

JCIS meets Politics - Veranstaltung vom 11. Mai 2012, Bern

Wirtschaftsstandort und Wohlfahrtsstaat Schweiz – Welche Zukunft für das Erfolgsmodell?

Block 3: Grosskonzern / KMU, Werkplatz / Finanzplatz: unvereinbare Gegensätze oder fruchtbares Miteinander?

Referat Werner Luginbühl, Ständerat des Kantons Bern

Sehr geehrte Damen und Herren

Zuallererst danke ich für die Einladung zu Ihrer Veranstaltung. Ebenso danke ich den Verantwortlichen der Jungen Wirtschaftskammer Schweiz und ihren Mitgliedern für ihr grosses Engagement für das Unternehmertum.

Ich darf, um nur ein Beispiel zu nennen, daran erinnern, dass das Swiss Economic Forum im Berner Oberland nichts anderes ist, als die Nachfolgeveranstaltung des Forums der Jungen Wirtschaft, welches die Thuner Wirtschaftskammer der Jungen gegründet hatte.

Ebenso zeichnet sich die Jaycee-Bewegung durch ihr grosses soziales Engagement aus.

Damit sind sie, die Junge Wirtschaftskammer Schweiz, ein Beispiel dafür, dass scheinbare Gegensätze wie Wirtschaft und Soziales, wechselseitig abhängig sind und sich Probleme nur nachhaltig lösen lassen, wenn man beide Aspekte berücksichtigt.

„Scheinbare Gegensätze“ ist denn auch mein einleitendes Stichwort zum Titel dieses Teils der Veranstaltung und meines Referates.

Schauen wir uns die beiden scheinbar gegensätzlichen Begriffspaare etwas genauer an, ohne dass ich Sie mit Statistiken langweilen möchte:

1. Grosskonzern - KMU

Historisch betrachtet und von fusionsbedingtem Entstehen abgesehen, haben alle Grosskonzerne einmal klein begonnen. Sei dies als Einmannbetrieb (wie Nestlé), als Zweimannbetrieb wie HP, (gegründet von den Gymnasiumscollegen Hewlett und Packard) oder als KMU (wie Microsoft). Sie sind dann aber später stärker und auch schneller gewachsen, dies nicht nur im Vergleich zu ihren direkten Mitbewerbern.

Dies hat selbstverständlich Gründe:

Es gibt erstens Branchen, in welchen aufgrund der Investitionsvolumina, der Skaleneffekte, der Distributionsnetze oder aus anderen Gründen, praktisch ausschliesslich Grosskonzerne am Markt sind. Dies zum Beispiel in der Energieversorgung, der Automobilindustrie oder der Pharmaindustrie.

Zweitens existieren Branchen, in welchen nebst multinationalen Grossfirmen, unzählige nationale Unternehmungen bis hin zum Kleinstbetrieb koexistieren. Bestes Beispiel ist hier wohl die Nahrungsmittelindustrie, wo Milliardenkonzerne wie Nestlé, Kraft und Danone zwar riesig scheinen, aber gesamthaft gesehen letztlich Ausnahmeerscheinungen sind.

Drittens dominieren Klein- und Kleinstbetriebe immer noch in zahlreiche Branchen. Dies vor allem dort, wo Dienstleistungen sehr nahe am Mensch erbracht werden (Coiffeursalons, Schneidereien, Pflegeberufe) oder das dienstleistende Individuum entscheidend ist. Als Oberländer denke ich hier zum Beispiel an Bergführer und Skilehrer.

Dieses Bild wird noch farbiger, wenn man sich kurz die arbeitsteilige, industrielle Abhängigkeiten entlang der Wertschöpfungsketten mit zwei Beispielen vor Augen führt:

Das erfolgreichste Produkt von Nestlé der letzten Jahre, Nespresso, könnte gar nicht am Markt sein, wenn nicht selbst ein Grosskonzern wie Nestlé mit hoher Wertschöpfung auf zahlreiche Zulieferer, häufig KMUs und oft solche aus der Schweiz, zählen und bauen könnte.

KMUs welche z.B. die Kapseln, die Kaffeemaschinen oder die entsprechenden Verpackungen herstellen. Hier partizipieren die so genannt „Kleinen“ unmittelbar am Erfolg der „Grossen“.

