



**Bernd G. Kiefer, Urs Gerspacher (Hrsg.)**

# **Finanzierung von Exporten und Direkt- investitionen**



**Ein Handbuch  
für Schweizer KMU**

**v/d/f**

# **Finanzierung von Exporten und Direkt- investitionen**

Die Inhalte in den einzelnen Kapiteln dieses Buches stellen allein die persönliche Meinung der jeweils angegebenen Autorinnen und Autoren dar. Insbesondere sind einzelne Autorinnen und Autoren nicht verantwortlich für Inhalte, welche sie nicht selbst verfasst haben.

Die Benutzung dieses Buches und die Umsetzung der darin enthaltenen Informationen erfolgt ausdrücklich auf eigenes Risiko. Der Verlag sowie die Autorinnen und Autoren können für wirtschaftliche Schäden, welche sich aus der Anwendung von Informationen und Vorgehensweisen, die in diesem Buch beschrieben sind, nicht haftbar gemacht werden. Rechts- und Schadenersatzansprüche sind ausgeschlossen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-7281-3895-8

ISBN 978-3-7281-3896-5

DOI 10.3218/3896-5

© 2018, vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich

Gestaltungskonzept und Realisation: Isabel Thalmann, buchundgrafik.ch

[www.vdf.ethz.ch](http://www.vdf.ethz.ch)

[verlag@vdf.ethz.ch](mailto:verlag@vdf.ethz.ch)

Das Werk einschliesslich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ausserhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Bernd G. Kiefer, Urs Gerspacher (Hrsg.)

# Finanzierung von Exporten und Direkt- investitionen

Ein Handbuch  
für Schweizer KMU

v/dlf

# Inhalt

---

<b>1</b>	<i>Herbert Wight und Bernd G. Kiefer</i> <b>Vorwort</b>	<b>8</b>
----------	---	----------

---



<b>2</b>	<b>Aussenhandel: Schweizer KMU im Umbruch</b>	<b>14</b>
----------	---	-----------

---

*Bernd G. Kiefer*

<b>2.1</b>	<b>Der Aussenhandel in der Schweizer Volkswirtschaft</b>	<b>16</b>
------------	--	-----------

*Bernd G. Kiefer*

<b>2.2</b>	<b>Aussenhandel heute und historische Entwicklung</b>	<b>21</b>
------------	---	-----------

*Urs Gerspacher*

<b>2.3</b>	<b>Wandel in den Kunden- und Käuferbedürfnissen</b>	<b>30</b>
------------	---	-----------



---

<b>3</b>	<b>Überblick über die Finanzierung von Exporten und die Zahlungsabsicherung</b>	<b>36</b>
----------	---	-----------

---

<b>3.1</b>	<b>Bonding: Avale und private Kreditversicherung</b>	<b>38</b>
------------	--	-----------

*Brigitte Brüngger*

<b>3.1.1</b>	<b>Avale: Wert für die Zahlungssicherung und deren Abwicklung</b>	<b>38</b>
--------------	---	-----------

*Jörn Volk*

<b>3.1.2</b>	<b>Private Kreditversicherungen</b>	<b>50</b>
--------------	-------------------------------------	-----------

*Jean-Claude Feusier und Thomas Enz*

<b>3.2</b>	<b>Risikomanagement und Zahlungsabsicherung</b>	<b>59</b>
------------	---	-----------

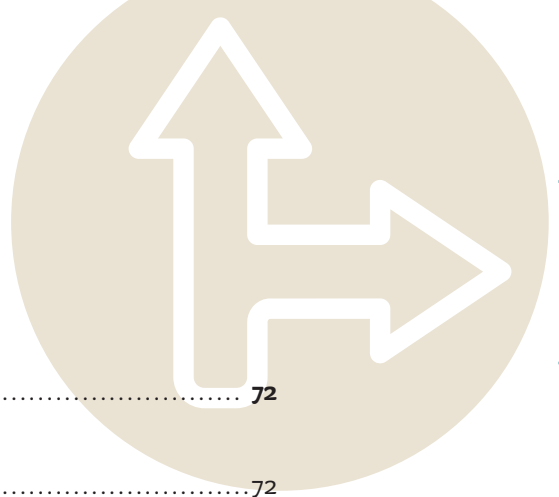
<b>3.2.1</b>	<b>Risikomanagement</b>	<b>59</b>
--------------	-------------------------	-----------

<b>3.2.2</b>	<b>Vertragsstrukturen</b>	<b>60</b>
--------------	---------------------------	-----------

