

Sperrfrist: 23. November 2010, 12.30 Uhr

**GELDPOLITISCHE HERAUSFORDERUNGEN:
DIE SCHWEIZER EXPORTE IN EINER GLOBALISIERTEN WELT**

PHILIPP M. HILDEBRAND^{*}

PRÄSIDENT DES DIREKTORIUMS

SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK

MISSION DER SCHWEIZ BEI DER EUROPÄISCHEN UNION

Brüssel, 23. November 2010

^{*} Der Referent dankt Caroline Schmidt und Rita Kobel Rohr die wertvolle Unterstützung bei der Vorbereitung dieses Vortrages.

1. Einführung

Es freut mich ausserordentlich heute hier in der Mission der Schweiz bei der EU anwesend zu sein. Vielen Dank für die Einladung und den herzlichen Empfang.

Die Globalisierung hat die Weltwirtschaft in den letzten Jahrzehnten tief geprägt. Ob die Welt dadurch ‚flach‘ geworden ist, wie es Thomas Friedman formuliert hat, sei dahin gestellt; das Sinnbild des ‚globalen Dorfes‘, das die zunehmende globale Vernetzung in allen Lebensbereichen beschreibt, trifft die heutige Lage auf jeden Fall sehr gut.

Ein bedeutender Teil des Globalisierungsprozesses manifestiert sich in einer massiv angestiegenen Integration der Weltwirtschaft. Dies ist nicht nur die Folge technologischer Innovationen, sondern ist vielmehr auch das Ergebnis einer bewussten wirtschaftspolitischen Öffnung, die wir über die letzten Jahrzehnte auf der ganzen Welt erlebt haben. Die damit verbundene Liberalisierung der Handels- und Finanzbeziehungen hat vielen Ländern zu enormer Prosperität verholfen. Dies trifft sowohl für die EU wie im besonderen Masse auch für die Schweiz mit ihrem kleinen Heimmarkt zu.

Allerdings hat die jüngste Finanz- und Wirtschaftskrise eindrücklich gezeigt: Die zunehmende weltwirtschaftliche Integration ist auch mit Risiken verbunden. Erst durch die weltweite Vernetzung der internationalen Finanz- und Handelsströme war es möglich, dass sich die Subprimekrise im US-Immobilienmarkt derart rasant und global ausbreiten konnte. Das globale Ausmass der Krise erforderte ein rasches und koordiniertes Handeln. In der Tat haben Regierungen und Zentralbanken in weiten Teilen der Welt gemeinsam dezidiert eingegriffen. Das Ausmass der Kooperation war dabei beispiellos und hat das Schlimmste verhindert. Die Lage war aber dermassen dramatisch, dass die Weltwirtschaft dennoch die schwerste Finanz- und Wirtschaftskrise seit den 30er Jahren verzeichnete.

Beeindruckend an der Krise war, wie rasch und heftig sie sich nicht nur über die Finanzmärkte, sondern auch über den Welthandel verbreitet hat. In nur drei Quartalen sank das

Welthandelsvolumen um 15%. Dies war mit Abstand der grösste Rückgang seit dem zweiten Weltkrieg.¹ Besonders ausgeprägt war der Einbruch im Warenhandel.²

Als kleine offene Volkswirtschaft konnte sich die Schweiz dem historischen Einbruch im Welthandel nicht entziehen. Auch hierzulande wurden die Exporte – insbesondere die von Waren – hart getroffen. Allerdings fiel der Rückgang im Vergleich zu anderen Industrieländern – namentlich Deutschland – eher unterdurchschnittlich aus. Darüber hinaus war die Erholung seit Mitte letzten Jahres vergleichsweise rasch, so dass die Schweizer Warenexporte bis Mitte 2010 fast zwei Drittel des zuvor erlittenen Verlusts wieder wettgemacht hatten.

Das dezidierte Handeln der Nationalbank hat zweifelsohne dazu beigetragen, dass die Schweiz - aus gesamtwirtschaftlicher Optik - vergleichsweise glimpflich durch die Krise gekommen ist. Die Nationalbank hat nicht gezögert, die Zinsen dezidiert zu senken, und – wie andere Zentralbanken auch – bei Bedarf unkonventionelle geldpolitische Massnahmen zu ergreifen, als das klassische Zinsinstrument ausgeschöpft war. Insbesondere haben wir über Devisenkäufe zusätzliche Liquidität geschaffen. Damit haben wir einer extremen Wechselkursentwicklung entgegengewirkt, die eine deflationäre Dynamik hätte auslösen können und für die schweizerische Gesamtwirtschaft verheerende Folgen gehabt hätte.

