschäftigung (ausgehend vom Niveau 1992=100) für die Schweiz und die anderen Länder. In allen Ländern ist die Industriebeschäftigung über das letzte Vierteljahrhundert deutlich gesunken, das Ausmass der Rückgänge variiert allerdings und reicht von knapp 20 % bis 35 %.

Abbildung 8: Absolute Entwicklung der Beschäftigung in der Industrie nach Ländern, Indizes 1992=100



Quellen: Eurostat, BFS

In der Schweiz verlief der Rückgang der industriellen Beschäftigung über die letzten 25 Jahre vergleichsweise moderat. Die Industriebeschäftigung lag 2017 um 18 % tiefer als 1992, was einem Verlust von rund 180 000 Stellen entspricht. Diese Abnahme fand grösstenteils bereits in der Wirtschaftsflaute von Anfang bis Mitte der 1990er Jahre statt. Danach konnte die Schweizer Industrie ihren Beschäftigungsstand über lange Jahre gut halten, im Aufschwung von 2004 bis 2008 sogar deutlich steigern, ehe sich in den letzten Jahren im Sog der Finanzkrise und der Überbewertung des Frankens wieder eine negative Tendenz einstellte.

In Deutschland entwickelte sich die Industriebeschäftigung im langjährigen Vergleich ähnlich wie in der Schweiz. Das in der Einleitung beschriebene Auseinanderdriften zugunsten Deutschlands ist ein Phänomen der letzten Jahre seit der Finanzkrise, in denen die deutsche Industrie im Rückenwind des günstigen Euro-Wechselkurses wieder vermehrt Stellen aufbaute.

Verglichen mit Deutschland und der Schweiz verzeichneten andere Länder deutlich stärkere Abnahmen der Industriebeschäftigung. Italien wies zwar über viele Jahre eine

bemerkenswert stabile Industriebeschäftigung auf, insbesondere vor dem Hintergrund der schwachen Wirtschaftsdynamik, ehe seit der Finanzkrise binnen weniger Jahre ein starker Rückgang um über 10 % erfolgte.

Besonders ausgeprägt verlief der Abbau der Industriebeschäftigung in Frankreich (-30 % 2016 zu 1992) sowie vor allem in Grossbritannien (-35 %), wobei in beiden Ländern einer relativ stabilen Entwicklung in den 1990er Jahren starke Beschäftigungsverluste ab 2000 folgten. Bei Frankreich fällt auf, dass die Industriebeschäftigung stark sank, obwohl die reale Wertschöpfung über die meisten Jahre solide zugenommen hat. Eine mögliche Erklärung, auf die im Kapitel 5 noch vertiefter eingegangen wird, liegt darin, dass die französische Industrie infolge einer anhaltend verschlechterten internationalen Konkurrenzfähigkeit ihre Preise und Margen senken mussten und beschleunigt die Beschäftigung abbaute.

In Grossbritannien beeinflussten die Ausschläge des Pfund-Wechselkurses die internationale Wettbewerbsposition des Industriesektors erheblich. Als Grossbritannien im September 1992 aus dem Europäischen Währungssystem (EWS) ausgetreten war

und sich danach das Pfund an den Devisenmärkten stark abwertete, sorgte die dadurch verbesserte Wettbewerbsfähigkeit für einen temporären Beschäftigungsboom im britischen Industriesektor. Das Pfund wertete aber anschliessend in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre markant auf und blieb über lange Jahre sehr hoch bewertet, was die Industrie stark belastete und den Stellenabbau verschärfte. Erst seit der Finanzkrise wurde das Pfund in den letzten Jahren wieder schwächer, insbesondere nochmals seit dem Brexit-Volksentscheid, was sich in einer Stabilisierung der Industriebeschäftigung niederschlug. Neben der Wechselkursproblematik werden der britischen Industrie darüber hinaus gewisse strukturelle Schwächen attestiert, wie z.B. das zu tiefe Qualifikationsniveau der Industriebeschäftigten, eine schwache Produkti-

vität sowie eine zu geringe Spezialisierung auf hochwertige, technologieintensive Güter.⁹ Ausserdem wurden über lange Zeit die Probleme der britischen Industrie durch den Boom im Finanz- und Immobiliensektor überdeckt, der sich indes mit der Finanzkrise als nicht nachhaltige Übertreibung erwies.

Auch in den USA gingen von 2000 bis 2010 im Industriesektor fast 30 % der Stellen verloren. Zum beschleunigten Stellenabbau in der US-Industrie haben Studien zufolge¹⁰ neben technologischen Veränderungen auch die aussenwirtschaftlichen Umwälzungen, namentlich durch die Integration Chinas in den Welthandel, beigetragen, weil viele US-Industriebranchen unter starken Druck einer verschärften Importkonkurrenz gerieten.

9 Vgl. Scheuer/Zimmermann (2006) sowie Kitson/Michie (2014)

10 Für eine kurze Übersicht OECD (2016).

3 Treiber der Deindustrialisierung

Wie im vorherigen Kapitel ausgeführt, manifestiert sich die Deindustrialisierung in fortgeschrittenen Volkswirtschaften insbesondere in einer langfristigen Verschiebung der Beschäftigung von der der Industrie in den Dienstleistungssektor. Diese Verschiebung wird sowohl durch nationale als auch internationale Entwicklungen getrieben. In der ökonomischen Literatur werden insbesondere die folgenden Einflussfaktoren angeführt:¹¹

a. Überdurchschnittliche Produktivitätszuwächse in der Industrie

Der Industriesektor ist seit jeher in hohem Masse durch den technologischen Fortschritt geprägt, der sich in Innovation, Automatisierung und zunehmender Digitalisierung manifestiert. Diese Faktoren lassen sich in der industriellen Fertigung wesentlich besser nutzen als in personalintensiven Dienstleistungsbereichen wie etwa der Gesundheitspflege oder dem Bildungswesen, was sich in überdurchschnittlichen Produktivitätszuwächsen der Industrie im

Vergleich zur übrigen Volkswirtschaft niederschlägt. Dies trägt dazu bei, dass in den meisten Ländern das Beschäftigungswachstum in erster Linie in den Dienstleistungssektoren stattfindet, während in der Industrie eine wachsende Wertschöpfung mit tendenziell immer weniger Arbeitskräften erwirtschaftet wird. Die überdurchschnittlichen Produktivitätssteigerungen des Industriesektors sind somit ein wesentlicher Treiber der langfristigen Deindustrialisierung, zumindest in Bezug auf die Beschäftigung.

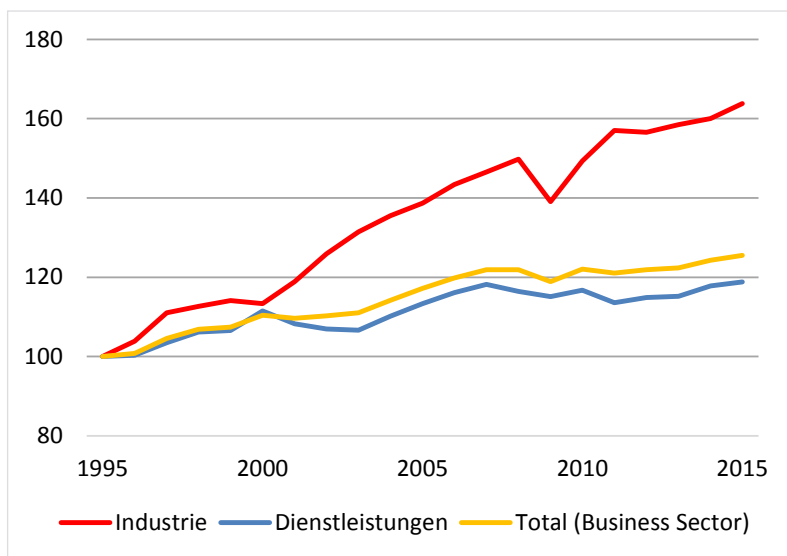
Auch für die Schweiz zeigt sich das nach Sektoren divergierende Produktivitätswachstum deutlich. Während sich die Arbeitsproduktivität in der Industrie von 1995 bis 2015 um gut 60 % bzw. rund 3 % pro Jahr erhöhte, stieg sie im Dienstleistungssektor im gleichen Zeitraum nur um knapp 20 % bzw. rund 1 % pro Jahr (Abbildung 9). Weil der Dienstleistungssektor zunehmend an Bedeutung gewinnt, wird das gesamtwirtschaftliche Produktivi-

¹¹ Eine heute noch häufig zitierte grundlegende Studie «Deindustrialization: Causes and Implications» stammt vom IMF (1997). Für aktuelle Einschätzungen vgl. IMF (2018) oder OECD (2016).

tätswachstum (hier gemessen am sogenannten Business Sektor¹²) massgeblich durch das schwächere Produktivitätswachstum der Dienstleistungssektoren und nur in geringerem Ausmass durch

die stärkere Produktivitätszunahme in der Industrie bestimmt. Die gesamtwirtschaftliche Produktivität (Businesssektor) stieg von 1995 bis 2015 um rund 25 % bzw. rund 1,3 % pro Jahr.

Abbildung 9: Arbeitsproduktivität nach Sektoren, Schweiz, 1995=100



Quelle: BFS

¹² Der Businesssektor unterscheidet sich von der Gesamtwirtschaft dahingehend, dass er nur den marktbestimmten bzw. profitorientierten Teil der Volkswirtschaft umfasst, d.h. ohne Staat und Non-Profit-Organisationen (BFS (2015)).

b. Verschiebung der Konsumnachfrage hin zu Dienstleistungen

Eine zweite, häufig genannte Ursache für die Deindustrialisierung liegt in der fortschreitenden Verschiebung der Nachfrage von Industriegütern zu Dienstleistungen im wirtschaftlichen Entwicklungsprozess. Mit steigendem Wohlstand geben die Konsumenten ihr Einkommen vermehrt für Gesundheits-, Kommunikations- oder Freizeitdienstleistungen aus, wohingegen der Anteil klassischer Industrieprodukte wie Nahrungsmittel oder Bekleidung an den Konsumausgaben stetig abnimmt. Diese Verschiebung der Konsumgewohnheiten ist in allen fortgeschrittenen Volkswirtschaften festzustellen, allerdings im Hinblick auf die Deindustrialisierung insofern zu relativieren, als es auch viele – vor allem hochwertige – Industrieprodukte gibt, die von einer wohlstandsbedingten Nachfrageverschiebung profitieren; z.B. Produkte der Pharma- oder der Medizintechnikindustrie im Zuge der zunehmenden Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen oder auch Luxusuhren. Zudem wird die abnehmende Bedeutung der Industriegüter im Konsum zumindest teilweise durch ihre

nach wie vor wichtige Rolle bei den Exporten kompensiert. Nicht zuletzt die Tatsache, dass die Industrie in vielen fortgeschrittenen Volkswirtschaften ihre Wertschöpfung auch in der jüngeren Vergangenheit solide steigern konnte, spricht für eine trotz Strukturwandel nach wie vor vorhandene Nachfrage nach Industriegütern.

c. Internationaler Handel und Globalisierung

Einen dritten wichtigen Treiber der Deindustrialisierung stellt die Internationalisierung der Wirtschaft dar. So hat insbesondere die verstärkte Integration der Schwellenländer in die weltweiten Handels- und Produktionsprozesse in den fortgeschrittenen Ländern diverse Industrien unter erhöhten Konkurrenzdruck gesetzt und zur Auslagerung von Produktion und Arbeitsplätzen in Schwellenländer geführt. Inwieweit derartige internationale Effekte die Deindustrialisierungstendenzen in einem Land verstärken, hängt wesentlich von der Struktur seines Industriesektors ab: Industriebranchen, die stark dem Preiswettbewerb aus Niedriglohnländern ausgesetzt sind, sind im Allgemeinen negativer

betroffen als weniger exponierte High-Tech-Branchen, welche allenfalls sogar von der steigenden Exportnachfrage aus den Schwellenländern profitieren können. Neben globalisierungsbedingtem Konkurrenzdruck kann auch eine verschlechterte Wettbewerbsfähigkeit, etwa durch eine überbewertete Währung, die Industrie eines Landes schwächen und so die Deindustrialisierung verstärken.

- d. **Statistische Verschiebungen zwischen Industrie- und Dienstleistungsbranchen**
Schliesslich gilt es noch den Aspekt zu erwähnen, dass Deindustrialisierung teilweise auch ein statistisches Artefakt darstellen kann. Dies betrifft insbesondere die Auslagerung (Outsourcing) von Tätigkeiten und Arbeitsplätzen von der Industrie in den inländischen Dienstleistungssektor. Wenn etwa ein Industriebetrieb seine Waren mit firmeneigenen Lastwagen ausliefert, erscheint der Fahrer als Industriearbeiter. Wird hingegen eine externe Transportfirma engagiert, werden die Wertschöpfung und die

Beschäftigung dem Dienstleistungssektor zugerechnet. Je mehr die Industrie dienstleistungsorientierte Tätigkeiten wie z.B. Gebäudeunterhalt, Marketing, Logistik, Rechtsdienst, Forschung etc. nicht mehr firmenintern erbringt, sondern von externen Dienstleistungsfirmen im Inland einkauft, desto stärker findet eine rein statistische Verschiebung von der Industrie in den Dienstleistungssektor statt, ohne dass sich realwirtschaftlich etwas geändert hätte. Derartige statistische Effekte durch Outsourcing im Inland scheinen der internationalen Literatur zufolge insbesondere in den 1980er und 1990er Jahren eine Rolle für den Stellenabbau in der Industrie gespielt, seither aber an Bedeutung verloren zu haben. So schätzte eine Studie für Frankreich, dass der Stellenabbau in der französischen Industrie über den gesamten Zeitraum 1980 bis 2007 zu rund 25 % durch inländisches Outsourcing vom Industrie- in den Dienstleistungssektor bedingt war, jedoch von 2000 bis 2007 nur noch zu rund 5 %.¹³

¹³ Demmou (2010)

Von solchen statistisch bedingten Verschiebungen von der Industrie zu den Dienstleistungssektoren ist der Umstand zu unterscheiden, dass im Zuge des Strukturwandels in den Kerntätigkeiten der Industrie selber eine gewisse Tertiärisierung stattfindet. Diese manifestiert sich im Wandel weg von der klassischen Produktion hin zu Forschungs- oder Ingenieurstätigkeiten, die eher Dienstleistungscharakter aufweisen.¹⁴

Produktivitätswachstum als Haupttreiber der Deindustrialisierung – Internationalisierung hat an Bedeutung gewonnen

Was die relative Wichtigkeit der verschiedenen Einflussfaktoren betrifft, besteht in der Forschungsliteratur ein weitgehender Konsens, dass die überdurchschnittlichen Produktivitätszuwächse im Industriesektor der bedeutendste Treiber der Deindustrialisierung sind. Dies ist konsistent mit dem (in Kapitel 2 aufgezeigten) empirischen Befund, dass sich die Deindustrialisierung in vielen Ländern hauptsächlich in einem Rückgang der Industriebeschäftigung bei weiter gestiegener Wertschöpfung manifestiert. Für die

Vergangenheit lässt sich der Rückgang der Industriebeschäftigung in den OECD-Ländern zum grössten Teil (je nach Studie zur Hälfte bis zu drei Vierteln) durch den Produktivitätsfortschritt erklären, wohingegen andere Faktoren wie die Internationalisierung oder die Verschiebung der Nachfrage zu Dienstleistungen eine geringere Rolle spielten. Diese Einschätzung, zu der der IMF bereits in seiner Analyse von 1997 gelangte, wird auch aktuell im Grundsatz immer noch als zutreffend erachtet (OECD (2016)).

Wenig überraschend finden allerdings neuere Studien, dass mit der verstärkten weltwirtschaftlichen Integration von China und anderen Schwellenländern das Ausmass der internationalen Effekte für die Deindustrialisierung im Zeitablauf zugenommen haben dürfte.¹⁵ So kommen etwa für die USA zahlreiche Studien zum Ergebnis, dass die gestiegene Importkonkurrenz aus China die Deindustrialisierung ab dem Jahr 2000 beschleunigt hat, auch wenn der technische Fortschritt weiterhin der wichtigste Faktor bleibt. Auch für Frankreich finden Studien, dass der Erklärungsgehalt internationaler Faktoren wie Globali-

¹⁴ Vgl. hierzu WBF (2014)

¹⁵ OECD (2016)

sierung und Wettbewerbsfähigkeit für den Rückgang der Industriebeschäftigung nach der Jahrtausendwende zugenommen hat.¹⁶ Bei der Abschätzung der verschiedenen Effekte gilt es allerdings zu beachten, dass eine eindeutige Trennung der Einflüsse von technologischem Fortschritt und Internationalisierung methodisch schwierig ist, weil sich diese überlagern und sogar wechselseitig verstärken können. So hat der technologische Fortschritt einerseits die Globalisierung beflügelt, andererseits kann der globalisierungsbedingte höhere internationale Konkurrenzdruck technologische Innovationen forcieren.¹⁷

Der IWF findet in seiner jüngsten Analyse die Einschätzung bestätigt, dass die Internationalisierung die Deindustrialisierung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften in unterschiedlichem Ausmass beeinflusst.¹⁸ Demzufolge hat sich seit Mitte der 1990er Jahre der internationale Handel in Frankreich, Italien, Grossbritannien, den USA und Japan negativ auf die industrielle Wertschöpfung ausgewirkt. In diesen Ländern büsste der Industriesektor wegen fehlender Wettbewerbsfähig-

keit Weltmarktanteile ein und verzeichnete Handelsbilanzdefizite. Demgegenüber hat in Ländern wie Deutschland, Irland oder den Niederlanden die starke Stellung der Industrie im internationalen Handel die Deindustrialisierungstendenzen eher gemildert.