<b>3.2.3</b>	<b>Liefervertrag und Projekt-Cashflow</b>	<b>64</b>
--------------	---	-----------

<b>3.2.4</b>	<b>Zahlungsrisiko und -absicherung</b>	<b>66</b>
--------------	--	-----------

<b>3.2.5</b>	<b>Fazit</b>	<b>71</b>
--------------	--------------	-----------



**3.3 Klassische Formen der Exportfinanzierung ..... 72**

*Thomas Enz*

3.3.1 Lieferanten- und Käuferkredit ..... 72

*Martin Gisiger*

3.3.2 Grundzüge des OECD-Konsensus und der internationale Wettbewerb ..... 86

**Kasten I**

*Heribert Knittlmayer und Lars Ponterlitschek*

**Die Schweizer Exportrisikoversicherung SERV ..... 100**

**3.4 Moderne Formen der Exportfinanzierung ..... 110**

*Raphael Steiner*

3.4.1 Vorfinanzierung ..... 110

*Andres Heusser und Jean-Claude Feusier*

3.4.2 Leasingmodelle ..... 116

*Raphael Steiner*

3.4.3 Projektfinanzierung ..... 124

**Kasten II**

*Dieter Tobler*

**Exportfinanzierung aus der Sicht einer Grossbank ..... 140**

**3.5 Finanzierung als proaktive Verkaufsunterstützung ..... 142**

*Urs Gerspacher*

3.5.1 Die «guten alten Zeiten» ..... 142

*Urs Gerspacher*

3.5.2 Neue Herausforderungen für die Exportkreditversicherung .... 145

**Kasten III** *Peter Jenelten* **Stadler Rail AG** ..... 152

*Brigitte Brüngger*

3.5.3 **Financial-Sales-Support – Wie Finanzierungen als Verkaufsunterstützung genutzt werden können** ..... 160




---

**4** *Raphael Steiner* **Direktinvestitionen im Ausland** ..... **170**

---

**4.1 Herausforderungen und Lösungen** ..... **172**  
**4.2 Direktinvestitionen** ..... **181**  
 4.2.1 Möglichkeiten und Grenzen der lokalen Finanzierung ..... 181  
 4.2.2 Kofinanzierung durch multilaterale Entwicklungsbanken ..... 185

**Kasten IV** *Raphael Steiner* **Multilaterale Entwicklungsbanken** ..... 194




---

**5** **Erfahrungsberichte** ..... **204**

---

*Peter Silberschmidt*

**5.1 Erfahrungsbericht – Von der ERG zur SERV** ..... **206**

*Raphael Steiner*

**5.2 Tansania – Kleinwasserkraftwerk Tulila** ..... **208**

*Michele Molinari*

**5.3 Äthiopien: Awash-Weldia Railway Project** ..... **214**

*Andres Heusser*

**5.4 Fallbeispiel: Leasingstruktur unter Zuhilfenahme eines «Special Purpose Vehicle»** ..... **218**

*Raphael Steiner*

**5.5 Optrel AG – Lieferantenkreditfinanzierung Russland** ..... **223**

---

**6 Jérôme Gaeschlin Xport Finance AG – ein neuer Anbieter  
im Schweizer Markt für Exportkredite 226**

---



6.1 Weltwirtschaftlicher Hintergrund ..... 228

6.2 Der Schweizer Markt für Exportkredite..... 229

6.3 Strukturelle Gründe für die Störung zwischen Angebot  
und Nachfrage im Exportkreditmarkt ..... 232

6.4 Xport Finance AG ..... 237

6.5 Zusammenfassung ..... 242

---

**7 Exkurs Schweiz – Deutschland 244**

---



*Brigitte Lorch*

7.1 **Projektfinanzierung, Bürgerfinanzierung und Crowdfunding** ... 246

7.1.1 Projektfinanzierung ..... 246

7.1.2 Bürgerfinanzierungsmodelle..... 251

7.1.3 Crowdfunding ..... 254

7.1.4 Fazit ..... 257

*Bernd G. Kiefer und Raphael Steiner*

7.2 **Public-Private-Partnership** ..... 259

---

**8 Bernd G. Kiefer und Raphael Steiner  
Exportabsicherungs- und Exportfinanzierungsbedarf:  
Wie als Unternehmen konkret vorgehen? 268**

---



---

**9 Anlaufstellen für KMU und Weblinks 282**

---



---

**10 Begriffserklärungen 286**

---



Autorinnen und Autoren ..... 296

Literaturverzeichnis..... 302



# Vorwort

VON HERBERT WIGHT UND BERND G. KIEFER





**D**ie Schweizer Exportfirmen mussten sich in den letzten Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, immer wieder grossen Herausforderungen stellen. Insbesondere die globale Finanzkrise 2008 und die darauffolgende starke Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber dem US-Dollar und dem Euro hinderten den wichtigen Zweig der Schweizer Industrie an der Ausnützung seines bedeutenden Potenzials.