Mit der Festigung der konjunkturellen Erholung haben sich die Deflationsrisiken trotz erfolgter Aufwertung des Frankens reduziert. Meine Direktoriumskollegen und ich haben in den letzten Jahren immer wieder betont, dass die Nationalbank kein Wechselkursziel verfolgt, sondern ihre Geldpolitik konsequent auf ihr gesetzliches Mandat ausrichtet. Gemäss diesem Mandat hat die

¹ Siehe WTO (2010): World trade 2009, prospects for 2010.

² Siehe Richard Baldwin (2010): „The great trade collapse: What caused it and what does it mean“. Baldwin führt den starken und synchronen Einbruch der Warenexporte vor allem auf zwei Faktoren zurück: zum einen auf die zeitgleich ausgelöste weltweite Unsicherheit infolge des Zusammenbruchs von Lehmann, zum anderen auf die starke Internationalisierung der Wertschöpfungskette. Erstere führte zu einem synchronen Nachfrageeinbruch, insbesondere nach langlebigen Gütern. Letztere führte dazu, dass das Warenhandelsvolumen überproportional auf Änderungen der Produktion reagierte, da ein Gut im Laufe des Fertigungsprozesses die Landesgrenzen z.T. mehrfach überschreiten kann. Die Nachfrage nach Dienstleistungen blieb dagegen – mit Ausnahme der Finanzdienstleistungen – relativ robust. Siehe auch Ingo Borchert und Aaditya Mattoo (2010): „Services trade – the collapse that wasn't“.

Nationalbank die Preisstabilität zu gewährleisten und dabei der konjunkturellen Entwicklung Rechnung zu tragen.

Das schlimme Szenario einer deflationären Dynamik konnte also soweit vermieden werden. Trotzdem hat die erfolgte Aufwertung des Frankens die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Exporteure natürlich beeinträchtigt. Allerdings ist der Wechselkurs nur ein Faktor, der die Exporte beeinflusst. Es stellt sich daher die Frage, welche anderen Faktoren die Entwicklung der Schweizer Warenexporte in der jüngsten Krise möglicherweise begünstigt haben.³ Zur Beantwortung dieser Frage werde ich heute detailliert auf die Struktur der Schweizer Warenexporte und die Entwicklung in den letzten 20 Jahren eingehen. Konkret werde ich mich auf drei Faktoren konzentrieren: die geographische, die sektorale und die qualitative Dimension des Schweizer Exportsektors.

2. Schweizer Exporte: Entwicklungen und internationaler Vergleich

2.1 Entwicklung nach Handelspartnern

Geographisch hat sich die Exportstruktur der Schweiz in den letzten 20 Jahren zunehmend diversifiziert. Zwar ist die EU mit einem Exportanteil von gut 60% nach wie vor der mit Abstand wichtigste Handelspartner der Schweiz.⁴ Gemessen an den Beiträgen zum Exportwachstum gewinnen jedoch andere, dynamischer wachsende Regionen für den Schweizer Aussenhandel zunehmend an Bedeutung.

Dies ist insbesondere für China der Fall: So hat sich der Wert der Schweizer Ausfuhren nach China allein seit dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation im Jahr 2001 mehr als verdreifacht. Aber auch die Exporte der Schweiz nach Brasilien, Russland und Indien sind

³ Neben dem realen Wechselkurs ist natürlich die Auslandsnachfrage der zweite Hauptbestimmungsfaktor der Exporte. Wie stark sich jedoch Änderungen in diesen beiden Fundamentalfaktoren schlussendlich auf die Nachfrage nach Schweizer Produkten auswirkt, wird zusätzlich von mehr strukturellen Faktoren beeinflusst. Diese strukturellen Faktoren sind im Folgenden Gegenstand dieser Rede.

⁴ Auf der Importseite ist die EU noch viel bedeutender für die Schweiz. Dort liegt der Anteil der EU bei fast 80%. Entsprechend weist die Schweiz im Handel mit der EU ein Defizit auf.

überdurchschnittlich schnell gestiegen.⁵ Daneben spielen für die Schweiz zunehmend die Länder des nahen und mittleren Ostens, deren Einkommen mit den Ölpreisen in den letzten Jahren massiv zugenommen haben, als Absatzmarkt eine wichtige Rolle. Schliesslich stieg auch der Anteil der Exporte nach Zentral- und Osteuropa an, wenn auch nur leicht. Insgesamt erhöhte sich der Anteil der Schweizer Warenexporte in die Entwicklungs- und Schwellenländer in den letzten 20 Jahren von rund 14% auf gut 21%.⁶ Dies zeigt, wie erfolgreich die Schweizer Unternehmen, darunter auch zahlreiche kleine und mittelgrossen Unternehmen, in den vergangenen Jahren ihre Absatzmärkte diversifiziert haben.