Für die Schweiz sind bislang keine vertieften Studien zur relativen Bedeutung der verschiedenen Einflussfaktoren für die Deindustrialisierung bekannt. Es ist aber davon auszugehen, dass der Produktivitätseffekt auch hierzulande in der Vergangenheit die Hauptrolle gespielt hat. Wie in Kapitel 2 gezeigt wurde, konnte die Schweizer Industrie ihre Wertschöpfung über die vergangenen Jahrzehnte mehrheitlich – mit Ausnahme von Perioden mit stark überbewertetem Franken – deutlich steigern. Wegen der Produktivitätsfortschritte ging die Zunahme der Wertschöpfung ohne Beschäftigungserhöhung vonstatten. Daneben spricht die hohe Aussenhandelsorientierung der Schweiz grundsätzlich für eine wichtige Rolle internationaler Faktoren für die Entwicklung der Industrie, wobei in den letzten Jahren gegenläufige

16 Demmou (2010), INSEE (2012)

17 OECD (2016)

18 IMF (2018)

Effekte wirkten. So dürfte, im Gegensatz zu Ländern wie USA oder Frankreich, die Globalisierung die Industrie in der Schweiz tendenziell begünstigt haben, weil sie durch ihre starke Ausrichtung auf forschungsin- intensive High-Tech-Produkte dem Konkurrenzdruck aus den Schwellen- ländern weniger ausgesetzt war, son-

dern vielmehr von den neuen Export- märkten profitieren konnte.¹⁹ Dem- gegenüber bedeutete die starke Überbewertung des Frankens in den letzten Jahren für die Industrie eine erhebliche Belastung, worauf im Kapitel 6 ausführlich eingegangen wird.

¹⁹ UBS (2016)

4 Deindustrialisierung – Gesunder Strukturwandel oder schädliche Aushöhlung der industriellen Basis?

Dass in reifen Volkswirtschaften die Industrie relativ zum Dienstleistungssektor an Gewicht verliert, entspricht einem normalen Strukturwandel im Sinne der Tertiärisierung («Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft»). Insofern ist Deindustrialisierung per se nichts Schlechtes, auch wenn der Begriff in der politischen Diskussion meist negativ besetzt ist. Wenn die Industrie dank Produktivitätsfortschritten weniger Arbeitskräfte benötigt, um eine gleichbleibende oder sogar zunehmende Wertschöpfung zu erzielen, ist dies kein Grund zur Besorgnis, sondern normalerweise ein wohlstandssteigernder Strukturwandel – ähnlich wie in historischer Perspektive der Wandel von der Landwirtschaft zur Industrie. Voraussetzung ist allerdings, dass der Strukturwandel am Arbeitsmarkt reibungslos bewältigt werden kann.

Argumente für eine wichtige Rolle der Industrie

Gleichwohl sprechen verschiedene Argumente dafür, dass die Industrie eine zentrale Säule für eine leistungsstarke Volkswirtschaft mit ausgewogenem Branchen-Mix darstellt:²⁰

Innovative Branche: Die Industrie spielt eine zentrale Rolle bei der Entwicklung und der Verbreitung technologischer Neuerungen auf die gesamte Volkswirtschaft. Ihr Anteil an den gesamten (privaten) Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) eines Landes liegt international häufig deutlich über 60 %.

Tragende Säule der Exportwirtschaft: Der Anteil der Industrieexporte an den gesamten Exporten beträgt im Durchschnitt Westeuropas über 50 %, in der Schweiz sogar zwei Drittel. Dadurch spielt die Industrie eine wichtige Rolle, um Auslandsmärkte zu erschliessen und an ihrem Wachstum zu partizipieren.

Produktive, gut bezahlte Jobs: Die Industrie weist insbesondere in höherwertigen Segmenten mit hoher Produktivität gut bezahlte Arbeitsplätze auf. Aber auch in traditionellen Produktionsbereichen mit weniger hohen Qualifikationsanforderungen erzielen die Beschäftigten oftmals höhere Löhne als an Stellen mit vergleichbarer Qualifikation in diversen Dienstleistungsbranchen.

Drehscheibe Industrie-Dienstleistungssektoren: Industrieunterneh-

²⁰ Vgl. z.B. EU-Kommission (2014), DB Research (2013); Bundesverband der deutschen Industrie (2014) oder Raiffeisen Economic Research (2015)

men sind wichtige Auftraggeber für unternehmensnahe Dienstleister (z.B. Logistik, Beratung, Marketing, Verkauf). Dadurch ist die Industrie für viele Dienstleistungsfirmen von grosser Bedeutung und gesamtwirtschaftlich ein Garant für einen ausgewogenen Branchen-Mix.

Diese seit langem bekannten Argumente für eine wichtige Rolle der Industrie sind seit einigen Jahren wieder verstärkt in den Fokus der Wirtschaftspolitik geraten. Nicht zuletzt mit der Zäsur der globalen Finanzkrise und der anschliessenden, in vielen Ländern unbefriedigenden Wirtschaftserholung hat sich die Wertschätzung für die Industrie erhöht.²¹ Zum einen zeigte die Krise, dass eine zu einseitige Abstützung auf die vor der Krise lange Zeit boomenden (Finanz-)Dienstleistungen eine Volkswirtschaft verwundbar macht, zum andern, weil Länder mit hohem Industrieanteil wie Deutschland oder die Schweiz vergleichsweise besser durch die Krise kamen. Daher steht unterdessen in Europa wie in den USA das Ziel einer Re-Industrialisierung auf der wirtschaftspolitischen Agenda. So formulierte die EU-Kommission im Herbst 2012

offiziell das Ziel, den (nominalen) Wertschöpfungsanteil der Industrie an der Gesamtwirtschaft in der EU von damals 15,5 % bis 2020 auf 20 % zu steigern. Dieses hochgesteckte Ziel dürfte zwar vermutlich kaum erreicht werden, bis 2016 erhöhte sich der Industrieanteil leicht auf 16 %, aber immerhin konnte der zuvor jahrelange Negativtrend gestoppt werden.

Während es somit gute Gründe für eine leistungsstarke Industrie als tragende Säule einer Volkswirtschaft gibt, lässt sich daraus jedoch kein pauschal optimaler Industrieanteil ableiten. Aktuell wird zwar oftmals Deutschland als Musterfall für einen hohen Industrieanteil und eine erfolgreiche Wirtschaftsentwicklung angeführt, was indes nur für die jüngere Vergangenheit zutrifft. Daneben gibt es aber wirtschaftlich ebenso erfolgreiche Länder mit unterdurchschnittlichem Industrieanteil (z.B. die Niederlande mit 12 %, Dänemark mit 10 %). Empirisch existiert kein stabiler positiver Zusammenhang zwischen hohem Industrieanteil und prosperierender Wirtschaft. Welche Rolle die Industrie in einer Volkswirtschaft spielt und wie

21 Bis zur Finanzkrise wurde dagegen ein hoher Industrieanteil sogar teilweise als Schwäche einer Volkswirtschaft angesehen, gewissermassen als ein Symptom der Rückständigkeit in Bezug auf den Strukturwandel.

hoch dementsprechend ihr Anteil sein sollte, hängt stark von ihren komparativen Vorteilen und der daraus resultierenden Branchenspezialisierung ab. Demgegenüber kann eine rapide, starke Abnahme der Industrieanteile und der Beschäftigung schon eher als Warnsignal für Fehlentwicklungen angesehen werden, selbst wenn dies für eine gewisse Zeit noch durch boomende andere Bereiche überdeckt werden kann.

Schwierige Abgrenzung von «normaler» und «schädlicher» Deindustrialisierung

Wo die Grenze zwischen «normaler» Deindustrialisierung im Sinne eines gesunden Strukturwandels und «schädlicher» übermäßiger Deindustrialisierung verläuft, lässt sich daher nicht exakt bestimmen. Aufgrund der ökonomischen Literatur lassen sich in etwa folgende Abgrenzungen ziehen:

- Die technologisch bedingte, durch Produktivitätssteigerungen getriebene langfristige Deindustrialisierung bedeutet in der Regel einen volkswirtschaftlich positiven Strukturwandel mit steigendem Wohlstand. Die pessimistische Sichtweise, dass die langfristige

Verlagerung der Beschäftigung von der Industrie in den Dienstleistungssektor das Produktivitätswachstum der Volkswirtschaft schmälert (weil der Dienstleistungssektor inhärent geringere Produktivitätssteigerungen aufweist als der technologisch progressive Industriesektor), scheint sich bislang mehrheitlich nicht bewahrheitet zu haben, wie der IWF in seiner jüngsten Analyse schreibt. Die Hypothese «hohe Produktivität in der Industrie, tiefe Produktivität im Dienstleistungssektor» ist zu pauschal und wird der Heterogenität im Dienstleistungssektor nicht gerecht, wo es neben personalintensiven Dienstleistungen auch Bereiche wie Informatik und Kommunikationsdienste mit überdurchschnittlicher Produktivität gibt. Ob sich der Strukturwandel eher positiv oder negativ auf das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum auswirkt, hängt nach Einschätzung des IWF daher massgeblich davon ab, in welche Branchen sich der Strukturwandel verlagert. Über das vergangene Jahrzehnt (2000–2010) findet der IWF in einer statistischen Analyse für die fortgeschrittenen Volkswirtschaften insgesamt praktisch keinen signifikanten Einfluss

– weder negativ noch positiv – der Deindustrialisierung auf das Produktivitätswachstum.

- Probleme aus der Deindustrialisierung können sich zum einen ergeben, wenn sich die negativen Effekte auf Arbeitskräfte, Branchen oder Regionen konzentrieren und verfestigen, wie dies teilweise in den USA und Grossbritannien der Fall war. Solchen negativen Auswirkungen sollte aber nach Ansicht der meisten Ökonomen besser durch eine aktive Arbeitsmarktpolitik (Vermittlung, Qualifizierung) und eine wirksame Bildungs-, Sozial- und Regionalpolitik begegnet werden als durch eine Verhinderung des Strukturwandels.
- Zum ändern kann vor allem eine erodierende internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bzw. ihrer Unternehmen die Deindustrialisierung ungünstig verstärken und sich volkswirtschaftlich nachteilig auswirken. Im Falle einer überbewerteten Währung oder einer qualitativ schlechten Wettbewerbsfähigkeit ist die exportorientierte Industrie besonders negativ betroffen, und es ist fraglich, ob dies andere Sektoren kompensieren können. Eine übermässige Schwächung der Industrie kann daher das gesamtwirtschaftliche Produktivitäts- und Wachstumspotenzial beeinträchtigen.

5 Deindustrialisierung durch geschwächte Wettbewerbsfähigkeit – das Beispiel Frankreich

Wie in Kapitel 2 bereits ausgeführt, verzeichnete Frankreich von den grossen europäischen Ländern, neben Grossbritannien, die am stärksten ausgeprägten Deindustrialisierungstendenzen in Bezug auf den Rückgang der Industriebeschäftigung über die letzten Jahrzehnte.

Tabelle 1 enthält verschiedene Indikatoren der Industrieentwicklung für die Schweiz, Deutschland, Frankreich, Italien und Grossbritannien über die letzten Jahrzehnte (jeweils Periodendurchschnitte 1980er Jahre, 1990er Jahre, 2000er Jahre sowie 2010–2017). Neben den bereits im Kapitel 2 beschriebenen Wertschöpfungs- und Beschäftigungsindikatoren (Anteile an der Gesamtwirtschaft sowie Veränderungsraten) ist zusätzlich an fünfter Stelle die Veränderung der relativen Lohnstückkosten in einheitlicher Währung aufgeführt, die als Indikator für die preisliche bzw. kostenmässige Wettbewerbsfähigkeit eines Landes dient.²²

Die Periodendurchschnitte bestätigen nochmals die besonders negative Entwicklung der Industriebeschäftigung in Frankreich und in Grossbritannien, die in beiden Ländern in allen vier Perioden deutlich sank. Demgegenüber schneidet Frankreich

beim Wachstum der realen Industriewertschöpfung keineswegs durchgängig schlechter als die anderen Länder ab. Die neunziger Jahre waren sogar ausgesprochene Wachstumsjahre für die französische Industrie (mit +2,5 % pro Jahr das höchste reale Wachstum aller Länder), ehe sich das Wachstum nach der Jahrtausendwende abkühlte, aber immerhin positiv blieb. Die Beschäftigung sank dagegen beschleunigt. Der Anstieg der relativen Lohnstückkosten Frankreichs in der Periode 2000–2010 war mit durchschnittlich 0,8 % pro Jahr zwar nicht sonderlich hoch, aber deutlich stärker als in Deutschland (-1,1 % pro Jahr), was die relative Wettbewerbsposition Frankreichs belastete. Die Zahlen für die Schweiz verdeutlichen, dass die Industriebeschäftigung in den neunziger Jahren am stärksten litt (-2,1 % pro Jahr) und sich seither gut halten konnte, wobei sich der Rückgang in den letzten Jahren etwas verstärkte. Letzteres insbesondere in Anbetracht der wechselkursbedingt starken Verschlechterung der Wettbewerbsposition, welche sich im markanten Anstieg der relativen Lohnstückkosten um fast 3 % pro Jahr manifestiert.

²² Dieser von der OECD berechnete Indikator wird im Kapitel 5.2 genauer erläutert.

Tabelle 1: Industrie-Indikatoren nach Ländern über verschiedene Zeiträume (Periodendurchschnitte)

		Periodendurchschnitte			
		1980–1990	1990–2000	2000–2010	2010–2017
Schweiz	Wertschöpfung Industrie, Anteil am Total (nominal)	22,8%	19,9%	19,8%	19,1%
	Wertschöpfung Industrie, reale Veränderung p.a.	1,4%	2,5%	0,5%	1,4%
	Beschäftigung Industrie, Anteil am Total	n.a.	21,0%	18,6%	16,8%
	Beschäftigung Industrie, Veränderung p.a,	n.a.	-2,2%	0,0%	-0,3%
	relative Lohnstückkosten (in Euro), Veränderung p.a.	2,5%	-0,3%	1,2%	2,0%
Deutschland*	Wertschöpfung Industrie, Anteil am Total (nominal)	30,0%	24,1%	22,4%	22,8%
	Wertschöpfung Industrie, reale Veränderung p.a.	1,7%	0,3%	1,1%	2,7%
	Beschäftigung Industrie, Anteil am Total	29,2%	22,3%	18,6%	17,5%
	Beschäftigung Industrie, Veränderung p.a,	0,0%	-2,8%	-0,9%	0,9%
	relative Lohnstückkosten (in Euro), Veränderung p.a.	-0,3%	-0,6%	-1,2%	0,4%
Frankreich	Wertschöpfung Industrie, Anteil am Total (nominal)	18,8%	16,4%	13,4%	11,4%
	Wertschöpfung Industrie, reale Veränderung p.a.	2,2%	1,3%	-0,7%	0,5%
	Beschäftigung Industrie, Anteil am Total	18,5%	14,7%	11,9%	9,7%
	Beschäftigung Industrie, Veränderung p.a.	-1,8%	-1,3%	-2,2%	-0,8%
	relative Lohnstückkosten (in Euro), Veränderung p.a.	-1,0%	-0,8%	0,8%	-0,7%
Italien	Wertschöpfung Industrie, Anteil am Total (nominal)	24,0%	20,5%	17,5%	15,8%
	Wertschöpfung Industrie, reale Veränderung p.a.	2,2%	1,3%	-0,7%	0,5%
	Beschäftigung Industrie, Anteil am Total	21,4%	19,1%	17,0%	14,6%
	Beschäftigung Industrie, Veränderung p.a.	-1,1%	-1,1%	-0,9%	-1,3%
	relative Lohnstückkosten (in Euro), Veränderung p.a.	2,7%	-2,8%	1,7%	-0,6%
UK	Wertschöpfung Industrie, Anteil am Total (nominal)	18,3%	16,5%	11,4%	10,0%
	Wertschöpfung Industrie, reale Veränderung p.a.	1,9%	0,8%	-0,8%	0,8%
	Beschäftigung Industrie, Anteil am Total	18,9%	15,1%	10,6%	8,2%
	Beschäftigung Industrie, Veränderung p.a.	-2,3%	-1,6%	-4,1%	0,2%
	relative Lohnstückkosten (in Euro), Veränderung p.a.	-1,0%	1,7%	-2,0%	-0,9%

* 1980–1990 ehemalige Bundesrepublik Deutschland

Quellen: Eurostat, BFS; Zahlen für Deutschland 1980–1990 Westdeutschland

5.1 Unterschiedliche Phasen der Deindustrialisierung in Frankreich

Den Hintergründen der forcierten Deindustrialisierung Frankreichs sind diverse Studien nachgegangen.²³ Diese decken sich weitgehend in der Einschätzung, dass die Deindustrialisierung von 1980 bis 2000 in erster Linie durch eine produktivitätsgetriebene Verschiebung der Wirtschaftsstruktur vom Industrie- zum Dienstleistungssektor gekennzeichnet war und relativ reibungslos verlief. Nach der Jahrtausendwende verdüsterte sich das Bild indes, weil die französische Industrie infolge einer verschlechterten Wettbewerbsfähigkeit im Aussenhandel zunehmend ins Hintertreffen geriet.

Verschiedenen Studien zufolge lässt sich der Deindustrialisierungsprozess in Frankreich historisch in vier unterschiedliche Phasen unterteilen.²⁴

1. 1980–1990: Wechselhafte Handelsbilanz, steigende Gewinnmargen

Die 1980er Jahre waren durch ein moderates Wachstum der realen Wertschöpfung der Industrie bei

deutlich rückläufiger Industriebeschäftigung gekennzeichnet. Der anfangs der 1980er Jahre positive Handelsbilanzsaldo mit Industriegütern verschlechterte sich Mitte des Jahrzehnts über einige Jahre und wurde defizitär, konnte sich zum Ende des Jahrzehnts aber wieder stabilisieren (Abbildung 10). Die Industrieunternehmen konnten ihre Gewinnmargen über weite Strecken des Jahrzehnts steigern (Abbildung 11). Alles in allem überwiegt in den französischen Studien die Einschätzung, dass die Deindustrialisierung in den 1980er Jahren relativ gut gemeistert wurde, obwohl der 1983 eingeleitete wirtschaftspolitische Kurswechsel zu einer auf Währungs- und Preisstabilität ausgerichteten Geldpolitik (Politik des «Franc fort», vgl. hierzu Exkurs 2) die französische Wirtschaft unter erhöhten Anpassungsdruck setzte.

2. 1990–2000: Positive Handelsbilanz, solide Gewinnmargen

Der Wertschöpfungsanteil und die Industriebeschäftigung gingen in den 1990er Jahren zwar weiter zurück, aber das reale Wertschöpfungswachstum der Industrie war

²³ Vgl. z.B. Crédit Agricole (2016), INSEE (2012), Trésor-Éco (2010),

²⁴ INSEE (2012)

mit fast 3% pro Jahr deutlich positiv und höher als in den anderen Ländern. Hierzu trug eine gute preisliche Wettbewerbsfähigkeit, insbesondere gegenüber Deutschland, bei, was sich in einem zunehmenden positiven Handelsbilanzsaldo manifestierte. Die Gewinnmargen gingen zwar in der ersten Hälfte der 1990er Jahre zurück, erholten sich danach jedoch wieder deutlich. Im Rückblick markieren die 1990er Jahre die beste Phase für die französische Industrie.