Vor allem traf dies die kleineren und mittelgrossen Unternehmungen (KMU), die gezwungen wurden, auf der Kostenseite tiefgreifende Massnahmen umzusetzen und ihren Abnehmern im Ausland schmerzhaft Konzessionen preislicher Art und/oder in Bezug auf die Zahlungsbedingungen zuzugestehen, ohne auf die Produktion im Ausland ausweichen zu können oder zu wollen. Gleichzeitig führte die Finanzkrise zu einer zurückhaltenden Kreditpolitik der Banken.

Auch wenn es so aussieht, als ob die Talsohle, insbesondere bezüglich der Exportleistungen der MEM-Industrie (Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie) heute durchschritten ist, ist es sehr zu begrüssen, dass es mit dem vorliegenden Handbuch gelungen ist, bekannte Autoren zu motivieren, jeweils aus ihrer Sicht die vorhandenen Instrumente zur Unterstützung von Export- und Investitionsprojekten zu beschreiben. Das Buch bekämpft auch das Vorurteil, dass Instrumente zur Unterstützung von Exporten nur für Grossunternehmen und Grossprojekte bereitstehen. Die letzten Jahre haben gezeigt, dass insbesondere die neueren Unterstützungsmöglichkeiten auch auf die Bedürfnisse der KMU zugeschnitten sind.

Im Schweizer Markt fehlte bisher eine praxisorientierte Zusammenfassung des aktuellen Wissens und der Werkzeuge für die Exportfinanzierung und Direktinvestitionen im Ausland. Zudem sind KMU in der Schweiz und im Ausland immer häufiger mit neuen Finanzierungsinstrumenten wie Projektfinanzierung, Crowdfunding oder Bürgerfinanzie-

rung konfrontiert. Der Leserschaft soll deswegen im vorliegenden Buch ein schneller und trotzdem fundierter Einblick in die wichtigen Instrumente, in die Chancen und Risiken von Exporten und Direktinvestitionen im Ausland sowie in heute bereits absehbare Entwicklungen gegeben werden.

Das Anliegen des Handbuchs ist es, Ihnen als KMU-Mitarbeiter die gesamte Bandbreite von Instrumenten und Möglichkeiten zur Verbesserung Ihrer Wettbewerbsfähigkeit als Exporteure und als Direktinvestoren im Ausland aufzuzeigen und anhand von Erfahrungsberichten zu illustrieren. Diese Ausführungen werden eingebettet in die historische Entwicklung des Schweizer Aussenhandels und in die Aussenhandelspolitik des Bundesrats. Die Autoren wagen zudem einen Blick in die Zukunft mit ihren neuen grossen Herausforderungen, vor welchen die internationale Handelspolitik angesichts der aktuellen geopolitischen und machtpolitischen Umbrüche steht.

Den Schluss bilden neue Lösungsansätze wie die aus dem KMU-Umfeld heraus gegründete Xport Finance AG, die kostengünstige Finanzierung von kleinen Transaktionen (inkl. Vorfinanzierungen) sicherstellt, sowie ein Exkurs über Projektfinanzierung, Crowdfunding und Bürgerfinanzierung.

Wir hoffen, wir haben Ihr Interesse geweckt. Wir sind davon überzeugt, dass der vorliegende Leitfaden viele Fragen bezüglich Exportfinanzierung und Zahlungsabsicherung beantwortet.

### **Wer ist die Leserschaft?**

Das vorliegende Handbuch ist von Praktikern der Exportfinanzierung für Praktiker in den Schweizer KMU geschrieben, welche mit der Finanzierung von Exporten und Direktinvestitionen im Ausland konfrontiert sind. Er richtet sich somit besonders an die Vertriebs- und Exportverant-

wortlichen sowie an Geschäftsleitungsmitglieder in den betroffenen Unternehmen.