Das Total ist immer 100%. Damit hat sich zwangsläufig der Anteil der Exporte in die Industrieländer verringert. Vor allem die Abhängigkeit vom europäischen Markt ging zurück. Dabei haben besonders Deutschland, Frankreich und Grossbritannien als Exportdestination relativ an Bedeutung verloren.

Mit der anteilmässigen Verschiebung der Absatzmärkte hin zu den Schwellenländern war die Schweiz aber nicht allein. Vielmehr reflektiert dies die zunehmende Bedeutung dieser Länder für die Weltwirtschaft.⁷ Entsprechend haben viele EU-Länder eine ähnliche Entwicklung erlebt.

Allerdings verbergen sich hinter diesem aggregierten Trend zwei stark divergierende Entwicklungen, die in der Bewältigung der jüngsten Krise für die Schweiz von erheblichem Vorteil waren.

Während viele europäische Länder im Zuge der EU-Osterweiterung vor allem die Handelsbeziehungen mit den osteuropäischen Schwellenländern stark intensivierten (siehe Abbildung 1a), haben die Schweizer Exporteure besonders ihre Ausrichtung auf den asiatischen Markt verstärkt (siehe Abbildung 1b). Entsprechend hat sich für die Schweiz der Exportanteil in

⁵ Insgesamt gingen im vergangenen Jahr rund 7% der Schweizer Warenexporte in die BRIC Staaten.

⁶ Der USD-Wert der Warenexporte in die Entwicklungs- und Schwellenländer (unter Ausklammerung der Tigerstaaten Hong Kong, Taiwan, Singapur und Südkorea) wuchs seit 1990 um durchschnittlich 7,5%, d.h. er hat sich vervierfacht. In die Industrieländer stiegen die Warenexporte im gleichen Zeitraum um 4,7%, und erhöhten sich damit nur um den Faktor 2,5.

⁷ Von 1990 bis 2008 ist das BIP der Entwicklungs- und Schwellenländer um durchschnittlich fast 8% gewachsen (China allein um mehr als 10%), das BIP der EU-15 dagegen nur um 1,9% (USA: 2,7%).

die asiatischen Schwellenländer - ohne die Tigerstaaten Hong Kong, Taiwan, Singapur und Südkorea - in den letzten 20 Jahren nahezu verdoppelt und betrug zuletzt rund 6%, im Vergleich zu 4,5% für die EU.⁸

Abb. 1a)

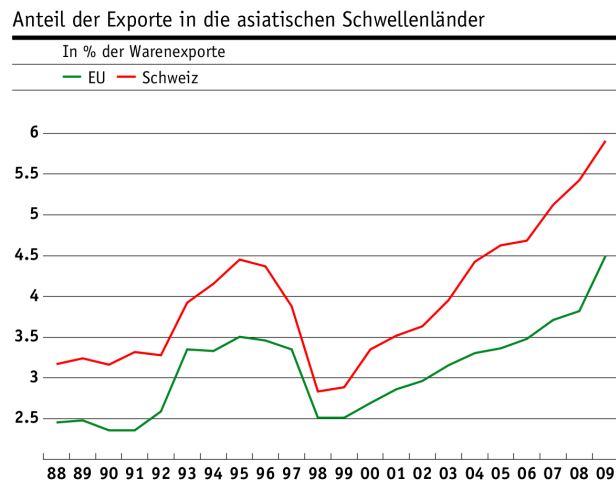
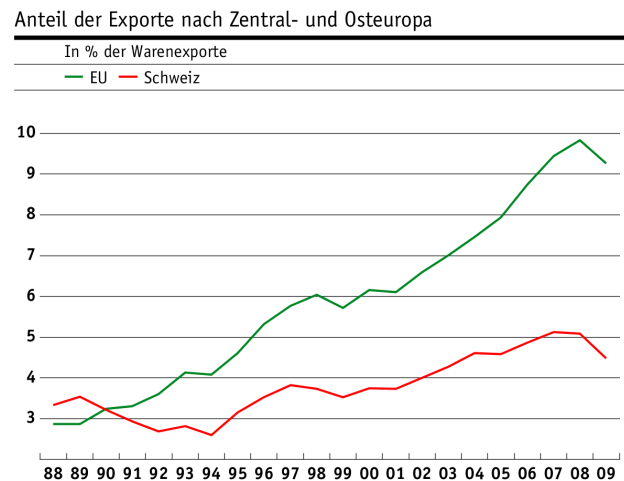