3. 2001–2007: Schrumpfende Gewinnmargen, Handelsbilanz wird strukturell negativ

Der relative Wertschöpfungsanteil und die Industriebeschäftigung gingen deutlich zurück. Im Gegensatz zu den 1990er Jahren schwächte sich nach der Jahrtausendwende aber auch das reale Wachstum der Industriewertschöpfung zusehends und mehr als in anderen Ländern ab. Der Industriesektor geriet vom Außenhandel unter Druck: Die Wettbewerbsfähigkeit verschlech-

terte sich, die Handelsbilanz rutschte zunehmend in den Negativbereich und die Gewinnmargen der Industrieunternehmen schrumpften von Jahr zu Jahr.

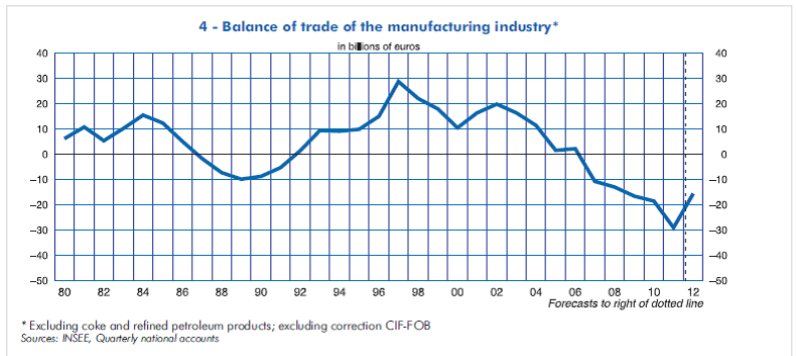
4. seit 2008: Weiter schrumpfende Gewinnmargen, beginnende Wende Handelsbilanz

Anhalten der negativen Tendenzen in den Jahren der Finanz- und Schuldenkrisen. Weitere Schrumpfung der Gewinnmargen. Anzeichen für Stabilisierung des Handelsbilanzdefizits.

Das Jahrzehnt nach der Jahrtausendwende wird somit von den erwähnten Studien als die negative Schlüsselperiode der französischen Industrie angesehen, in der sich der zuvor passabel bewältigte Deindustrialisierungsprozess ungünstig verschärft hat. Als wesentliche Ursache dahinter wird die anhaltende Verschlechterung der Wettbewerbsposition der französischen Industrie auf den Weltmärkten ausgemacht, die im folgenden Kapitel 5.2 genauer betrachtet wird.

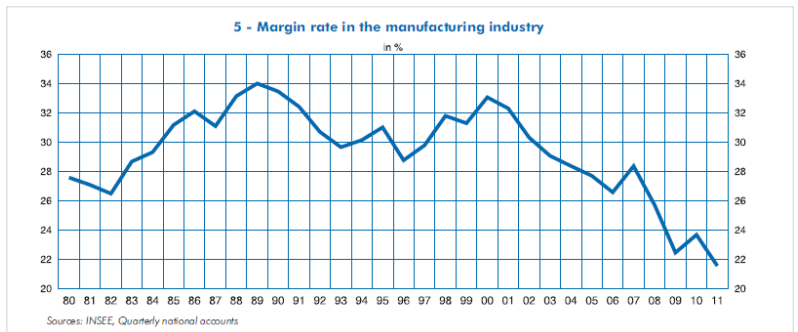
5 Deindustrialisierung durch geschwächte Wettbewerbsfähigkeit – das Beispiel Frankreich

Abbildung 10: Handelsbilanz Frankreich, Industriegüter



Quelle: Grafik entnommen aus INSEE (2012)

Abbildung 11: Entwicklung der Gewinnmargen der französischen Industrie



Quelle: Grafik entnommen aus INSEE (2012)

Exkurs 2: Politik des «Franc fort» in den 1980er Jahren und ihre Auswirkungen

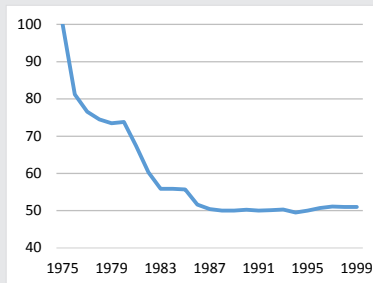
1983 wurde durch die Regierung Mitterand ein fundamentaler Kurswechsel in der französischen Wirtschaftspolitik eingeleitet. Die bis dahin betriebene expansive Nachfragepolitik, die mit hohen Inflationsraten und häufigen Abwertungen des französischen Franc gegenüber der D-Mark einhergegangen war, sollte durch eine stärker auf Preisstabilität ausgerichtete Wirtschaftspolitik nach deutschem Vorbild abgelöst werden. Deren Kernstück war die Orientierung der französischen Geldpolitik an jener der deutschen Bundesbank, die sich in einer engen Anbindung des Franc gegenüber der D-Mark niederschlug. Durch die Ausrichtung auf den Stabilitätsanker Deutschland sollte eine höhere Glaubwürdigkeit der französischen Geldpolitik bezüglich des Preisstabilitätsziels und damit verbunden eine schnellere Rückführung der Inflation erreicht werden. Weil diese Wirtschaftspolitik massgeblich auf der Wechselkursstabilität gegenüber der Hartwährung D-Mark beruhte, wurde von der Politik des «Franc fort» gesprochen.

Die bilaterale Wechselkursentwicklung des französischen Franc gegenüber der D-Mark verdeutlicht die währungspolitische Zäsur seit 1983 (Abbildung 12). Hatte der Franc von 1975 bis 1982 zur D-Mark rund 40 % an Wert eingebüsst, stabilisierte sich das Kursverhältnis ab 1983 zunehmend. Um den Übergang zur Wechselkursstabilität nicht zu abrupt zu gestalten und eine disruptive Verschlechterung der Wettbewerbsposition zu verhindern, wurde der Franc im April 1986 und im Januar 1987 zwar noch zweimal abgewertet. Danach entwickelte sich der Franc seit 1987 bis zum Beginn der Währungsunion 1999 nahezu parallel zur D-Mark.

Ein potenzielles Risiko der Strategie des Franc fort wurde darin gesehen, dass der Verzicht auf Währungsabwertungen mit einer verschlechterten Wettbewerbsfähigkeit verbunden wäre, solange die französischen Preise und Kosten stärker steigen als diejenigen der Handelspartner. Entscheidend für den Erfolg ist daher, dass die Anpassung von Preisen und Kosten schnell gelingt, andernfalls leidet die Wettbewerbsfähigkeit mit negativen Folgen für Wachstum und Arbeitslosigkeit.

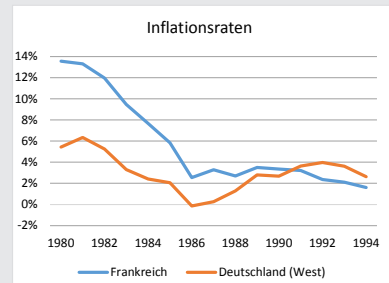
Wie sich herausstellte, ging die Rückführung der Inflation in Frankreich relativ rasch, binnen weniger Jahre, vonstatten (Abbildung 13). Die Inflationsrate, die 1982 noch 12 % betragen hatte, sank bis 1986 auf unter 3 % und näherte sich damit derjenigen Deutschlands (alte Bundesrepublik) an. In den folgenden Jahren unterschritt sie diese sogar, weil die deutsche Wirtschaft zusehends in den inflationären Wiedervereinigungsboom geriet. Ähnlich wie die Inflation verlangsamte sich auch die Zunahme der Lohnstückkosten in der französischen Wirtschaft binnen weniger Jahre deutlich. Dabei dürfte die 1983 erfolgte, weitgehende Abschaffung der automatischen Lohnindexierung eine wichtige Rolle gespielt haben, weil dadurch das gegenseitige Hochschaukeln von Preisen und Löhnen (Lohn-Preis-Spirale) gestoppt werden konnte.²⁵

Abbildung 12:
Bilateraler Wechselkurs D-Mark / Franc (Index 1975=100)



Quelle: OECD

Abbildung 13:
Inflation Frankreich und Deutschland



Quelle: OECD

Gleichwohl bestand in den ersten Jahren des Anpassungsprozesses (von 1983 bis 1986) gegenüber Deutschland noch ein erhebliches Inflationsdifferential von mehreren Prozentpunkten, das bei einem konstanten nominellen Wechselkurs eine deutliche reale Aufwertung des Franc und somit eine Schwächung der französischen Wettbewerbsfähigkeit bedeutete. Diesem Problem

25 INSEE (2012)

konnte indes durch die erwähnten zwei Abwertungen des Franc 1986 und 1987 (um jeweils 4–5 % gegenüber der D-Mark) entgegengewirkt werden und so eine jahrelang anhaltende Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit verhindert werden. Dies widerspiegelte sich in der Entwicklung der Handelsbilanz, die ab Mitte der 1980er Jahre vorübergehend ins Defizit geriet, sich aber zum Ende des Jahrzehnts wieder stabilisieren konnte.

Dass die Politik des Franc fort ohne eine gravierende Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit der französischen Unternehmen umgesetzt werden konnte, war somit zum einen der raschen Rückbildung der Lohn- und Preissteigerungen und zum andern den beiden Franc-Abwertungen 1986 und 1987 zu verdanken. Letzteres zeigte, dass die Politik des Franc fort im Übergangsprozess relativ pragmatisch und graduell umgesetzt wurde, um eine abrupte Überbewertung des Franc zu vermeiden. Erst als die Inflation nachhaltig auf deutsche Verhältnisse gesunken war, wurde die Währungsanbindung an die D-Mark zunehmend fix. Im Umfeld moderater Preis- und Lohnsteigerungen konnten die Unternehmen ihre Margen im Verlauf der 1980er Jahre sogar ausbauen.

Obwohl der französische Industriesektor diese Periode relativ gut bewältigte, fällt die Bilanz der Politik des Franc fort im Rückblick gleichwohl eher durchzogen aus. So kommt der spätere Chefökonom des IWF Olivier Blanchard in seiner Analyse aus dem Jahr 1993 zum Schluss, dass diese Politik zwar das Ziel einer tieferen Inflation tatsächlich gut und schneller als erwartet erreichte. Hiervon abgesehen sieht Blanchard jedoch kaum eine Verbesserung der makroökonomischen Performance, insbesondere nicht in Bezug auf die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit, deren Verringerung ebenfalls ein Ziel der Politik des Franc fort war. Nach seiner Einschätzung erfüllten sich die Hoffnungen nicht, dass eine anhaltende Disinflation über eine verbesserte internationale Wettbewerbsfähigkeit zu einer Senkung der Arbeitslosigkeit führt. Dies nicht zuletzt, weil eine derartige Strategie der «*désinflation compétitive*» oftmals zu Lasten der Handelspartner ginge (Beggart-hy-neighbour) und bei diesen Gegenreaktionen auslösen könnte.²⁶

26 Blanchard/Muet (1993)

5.2 Relative Lohnstückkosten und Weltmarktanteile der Exporte

Alternativ zum realen Wechselkurs (inflationsbereinigter nomineller Wechselkurs) lässt sich die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bzw. ihrer Unternehmen anhand der relativen Lohnstückkosten beurteilen. Der hier verwendete, von der OECD berechnete Indikator der relativen Lohnstückkosten für die Gesamtwirtschaft zeigt die Entwicklung der Lohnstückkosten eines Landes im Vergleich zu den Handelspartnern (OECD-Länder und einige wichtige Schwellenländer) in einheitlicher Währung. Der Indikator der relativen Lohnstückkosten gibt Aufschluss über die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, ähnlich wie ein handelsgewichteter realer Wechselkurs. Ein Anstieg des Index der relativen Lohnstückkosten bedeutet eine Verschlechterung der Wettbewerbsposition gegenüber den Handelspartnern und vice versa. Eine solche Verschlechterung kann sowohl durch zunehmende Lohnstückkosten im Inland – wenn die Lohnkosten stärker steigen als die

Arbeitsproduktivität – als auch durch eine Aufwertung der Währung bedingt sein.

Abbildung 14 zeigt für Frankreich und Deutschland die Entwicklung der relativen Lohnstückkosten seit Anfang der 1990er Jahre (linke Grafik) sowie der Exportanteile am Weltmarkt (rechte Grafik), die ebenfalls von der OECD berechnet werden.²⁷ Bei den Weltmarktanteilen gilt es zu beachten, dass diese in den meisten fortgeschrittenen Industrieländern langfristig sinken, weil die im Aufholprozess befindlichen Schwellenländer tendenziell Marktanteile gewinnen. Gleichwohl sind die Unterschiede zwischen Frankreich und Deutschland erheblich. Während die deutschen Exporteure ihren in den 1990er Jahren gesunkenen Weltmarktanteil seit 2000 weitgehend behaupten konnten, beschleunigte sich der Rückgang Frankreichs; der Weltmarktanteil der französischen Exporteure sank zwischen 2000 und 2010 von 5,5 % auf 3,5 %.

Die schwache französische Exportperformance seit 2000 war massgeblich durch einen schleichenden

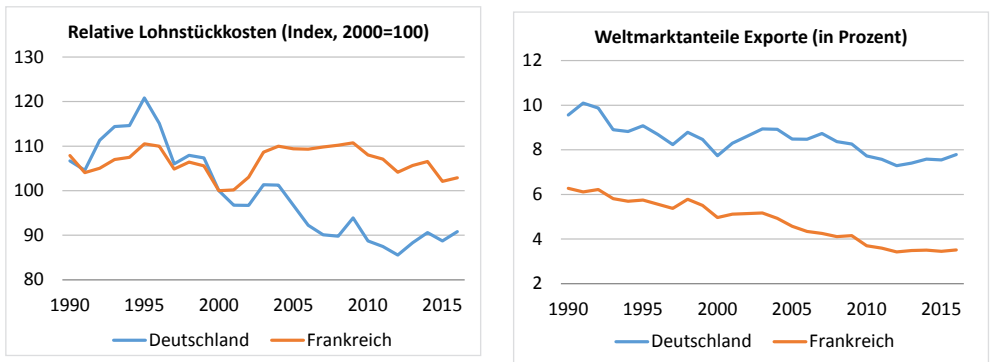
²⁷ Die Weltmarktanteile beziehen sich nicht nur auf Industriegüterexporte, sondern auf die gesamten Exporte von Waren und Dienstleistungen.

Verlust an Wettbewerbsfähigkeit bedingt. So geriet Frankreich gegenüber dem wichtigsten Handelspartner Deutschland bei der Entwicklung der Lohnstückkosten deutlich ins Hintertreffen. Hatte noch in den 1990er Jahren Deutschland infolge des Wiedervereinigungsbooms mehr als Frankreich mit zeitweilig stark steigenden Lohnstückkosten zu kämpfen, änderte sich das Bild ab 2000 grundlegend. Deutschland verzeichnete im Zuge der Arbeitsmarkt-reformen der Regierung Schröder («Hartz IV») über Jahre sehr geringe Lohnsteigerungen. In Relation zu den Handelspartnern sanken die deutschen Lohnstückkosten von

2000 bis 2010 um über 10 Prozent, wohingegen jene Frankreichs im selben Zeitraum um rund 10 Prozent anstiegen. Dieses Auseinanderdriften bedeutete eine Kluft von nahezu 20 Prozent zu Ungunsten der französischen Wettbewerbsfähigkeit, weil angesichts der gemeinsamen Währung Euro divergierende Kosten nicht mehr durch den Wechselkurs ausgeglichen werden konnten.²⁸ Erst in den letzten Jahren hat sich die Schere bei den Lohnstückkosten ansatzweise wieder zu schliessen begonnen, weil mit prosperierender Konjunktur und sinkender Arbeitslosigkeit in Deutschland das Lohnwachstum angezogen hat.

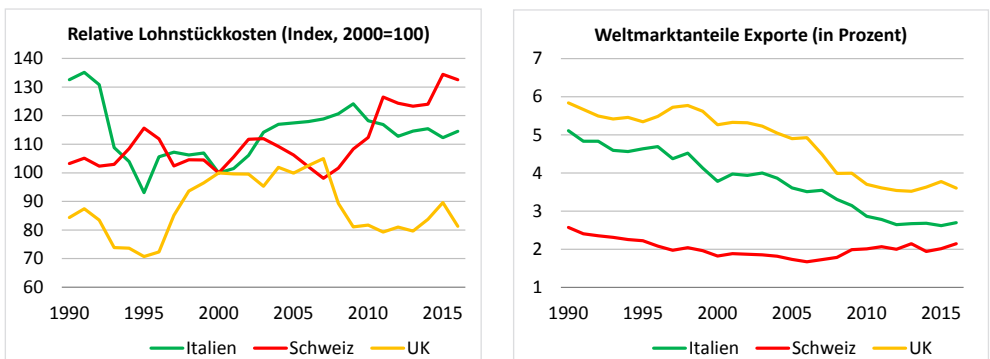
²⁸ Flassbeck (2017)

Abbildung 14: Relative Lohnstückkosten und Exportanteile am Weltmarkt, Deutschland und Frankreich



Quelle: OECD

Abbildung 15: Relative Lohnstückkosten und Exportanteile am Weltmarkt, Italien, Grossbritannien, Schweiz



Quelle: OECD

In Abbildung 15 sind die entsprechenden Indikatoren für Italien, die Schweiz und Grossbritannien dargestellt. Für Italien präsentiert sich ein ähnlicher Befund wie für Frankreich: Seit dem Jahr 2000 stiegen die Lohnstückkosten im einheitlichen Währungsraum deutlich stärker als bei den Handelspartnern, und es gingen beschleunigt Weltmarktanteile verloren. Nachdem bis Mitte der 1990er Jahre überhöhte inländische Kostensteigerungen durch die häufigen Abwertungen der Lira kompensiert werden konnten, stand dieser Mechanismus mit dem Übergang zur Einheitswährung nicht mehr zur Verfügung. Da die inländischen Kostensteigerungen weiterhin hoch ausfielen, resultierte dies in einer verschlechterten Lohnstückkostenposition.