Umgekehrt hatte die – bedeutende – Schweizerische Community von Autozulieferbetrieben schon mehrmals mit Grippe-symptomen zu kämpfen, wenn die deutsche und französische Autoindustrie den Schnupfen hatte.

Hier müssen KMUs, die Grosskonzernen zudienen, damit leben, dass von ihnen eben erhöhte Flexibilität verlangt wird. Es ist bei diesen Betrieben eine Raison d'être, dass ein „Make or Buy“-Entscheid eines Konzerns zu Gunsten von „Buy“ ausfällt.

Vor dem Hintergrund, dass je nach Statistik und Grössen -kriterium rund 80 % der schweizerischen Arbeitsplätze von KMUs zur Verfügung gestellt werden und nur 1000 der ins-gesamt 300'000 Unternehmungen in der Schweiz mehr als 250 Arbeitsplätze haben, komme ich auf die Eingangsfrage zurück: Grosskonzern/KMU – unvereinbarer Gegensatz oder fruchtbares Miteinander?

Gestützt auf die genannten Beispiel, existiert in der realen Wirtschaftswelt ein Miteinander, welches durchaus als überwiegend positiv bezeichnet werden kann.

Wenn die Schweizer Wirtschaft, was Stabilität, Krisenfestigkeit, Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit betrifft, in ziemlich allen internationalen Rankings Spitzenplätze belegt, dürfte gerade eine gesunde Durchmischung im Sinne eines vielseitigen Branchen- und Grössenmixes einer der Erfolgsfaktoren sein.

Deshalb obliegt dem schweizerischen Gesetzgeber wie auch den Regierungen auf allen Stufen zu diesen Stärken Sorge zu tragen und ein wirtschaftsfreundliches Klima aufrecht zu erhalten, welches nicht einseitig irgendwelche Players bevorzugt.

Dies ist in der Schweiz heute im Wesentlichen immer noch der Fall, wenn auch, nicht zuletzt auf internationalen Druck hin, gewisse Kernwerte der schweizerischen Wirtschaftspolitik, wie ein günstiges Steuerklima, ein flexibler Arbeitsmarkt und eine im internationalen Vergleich noch vertretbare Regulierungsdichte, in zunehmendem Ausmass gefährdet sind.

Da jedoch, um beim Thema zu bleiben, diese Kernwerte der Entwicklung eines KMUs gleich förderlich sind, wie derjenigen eines Grosskonzerns, besteht kein Anlass, in der Politik zur Verteidigung der Standortbedingungen Unterschiede nach Unternehmensgrössen zu machen.

Dies scheint mir in der politischen wie wirtschaftlichen Debatte praktisch unbestritten zu sein.

Etwas anders sieht es in der öffentlichen Debatte beim zweiten Thema aus, bei der Beziehung zwischen dem Werk- und dem Finanzplatz Schweiz.

2. Werkplatz – Finanzplatz

Auch hier sind gemeinsame Geschichte, Interdependenzen und Internationalität unbestreitbar vorhanden. Escher und Guyerzeller waren in erster Linie Industrielle, die Banken gründeten, um ihre Investitionsprojekte - von auch aus heutiger Sicht visionärer Dimension - nachhaltig zu finanzieren.

Nun bin ich wohl nicht der Einzige hier und heute, der ein gewisses Auseinanderleben dieser seinerzeit symbiotischen Beziehungen feststellen muss, welches gerade in der Finanzkrise schonungslos zu Tage getreten ist.

In der politischen und wirtschaftlichen Debatte ist deshalb die Zweiteilung von Werk- und Finanzplatz von grösserer Brisanz als das erste Thema. Doch behalten wir auch in diesem Diskurs einen möglichst kühlen Kopf. Spielen wir den einen gegen den anderen aus, gibt es letztendlich nur Verlierer.

Auch wenn es zugegebenermassen nicht ganz einfach ist, sachlich zu bleiben, wenn von „Too big to fail“ über „Kavalleriedrohungen“ bis zu „Datenklau“ die Rede ist.

Nebst den bereits genannten günstigen Standortfaktoren, welche für kleine wie grosse Unternehmungen und den Finanz- wie den Werkplatz genau gleich wichtig

sind, geht oft vergessen dass auch für die internationale Einbettung der beiden „Plätze“ Vergleichbares gilt.