Abb. 1b)



Quelle: IMF Directions of Trade Statistics (DOTS)⁹, Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Dieser Unterschied in der regionalen Ausrichtung wird noch offensichtlicher, wenn man Asien als ganzes betrachtet. Denn auch mit den industrialisierten Ländern Asiens weist die Schweiz viel engere Handelsbeziehungen auf als die EU. Dies betrifft vor allem die Tigerstaaten Hong Kong, Taiwan, Singapur und Südkorea. Insgesamt war damit der Exportanteil der Schweiz nach Asien inklusive Japan im letzten Jahr mit rund 15% mehr als doppelt so hoch wie im EU-Durchschnitt.¹⁰

⁸ Der USD-Wert der Schweizer Warenexporte in die Schwellenländer Asiens (ohne die Tigerstaaten) ist seit 1990 durchschnittlich um 9,1% gewachsen (seit 2000: +18%). Für Deutschland betragen die entsprechenden Wachstumsraten 11,4% (seit 2000: 17,8%), für die EU 9,6% (seit 2000: 13,6%).

⁹ Inklusiv intra-EU Handel.

¹⁰ Auch im Vergleich zur deutschen Wirtschaft, deren Exportanteil in den asiatischen Ländern ebenfalls deutlich zugenommen hat, ist der Schweizer Exportanteil immer noch rund 50% höher.

Darüber hinaus gehört die Schweiz neben Irland, Schweden und Finnland zu den wenigen europäischen Ländern, die im Handel mit Asien einen Überschuss erzielen.¹¹ Daran zeigt sich, dass die Schweizer Industrie in diesen Märkten sehr wettbewerbsfähig ist.

Zu diesem positiven Ergebnis hat auch das ausserordentlich gute Abschneiden im Handel mit China beigetragen. So verzeichnete die Schweiz als eines der wenigen Industrieländer im Warenhandel mit China in den letzten Jahren kein Defizit.¹² Dies bestätigt, wie wichtig der asiatische Markt als Absatzgebiet für die Schweizer Wirtschaft ist. Aufgrund der positiven Wachstumsperspektiven dürfte er unserer Einschätzung nach sogar noch weiter an Bedeutung gewinnen.

In der jüngsten Krise erwies sich die regionale Diversifizierung der Schweizer Warenexporte in Richtung Asien als grosser Vorteil. So fand die weltweite wirtschaftliche Erholung in Asien ihren Anfang - auch dank zahlreicher Fiskal- und geldpolitischer Stimulierungspakete. Die Schweiz konnte daher stark von dem schnellen Anziehen der Konjunktur Asiens profitieren. Während der Erholung seit Mitte 2009 war mehr als ein Drittel des Wachstums unserer Warenexporte auf die zunehmende Nachfrage Asiens zurückzuführen. Und dies, obwohl – wie ich zuvor erwähnt hatte – die Exporte in diese Region immer noch nur rund 15% der gesamten Warenexporte ausmachen.

¹¹ Der Überschuss ist im Fall der Schweiz sogar quantitativ von Bedeutung. Im Durchschnitt der letzten Jahre belief sich der Überschuss des Schweizer Warenhandels mit Asien auf gut 2% des Schweizer BIP, Tendenz steigend.

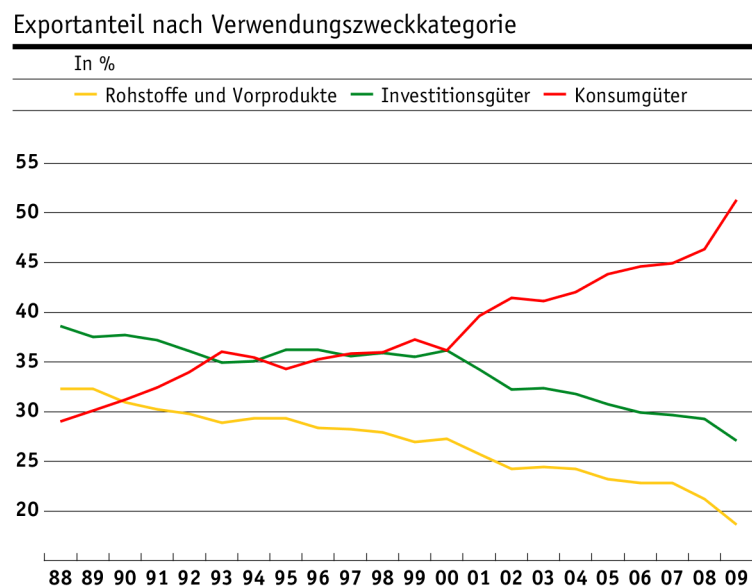
¹² Ein ähnliches Bild ergibt sich für die Schweiz auch im Handel mit den BRIC-Staaten. Der Überschuss der Schweiz mit China reflektiert auch den vergleichsweise geringen Anteil der Importe aus China für die Schweiz. Busch (2010) führt dies darauf zurück, dass die Schweizer Industrie mit ihrer Spezialisierung in der Pharmabranche und bei den Präzisionsinstrumenten in China nur relativ wenig relevante Vorprodukte findet. Vgl. Christian Busch (2010) „Die Struktur des Schweizer Aussenhandels mit China – eine vergleichende Analyse“.