Die relativen Lohnstückkosten der Schweiz sind seit 2008 wechselkursbedingt um rund 30 Prozent gestiegen, weitaus stärker als in Frankreich oder Italien nach 2000, aber auch wesentlich stärker und vor allem länger als in der ersten Hälfte der 1990er Jahre in der Schweiz. In Anbetracht der stark verschlechterten Lohnstückkostenposition hat sich der Weltmarktanteil der Schweizer Exporte in den letzten Jahren bemerkenswert gut gehalten. Allerdings gilt es zu beachten, dass in den

schweizerischen Gesamtexporten einzelne, wenig wechselkursensible Kategorien wie insbesondere Pharmaprodukte, aber auch der Rohstoffhandel (sogenannter Transithandel) an Bedeutung gewonnen haben und dadurch Marktanteilsverluste anderer Bereiche überlagert werden können. Auf die Entwicklung der schweizerischen Exportbranchen wird im Kapitel 6 noch vertiefter eingegangen.

Die relativen Lohnstückkosten Grossbritanniens unterlagen in den letzten Jahrzehnten besonders starken Ausschlägen, welche hauptsächlich die volatilen Wechselkursbewegungen des britischen Pfundes widerspiegeln. In der ersten Hälfte der neunziger Jahre sanken die relativen Lohnstückkosten deutlich, nachdem Grossbritannien im September 1992 aus dem Europäischen Währungssystem ausgetreten war und sich danach das Pfund an den Devisenmärkten stark abgewertet hatte. Unterstützt durch die verbesserte Wettbewerbsposition konnte die britische Wirtschaft in dieser Phase ihre Weltmarktanteile gut behaupten, und die Industrie prosperierte. In der Folge setzte das Pfund jedoch zu einem Höhenflug an. Die relativen Lohnstückkosten erhöhten sich zwischen 1997 und 2000 um 30 % und verharren anschliessend

über mehrere Jahre auf überhöhtem Niveau. Diese stark verschlechterte Wettbewerbsposition schlug sich in einem beschleunigten Verlust von Weltmarktanteilen nieder, brachte die Industrie in Bedrängnis und trug massgeblich zum ausgeprägten Rückgang der Industriebeschäftigung bei. Erst seit der Finanzkrise wurde das Pfund in den letzten Jahren wieder schwächer, was die relativen Lohnstückkosten endlich wieder sinken liess und dazu beitrug, die Weltmarktanteile der britischen Exporteure und die Industrie zu stabilisieren.

5.3 Auszehrung der Margen in der französischen Industrie

Neben Kosten und Preisen können auch nicht-preisliche Faktoren, insbesondere die qualitative Positionierung der Exportgüter, die Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen. Gerade im Falle Frankreichs scheinen solche qualitativen Aspekte nach der Jahrtausendwende eine ungünstige Rolle gespielt zu haben. Verschiedene Studien kommen zum Schluss, dass die Exportschwäche Frankreichs in erheblichem Masse durch die Güterstruktur der Exporte erklärt werden

kann.²⁹ Demzufolge liegt das Spezialisierungsmuster der französischen Industrie mehrheitlich im mittleren Qualitätssegment, im Gegensatz zu Ländern wie Deutschland oder der Schweiz, die stärker auf High-Tech-Segmente ausgerichtet sind. Je mehr sich die Exporte eines Landes auf Qualitätsnischen ausrichten, desto besser können sie sich einem verschärften Preiswettbewerb entziehen. Untersuchungen zur Positionierung der Exportpalette verschiedener Länder bezüglich Qualität und nicht-preislicher Wettbewerbsfähigkeit finden regelmässig die Schweiz auf einer Spitzenposition, gefolgt von Deutschland. Dagegen rangieren Länder wie Frankreich, Italien oder die USA nur im Mittelfeld, was sie verwundbarer gegenüber Preiskonkurrenz macht.³⁰

Die Kombination aus einer verschlechterten kostenmässigen Wettbewerbsfähigkeit und einer qualitativ ungünstigen Güterstruktur hat die französische Industrie nach 2000 geschwächt und dazu beigetragen, dass sich die französischen Industrieexporte über Jahre hinweg schlechter entwickelten als die deutschen.

29 INSEE (2016), EU-Kommission (2016), Trésor-Eco (2014)

30 Siehe z.B. Trésor-Eco (2014) oder Raiffeisen Economic Research (2015)

Um die verschlechterte Wettbewerbsposition einigermaßen abzufedern, waren die französischen Industriefirmen gezwungen, ihre Margen über das ganze Jahrzehnt 2000 bis 2010 permanent zu senken.³¹ Diese jahrelange Auszehrung führte dazu, dass die Investitionen in Forschung und Entwicklung zurückgefahren wurden, was wiederum die Entwicklung hochwertiger Exportprodukte behinderte. Die französische Industrie geriet so in einen

Teufelskreis aus mangelnder Wettbewerbsfähigkeit, schrumpfenden Gewinnen und geschwächter Innovationsfähigkeit, aus dem sie sich bis heute nicht durchgreifend lösen konnte.³² Immerhin führte die in den letzten Jahren erfolgte Tieferbewertung des Euro zu einer Entlastung bei der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, welche zu einer gewissen Erholung im Aussenhandel beigetragen hat.

31 Umgekehrt konnten die deutschen Firmen ihre verbesserte Kostenposition zur Ausweitung ihrer Margen nutzen.

32 INSEE (2012)

6 Frankenstärke und Deindustrialisierung: Einschätzungen für die Schweiz

6.1 Auswirkungen auf die Industriekonjunktur

Phasen mit ausgeprägter Frankenstärke dämpfen Wertschöpfung und Beschäftigung

Auch wenn sich die schweizerische Industrie, wie im Kapitel 2 aufgezeigt, langfristig im internationalen Vergleich gut behaupten konnte, haben ausgeprägte Aufwertungsphasen des Frankens in der Vergangenheit jeweils unverkennbare Bremsspuren bei der Wertschöpfungs- und der Beschäftigungsentwicklung in der Industrie hinterlassen. Dies illustriert Abbildung 16, in der die Entwicklung der Beschäftigung und der realen Wertschöpfung in der Industrie sowie des realen, handelsgewichteten Wechselkursindex des Frankens gegenübergestellt sind. Perioden mit ausgeprägter Frankenstärke gingen stets mit einer abgeschwächten, unterdurchschnittlichen Entwicklung der Wertschöpfung und der Beschäftigung³³ in der Industrie einher. Seit Anfang der 1990er Jahre können verschiedene Phasen unterschieden werden:

- In der ersten Hälfte der 1990er Jahre wertete sich der Franken vor dem Hintergrund der damals aus Gründen der Inflationsbekämpfung sehr restriktiven Geldpolitik der SNB stark auf (real und handelsgewichteter um 16 % von 1991 bis 1995). Die Schweizer Industrie geriet in dieser Phase in eine hartnäckige Krise, die sich neben einer stagnierenden Wertschöpfung vor allem in jahrelangen starken Beschäftigungsrückgängen niederschlug (Verlust von rund 20 % bzw. 160 000 Stellen im Industriesektor). Dass die Industrie damals eine derart tiefe Krise durchlief, hatte neben dem überbewerteten Franken auch noch andere Ursachen (internationale Rezession, Bau- und Immobilienkrise in der Schweiz, strukturelle Umwälzungen nach dem Ende des kalten Krieges).
- Die zweite Hälfte der 1990er Jahre war durch eine Normalisierung der Wechselkurslage geprägt, d.h. die Frankenaufwertung bildete sich zurück. Mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung konnte sich auch die Industrie

³³ Das durchschnittliche Wachstum der realen Industriewertschöpfung von 1991 bis 2016 betrug 2 % pro Jahr, während die Industriebeschäftigung von 1993 (Beginn der betreffenden Zeitreihe) bis 2016 im Durchschnitt um 0,8 % pro Jahr abnahm.

zum Ende der 1990er Jahre wieder erholen und eine Zunahme von Wertschöpfung und Beschäftigung erreichen.

- Als anschliessend 2001 die weltweite New Economy Blase platzte und der Franken in unsicherem weltpolitischem Umfeld (9/11 Terroranschläge 2001, Irakkrieg 2002) wieder unter verstärktem Aufwertungsdruck geriet (reale Aufwertung um rund 5 % von 2001–2003), geriet die Industrie erneut in einen Abschwung mit gebremster Wertschöpfung und beschleunigtem Beschäftigungsabbau.
- Anschliessend folgte die beste Zeit für die Industrie im Vorkrisen-Aufschwung der Jahre 2004 bis 2008. Diese Jahre waren durch eine aufwärtsgerichtete Weltkonjunktur und ein geringes Risikobewusstsein an den Finanzmärkten geprägt. In diesem optimistischen Umfeld war der Safe Haven Status des Frankens weniger gefragt, was sich in einem sinkenden realen Wechselkurs niederschlug (um rund 10 % von 2004–2007). Auf dem damaligen tiefen Niveau dürfte der Franken sogar unterbewertet gewesen sein. Die günstige Konstellation aus boomenden Absatzmärkten und wettbewerbs-

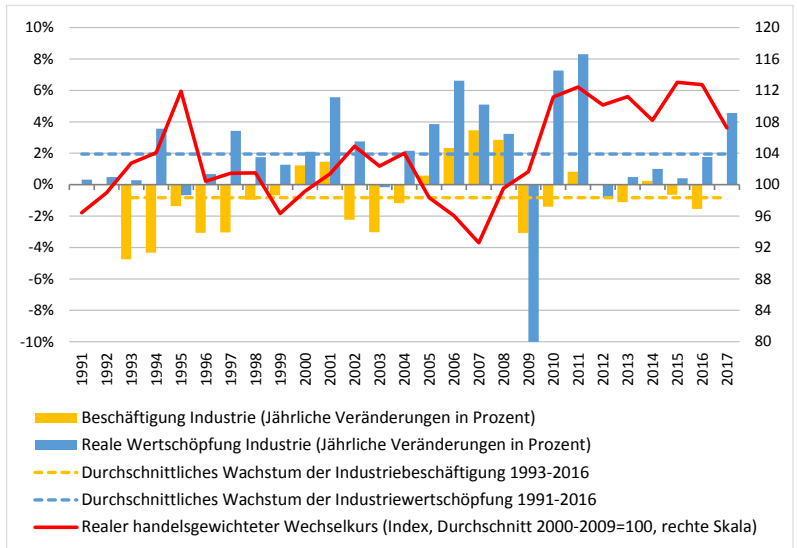
fähigem Frankenkurs bescherte der Industrie einen kräftigen Aufschwung, in dem sie ihre Wertschöpfung deutlich steigern und sogar den langfristig sinkenden Beschäftigungstrend vorübergehend umkehren konnte; in der Periode 2005 bis 2008 nahm die Beschäftigung in der Industrie um fast 10 % zu. In dieser Phase fand somit, entgegen dem langfristigen Trend, sogar eine gewisse Re-Industrialisierung statt.

- Diese war allerdings nicht von Dauer. Im Zuge der globalen Finanzkrise wurde der Franken ab 2008 wieder stärker. Handelte es sich dabei in einer ersten Phase noch um eine Normalisierung von tiefem Niveau aus, musste spätestens ab Ende 2010 von einer starken Überbewertung des Frankens gesprochen werden, als die eskalierende europäische Schuldenkrise an den Finanzmärkten zunehmend Aufwertungserwartungen in den Franken schürte. Der durch die globale Finanzkrise ausgelöste Einbruch der Industriewertschöpfung im Jahr 2009 (-10 %) konnte 2010 und 2011 zwar rasch wieder wettgemacht werden. Danach folgte jedoch von 2012 bis 2015 eine längere Schwächephase mit

annähernder Stagnation der Industriewertschöpfung und rückläufiger Beschäftigung, ehe

sich die Industrie mit abnehmender Frankenstärke im Verlauf von 2017 wieder erholen konnte.

Abbildung 16: Wertschöpfung und Beschäftigung in der Schweizer Industrie und realer Wechselkursindex



Quellen: BFS, SNB, Berechnungen EFV

Immer dann, wenn der Franken über längere Zeit zu stark wurde, geriet die Schweizer Industrie in grössere Schwierigkeiten. In solchen Phasen gingen die negativen Auswirkungen auf Wertschöpfung und Beschäftigung deutlich über den langfristigen, technologisch bedingten Deindustrialisierungstrend hinaus.

Neben dem Wechselkurs beeinflussen natürlich noch weitere Faktoren die Schwankungen der Wertschöpfung und der Beschäftigung in der Industrie, insbesondere die Weltkonjunktur und die Konjunkturlage im Inland. Gleichwohl ist die wichtige Rolle des Wechselkurses für die Exporte und der Industrie durch

empirische Analysen gut belegt. Bezogen auf die Exporte finden ökonometrische Modelle neben dem zentralen Einflussfaktor des internationalen Wirtschaftswachstums (als Indikator für das Wachstum der Absatzmärkte) in der Regel auch signifikante Einflüsse des Wechselkurses (als Indikator für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit). Zwar reagieren die Exporte kurzfristig (über ein bis drei Quartale) wesentlich stärker auf die Weltkonjunktur als auf den Wechselkurs, was sich in einer bis zu zehnmal höheren kurzfristigen Elastizität der Exporte auf die Weltkonjunktur als auf den Wechselkurs niederschlägt. Auf längere Sicht (ein bis zwei Jahre) nimmt der Wechselkurseinfluss aber sukzessive zu. Es wäre daher falsch, aus der vergleichsweise niedrigen kurzfristigen Wechselkurselastizität der Exporte zu folgern, dass der Wechselkurs im Vergleich zur Weltkonjunktur von vernachlässigbarer Bedeutung sei. Hinzu kommt, dass der Wechselkurs erfahrungsgemäss viel stärkeren Schwankungen als die Weltkonjunktur unterliegt; eine kurzfristige Veränderung des Wechselkurses um 10% ist durchaus keine Seltenheit, während dies bei der Weltnachfrage fast nie – höchstens in der Extremsituation der Finanzkrise 2008/2009 – vorkommt. Somit kann der Wechselkurs trotz geringerer Elastizität

auch kurzfristig bereits stark auf die Exporte und den Industriesektor durchschlagen, und mit längerem Zeithorizont nimmt die Wirkung noch zu.

Negativer Wechselkurseffekt auf die Industriebeschäftigung seit 2011

In absoluten Zahlen verlief der Beschäftigungsrückgang in der Industrie mit rund 20 000 Stellen von 2011 bis 2016 (Vollzeitäquivalente, gerechnet vom 4. Quartal 2010 bis und mit 4. Quartal 2016) noch relativ begrenzt und weniger stark als angesichts des Währungschocks teilweise befürchtet worden war. Wie allerdings bereits eingangs dieses Papiers anhand des Vergleichs mit Deutschland illustriert, zeigen sich die negativen Auswirkungen der Frankenstärke auf die Industriebeschäftigung insbesondere im Vergleich mit anderen Ländern. Aktuelle Studien stützen die Einschätzung, dass das Auseinanderdriften der Industriebeschäftigung zu Lasten der Schweiz massgeblich wechselkursbedingt war.

Eine Studie der Hochschule St. Gallen (HSG), die im Auftrag der Gewerkschaft Unia und des Arbeitgeberverbands Swissmechanic die Auswirkungen der Frankenstärke seit 2010

auf die Industrie generell und speziell die Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM) untersucht hat³⁴, kommt unter anderem zum Ergebnis, dass die Überbewertung von 2010 bis 2016 fast 100 000 Arbeitsplätze in der Schweizer Industrie gekostet hat, davon gut die Hälfte (55 000) in den MEM-Branchen. Zu diesen Zahlen gelangt die Studie, indem sie das tatsächlich stattgefundenen Beschäftigungswachstum in der deutschen Industrie hypothetisch auf die Schweiz hochrechnet; d.h. wie hätte sich die Beschäftigung in der Schweizer Industrie entwickelt, wenn sie ohne den Bremseffekt der Frankenaufwertung gleich stark wie in der

deutschen Industrie gewachsen wäre. Aus dieser Sichtweise hat die Frankenstärke die Schweizer Industrie nicht nur den tatsächlich erfolgten Beschäftigungsrückgang um rund 20 000 Stellen «gekostet», sondern darüber hinaus eine vergleichbare Beschäftigungsausweitung wie in Deutschland verhindert. Die in der Studie geschätzten, hypothetischen Beschäftigungsverluste dürften bezüglich Plausibilität allerdings eher am oberen Rand liegen.³⁵

Eine Studie der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF) im Rahmen der SECO-Strukturbe-

34 Jäger und Trütsch (2017)

35 Zum einen rechnet die Studie Jäger und Trütsch die deutsche Beschäftigungsentwicklung auf den Industriesektor im weiteren Sinn (Verarbeitendes Gewerbe plus Baugewerbe sowie die Energie- und Wasserversorgung) hoch. Würde man die Hochrechnung auf die Industrie im engeren Sinne beschränken, dürfte der hypothetische Beschäftigungsverlust für die Schweizer Industrie tiefer ausfallen (anstatt 100 000 eher im Bereich von 60 000–70 000 Stellen). Zum andern stellt sich grundsätzlich die Frage, inwieweit eine seit 2010 völlig parallele Entwicklung zu Deutschland, dessen Industrie stark vom unterbewerteten Euro profitierte, ein geeignetes Referenzszenario für die Schweiz darstellt. Ohne jegliche Frankenaufwertung wäre die Schweizer Wirtschaft sicherlich stärker gewachsen, aber womöglich in eine wirtschaftspolitisch unerwünschte Überhitzung geraten, die eine geldpolitische Straffung der SNB nach sich gezogen und dadurch die konjunkturelle Expansion gebremst hätte.

richterstattung 2017³⁶ untersuchte die Beschäftigungseffekte für eine kürzere Periode, nämlich die Auswirkungen der Aufhebung des Mindestkurses von Januar 2015 auf die Beschäftigung in der Industrie anhand eines Vergleichs von Schweizer Industriefirmen mit ähnlichen Firmen in Österreich.³⁷ Nachdem sich die Beschäftigung in den Firmen beider Länder im Jahr 2014, d.h. vor der Mindestkursaufhebung, noch im Gleichschritt bewegt hatte, driftete sie danach auseinander, was die Autoren als kausalen Effekt der Frankenaufwertung interpretieren. Gemäss der Studie reduzierten die Industriefirmen in der Schweiz infolge des Aufwertungsschocks die Beschäftigung im Vergleich zu Österreich vom ersten Quartal 2015 bis zum vierten Quartal 2016 um insgesamt 4 % bzw. rund 25 000 Stellen. Dieser geschätzte negative Effekt ist höher als der tatsächlich erfolgte Rückgang der Industriebeschäftigung in diesem Zeitraum (um rund 16 000 Stellen), was darauf hindeutet, dass ohne den Wechsel-

kursschock die Industriebeschäftigung gestiegen wäre.