### **Wer sind die Autorinnen und Autoren?**

Die Autorinnen und Autoren sind alle seit vielen Jahren in verschiedenen Funktionen mit den Themen des vorliegenden Leitfadens konfrontiert, sei dies als Fachverantwortliche in exportorientierten Unternehmen, bei finanzierenden Banken, bei staatlichen oder privaten Versicherern, als Vertreter der Bundesbehörden in internationalen Gremien oder als KMU-Berater. Die Kurzlebensläufe der Autorinnen und Autoren finden Sie ab Seite 296.

### **Wie wir das Buch strukturiert haben**

Die einzelnen Kapitel sind möglichst so abgerundet, dass sie für sich alleine verständlich sind. Sie müssen also nicht bei Kapitel 1 beginnen, sondern können sich die Kapitel «herauspicken», welche Ihnen besonders interessant oder wichtig erscheinen. Wo es sich anbietet, werden Verweise auf detailliertere Ausführungen in anderen Kapiteln gemacht, damit Wiederholungen möglichst vermieden werden können.

Um den Praxisbezug zusätzlich zu erhöhen, werden konkrete Fallbeispiele angeführt. An dieser Stelle deswegen ganz herzlichen Dank an diejenigen Unternehmen, welche die entsprechenden Texte geschrieben respektive freigegeben haben. Mit den Fallbeispielen wird es Schweizer KMU ermöglicht, von den aktuellsten Erfahrungen ihrer Kollegen zu profitieren. Dass nur positive Fallbeispiele aufgeführt werden, liegt in der Natur der Sache. Doch wird in den Fachkapiteln jeweils auf die entsprechenden Risiken hingewiesen, welche sich in der Unternehmenspraxis gezeigt haben.

Am Ende des Buches haben wir einen Entscheidungsbaum und Ablaufprozess entwickelt, mit dessen Hilfe Sie bei neuen Exportprojekten Schritt für Schritt zum Lieferangebot und Entwurf des Liefervertrags ge-

führt werden. Zusätzlich sind wichtige Anlaufstellen und weiterführende Literatur und Weblinks aufgeführt. Nicht zuletzt rundet ein Glossar der Fachbegriffe das Buch ab.

### **Ihr Feedback ist uns willkommen**

Sie halten hier die erste Ausgabe unseres Handbuchs in der Hand. Wir freuen uns über Ihr Feedback auf [BOOK@ailsf.ch](mailto:BOOK@ailsf.ch). Damit ermöglichen Sie uns, allfällige Fehler zu korrigieren, Lücken zu schliessen oder uns verständlicher auszudrücken. An dieser Stelle bereits herzlichen Dank!

Nicht zuletzt hoffen wir, dass Ihnen unser Leitfaden im Alltag hilft, Klippen zu umschiffen und erfolgreiche Abschlüsse mit Kunden im Exportgeschäft zu tätigen.

Zürich, Mai 2018

*Herbert Wight, ehemaliger Direktor der SERV*

*Bernd G. Kiefer, Herausgeber, AIL Structured Finance Ltd.*



# **Aussenhandel: Schweizer KMU im Umbruch**

**Welches Volumen und welche Bedeutung hat der Schweizer Aussenhandel für die Schweizer Volkswirtschaft? Wie hat sich der Schweizer Aussenhandel historisch entwickelt? Diese Fragen sollen im vorliegenden Kapitel einleitend behandelt werden, um der Leserschaft ein besseres Verständnis der schweizerischen Aussenhandelspolitik und ihrer aktuellen Herausforderungen im internationalen Kontext zu geben. Darauf aufbauend wird gezeigt, wie sich die Kunden- und Käuferbedürfnisse gewandelt haben und warum neue Exportabsicherungs- und -finanzierungsinstrumente notwendig sind.**