2.2 Entwicklung nach Warenart und Sektoren

Neben der regionalen Ausrichtung hat sich auch die produktmässige Zusammensetzung der Schweizer Exporte verändert. Damit komme ich auf den zweiten Faktor zu sprechen, der die Entwicklung der Schweizer Warenexporte in der jüngsten Krise begünstigt hat.

Absolut sind zwar die Exporte in den meisten Produktgruppen über die letzten 20 Jahre angestiegen. Anteilsmässig fand jedoch eine deutliche Verschiebung von den Exporten produktionsbezogener Güter zu den Exporten von Konsumgütern statt. In den letzten 20 Jahren hat sich der Konsumgüteranteil an den Warenexporten nahezu verdoppelt und beträgt inzwischen mehr als 50% (siehe Abbildung 2).¹³ Mit diesem hohen Anteil an Konsumgüterexporten hebt sich die Schweiz deutlich von anderen Industrieländern ab.

Abb. 2



Quelle: EZV

¹³ Wenn man die Entwicklung auf Länderebene betrachtet, zeigt sich, dass es sich bei der Verschiebung von den Investitionsgütern hin zu den Konsumgütern um einen allgemeinen Trend der Schweizer Exporte über alle Handelspartner hinweg handelt.

Neben klassischen Schweizer Exportschlägern wie Uhren, Käse und Schokolade sind dort seit ein paar Jahren auch Nespresso-Kapseln und Red Bull vertreten. Der mit Abstand grösste Teil entfällt jedoch auf den Export von Pharmazeutika. Sie machten im letzten Jahr rund einen Drittel der gesamten Warenexporte aus, Tendenz weiter steigend.

Mit dem grossen Anteil an Pharmaexporten fällt die Schweiz im internationalen Vergleich auf. Wenn wir den absoluten Wert der Ausfuhren betrachten, ist Deutschland zwar nach wie vor der grösste Exporteur von Pharmaprodukten. Der Anteil an den Gesamtexporten ist in Deutschland jedoch deutlich geringer als in der Schweiz. Dies trifft auch für die anderen grossen Pharmaexporteure wie Belgien, die USA und Grossbritannien zu. Nur Irland weist einen ähnlich grossen Anteil an Pharmaexporten auf wie die Schweiz.

Inwiefern ist dies von Bedeutung? Über den Konjunkturverlauf variiert die Nachfrage nach Konsumgütern – insbesondere nach Verbrauchsgütern wie Pharmazeutika – weniger stark als die Nachfrage nach Investitionsgütern. Dies spiegelt sich in den Handelsvolumen der entsprechenden Güter wieder.

Auch in der jüngsten Krise waren nicht alle Güterarten gleich stark vom Nachfrageeinbruch betroffen. In Folge des Kollapses von Lehman Brothers haben Konsumenten und Investoren weltweit vor allem grössere Anschaffungen wie den Kauf von Maschinen oder Automobilen auf später verschoben. Dies führte zu einem entsprechend heftigen Einbruch der Nachfrage nach langlebigen Gütern. Das war auch in der Schweiz der Fall. So wurde der Handel von Maschinen, Metallen und Textilien in der Krise besonders hart getroffen.¹⁴

Dagegen blieb die Nachfrage nach kurzlebigen Konsumgütern – dazu zählen auch die Pharmaprodukte – vergleichsweise stabil. Man kann sich leicht vorstellen, dass nur wenige Patienten rezessionsbedingt ihre medizinische Behandlung eingeschränkt haben. Entsprechend wirkte der hohe Anteil an Pharmaexporten stabilisierend und hat einen noch stärkeren Einbruch der Schweizer Warenexporte verhindert.

¹⁴ Allerdings hatten gerade diese Sektoren bereits in den Jahren zuvor deutlich an Bedeutung für die Schweizer Warenexporte eingebüsst.

Meine Damen und Herren, nebst der Diversifizierung nach Asien hat sich damit der längerfristige Strukturwandel in der Zusammensetzung der Schweizer Warenexporte ebenfalls als grosser Vorteil erwiesen.