Starke Ausrichtung auf qualitativ hochwertige Exportgüter konnte den Wechselkursschock etwas abmildern

Wie im Kapitel 5 bezüglich Frankreich ausgeführt wurde, erwies sich dort als problemverschärfend, dass die französische Industrie nach der Jahrtausendwende nicht nur mit einer schleichenden Erosion der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, sondern darüber hinaus auch mit einer qualitativ eher ungünstigen Exportgüterstruktur konfrontiert war.

Letzteres Problem hat die Schweizer Industrie hingegen nicht. Vielmehr nimmt sie bezüglich der Ausrichtung auf hoch spezialisierte, innovative Güter in internationalen Vergleichen stets Spitzenpositionen ein.³⁸ Insbesondere die Bereiche Pharma sowie Uhren und Präzisionsinstrumente, zu denen etwa auch medizintechnische Produkte zählen, gelten als High-

36 Das SECO vergab insgesamt sechs Studien zum Schwerpunktthema «Die Schweizer Wirtschaft in einem schwierigen Währungsumfeld». Eine Zusammenfassung der verschiedenen Studien findet sich in der «Volkswirtschaft» Nr. 11 von November 2017.

37 Kaufmann, Renkin (2017)

38 Vgl. Raiffeisen Economic Research (2015)

Tech-Branchen mit hoher Wertschöpfungsintensität. Die Schweiz ist gerade in diesen Branchen im internationalen Handel stark positioniert.³⁹ Auch in anderen Branchen wie den MEM-Industrien (Maschinen, Elektro, Metalle) und sogar im Bereich Nahrungsmittelherstellung (Stichwort Exportschlager Nespresso-Kapseln) haben sich die Schweizer Firmen vermehrt auf qualitative Nischen spezialisiert. Auf diese Weise kann eine Verschlechterung der wechselkursbedingten Wettbewerbsfähigkeit besser abgefedert werden, da technisch hochwertige und innovative Produkte üblicherweise weniger preissensitiv als standardisierte Güter sind, die naturgemäss dem internationalen Kosten- und Preiswettbewerb aus Billiglohnländern stärker ausgesetzt sind. Letzteres erwies sich gerade in Ländern wie Frankreich und Italien mit weniger hochwertiger Produktpalette als problemverschärfend.

Die vorteilhafte qualitative Positionierung der Schweizer Exportindustrie konnte dazu beitragen, die negativen Auswirkungen der drastischen Frankenaufwertung etwas abzumildern. Allerdings sollte dieser stützen-

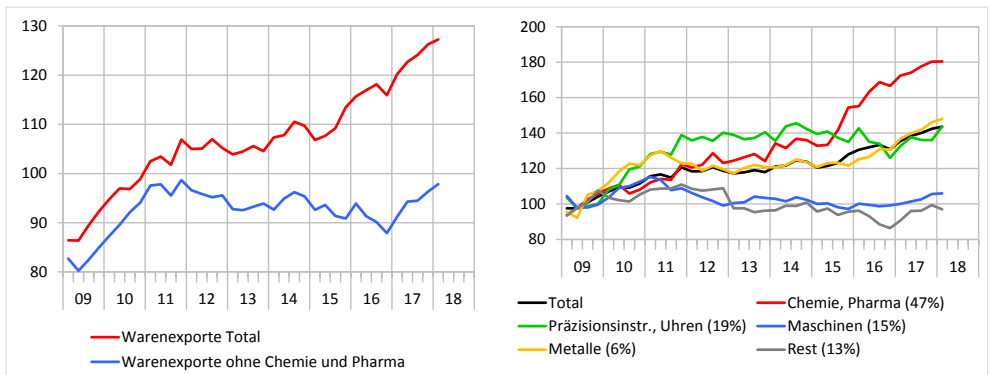
de Effekt auch nicht überschätzt werden. Betrachtet man nämlich die Entwicklung der schweizerischen Warenexporte (ohne Transithandel) über die letzten Jahre aufgeschlüsselt nach den grossen Exportbranchen, so zeigt sich, dass die relative Robustheit der Exporte praktisch einzig auf die ungebremst expandierenden Pharmaexporte zurückzuführen ist. Die Pharmaexporte entwickeln sich tatsächlich weitgehend unabhängig vom Wechselkurs, sondern werden massgeblich durch andere Faktoren wie die internationale Nachfrage nach Gesundheitsprodukten oder Regulierungen beeinflusst. Ohne den Effekt der stark wachsenden Pharmaexporte, deren Anteil an den Warenexporte mittlerweile bereits fast 50 % ausmacht, hätten sich die Warenexporte von 2011 bis 2016 stagnierend bis leicht rückläufig entwickelt (Abbildung 17, linke Grafik). Andere wichtige Bereiche wie MEM und Uhren/Präzisionsinstrumente konnten sich lange nicht erholen und zeigten erst im Verlauf von 2017 Besserungstendenzen (Abbildung 17, rechte Grafik). Während bei der Schwäche der Uhrenexporte auch eine nachlassende Nachfrage aus China und anderen aufstrebenden

³⁹ gl. UBS (2016) sowie Jäger und Trütsch (2017)

Ländern nach Luxusprodukten eine wichtige Rolle gespielt haben dürfte, waren die Schwierigkeiten der

MEM-Exporteure stark durch die Überbewertung des Frankens bedingt.

Abbildung 17: Warenexporte Schweiz (ohne Gold, Wertsachen, Transithandel), real, 2008=100



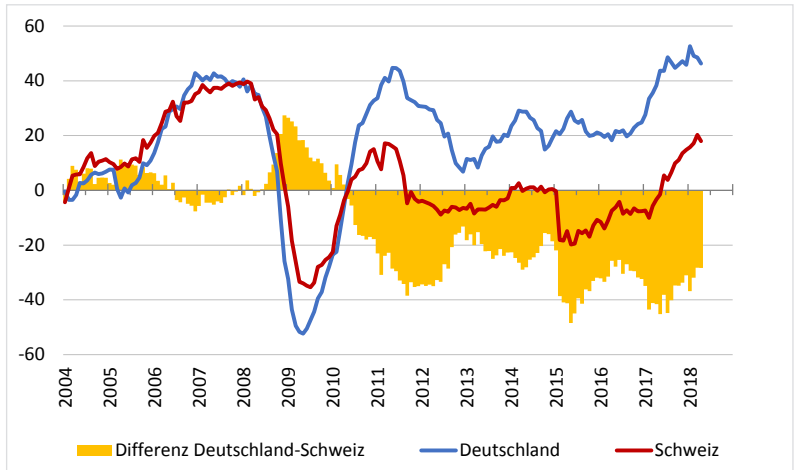
Quellen: EZV, SECO

Abschwächung des Frankens seit 2017 trägt zur Erholung in der Industrie bei

Die aufwärtsgerichtete Weltkonjunktur und die seit dem Frühjahr 2017 eingetretenen Abschwächung des Frankens gegenüber dem Euro haben zu einer Erholung der Industriekonjunktur in der Schweiz beigetragen. Die schweizerischen Industriefirmen beurteilen ihre Geschäftslage im Frühling 2018 so positiv wie letztmals im Jahr 2011, auch wenn

zum entsprechenden Indikator für Deutschland immer noch eine Lücke besteht (Abbildung 18). Seit Einsetzen der Frankenaufwertung im Jahr 2010 beurteilten die Schweizer Industriefirmen ihre Geschäftslage stets deutlich schlechter als die Firmen in Deutschland, was vor 2010 nicht der Fall war und einen weiteren Beleg für die ungünstige Auswirkung des überbewerteten Frankens für die Industrie darstellt.

Abbildung 18: Beurteilung der Geschäftslage in der Industrie, Schweiz versus Deutschland, Umfragesaldi



Quellen: KOF, IFO, Berechnungen EFV

Während sich somit das konjunkturelle und wechselkursmässige Umfeld für die Schweizer Industrie zu normalisieren begonnen hat, stellt sich gleichwohl die Frage nach allfälligen strukturellen Nachwirkungen der jahrelangen Frankenüberwertung. In diesem Zusammenhang kommt der Entwicklung der Unternehmensgewinne bzw. der Margen eine wichtige Bedeutung zu. Wenn nämlich die Firmen die währungsbedingte Verschlechterung der internationalen Konkurrenzposition durch geringere Margen zu kompensieren versuchen, könnte dies ihre finanziellen Reserven aufzehren und die

Investitionen dämpfen. Dies könnte dann negative Folgen auf das Produktivitätswachstum und damit das Wachstumspotenzial der Volkswirtschaft haben. Solche eher strukturellen Aspekte werden in den folgenden Subkapiteln untersucht.

6.2 Auswirkungen auf Ertragslage und Margen

Für Branchen und Firmen, die der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind, bedeutet eine jahrelange Überbewertung des Frankens eine erhebliche Belastung ihrer Ertragslage. Um trotz höherem Wechselkurs

konkurrenzfähig bleiben zu können, müssen sie nämlich notfalls ihre Absatzpreise binnen kurzer Zeit deutlich senken. Sofern sie nicht in gleichem Ausmass den Kostenblock reduzieren können, geht dies zu Lasten ihrer Margen. Zwar führt die Frankenstärke auch zu gewissen Einsparungen, weil importierte Vorleistungen günstiger werden. Jedoch lässt sich der inländische Kostenblock, insbesondere die Löhne, in der Regel nicht so einfach und schnell senken. Eine starke Währungsaufwertung schwächt daher kurz- bis mittelfristig die Unternehmensgewinne.

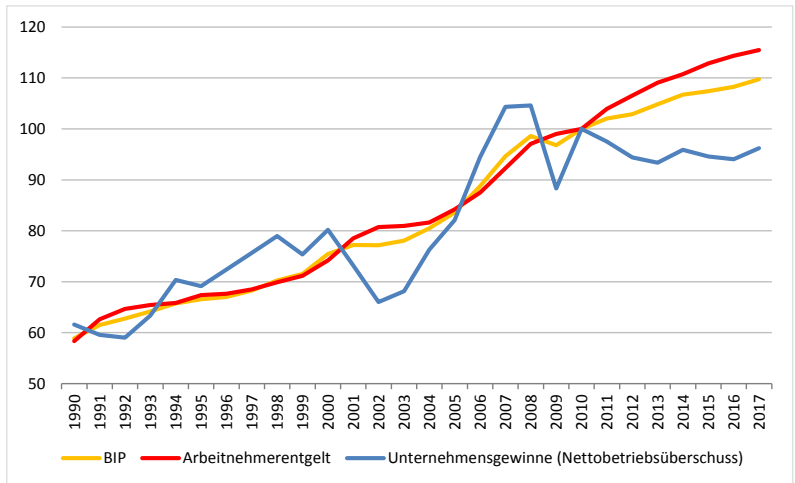
Gesamtwirtschaft: Aussergewöhnlich lange Schwäche der Margen von 2011 bis 2016

Für die gesamte schweizerische Volkswirtschaft lässt sich diese Einschätzung anhand der Einkommensseite der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) bestätigen, welche vereinfacht ausgedrückt das Bruttoinlandprodukt (BIP) in Arbeitnehmerentgelte (d.h. Lohneinkommen) und Unternehmensgewinne zerlegt.⁴⁰ Abbildung 19 zeigt die indexierte Entwicklung für das BIP, die Arbeitnehmerentgelte sowie die Unternehmensgewinne über die Periode 1991 bis und mit 2016.

40 Ausführlichere Erläuterungen zur Einkommensseite der VGR finden sich auf der Internetseite des SECO (BIP-Quartalsschätzungen) <https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/wirtschaftslage---wirtschaftspolitik/Wirtschaftslage/bip-quartalsschaetzungen-faq.html>

Abbildung 19: Entwicklung von BIP, Arbeitnehmerentgelten und Unternehmensgewinnen

Jahreswerte zu laufenden Preisen (nominal),
indexiert 2010 = 100



Quellen: SECO, Berechnungen EFV

In der Tat verlief die Entwicklung der Unternehmensgewinne (blaue Linie) ab 2010 schwach, mit einer stagnierenden bis leicht rückläufigen Tendenz. 2016 lagen sie um 6 % unter dem Niveau von 2010), für 2017 zeigen die provisorischen Schätzungen des SECO eine leichte Erholung. Eine derart lange Schwächephase der Unternehmensgewinne ist im langjährigen Vergleich ungewöhnlich. Normalerweise sinken die Unternehmensgewinne in der Rezession, wie 2001/2002 und 2009 der

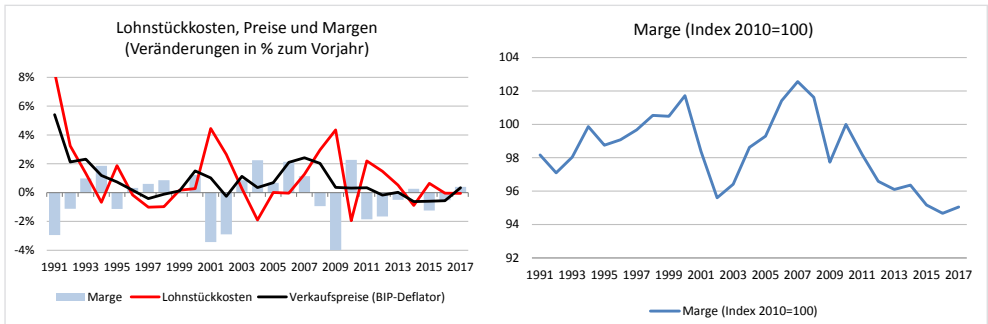
Fall, und steigen im Aufschwung überproportional kräftig, wie in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre sowie insbesondere von 2004 bis 2007. Im Vergleich zu den Unternehmensgewinnen schwanken die Arbeitnehmerentgelte (rote Linie) im Konjunkturzyklus deutlich weniger und bewegen sich stärker im Gleichklang mit dem BIP, was hauptsächlich daran liegt, dass die Löhne und die Beschäftigung weniger stark schwanken als die Gewinne. In den letzten Jahren sind die Arbeitnehme-

rentgelte stärker als das BIP gewachsen, d.h. es hat eine Umverteilung zugunsten der Arbeitnehmereinkommen und zu Lasten der Unternehmensgewinne stattgefunden. Daher könnte man die Arbeitnehmer auf den ersten Blick als «Gewinner» der Frankenstärke bezeichnen. Eine solche Betrachtung übersieht jedoch, dass eine anhaltende Schwäche der Unternehmensgewinne auf längere Sicht Investitionen und Arbeitsplätze gefährdet und damit auch zum Schaden der Arbeitnehmer wäre.

Auf Basis der VGR-Statistiken können zudem Berechnungen zur Entwicklung der Margen vorgenommen werden. Ein einfacher Indikator für die Margen lässt sich aus der Entwicklung von Lohnstückkosten und Verkaufspreisen konstruieren. Die Grundüberlegung ist wie folgt: Können die Unternehmen ihre Preise stärker erhöhen als ihre Lohnstückkosten steigen, verbessert sich

dadurch ihre Marge.⁴¹ Die Lohnstückkosten ergeben sich aus dem Verhältnis von durchschnittlichem Nominallohn (Arbeitnehmerentgelt pro Beschäftigten) und realer Arbeitsproduktivität (reales BIP pro Beschäftigten). Als Mass für die Verkaufspreise wird der BIP-Deflator verwendet. Abbildung 20 zeigt die daraus resultierenden Berechnungen für die Entwicklung der Margen. In der Grafik links sind die jährlichen Veränderungsrate der Lohnstückkosten (rote Linie), der Verkaufspreise (schwarze Linie) und der sich aus der Differenz (Preise minus Lohnstückkosten) ergebenden Veränderung der Marge (hellblaue Säule) dargestellt. Die Grafik rechts zeigt zur Verdeutlichung die Entwicklung der Marge in indexierter Form (mit dem Basisjahr 2010=100). Steigen die Lohnstückkosten stärker als die Preise, verschlechtert sich die Marge und umgekehrt.

41 Von anderen Einflussfaktoren auf die Ertragslage wie z.B. Steuern oder Beschaffungskosten wird abgesehen.

Abbildung 20: Lohnstückkosten, Preise und Margen für die Gesamtwirtschaft

Quellen: BFS, SECO, Berechnungen EFV

Die Berechnungen bestätigen die Einschätzung, dass die Schweizer Unternehmen in den vergangenen Jahren erhebliche Margenverengungen verzeichnet haben. Dem Einbruch des Krisenjahrs 2009 folgte zwar 2010 nochmals eine Erholung der Margen, anschliessend gerieten diese jedoch von 2011 bis 2016 unter anhaltenden Abwärtsdruck und sanken in dieser Periode kumuliert um über 5 %. Entscheidend dafür war insbesondere der Preisendruck auf die Firmen. Während

der Anstieg der Lohnstückkosten moderat verlief (von 2011 bis 2016 durchschnittlich +0,7 % pro Jahr), senkten die Firmen die Preise im gleichen Zeitraum um durchschnittlich 0,3 % pro Jahr, was die Margen komprimierte. In der Industrie betrug der entsprechende Preisrückgang sogar 1,4 % pro Jahr, was auf einen beträchtlichen Margendruck hinweist. Wie bei den Unternehmensgewinnen zeigt sich auch für die Margen im Jahr 2017 wieder ein erster leichter Anstieg.