---

## 2.1 Der Aussenhandel in der Schweizer Volkswirtschaft

---

VON BERND G. KIEFER

---

### **Schweizer Aussenhandelspolitik**

Die Schweiz als kleine, offene Volkswirtschaft ist v.a. mit europäischen Ländern wirtschaftlich stark verflochten. Um die Vorteile des internationalen Handels ausnützen zu können, hat sich die Schweiz, gestützt auf die Bundesverfassung, prinzipiell einer liberalen Aussenwirtschaft verschrieben. Es geht hierbei um die Sicherung des Marktzugangs im Ausland, d.h. schweizerischen Exporteuren den Eintritt in ausländische Märkte zu ermöglichen resp. zu erleichtern. Dabei ist der Abbau von Hemmnissen bei der grenzüberschreitenden Wirtschaftstätigkeit nötig, wie z.B. der Abbau von Zollschränken oder sonstiger Behinderungen (nicht tarifliche Handelshemmnisse). Ebenso gehört der Aufbau von transparenten, leistungsfähigen und international kompatiblen Regeln für den Wirtschaftsverkehr dazu. In einem weiteren Sinne zielt die Aussenhandelspolitik des Bundes auch darauf ab, einen Beitrag zur Entwicklung in Partnerländern zu leisten und am wirtschaftspolitischen Dialog innerhalb internationaler Wirtschaftsorganisationen aktiv mitzuwirken. Als kleine Volkswirtschaft ist die Schweiz der Dynamik der Weltwirtschaft ausgesetzt und muss sich daher aktiv in die internationalen Integrationsbestrebungen einbringen, um gehört zu werden. Gelingt dies nicht, können dadurch in der Schweizer Volkswirtschaft unerwünschte Folgen zum Beispiel in Bezug auf den Strukturwandel und auf die Veränderung der Einkommensverteilung entstehen [1].

Die Schweizer Unternehmen – und hier insbesondere auch die KMU – werden von der Eidgenossenschaft mit einer über Jahrzehnte konsistenten Aussenhandelspolitik sowie durch vielfältige Institutionen und Programme unterstützt. Diese im Vergleich zu vielen anderen Staaten hohe Stabilität bei den politischen Rahmenbedingungen stellt für die Exporteure nicht zuletzt einen komparativen Vorteil dar.

### **Bedeutung des Aussenhandels für die schweizerische Volkswirtschaft**

Für die Schweiz zeigt sich die Bedeutung der Aussenwirtschaft u.a. darin, dass der Warenexport und -import in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) je rund 30% betragen; es werden somit pro Jahr Waren im Wert von über 130 Mrd. Fr. sowohl aus- als auch eingeführt. (Im Vergleich liegt die schweizerische Exportquote jedoch deutlich hinter der z.B. von Deutschland und Österreich.) In den letzten Jahrzehnten hat der interna-

tionale Austausch von Dienstleistungen und Investitionen auf Kosten der Waren stärker an Gewicht gewonnen.

Die intensive Aussenhandelsverflechtung der Schweiz ist auf die folgenden wichtigsten Gründe zurückzuführen [1]:

- Rohstoffarmut der Schweiz
- Ungenügende Eigenversorgung mit landwirtschaftlichen Produkten
- Kleinheit des Binnenmarktes
- Relative Faktorausstattung (teure Arbeitskräfte, billiges Kapital)

Die Schweiz ist insbesondere auf Importe von Rohstoffen angewiesen. Dies wird sichtbar an den grossen Importüberschüssen bei Energieträgern (Erdöl und Erdgas), Papier, Leder, Kunst- und Baustoffen. Grosse Exportüberschüsse erzielt die Schweiz dagegen mit Chemikalien, Medikamenten, Uhren, Bankdienstleistungen und mit dem Rohstoffhandel.

Seit dem Zweiten Weltkrieg hat die globale Handelsverflechtung stark zugenommen. Die Weltproduktion hat sich seit 1950 etwa verneunfacht, der Welthandel verdreissigfacht [2]. Für die schweizerische Volkswirtschaft – und schlussendlich für unseren Wohlstand – ist der internationale Handel ein entscheidender Erfolgsfaktor.

### **Absolute und komparative Vorteile der Schweiz im internationalen Handel**

Warum betreiben Länder wie die Schweiz in so grossem Umfang Aussenhandel? Die Volkswirtschaftslehre gibt die vereinfachende Antwort: Länder treiben Handel, weil sie verschieden sind. So exportiert die Schweiz jene Güter mit Erfolg, die sie am besten und effizientesten herstellt. Erfolg haben besonders jene Exportgüter, bei welchen die Schweiz einen sogenannten absoluten Vorteil hat. Ein Land hat dann einen absoluten Vorteil, wenn es fähig ist, ein Gut mit weniger Ressourcen (also kostengünstiger) zu produzieren als die Konkurrenz [2].

Ergänzend hierzu können komparative Vorteile, wie z.B. im Vergleich zu anderen Ländern tiefere Kapitalzinsen oder innovativere Finanzierungsleistungen, für den Erfolg von Exportnationen ebenfalls entscheidend sein. Bei beiden, den absoluten und den komparativen Vorteilen, stehen Schweizer Exporteure im Wettbewerb mit anderen Exportnationen. Doch sind viele Rahmenbedingungen in der Schweiz, wie eingangs bereits angesprochen, derart ausgestaltet, dass sie auch den innovativen KMU einen komparativen Vorteil bringen können (vgl. hierzu Kapitel 3 ff.).