2.3 Qualität

Der dritte Aspekt, auf den ich eingehen möchte, betrifft die Qualität der Schweizer Warenexporte. In der Regel wird „Made in Switzerland“ als ein positives Gütesiegel verwendet. Weisen die Schweizer Exporte aber tatsächlich eine hohe Qualität aus?

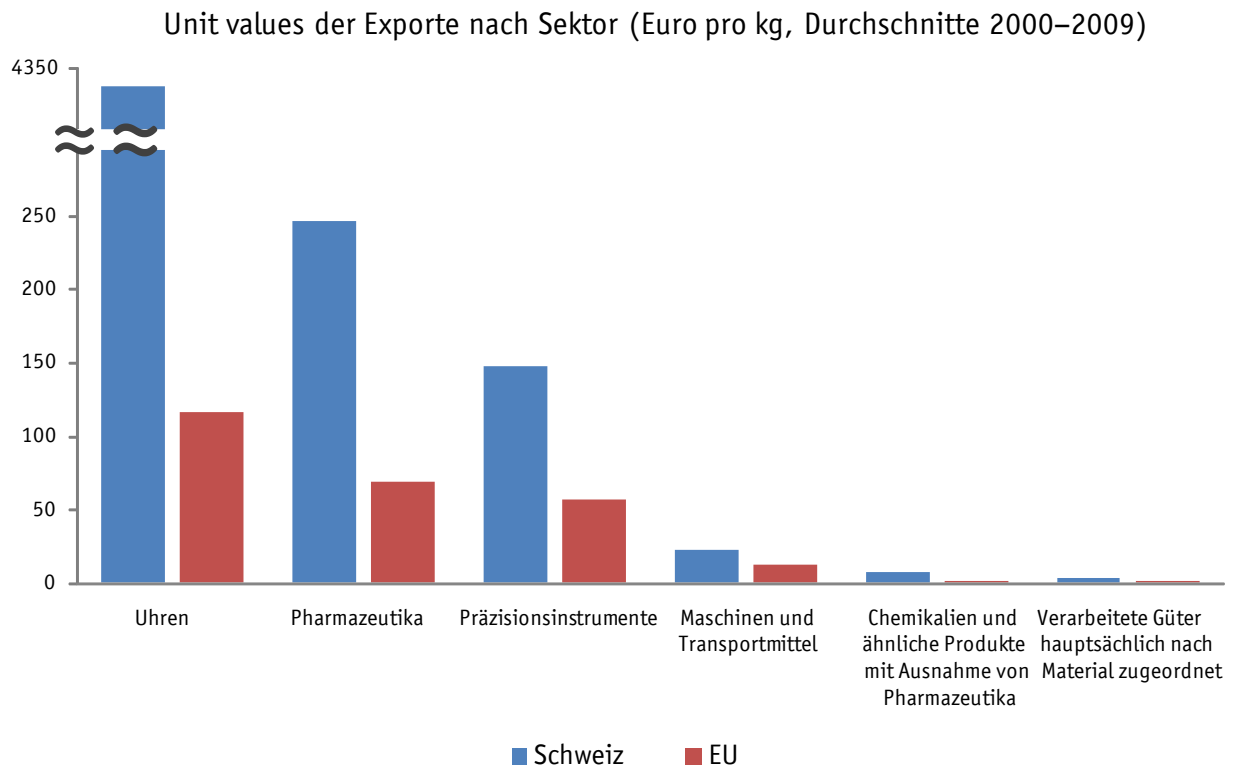
Qualität zu messen ist schwierig. Mangels Alternativen beziehen sich Ökonomen bei Fragen zur Qualität des Warenhandels in der Regel auf sogenannte Unit Values. Bildlich gesprochen entspricht dies dem durchschnittlichen Preis pro Gewichtseinheit, z.B. pro Kilogramm. Auch ich beziehe mich im Folgenden auf diese Messgrösse. Allerdings macht diese Einheit mehr Sinn, wenn man Gruppen ähnlicher Güter betrachtet. Im Aggregat der Schweizer Warenexporte gehen nämlich der Preis pro Kilo Rolex genauso ein wie der Preis pro Kilo Tamiflu oder pro Kilo eines Regionalzugs. Dies macht einen internationalen Vergleich problematisch. Daher werde ich zusätzlich zum Unit Value für das Aggregat der Exporte auch die Unit Values nach Sektoren untersuchen.