Margenentwicklung nach Branchen auf Basis von Lohnstückkosten und Preisen

Methodische Vorbemerkung: Die Analyse nach Branchen wird durch eine im Vergleich zur Gesamtwirtschaft eingeschränkte Datenbasis erschwert. So sind auf Branchenebene keine statistischen Zeitreihen zu den Unternehmensgewinnen gemäss VGR verfügbar. Die Berechnung der Margenentwicklung analog zu Abbildung 20 ist auf Branchenebene zwar möglich, jedoch mit gewissen Datenproblemen verbunden. Während für die Arbeitsproduktivität und die Preise (Deflatoren) jeweils BFS-Daten nach Branchen (wenn auch nur bis und mit 2015) vorliegen, wird für die Nominallohnentwicklung der nach Branchen verfügbare BFS-Lohnindex verwendet. Dieser unterscheidet sich allerdings konzeptionell vom vorgängig für die Gesamtwirtschaft verwendeten Durchschnittslohn gemäss VGR. Während der BFS-Lohnindex die Lohnentwicklung bei unveränderter Beschäftigtenstruktur misst, d.h. strukturelle Verschiebungen in Richtung höherqualifizierter Tätigkeiten explizit ausschliesst, werden solche im Lohn gemäss VGR, der die effektive Lohnentwicklung in der Volkswirtschaft erfasst, berücksichtigt. Dies hat zur Folge, dass der effektive Lohn gemäss VGR im langfristigen Durchschnitt stärker zunimmt als der BFS-Lohnindex. So stieg etwa von 1995 bis 2016 der Nominallohnindex des BFS um durchschnittlich 1,1 % pro Jahr, der Nominallohn gemäss VGR hingegen um 1,7 % pro Jahr. Entsprechend steigen die Lohnstückkosten bei Verwendung der VGR-Löhne in der Tendenz stärker als bei Verwendung des BFS-Lohnindex. Da für die Branchen – mangels VGR-Löhnen nach Branchen – der BFS-Lohnindex verwendet werden muss, könnte die Lohnstückkostenentwicklung für die Branchen im Vergleich zur Gesamtwirtschaft unterschätzt und spiegelbildlich die Margen überschätzt werden. Daher sind die folgenden Resultate für die Branchen in Abbildung 21 nur bedingt mit denen von Abbildung 20 (Gesamtwirtschaft) vergleichbar und mit Vorsicht zu interpretieren.

Abbildung 21 zeigt die Berechnungen für die Industrie insgesamt, die drei Exportschwergewichte Maschinenbau, Chemie/Pharma, Präzisionsinstrumente/Uhren sowie zum

Vergleich für den zwar nicht zur Industrie zählenden, aber ebenfalls stark von der Frankenstärke betroffenen Tourismussektor.

- Die Industrie insgesamt verzeichnete nach der Jahrtausendwende bis zur Finanzkrise eine überaus positive Margenentwicklung. Hohe Produktivitätssteigerungen dämpften die Lohnstückkosten, deren Zunahme über Jahre unter den Preissteigerungen lag, wodurch sich die Margen verbesserten. Mit der Finanzkrise kam die negative Wende, anschließend entwickelten sich die Margen stagnierend bis leicht rückläufig. In Anbetracht der sehr schwierigen Währungslage konnte sich die Industrie gleichwohl noch relativ gut behaupten, was von einer hohen Widerstands- und Anpassungsfähigkeit der Firmen zeugt. Zwar mussten sie ihre Preise von 2010 bis 2015 deutlich um fast 7 % bzw. 1,4 % pro Jahr senken, was auf die Margen drückte. Im gleichen Zeitraum konnten sie aber dem BFS zufolge die Arbeitsproduktivität um 10 % erhöhen und dadurch die Lohnstückkosten drücken und die Margen stabilisieren. Neben Prozessoptimierungen könnte dabei auch die nach dem Frankenschock in vielen Industriebetrieben erfolgte temporäre Verlängerung der wöchentlichen Arbeitszeit zur hohen Produktivitätszunahme beigetragen haben.⁴²
- In den Subbranchen weisen die Daten teilweise eine hohe Volatilität auf, was deren ökonomische Interpretierbarkeit erschwert. Für den Maschinenbau etwa zeigen die Berechnungen insbesondere nach dem ersten Frankenschock von 2010/2011 eine starke Verschlechterung der Margenlage, danach eher wieder eine leichte Erholung, die allerdings im Widerspruch zu den sehr schlechten Firmenumfragen ab 2015 (siehe unten) steht. Im Bereich Uhren und Präzisionsinstrumente hielten sich die Margen bis 2013–14 relativ gut. Danach setzte eine deutliche Verschlechterung ein, die sich recht gut mit den Umfragen deckt und mit den Einbussen der Uhrenexporteure in asiatischen Märkten zusammenhängen dürfte. Schwer erklärbar erscheint die gemäss den Berech-

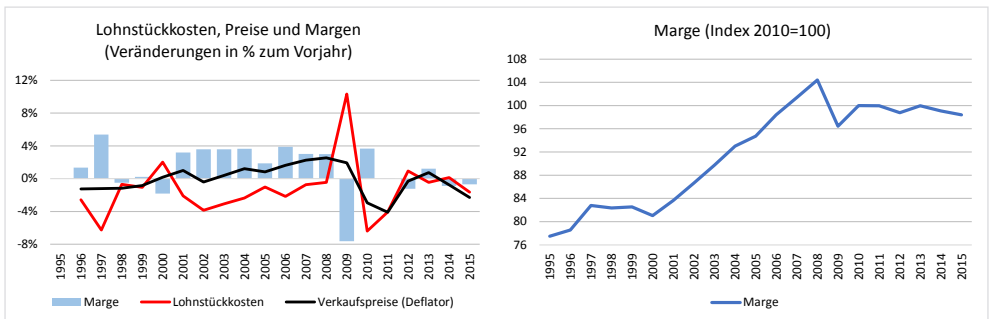
42 Das BFS berechnet auf Branchenebene die Arbeitsproduktivität nicht pro Arbeitsstunde, sondern pro vollzeitäquivalenten Beschäftigten. Wenn also die Mitarbeiter bei unveränderter Stundenproduktivität mehr Stunden pro Woche arbeiten, resultiert somit bei dieser Berechnung eine Produktivitätssteigerung.

nungen seit Jahren anhaltende Margenverschlechterung im Bereich Chemie/Pharma, obwohl gerade die Pharmabranche ein überdurchschnittliches Produktivitätswachstum aufweist und als wenig wechselkursensibel gilt. Ausschlaggebend für die hier ausgewiesene Margenverschlechterung sind starke Preisrückgänge, wobei unklar ist, ob es sich dabei um statistische Artefakte oder fundamentale Faktoren (z.B. kostendämpfende Massnahmen in Amerika und Europa) handelt.

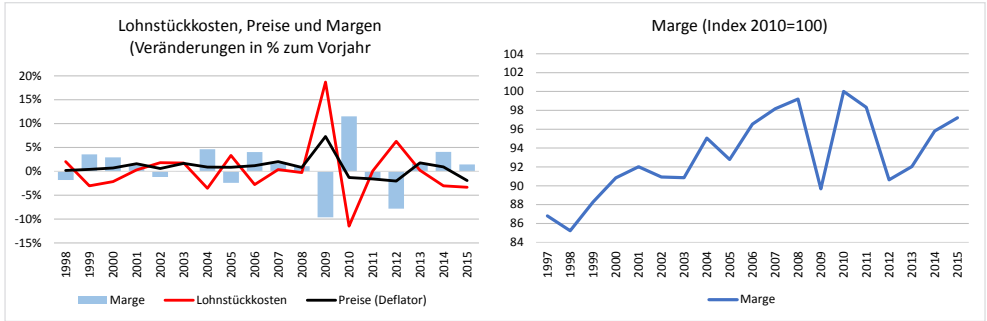
- Im Unterschied zur Industrie scheint der Tourismussektor (Beherbergungsgewerbe) über die akuten Wechselkursprobleme hinaus mit strukturellen Ertragsproblemen konfrontiert zu sein, die sich auch in den Aufschwungsphasen nur vorübergehend entspannen. Wegen der schwachen Produktivitätsentwicklung steigen die Lohnstückkosten in diesem Sektor meist stärker als die Preise, was auf die Margen drückt. Die Frankenstärke hat die strukturellen Ertragsprobleme in den letzten Jahren aber zweifellos noch weiter verschärft.

Abbildung 21: Lohnstückkosten, Preise und Margen für die Industrie und ausgewählte Branchen

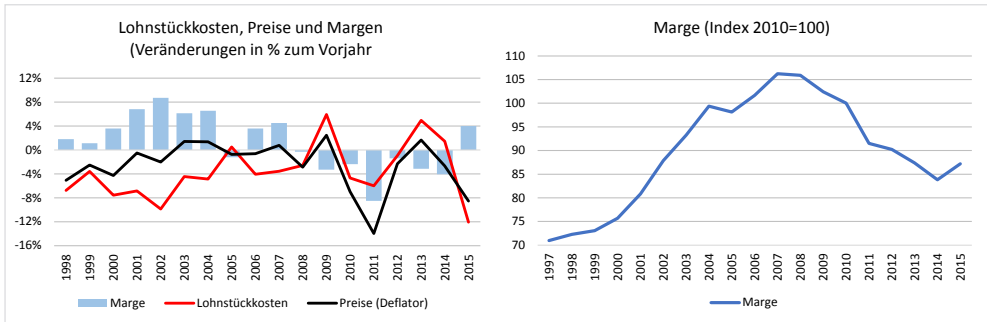
Industrie insgesamt



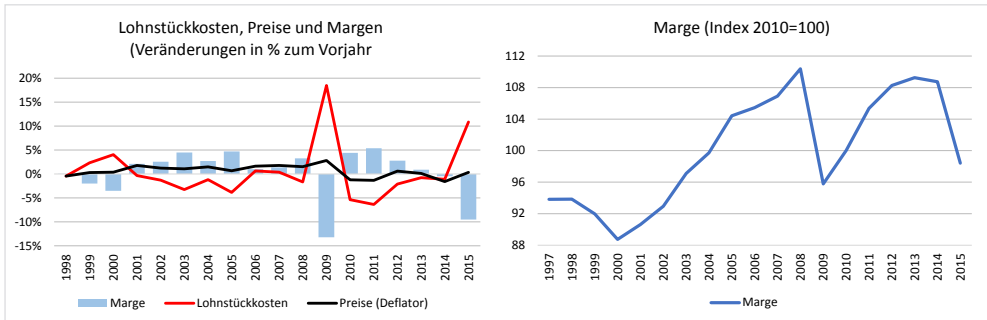
Maschinenbau



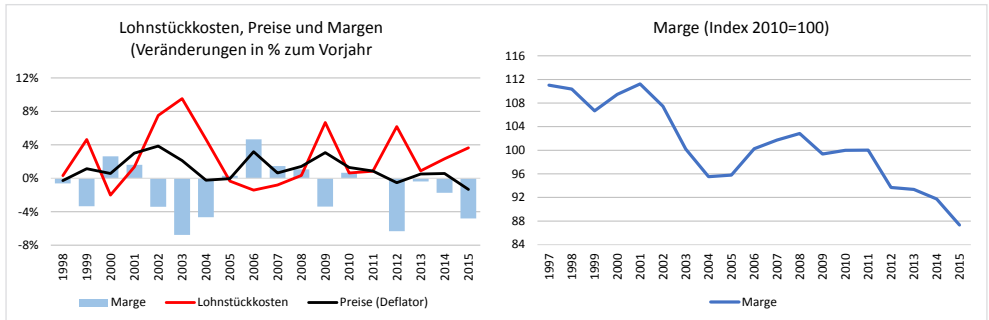
Chemie/Pharma



Präzisionsinstrumente und Uhren



Tourismus (Beherbergung)



Quellen: BFS, Berechnungen EFV

Qualitative Firmenumfragen zur Ertragslage

Neben statistischen Berechnungen kann man zur Beurteilung der Margenentwicklung auf Branchenebene auch Firmenumfragen heranziehen. Die Konjunkturforschungsstelle der ETH (KOF) erfragt im Rahmen ihrer Unternehmensumfragen quartalsweise von den Firmen die Einschätzung, wie sie ihre Ertragslage im laufenden Quartal im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal beurteilen (besser, schlechter oder gleich). Abbildung 22 zeigt die Umfrageresultate (Saldi aus positiven und negativen Beurteilungen) für die Industrie für die Periode 1. Quartal 1990 bis und mit 2. Quartal 2018. Seit der Finanzkrise lag die Beurteilung der Ertragslage durch die Industriefirmen praktisch immer unter dem langjährigen Durchschnitt. Eine derart lange schlechte

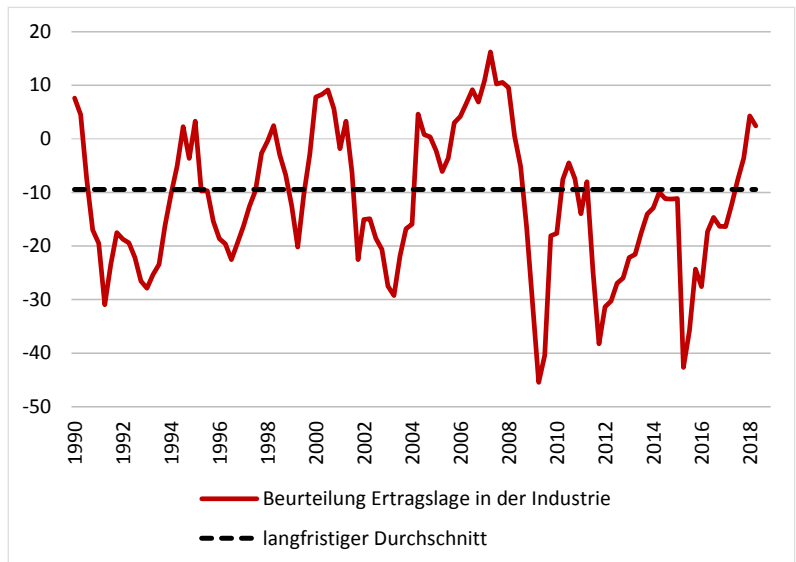
Phase ist im historischen Vergleich aussergewöhnlich und verdeutlicht die angespannte Ertragslage der letzten Jahre. Die Einschätzungen hellten sich erst im Verlauf von 2017 spürbar auf und übertrafen im 4. Quartal 2017 erstmals wieder den langjährigen Durchschnitt.

Ähnlich wie für die Industrie insgesamt fällt der Befund für die Maschinenindustrie aus. Dies bestätigen auch die Umfragen des Branchenverbands Swissmem, welche seit 2017 – nach zuvor langer Zeit unbefriedigender Margensituation – ebenfalls eine Aufhellung der Stimmung zeigen. Als wesentlichen positiven Faktor sehen die Firmen die Erholung des Euro zum Franken (von 1,06 auf 1,17), die zur Stützung der Auftragslage, der Umsätze sowie der Margen beiträgt. Allerdings sind die negativen Effekte des Frankenschocks von 2015 damit noch keineswegs wett-

gemacht. Gemäss einer Firmenumfrage von Swissmechanic im Rahmen der bereits erwähnten Studie Jäger und Trütsch (2017) haben sich die Gewinnmargen vor allem 2015, aber auch noch 2016 deutlich verschlechtert und liegen bei rund der Hälfte der befragten Firmen auf einem

langfristig nicht tragbaren tiefen Niveau. Immerhin gaben in dieser Umfrage viele mittlere und kleinere MEM-Firmen an, sich mit einem – mittlerweile wieder erreichten – Eurokurs im Bereich von 1,15 und 1,19 auch längerfristig wieder gut arrangieren zu können.

Abbildung 22: KOF-Industrienumfrage «Beurteilung der Ertragslage»
 Quartalsweise Saldi aus positiven und negativen Einschätzungen, saison- und zufallsbereinigt



Quelle: KOF

Die verschiedenen Umfragen und Berechnungen zeigen deutlich, dass die Margen der Schweizer Firmen in den letzten Jahren aussergewöhnlich lange und stark gelitten haben. Mit der Abschwächung des Frankens über die letzten Monate haben sich die Ertragsaussichten für die Firmen immerhin wieder merklich aufgehellt. Eine anhaltende Normalisierung des Franken-Wechselkurses würde die Konsolidierung der Ertragslage wesentlich unterstützen.

6.3 Strukturelle Auswirkungen

Über die konjunkturellen Bremseffekte hinaus stellt sich die Frage, inwieweit die jahrelange Überbewertung auch das strukturelle Wachstum der Wirtschaft (Potenzialwachstum) geschwächt haben könnte. Dies wäre insbesondere dann zu befürchten, wenn sich die Frankenstärke negativ auf das Produktivitätswachstum auswirken würde. Im Prinzip könnte dies auf zwei Arten erfolgen. Erstens, wenn die betroffenen Firmen als Reaktion auf die verschlechterte Ertragslage ihre Investitions- und Innovationsaktivitäten zurückfahren würden, mit negativen Folgen für die Produktivitätsentwicklung. Zweitens, wenn sich ein forcierter Strukturwandel weg von der Industrie hin zu den binnenwirtschaftlichen Dienstleistungsbranchen

ungünstig auf das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum auswirken würde. Diese beiden Aspekte sollen im Folgenden genauer untersucht werden.

Auswirkungen der Frankenstärke auf das Produktivitätswachstum in der Industrie

Wie sich eine Aufwertung der Währung auf das Produktivitätswachstum der Industriefirmen auswirkt, ist in der wirtschaftspolitischen Diskussion umstritten, wobei sich im Prinzip zwei konträre Auffassungen gegenüberstehen. Die eine erachtet Währungsaufwertungen als produktivitätssteigernd, weil sie die Firmen dazu zwingt, die Produktionsprozesse zu optimieren und sich vermehrt auf hochwertige Produkte und hochqualifizierte Tätigkeiten zu spezialisieren. Dadurch würde der Strukturwandel in Richtung höherer Wertschöpfungsintensität vorangetrieben («Frankenstärke als Fitnesskur»). Demgegenüber sieht die andere Auffassung eher negative Auswirkungen auf die Produktivität, weil die betroffenen Firmen infolge verschlechterter internationaler Wettbewerbsfähigkeit und schrumpfender Margen gezwungen sind, ihre Investitionen und Innovationsaktivitäten zurückzufahren, wodurch auf längere Sicht ihre Produktivitätsent-

wicklung geschwächt wird («Frankenstärke als Abmagerungskur»).