In Abbildung 1 dargestellt sind komparative Vorteile der Schweiz gegenüber ihren internationalen Handelspartnern. Je weiter links auf der Achse, desto mehr liegen die Vorteile bei den internationalen Handelspartnern der Schweiz. Schweizer Exporteure könnten sich also die Frage stellen, wie sie den Nachteil hoher Produktionskosten mit dem Anbieten

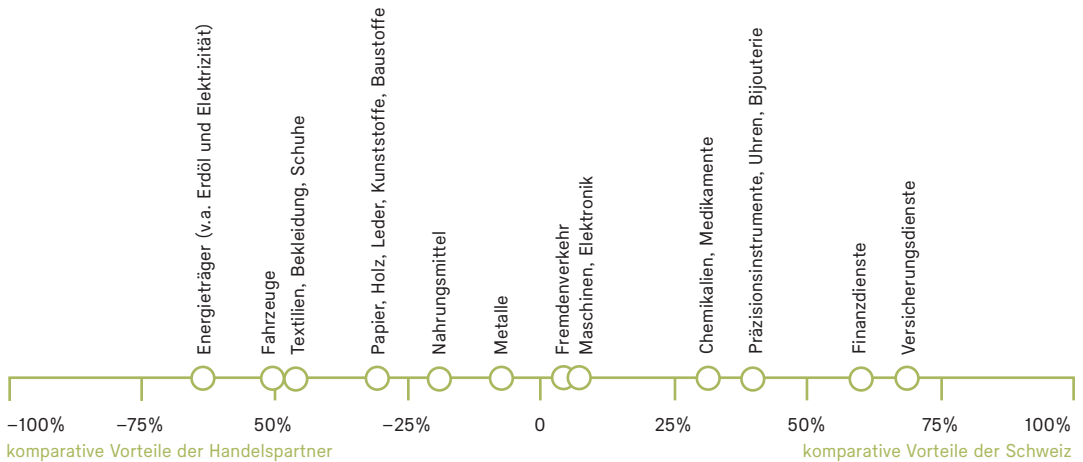


Abbildung 1:  
Komparative Vorteile der einzelnen Wirtschaftszweige der Schweiz im Vergleich mit ihren internationalen Handelspartnern – negative Zahl bedeutet, die Schweiz ist im Nachteil, positiv bedeutet, sie ist im Vorteil [2]

innovativer Finanzierungs- und/oder Systemlösungen respektive der Kombination der Warenlieferung mit Betriebs- und Unterhaltsdienstleistungen zu einem Vorteil kombinieren können. Die komparativen Vorteile der Schweiz liegen schon länger nicht mehr bei der Herstellung einfacher Güter, sondern bei anspruchsvollen Tätigkeiten, bei welchen das höhere Know-how, die komplexeren Kapitalgüter und die wirkungsvollere Organisation zur Geltung kommt [2].

### Herausforderungen für exportorientierte Schweizer KMU

Schweizer KMU sollten sich somit, wie vorher dargelegt, vom isolierten Export industrieller Halbfertig- und Fertigprodukte (Maschinen, Züge, Turbinen) verabschieden und auf die Lieferung gesamter Systemlösungen samt Finanzierung für den Importeur ausrichten (z.B. Kombination einer Lieferung von Spezialmaschinen mit dem Betrieb und Unterhalt samt Leasinglösung). Dies bedingt bei den KMU den Aufbau neuen Know-hows ausserhalb ihrer klassischen Kernkompetenzen. Soll der Welthandel den Schweizer KMU auf lange Frist Vorteile bringen, muss das schweizerische Angebot mit der Nachfrage der globalen Kundschaft immer wieder neu und angesichts der technologischen Entwicklung und der Vernetzung der Märkte immer schneller in Übereinstimmung gebracht werden.

Die zunehmende internationale Arbeitsteilung verlangt von den relativ teuer produzierenden Schweizer KMU also eine sehr hohe Anpassungsfähigkeit und nicht zuletzt hervorragend qualifiziertes Personal mit möglichst internationaler Berufserfahrung. Eine 2013 veröffentlichte Studie [3] zeigt, dass die Schweizer KMU die Zeichen der Zeit erkannt haben: Zunehmend investieren KMU weniger in Sachwerte, sondern mehr in Bereiche, die direkte Wettbewerbsvorteile generieren. Hierzu gehören zum Beispiel Forschung und Entwicklung sowie die Kreativität der Mitarbeitenden.