In der Tat stellen wir fest, dass es für die Schweiz grosse Unterschiede zwischen den sektorspezifischen Unit Values gibt. Im letzten Jahr wiesen die Schweizer Uhrenexporte den höchsten Unit Value von rund 7000 Euro pro Kilo auf. Danach folgten mit grossem Abstand die Pharmazeutika mit einem Unit Value von rund 320 Euro pro Kilo. Aber auch die Exporte von Präzisionsinstrumenten lagen mit rund 150 Euro pro Kilo eher über dem Durchschnitt.¹⁵

¹⁵ Betrachtet man die Entwicklung über die letzten 20 Jahre, so sind vor allem die Preise der Uhrenexporte stark angestiegen.

Wo liegt die Schweiz im internationalen Vergleich? Relativ zu vielen europäischen Ländern ist der Unit Value der Schweizer Warenexporte sehr hoch. Einzig die Exporte Irlands weisen einen ähnlich hohen Unit Value auf.¹⁶

Abb. 3



Quelle: Eurostat

Unterscheidet man nach Sektoren, zeigt sich, dass ein erheblicher Teil des so gemessenen Qualitätsvorteils der Schweiz auf die Uhrenexporte zurückzuführen ist. Dort war der Unit Value im Durchschnitt der letzten 10 Jahre nahezu vierzigmal so gross wie in der EU (siehe Abb. 3). Allerdings weist die Schweiz auch in vielen anderen Bereichen einen höheren Unit Value auf als die EU. Neben den Pharmaprodukten ist dies für die Präzisionsinstrumente der Fall. In der Tat dürfte die Schweiz auch im Bereich der Feinmechanik Standortvorteile aufweisen, die teils

¹⁶ Irland exportiert auch sehr viele chemisch/pharmazeutische Produkte. Daneben hat Irland auch bei den Exporten von Elektronikprodukten sehr hohe Unit Values.

historisch bedingt sind, teils aber auch durch immer neue Innovationen in diesem Bereich gefördert und ausgebaut wurden. Aber selbst bei den verarbeiteten Metallwaren und den Maschinen liegt der Wert pro Kilogramm für die Schweizer Exporte im internationalen Vergleich höher.

Insgesamt stützen die Ergebnisse aus einer Unit Value Analyse die Einschätzung, dass die Schweiz auf die Produktion qualitativ höherwertiger Produkte spezialisiert ist. Dies ist im Einklang mit früheren Studien zur Schweiz, die zeigen, dass die Schweizer Exportprodukte zu einem grösseren Teil im Qualitäts- und nicht im Preiswettbewerb stehen.¹⁷ Mit Blick auf das in der Schweiz vorhandene Know-how sollte dies auch in Zukunft so bleiben. Dies setzt allerdings voraus, dass die Schweizer Produkte weiterhin die zunehmenden Qualitätsanforderungen erfüllen können.

Inwiefern könnte dies die Exportentwicklung in der jüngsten Krise positiv beeinflusst haben? Zumindest für die kurze Frist ist davon auszugehen, dass qualitativ höherwertige Produkte schwerer substituierbar sind als relativ homogene Güter. Dies gilt neben den Pharmazeutika auch für hochspezialisierte Produkte im Bereich der Präzisionsinstrumente. Tatsächlich sind die Schweizer Exporte von Präzisionsinstrumenten während der Krise nur wenig zurückgegangen und seither wieder stark gestiegen, so dass sie jetzt ihr Vorkrisenniveau wieder übertreffen. Und selbst die Uhrenindustrie, die als Produzentin von Luxusgütern während der Krise einen massiven Nachfrageeinbruch erlitt, kann sich dank der globalen Erholung seit einem Jahr einer kräftigen Erholung erfreuen. Entsprechend liegen auch die Uhrenexporte nur noch wenig unterhalb ihrem Vorkrisenniveau.

3. Schlussbemerkungen

Lassen Sie mich nun zum Schluss kommen. Wie ich ausgeführt habe, dürfte die geographische Ausrichtung, die verstärkte Orientierung auf weniger konjunktursensible Produkte und die

¹⁷ Z.B. Credit Suisse (2006): „Qualität – einzige Chance der Exportindustrie?“.

Spezialisierung auf qualitativ hochwertige Güter geholfen haben, die negativen Auswirkungen der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Schweizer Exporte abzumildern.

Insgesamt scheint sich die Schweizer Exportindustrie im internationalen Umfeld gut zu positionieren. Das ist erfreulich, denn die Herausforderungen bleiben auch in Zukunft hoch.

So birgt beispielsweise die verstärkte Ausrichtung auf den asiatischen Markt auch Risiken. Sollte sich die Erholung in Asien – namentlich in China – stark abkühlen, dürfte dies nicht ohne Folgen für den Schweizer Exportsektor bleiben. Noch grössere Probleme hätten die Schweizer Exporteure allerdings im Falle einer starken Abschwächung in Europa. Schliesslich bleibt die EU nach wie vor der mit Abstand grösste Handelspartner der Schweiz.