Welche dieser beiden Auffassungen eher zutrifft, ist eine empirische Frage. Eine reine Betrachtung der Produktivitätsentwicklung über die vergangenen Jahre vermag allerdings noch keine klaren Aufschlüsse zu geben. Abbildung 23 zeigt die Entwicklung der Arbeitsproduktivität (reale Wertschöpfung pro vollzeit-äquivalenten Beschäftigten) für die Industrie insgesamt und die drei bedeutenden Subbranchen Pharma, Uhren/Präzisionsinstrumente und Maschinenbau ab dem Jahr 2000 bis 2015⁴³. In der Industrie insgesamt erhöhte sich die Produktivität von 2000 bis 2015 um 44,6 %, was einer mittleren Zunahme um 2,5 % pro Jahr entspricht. Auffallend ist, wie stark das Produktivitätswachstum der schweizerischen Industrie durch die Pharmabranche dominiert wird, in der sich die Arbeitsproduktivität seit 2000 mehr als verdoppelte (+114 % von 2000–2015 bzw. 5,2 % pro

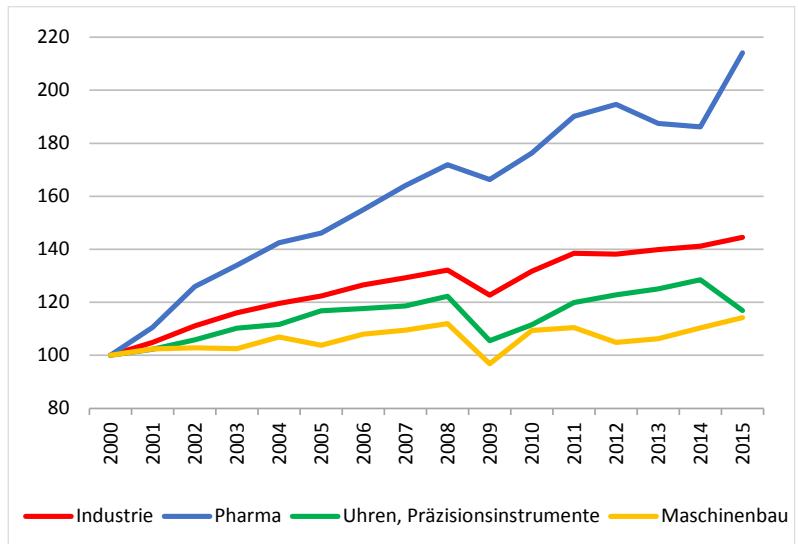
Jahr). Weniger eindrücklich verlief dagegen die Produktivitätsentwicklung in den Bereichen Uhren/Präzisionsinstrumente (+16,9 % bzw. 1 % pro Jahr) und Maschinenbau (+14,2 % bzw. 0,9 % pro Jahr).⁴⁴

Für die jüngste, durch die Frankenstärke geprägte Periode seit 2011 bis 2015 lässt sich keine klare Tendenzänderung bei der Produktivität in den Industriebranchen ausmachen. Im Vergleich zum letzten Jahrzehnt hat sich das mittlere jährliche Produktivitätswachstum in der Industrie zwar etwas abgeschwächt (von 2,8 % pro Jahr auf 1,9 %), wobei jedoch temporäre Schwankungen von Jahr zu Jahr eine grosse Rolle spielen und die Interpretation erschweren. Ausserdem gilt es zu beachten, dass die Abschwächung des Produktivitätswachstums seit der Finanzkrise nicht nur die Schweiz betrifft, sondern in vielen Ländern festzustellen ist und somit nicht ohne weiteres der Frankenaufwertung zugeschrieben werden kann.

43 Die offiziellen Produktivitätsstatistiken des BFS nach Branchen sind aktuell erst bis 2015 verfügbar.

44 Dies steht im Einklang mit einer Studie der BAK (2015), der zufolge das Produktivitätswachstum der Schweiz im internationalen Vergleich branchenmässig nicht breit abgestützt ist und nur von wenigen Branchen (Pharma, Grosshandel, Finanzdienste) getragen wird.

Abbildung 23: Entwicklung der realen Arbeitsproduktivität in verschiedenen Industriebranchen
(Indizes Jahr 2000=100)



Quellen: BFS, Berechnungen EFV

Daher versuchen empirische Studien, die wechsellkursbedingten Effekte auf Schlüsselgrössen wie Unternehmensinvestitionen, Innovationsaktivitäten und Produktivität gezielt herauszuarbeiten. Eine neue Studie von BSS/KOF, die ebenfalls im Rahmen der erwähnten SECO-Strukturberichterstattung 2017 durchgeführt wurde, kommt zum Schluss,

dass sich der Aufwertungsschock von Anfang 2015 in der Folge klar negativ auf die Investitions- und Forschungsausgaben von international exponierten Firmen (d.h. Firmen, die mehr exportieren als importieren und deshalb einem Aufwertungsschock besonders ausgesetzt sind) ausgewirkt hat.⁴⁵ Gemäss dieser Studie führte der Frankenschock

45 Kaiser et al. (2017)

dazu, dass exponierte Firmen ihre Investitionen über die beiden Jahre 2015 und 2016 um durchschnittlich 12 bis 15 % reduzierten. Besonders betroffen waren dabei die Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E): gemäss den Schätzungen der Studie lässt eine reale Frankenaufwertung um 10 % die F&E-Ausgaben exponierter Firmen im Durchschnitt um 17 % sinken. Als Hauptgrund für die negativen Investitionseffekte der Frankenstärke sieht die Studie den eingeschränkten finanziellen Spielraum der Firmen infolge gesunkener Margen und verschlechterter Kreditwürdigkeit.⁴⁶ Auch bezüglich der Auswirkungen auf die Produktivität kommt die BSS/KOF-Studie zu einer negativen Einschätzung. Zwar finden die Autoren einen positiven Effekt von Kosteneinsparungsmassnahmen, etwa durch Prozessoptimierungen, auf die Produktivität der Firmen, der jedoch durch die negativen Effekte von tieferen Investitions- und F&E-Ausgaben überkompensiert werde. Die Studienresultate deuten zudem darauf hin, dass überdurchschnittlich innovative und produktive Firmen der verarbeitenden Industrie besonders stark unter dem Frankenschock 2015

zu leiden hatten. Letzterer Befund wird auch durch die bereits erwähnte Studie von Kaufmann/Renkin (2017) gestützt, der zufolge grosse und wachsende Firmen mit überdurchschnittlicher Produktivität die Beschäftigung nach dem Frankenschock 2015 sogar stärker reduzierten als die übrigen Firmen.

Diese neueren empirischen Befunde deuten somit darauf hin, dass die starke Überbewertung des Frankens in den letzten Jahren die Schweizer Wirtschaft nicht nur konjunkturell, sondern auch strukturell geschwächt haben dürfte. Vor allem die dokumentierten negativen Effekte auf die Investitionstätigkeit sind ungünstig. Wenn die Firmen über längere Zeit ihre Investitionsausgaben, insbesondere für Forschung und Entwicklung, zurückfahren, wirkt sich dies längerfristig schädlich auf die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstumspotenzial der Wirtschaft aus. Insofern wäre die Frankenstärke der letzten Jahre eher als produktivitätsschwächende «Abmagerungskur» und weniger als produktivitätssteigernde «Fitnesskur» anzusehen.

46 Diese Einschätzung wird für die MEM-Industrie durch die Firmenumfrage von Swissmechanic bestätigt. Gemäss dieser nannten die Firmen nach Aufhebung des Mindestkurses einen erschwerten Zugang zu Bankkrediten vermehrt als Problem (Jäger und Trütsch (2017)).

Gleichfalls sind allerdings auch Studien zu erwähnen, die in der Vergangenheit sowohl international als auch für die Schweiz positive Effekte von Wechselkursaufwertungen auf die Arbeitsproduktivität, gerade in den wechselkursexponierten Industriebereichen, gefunden haben.⁴⁷ Ein wesentlicher Übertragungskanal liegt gemäss diesen Studien darin, dass bei Aufwertungen die Firmen vermehrt Anstrengungen ergreifen, die Qualität ihrer Produkte zu verbessern (um trotz starker Währung wettbewerbsfähig zu bleiben) und sich verstärkt auf hochqualifizierte Tätigkeiten spezialisieren, was sich in der Folge produktivitätssteigernd auswirkt.⁴⁸

Womöglich lässt sich der scheinbare Widerspruch zwischen den negativen und den positiven Studien durch das Ausmass der Währungsstärke erklären und auflösen. So können bei einer moderaten Aufwertung, die den Druck auf die Firmen für Kosten-

effizienz und Qualitätssteigerungen hoch hält, ohne jedoch ihre Erträge und Investitionen abzuwürgen, die positiven Effekte auf die Produktivität überwiegen. Bei einer derart starken und langen Überbewertung wie in den letzten Jahren dürften hingegen zunehmend die negativen Effekte durchschlagen, weil die Firmen statt Effizienzsteigerungen vermehrt die Investitionen einschränken (müssen), was die künftige Produktivitätsentwicklung schmälert.

Auswirkungen der Frankenstärke auf den Strukturwandel

Die unterschiedliche Wechselkurs-Betroffenheit der export- und binnenorientierten Wirtschaftssektoren äusserte sich in den letzten Jahren in einem Auseinanderdriften der Beschäftigungsentwicklung nach Branchen. Während international exponierte Bereiche wie die Industrie und der Tourismus (Gastgewerbe/Beherbergung) seit 2011 im Zuge

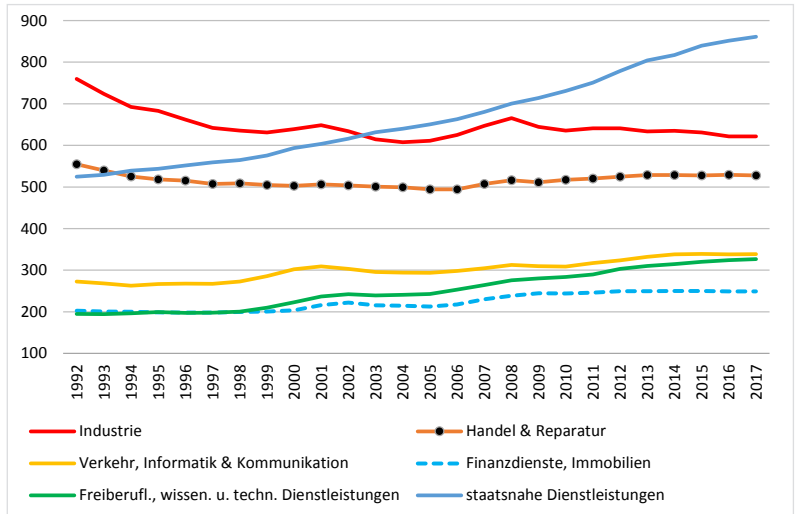
47 Vgl. hierzu Zurbrügg (2016) und die dort angegebene Literatur. Eine neue Studie hierzu findet sich zudem in der SECO Strukturberichterstattung 2017: Fauceglia, Plaschnick, Rueda Martin (2017).

48 Allerdings kann die Produktivität auch dadurch steigen, dass weniger produktive Firmen oder Tätigkeiten verschwinden (die verbleibenden Aktivitäten weisen dann eine höhere Produktivität auf). Wenn etwa eine Aufwertung der Währung dazu führt, dass die Beschäftigung von gering qualifizierten Arbeitnehmern sinkt und deren Arbeitslosigkeit zunimmt, wäre dies trotz Produktivitätszunahme keine erwünschte Entwicklung.

der Frankenaufwertung verstärkte Arbeitsplatzverluste erlitten, konnten einige binnenorientierte Dienstleistungsbranchen im Zuge der robusten Inlandnachfrage die Beschäftigung weiter erhöhen (Abbildung 24). Besonders stark war die Beschäftigungszunahme in den sogenannten staatsnahen Dienstleistungsbereichen, zu denen das Gesundheits- und Sozialwesen, das Bildungswesen sowie die öffentliche Verwaltung zählen. Von 2011 bis 2016 nahm die Beschäftigung in der Schweiz insgesamt um rund 220 000 Stellen (Vollzeitäquivalente) zu, von denen mehr als die Hälfte (120 000) auf die staatsnahen Dienstleistungsbereiche entfiel, davon allein 80 000 Stellen auf das Gesundheitswesen. Ein kräftiges Stellenwachstum gab es daneben auch im privatwirtschaftlichen Segment «Freiberufliche, wissenschaftliche und technische

Dienstleistungen», welches unter anderem Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsfirmen, Anwaltskanzleien und Architekten umfasst. Weil dieser Bereich anteilmässig noch relativ klein ist, fällt seine Beschäftigungszunahme in absoluten Zahlen im Vergleich zu den staatsnahen Dienstleistungen weniger spektakulär aus, die Tendenz zeigte in den letzten Jahren aber steil nach oben. Demgegenüber trugen die Industrie, der Tourismus und die Banken in den letzten Jahren negativ zum Beschäftigungswachstum bei. Als Folge dieser divergierenden Tendenzen war das Beschäftigungswachstum in der Schweiz in den letzten Jahren branchenmässig weniger breit abgestützt als noch im vergangenen Jahrzehnt und stärker auf wenige Bereiche konzentriert, namentlich die staatsnahen Dienstleistungen.

Abbildung 24: Beschäftigung nach Wirtschaftsbereichen
Vollzeitäquivalente, in Tausend



Quellen: BFS und Berechnungen EFV

Verschiebungen innerhalb der Industrie

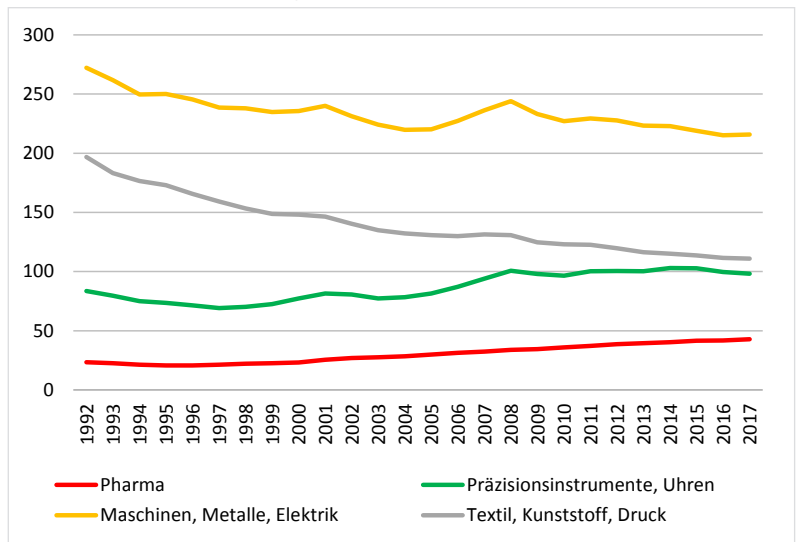
Nicht nur zwischen Industrie und Dienstleistungen, sondern auch innerhalb der Industrie findet ein Strukturwandel statt. Dieser äussert sich in einem Hochlohnland wie der Schweiz in einer Verschiebung der Wertschöpfung und der Beschäftigung in Branchen mit hoher Wertschöpfungsintensität, die durch technologisch hochwertige, innovative Produkte geprägt sind. Diese

Verschiebung bestätigt sich in Abbildung 25, in der die Entwicklung der (vollzeitäquivalenten) Beschäftigung für verschiedene Industriebranchen von 1992 bis 2017 dargestellt ist. Langfristig konnten insbesondere die Pharmaindustrie sowie auch der ebenfalls wertschöpfungsintensive Bereich Präzisionsinstrumente und Uhren die Beschäftigung steigern. Bezüglich der Pharmaindustrie wird allerdings auch deutlich, dass diese Branche trotz ihres seit Jahren starken Wachstums zumindest beschäfti-

gungsmässig immer noch eine relativ kleine Industrie darstellt⁴⁹, etwa im Vergleich zu den bedeutenderen MEM-Branchen oder Präzisionsinstrumente und Uhren. Auf der andern Seite des Spektrums verzeichnen standardisierte, weniger wertschöpfungsstarke Produktionsbereiche wie Textil, Druck oder Kunststoffe im Zuge vermehrter Rationalisierung oder Auslagerung langfristige Beschäftigungsverluste.

Die Frankenstärke dürfte in den letzten Jahren diese strukturellen Verschiebungen zwischen den Industriebranchen zusätzlich verstärkt haben. Während die weitgehend wechselkursunempfindliche Pharmaindustrie die Beschäftigung weiter steigern konnte, bauten insbesondere die wechselkursensiblen MEM-Bereiche Arbeitsplätze ab.

Abbildung 25: Beschäftigung in verschiedenen Industriebranchen
Vollzeitäquivalente, in Tausend



Quellen: BFS und Berechnungen EFV

49 Bei der Wertschöpfung liegt der Anteil der Pharmaindustrie an der gesamten Industriewertschöpfung deutlich höher bei rund 25 %, was durch die hohe Produktivität der Pharmaindustrie bedingt ist. Bei den Exporten ist die Pharmaindustrie sogar dominant mit einem Anteil von über 50 % an den Warenexporten (ohne Gold, Wertsachen und Transithandel).

Einfluss des Strukturwandels auf das Produktivitätswachstum (Shift-Share-Analyse)

Wie sich Verschiebungen in der Branchenstruktur auf das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum auswirken, hängt massgeblich davon ab, ob sich die Beschäftigung überwiegend aus Branchen mit tieferer Produktivität in solche mit höherer Produktivität verschiebt (mit positiven Auswirkungen auf das gesamte Produktivitätswachstum) oder umgekehrt (dann mit negativen Auswirkungen auf das gesamte Produktivitätswachstum).

Da die Entwicklung in der Schweiz in den letzten Jahren vor allem durch eine rückläufige Beschäftigung in der Industrie bei gleichzeitiger Beschäftigungsausweitung in staatsnahen Dienstleistungsbereichen geprägt war, könnte dies das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum geschwächt haben. Während nämlich der Industriesektor technologisch bedingt ein überdurchschnittliches Produktivitätswachstum aufweist, gilt für die staatsnahen Dienstleistungen eher das Gegenteil. Zwar weisen das Gesundheits- und das Bildungswesen sowie die öffentliche Verwal-

tung in zunehmendem Masse hochqualifizierte Arbeitskräfte auf. Der Spielraum für Produktivitätssteigerungen wird jedoch in diesen Bereichen oftmals dadurch begrenzt, dass sie personalintensiv sind und ihr Automatisierungspotenzial begrenzt ist.