Die „Werkplatz-Industrie“ hat ohne jegliches Wehklagen einen immensen Fundus an internationalen, absolut verbindlichen Regeln übernommen. Hierbei ist keineswegs nur an technische Standards und Normen zu denken, wie etwa die ECE-Regeln der EU.

Vielmehr wurde im Freihandel unter der Ägide der WTO, im Bereich der industriellen Immaterialgüterrechte und auch bei Produkthaftungspflicht und –sicherheit erreicht, dass schweizerische Unternehmungen unter sehr angeglichenen Bedingungen im internationalen Wettbewerb stehen.

Man einigte sich auf Mindeststandards, die nicht unterschritten werden dürfen, und so entstand das berühmte „Level Playing Field“, auf welchem für alle Mitbewerber dieselben Regeln gelten.

Dieser Prozess wird seit 1995, als die WTO das GATT ablöste, weltweit fortgeführt und ist bei den Mitgliedstaaten wie auch bei supranationalen Organisationen (EU) und den internationalen Gremien (OECD) weitestgehend akzeptiert.

Grosse Industriekonzerne, zu denken etwa an ABB, Sulzer, OC Oerlikon stellten sich diesem Wandel und veränderten ihre Businessmodelle, teils radikal.

Während die „Werkplatz-Industrie“ in diesem Globalisierungsprozess kompetitiver geworden ist, tat sich die „Finanzplatz-Industrie“ enorm schwer, als ein nicht CO2-bedingter Klimawandel eintrat und die internationale Gemeinschaft, sei es die OECD oder die EU und Einzelstaaten, darauf zu drängen begannen, dass auch in der internationalen Finanzindustrie gleiche Regeln für alle gelten sollen.

Es ist klar, dass Staaten keine Freunde sondern nur Interessen haben. Es ist auch klar, dass diejenigen Staaten, welche am meisten auf die Schweiz eindroschen, auch ihre eigene Finanzindustrie haben. Delaware und Jersey lassen grüssen.

Doch liegt für mich auch auf der Hand, dass im Zuge der Finanzkrise und der Rettung der UBS vor dem Konkurs auch der letzte Verantwortliche in diesem Sektor eine letzte Gelegenheit zur Einsicht erhielten, dass das bisherige Businessmodell der schweizerischen Finanzwirtschaft einer dringenden und erheblichen Reform bedurfte.

Während die Politik in diesem Sturm ihre Verantwortung mit einem erheblichen und teilweise an die Grenzen des Möglichen gehenden Engagement wahrgenommen hat, muss ich feststellen, dass dies im privatwirtschaftlichen Sektor so nicht in ausreichendem Masse stattgefunden hat.

Der sektorielle Schutz des Finanzplatzes hat zwischenzeitlich ein Mass erreicht, bei dem man sich fragen muss, ob darunter nicht die übrige Wirtschaftspolitik in den Hintergrund geraten ist.

Wenn zwischen Werkplatz und Finanzplatz wieder ein austariertes und fruchtbares Miteinander hergestellt werden soll, ist in erster Linie der privatwirtschaftliche Finanzsektor aufgerufen, sich auf die eigenen Kernkompetenzen zu besinnen.

Dazu gehört primär ein verlässlicher und nachhaltiger Kreditgeber für die nicht zu Unrecht als „Realwirtschaft“ bezeichnete Industrie des Werkplatzes Schweiz zu sein.

Und genau gleich, die guten und stabilen Rahmenbedingungen des Wirtschaftsstandortes Schweiz auch zu nutzen, um im internationalen Vermögensverwaltungsgeschäft ein „Preferred Provider“ zu bleiben.

Von überschwänglichen Phantasien, wie sie sich etwa im Investmentbanking und den „Entschädigungen“ an die Top-Kader zeigen, wird man sich hier hoffentlich verabschieden, auf dass die Finanzwirtschaft im Gesamtgefüge des Wirtschaftsstandorts Schweiz die ihr gebührende Rolle und Einbettung wiederfinden mag.

Die Politik hat, wie erwähnt, hierzu bereits einen massgeblichen Beitrag geleistet.

Ich danke Ihnen für Ihre geschätzte Aufmerksamkeit.