Daneben stellt derzeit die Wechselkursentwicklung eine grosse Herausforderung für die Schweizer Exporteure dar. Seit Beginn der Finanzkrise hat sich der Schweizer Franken real um rund 15% Prozent aufgewertet.¹⁸ Diese Aufwertung verteuert die Schweizer Exporte im Ausland oder reduziert die Margen der Schweizer Exporteure – oder eine Kombination von beidem. Dies wird sich früher oder später in den Exportzahlen zeigen. Tatsächlich hat sich die Erholung der Schweizer Warenexporte zuletzt stark verlangsamt, auch bedingt durch die nachlassende globale Dynamik.

Die Finanzkrise und die Sorge an den Märkten wegen den Staatsfinanzen einiger Industrieländer erhöhten die Nachfrage nach Franken als einem sicheren Hafen. Die Stabilität der Eurozone ist denn auch ein wichtiger Einflussfaktor für den Schweizer Franken und für die Schweizer Wirtschaft insgesamt. Nicht nur die Bürger der EU haben ein grosses Interesse an der Stabilität des Euros, sondern auch die Schweizer Bürger. Ich bin zuversichtlich, dass es der EU gelingen wird, den wirtschaftlichen und finanzpolitischen Stabilitätsgedanken erneut tief zu verankern. Die Politik hat seit der Zuspitzung der Situation im Frühsommer dieses Jahres entschieden gehandelt. Wie wir alle wissen, stehen weitere grosse Herausforderungen an. Diese erfordern

¹⁸ Das Ausmass der realen Aufwertung des Schweizer Franken kann je nach Ländersample, Deflator und Gewichtung variieren. Für die mit dem CPI deflationierten realen Wechselkursmasse der SNB und der BIZ liegt die reale Aufwertung seit dem Konkurs von Lehman Brothers zwischen 14% und 16%. Der exportgewichtete Wechselkurs der SNB gegenüber 40 Exportländern zeigt eine Aufwertung von 14%.

die Entschlossenheit, den Mut und die Durchhaltekraft nicht nur der politischen Entscheidungsträger, sondern vor allem auch der Bürger der EU. Ich bin zuversichtlich, dass die EU und die Eurozone diese Herausforderungen meistern werden. Bisher ist Europa auf jeden Fall jedesmal gestärkt aus einer schwierigen Situation hervor gegangen. Jean Monnet hat dies schon 1976 erkannt. Er schrieb damals in seinen Memoiren:

“Europe will be forged in crises and it will be the sum of the solutions adopted for those crises.”¹⁹

Auch mit Blick auf die Schweiz bleibe ich trotz auch hier sehr grosser Herausforderungen zuversichtlich. Wie die meisten Länder hat die Schweiz insgesamt stark von der wirtschaftlichen Öffnung und der Globalisierung der Weltwirtschaft profitiert. Dank ihrer Flexibilität und Kreativität sollte die Schweizer Wirtschaft auch in Zukunft in der Lage sein, international wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch die Welt um uns steht nicht still. Um unseren hohen Lebensstandard aufrechtzuerhalten, müssen wir in jeder Hinsicht so flexibel wie möglich bleiben. Hier ist vor allem die Realwirtschaft gefordert: Fortwährende Innovationen und qualifiziertes Humankapital sind in einem Hochlohnland wie der Schweiz von absolut zentraler Bedeutung. Sie werden es unserer Wirtschaft ermöglichen, morgen erfolgreich Produkte auf den Weltmarkt zu bringen, die wir uns heute noch gar nicht vorstellen können.

Die Geldpolitik kann weder Innovation noch Wachstum generieren. Dennoch ist die Tätigkeit der Nationalbank für den Standort Schweiz von grosser Relevanz. Denn die Innovationsfähigkeit eines Landes hängt auch von günstigen und stabilen Rahmenbedingungen ab. Die Nationalbank richtet ihre geldpolitische Tätigkeit auf die Wahrung der Preisstabilität aus; diese ist weder mit Deflation noch mit Inflation vereinbar. Wie wir gezeigt haben, ist die Nationalbank im Krisenfall bereit, auch sehr weitgehende Massnahmen zu treffen, um dieses Mandat zu erfüllen. Hiermit leistet die Nationalbank ihren Beitrag zu den stabilen Rahmenbedingungen und damit zur Stärkung der Schweizer Wirtschaft.

¹⁹ Siehe Monnet, Jean (1976): „Memoires“.