Ein Instrument, um die Auswirkungen des Strukturwandels zwischen den Branchen auf die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsentwicklung zu beurteilen, bildet die sogenannte Shift-Share-Analyse. Bei diesem Verfahren wird das Wachstum der Arbeitsproduktivität in drei Komponenten zerlegt (Wachstumseffekt, Strukturwandelexeffekt, Interaktionseffekt).⁵⁰

- Der Wachstumseffekt (direkter Produktivitätseffekt) misst den Einfluss der Produktivitätsentwicklung in den einzelnen Branchen. Er gibt den Beitrag des Produktivitätswachstums der Branchen zur Gesamtproduktivität an, wobei der Beschäftigungsanteil der Branchen konstant gehalten wird. Steigt die Produktivität einer Branche, so ist deren Wachstumseffekt immer positiv.

50 Für eine ausführliche Erläuterung der Methodik vgl. BFS (2015)

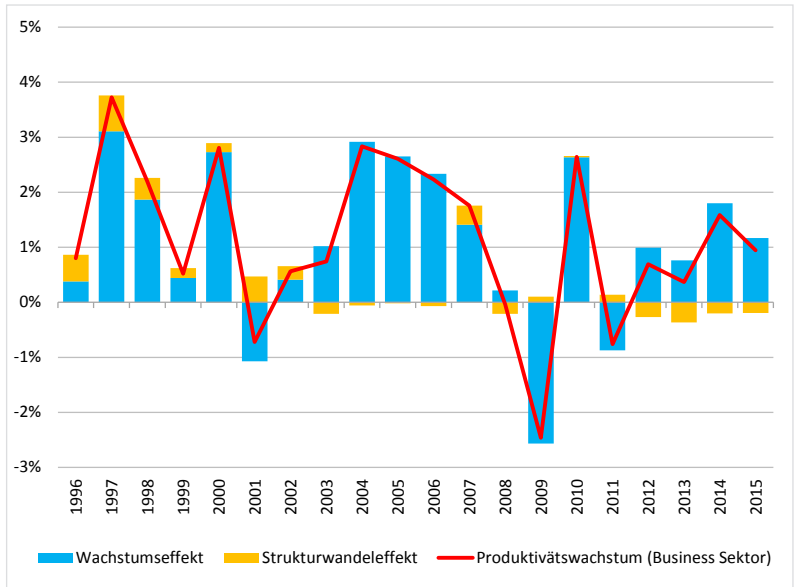
- Demgegenüber misst der Strukturwandeleffekt (indirekter Produktivitätseffekt) den Einfluss der Verschiebung der Beschäftigungsanteile zwischen den Branchen auf die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsentwicklung. Er gibt den Beitrag an, der auf einen Rückgang bzw. Anstieg des Beschäftigungsanteils zwischen den Branchen mit tiefer bzw. hoher durchschnittlicher Produktivität zurückzuführen ist, wobei von konstanten Produktivitätsniveaus der Branchen ausgegangen wird. Ein positiver Strukturwandeleffekt bedeutet, dass eine Verschiebung der Beschäftigten aus Branchen mit tiefer in solche mit hoher durchschnittlicher Produktivität stattgefunden hat.
- Der Interaktionseffekt schliesslich stellt eine Restgrösse dar und lässt sich nicht eindeutig einem der beiden oben genannten Phänomene zuordnen. Er kann als Effekt betrachtet werden, der aus der Wechselwirkung zwischen den Beschäftigungs- und Produktivitätsveränderungen resultiert.

Abbildung 26 zeigt eine Shift-Share-Zerlegung des jährlichen realen Produktivitätszuwachses in Wachstums- und Strukturwandeleffekt.^{51,52} Die Analyse umfasst die Periode 1996 bis 2015 und basiert auf den 15 Hauptbranchen (Wirtschaftsab-schnitte) des Business Sektors.

51 Die Werte für die verschiedenen Effekte wurden vom BFS berechnet und stellen eine Aktualisierung der in BFS (2015) durchgeführten Berechnungen dar.

52 Auf die Abbildung des nur schwer interpretierbaren und zudem verschwindend gering ausfallenden Interaktionseffekts wird hier aus Vereinfachungsgründen verzichtet.

Abbildung 26: Shift-Share-Zerlegung der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität nach Branchen



Quelle: BFS

Generell ist aus der Grafik ersichtlich, dass der Wachstumseffekt, d.h. das Produktivitätswachstum in den Branchen, über den gesamten Betrachtungszeitraum 1996 bis 2015 die dominierende Rolle für die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität Sektors spielte, während der Strukturwandeleffekt, d.h. die Verschiebung zwischen den Branchen, von untergeordneter Bedeutung war. Ebenfalls erkennbar ist aber, dass der Struktur-

wandeleffekt von 2012 bis 2015 vier Jahre in Folge negativ ausfiel und das jährliche Produktivitätswachstum um 0,2 bis 0,4 Prozentpunkte gedämpft hat. Dies ist ungewöhnlich, weil der Strukturwandeleffekt für die Schweiz in der Vergangenheit in den meisten Jahren positiv ausfiel. Die Schweiz konnte über viele Jahre von der starken Abstützung auf einige produktivitätsstarke Industrie- und Dienstleistungsbranchen (Pharma, Grosshandel, Finanzdienste) profitie-

ren. Wegen dieser günstigen Branchenkonstellation trug der Strukturwandel in der Schweiz, trotz steigender Bedeutung der binnenorientierten Dienstleistungsbranchen, in der Vergangenheit positiver zum gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstum bei als es in vielen anderen Ländern der Fall war.⁵³ In den letzten Jahren jedoch hat sich der Strukturwandel auf das Produktivitätswachstum offenbar ins Negative gedreht. Hierbei dürfte der im Zuge der Frankenstärke beschleunigte Rückgang des Beschäftigungsanteils der Industrie ebenso eine Rolle gespielt haben wie der Umstand, dass sich die Beschäftigungs-

zunahme im Dienstleistungssektor in den letzten Jahren vermehrt auf Bereiche mit unterdurchschnittlicher Produktivität erstreckte.

Hieraus lässt sich folgern, dass der durch die Frankenüberbewertung mitverursachte, forcierte Strukturwandel der letzten Jahre das schweizerische Produktivitätswachstum leicht geschwächt haben dürfte. Bei einer anhaltenden Normalisierung der Wechselkurse und einer damit verbundenen, gleichmässigeren Beschäftigungsentwicklung zwischen den Sektoren könnten sich diese negativen Effekte wieder korrigieren.

53 BAK (2015)

7 Fazit

Bezüglich der eingangs dieses Papiers formulierten Fragestellung, inwieweit die Überbewertung des Frankens in den letzten Jahren die Deindustrialisierung übermässig forciert und die Schweizer Wirtschaft strukturell geschwächt hat, lassen sich aus der Analyse somit folgende Schlussfolgerungen ziehen.

1. Die Schweiz konnte den langfristigen Strukturwandel in der Vergangenheit gut bewältigen. Die Schweizer Industrie schneidet sowohl bezüglich der Entwicklung der Wertschöpfung als auch der Beschäftigung im langjährigen internationalen Vergleich gut ab. Der Rückgang der Industriebeschäftigung verlief weniger ausgeprägt als in vielen anderen Ländern. Dank der erfolgreichen Spezialisierung auf hochwertige, innovative Produkte, mit denen sie auf den Weltmärkten gut positioniert ist, konnte die Schweizer Industrie massgeblich vom zunehmenden internationalen Handel profitieren, ihre Wertschöpfung stetig steigern und hochwertige und entsprechend gut bezahlte Arbeitsplätze bereitstellen. Das gute Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte in der Schweiz hat den Firmen die Spezialisierung auf hochwertige
2. Produkte und Prozesse erleichtert und den Strukturwandel unterstützt.
2. Trotz des positiven Langfristbefunds ist unverkennbar, dass in Phasen mit ausgeprägter Überbewertung des Frankens die Belastungen für die Schweizer Industrie jeweils stark zunahmen und sich die Deindustrialisierungstendenzen beschleunigten. Die Frankenstärke hat entscheidend dazu beigetragen, dass die Schweizer Industrie in den letzten Jahren von der globalen Erholung abgehängt wurde, auch wenn die vorteilhafte qualitative Positionierung der Schweizer Exportindustrie – namentlich die starke Stellung des weitgehend wechsellkursunempfindlichen Pharmabereichs – die negativen Auswirkungen etwas abzumildern vermochte.
3. Trotz der aktuellen Erholungstendenzen in der Industrie darf die Gefahr einer strukturellen Schwächung nicht unterschätzt werden. Die Frankenstärke führte in den letzten Jahren bei vielen Firmen zu einer Auszehrung der Margen, weil sie ihre Verkaufspreise senken mussten, um international einigermassen konkurrenzfähig

zu bleiben. Wie Berechnungen zeigen, sanken die Unternehmensgewinne und die Margen von 2011 bis 2016 über einen ungewöhnlich langen Zeitraum. Neuere Studien zeigen, dass sich die durch die Frankenstärke bedingte Verschlechterung der Ertragslage gerade in stark ausserhandelsorientierten und innovativen Unternehmen negativ auf die Investitionen, insbesondere in Forschung und Entwicklung, ausgewirkt haben dürfte. Dadurch können auf längere Sicht die Produktivität und somit das Wachstumspotenzial der Schweizer Wirtschaft geschwächt werden. Darüber hinaus hat die Frankenstärke dazu beigetragen, dass sich das Beschäftigungswachstum in letzten Jahren vermehrt von der Industrie in die staatsnahen Dienstleistungen (Gesundheit, Bildung, Verwaltung) verlagerte, was das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum etwas geschwächt haben dürfte.

4. Insgesamt kommt die Analyse zum Schluss, dass die Frankenstärke der letzten Jahre die Schweizer Industrie konjunkturell erheblich belastet und darüber hinaus auch strukturell eher geschwächt als gestärkt haben dürfte. Vor diesem Hintergrund war die seit 2017 eingetretene Entspannung der Wechselkurslage willkommen und notwendig, zumal der Franken im langjährigen Vergleich immer noch hoch bewertet ist. Eine fortgesetzte Wechselkursnormalisierung in den nächsten Jahren würde es den Firmen ermöglichen, die geschrumpften Margen zu konsolidieren, mit positiven Folgen für die künftige Investitionstätigkeit. Und nicht zuletzt dürfte eine anhaltende Industrieerholung dazu beitragen, dass die Wirtschaftsentwicklung wieder ausgeglichener zwischen den Branchen verläuft, nachdem sie in den letzten Jahren relativ einseitig auf binnenwirtschaftliche, oftmals staatsnahe Bereiche wie das Gesundheitswesen abgestützt war.

Literatur

- BAKBasel (2015): «Beitrag branchenspezifischer Effekte zum Wachstum der Schweizer Arbeitsproduktivität», Studie im Auftrag des SECO
- Bundesverband der deutschen Industrie (2013): «Industrielle Wertschöpfungsketten»
- BFS (2015): «Arbeitsproduktivität in der Schweiz – Analyse der Entwicklung von 1995 bis 2013»
- BFS (2016): «Analyse der Arbeitsproduktivität im Dienstleistungssektor 1997–2014»
- Blanchard, O. und P.-A. Muet (1993): «Competitiveness through disinflation: an assessment of the French macroeconomic strategy», Economic Policy
- Crédit Agricole (2016): « France – Désindustrialisation, mythes et réalités»
- DB Research (2013): «Re-Industrialisierung Europas: Anspruch und Wirklichkeit»
- Demmou, L. (2010) : «La désindustrialisation en France», DG Trésor, Juin 2010
- EU-Kommission (2014):«Reindustrialising Europe – Member States’ Competitiveness Report»
- EU-Kommission (2016):«Country Report France 2016»
- Fauceglia, D., B. Plaschnick, M. Rueda Maurer (2017): «Exchange rate fluctuations and quality composition of exports: Evidence from Swiss Product-level data», Studie im Auftrag des SECO
- Flassbeck, H. (2017): «Deutschland, Frankreich und der Euro», Die Volkswirtschaft, Nr. 6/2017
- IMF (1997): «Deindustrialization: Causes and Implications», IMF Working Paper 97/42
- IMF (2018): «Manufacturing Jobs: Implications for Productivity and Inequality», World Economic Outlook, April 2018, Chapter 3
- INSEE (2012): «L’industrie manufacturière en France : quelles ruptures ?», INSEE Note de Conjoncture
- INSEE (2016): «Why have French exporters lost market share?», INSEE Note de Conjoncture

Jäger, F. und T. Trütsch (2017): «Volkswirtschaftliche Bedeutung und Problematiken der KMU der Schweizer Maschinenindustrie», Studie im Auftrag von Swissmechanik und Unia

Kaiser, B., M. Siegenthaler, A. Spe-scha, A., und M. Wörter (2017): «The impact of real exchange rates on Swiss firms: Innovations, Investment, Productivity and Business demogra-phy», Studie im Auftrag des SECO

Kaufmann, D. und T. Renkin (2017): «Manufacturing prices and employ-ment after the Swiss Franc Shock», Studie im Auftrag des SECO

Kitson, M. und J. Michie (2014): «The Deindustrial Revolution: The rise and fall of UK manufacturing, 1870–2010», Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper

OECD (2016): «Structural transfor-mation in the OECD: Digitalization, Deindustrialization and the future of work?», OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 193

Raiffeisen Economic Research (2015): «Der starke Franken: Fluch und Segen für die Industrie»

Scheuer, M. und G. Zimmermann (2006): «Deindustrialisierung. Eine neue «britische Krankheit?», in Wirtschaftsdienst 2006/4

Trésor-Eco (2014): «Quel positionne-ment hors-prix de la France parmi les économies avancées ?»

UBS (2016): «Deindustrialisierung unter der Lupe», UBS Outlook Schweiz

WBF (2014): «Eine Industriepolitik für die Schweiz», Bericht des Bun-desrats in Erfüllung des Postulats Bischof (11.3461)

Zurbrügg, F. (2016): «Wettbewerbs-fähigkeit von Schweizer Unterneh-men – der Beitrag der SNB», Referat am Swiss CFO Day, Zug, 13. Januar 2016

Arbeitspapiere der EFV

Neue Reihe

(ISSN 1660-8240 bzw. -7937 (Internet))

Nr. 22: Brändle, Th., Colombier, C., Baur, M., Gaillard, S. (2018) Zielvorgaben für das Wachstum der Gesundheitsausgaben: Ausgewählte Erfahrungen und Erkenntnisse für die Schweiz

Nr. 21: Brändle, Th., Colombier, C. (2017) Ausgabenprojektionen für das Gesundheitswesen bis 2045

Nr. 20: Braendle, T., Colombier, C. (2015) What Drives Public Health Care Expenditure Growth? Evidence from Swiss Cantons, 1970–2012

Nr. 19: Colombier, C. (2012) Ausgabenprojektionen für das Gesundheitswesen bis 2060.

Nr. 18: Bruchez, P-A., Schlaffer, B. (2012) Endettement public excessif: mieux vaut prévenir que guérir

Nr. 17: Geier, A. (2011) Konjunktur und Wachstum – Teil 2: Eine empirische Untersuchung für die Schweiz.

Nr. 16: Colombier, C. (2011) Konjunktur und Wachstum – Teil 1: Eine Betrachtung aus theoretischer Sicht.

Nr. 15: Geier, A. (2011) The debt brake – the Swiss fiscal rule at the federal level.

Nr. 14: Geier, A. (2010), Ökonomische Blasen: thematische Übersicht und gegenwärtige Lage in der Schweiz.

Nr. 13: Zeller, R., Geier, A. (2010), Auswirkung eines inflationsbedingten Zinsanstiegs auf die Altersvorsorge – Überlegungen im Zusammenhang mit der aktuellen Finanzkrise.

Nr. 12: Bruchez, P.A (2010), Quatre questions concernant la conception des subventions – Privé versus public, libre choix, politique de l'arrosoir, subventionner les bénéficiaires ou les institutions?

Nr. 11: Bruchez, P.A., Colombier, C., Geier, A., Schlaffer, B. et A. Rey (2009), Politique conjoncturelle de la Confédération.

Nr. 10: Colombier, C. und W. Weber (2008), Ausgabenprojektionen für das Gesundheitswesen bis 2050.

Nr. 9: Bruchez, P.A., Colombier, C. und W. Weber (2005), Bundeshaushalt und Inflation.

Nr. 8: Bruchez, P.A. et Ch. Schaltegger (2005), International Tax Competition and Trends in Tax Policy: Some Implications for Switzerland.

Nr. 7: Bruchez, P.A. et D.S Gerber (2004), Sensibilité du 2^{ème} pilier aux chocs inflationnistes – Une discussion qualitative.

Nr. 6: Fischer, R. (2004), Die Unterschiede in der Steuerbelastung der Kantone – Eine Analyse auf der Basis eines mikroökonomischen Haushaltsmodells.

Nr. 5: Geier, A. (2004), Application of the Swiss Fiscal Rule to Artificial Data.

Nr. 4: Colombier, C. (2004), Government and Growth.

Nr. 3: Bruchez, P.A., Gisiger, M. und W. Weber (2004), Die Schweizer Finanzmarktinfrastruktur und die Rolle des Staates.

Nr. 2: Colombier, C. (2004), Eine Neubewertung der Schuldenbremse; unter Mitarbeit von: F. Bodmer, P. A. Bruchez, A. Geier, T. Haniotis, M. Himmel, U. Plavec, überarbeitete Version. (ursprüngliche Version: Nr. 1/2003)

Nr. 1: Weber, W. (2004), Der «Index of Deflation Vulnerability» des IWF – Eine Analyse für die Schweiz.

Alte Reihe

Nr. 7/2003: Bodmer, F., Eine Analyse der Einnahmenschwankungen.

Nr. 6/2003: Bodmer, F. and A. Geier, Estimates for the Structural Deficit in Switzerland 2002 to 2007.

Nr. 5/2003: Colombier, C., Der Zusammenhang zwischen dem Bruttoinlandsprodukt und den Schweizer Bundeseinnahmen.

Nr. 4/2003: Bruchez, P. A., Will the Swiss fiscal rule lead to stabilisation of the public debt?

Nr. 3/2003: Bruchez, P. A., A modification of the HP Filter aiming at reducing the end point bias.

Nr. 2/2003: Bruchez, P. A., Réexamen du calcul du coefficient k .

Nr. 1/2003: Colombier, C., Eine Neubewertung der Schuldenbremse; unter Mitarbeit von: F. Bodmer, P. A. Bruchez, A. Geier, T. Haniotis, M. Himmel, U. Plavec. (überarbeitete Version: Nr. 2, neue Reihe)

Nr. 3/2002: Colombier, C., Der «Elchtest» für den Sondersatz der Mehrwertsteuer in der Hotellerie.