## Risiken in der Exportwirtschaft

Die weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrisen sowie Naturereignisse, Unruhen und Kriege führen den Schweizer Exporteuren fast täglich vor Augen, dass Exportgeschäfte mit nicht zu vernachlässigenden Risiken verbunden sind und nicht zuletzt schon immer mit Risiken verbunden waren. Doch sind es nicht nur ausserschweizerische Risiken, welchen die Exportwirtschaft ausgesetzt ist. Vielmehr waren es historisch immer wieder innerschweizerische Ereignisse und hier insbesondere auch sogenannte Modernisierungskrisen [4], welche den freien Warenverkehr mit dem Ausland bedrohten oder hemmten; so ganz aktuell die Diskussionen mit der EU um die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative, welche die Unterzeichnung des bilateralen Stromvertrags mit der EU blockieren.

In einer Untersuchung von Switzerland Global Enterprise und Postfinance [5] wurden Exportverantwortliche zu den Risiken bei ihren Exportgeschäften befragt. Gemäss diesen sind es jedoch vor allem wirtschaftliche Risiken in den Zieldestinationen, welche die Unternehmen beschäftigen.

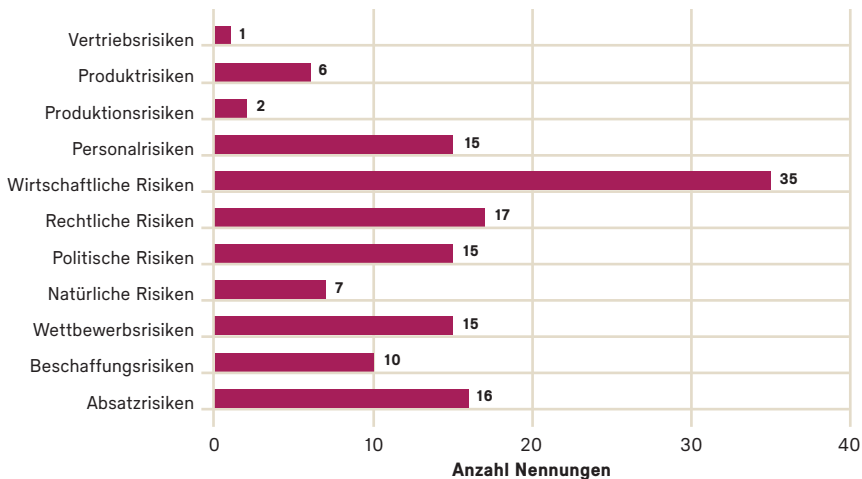


Abbildung 2:  
Risikoarten im  
Exportgeschäft  
Schweizer  
Unternehmen [5]

Die in der Studie bei den Exportverantwortlichen abgefragten Strategien zur Risikovermeidung lassen sich, wie in Abb. 3 dargestellt, klassieren.

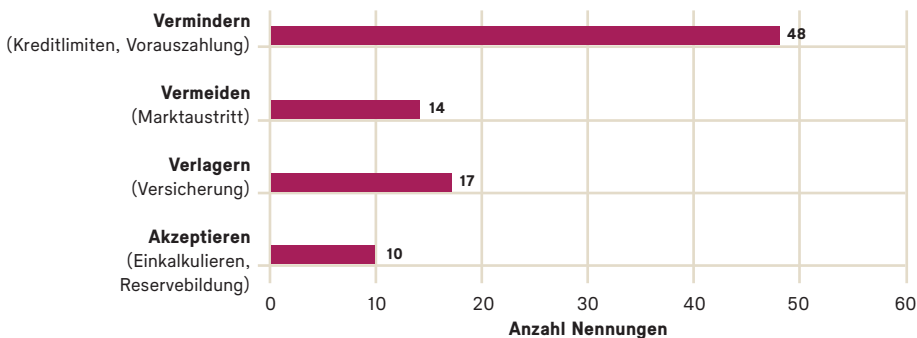


Abbildung 3:  
Strategien zur  
Exportrisiko-  
kontrolle [5]

Ein guter zusammenfassender Überblick über die Möglichkeit, Exportrisiken zu versichern, findet sich in der Broschüre «SERV Kompakt» [6]. Versicherbare Risiken sind:

- Politische Risiken: Unter das politische Risiko fallen ausserordentliche staatliche Massnahmen oder politische Ereignisse im Ausland wie Krieg, Revolution, Annexion und Unruhen. Die Versicherung kommt einerseits zum Zug, wenn die politische Situation Schuldner die Vertragserfüllung verunmöglicht. Andererseits kommt sie zur Anwendung, wenn die politische Situation zu Verlust, Beschlagnahmung, Beschädigung oder Verhinderung der Wiederausfuhr von Waren des Versicherungsnehmers führt oder wenn die Rechte des Versicherungsnehmers beeinträchtigt werden.
- Transferrisiken: Unter das Transferrisiko fallen devisenrechtliche Massnahmen einer Regierung oder Zentralbank, die dem Abnehmer die Bezahlung in Fremdwährung verunmöglichen. Der Abnehmer hat zwar den Gegenwert in seiner Lokalwährung deponiert, die Zentralbank stellt jedoch die erforderlichen Devisen nicht zur Verfügung. Unter das Transferrisiko fällt auch das Risiko, dass Fälligkeiten eines in finanzielle Notlage geratenen Landes aufgrund einer zwischenstaatlichen Vereinbarung umgeschuldet, d.h. um mehrere Jahre aufgeschoben werden.
- Delkredererisiken: Beim wirtschaftlichen Risiko (Delkredererisiko) handelt es sich um die Zahlungsunfähigkeit oder -verweigerung des Käufers respektive Garanten.
- Risiken der höheren Gewalt: Die Unmöglichkeit oder Unzumutbarkeit der Versendung von Waren unmittelbar infolge des Eintritts von Risiken höherer Gewalt (Naturereignisse, Unfälle etc.).

## 2.2 Aussenhandel heute und historische Entwicklung

VON BERND G. KIEFER

### Aussenhandel Schweiz heute und wichtige Zieldestinationen

Am 25. November 2015 meldete die Neue Zürcher Zeitung (NZZ) [1] unter dem Titel «Einbruch der Schweizer Exporte», der Schweizer Aussenhandel sei angeschlagen. Das verdeutlichten die Zahlen der Importe und der Exporte für das dritte Quartal. Neben der Frankenstärke werde auch die schwache Konjunktur in Asien, allen voran in China, zunehmend zum Problem. Diese Meldung wurde gleichentags wiederum in der NZZ im Artikel «Exporte auf neuem Höchststand» [2] relativiert: Mit einem Wert von 208 Millionen Franken hätten die Schweizer Ausfuhren einen neuen Höchststand erreicht. Hiesige Produkte seien vor allem in den USA und China gefragt. Der KMU-Exportindikator der Credit Suisse [3] meldete Ende 2015 unter dem Titel «Vorsichtige Hoffnung», die Stimmung unter den exportorientierten KMU habe sich etwas gebessert. Der Indikator der Exportperspektiven sei knapp über die Wachstumsschwelle gestiegen. Diese drei Meldungen zeigen einerseits das hohe Niveau der Exporte und andererseits die Ende 2015 herrschende Nervosität und die Verletzlichkeit der Exportwirtschaft durch die Konjunktur in den Zielländern. An dieser Nervosität der Schweizer Exporteure hat sich bis zum Erscheinen der vorliegenden Publikation nichts geändert.

Die beiden nachfolgenden Abbildungen zeigen die wichtigsten Schweizer Exportdestinationen im Jahr 2014. Die EU-Länder nehmen mit Abstand den Spitzenplatz ein. Auch bezüglich des Potenzials für zukünftiges Exportwachstum bleibt die EU die wichtigste Weltregion für die Schweiz. Die hohe Bedeutung dieser Beziehung bestätigt sich in den umfassenden gegenseitigen Direktinvestitionen (vgl. unten).

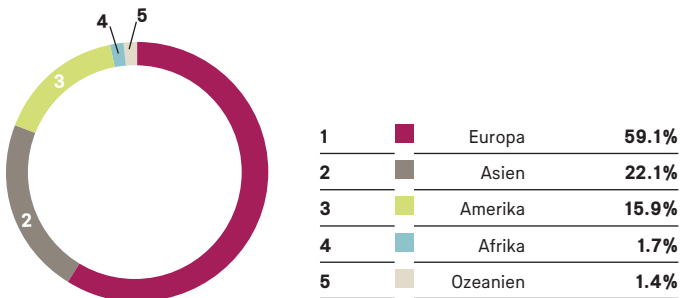


Abbildung 1:  
Exporte nach  
Zielregionen [4]

### In Milliarden Franken

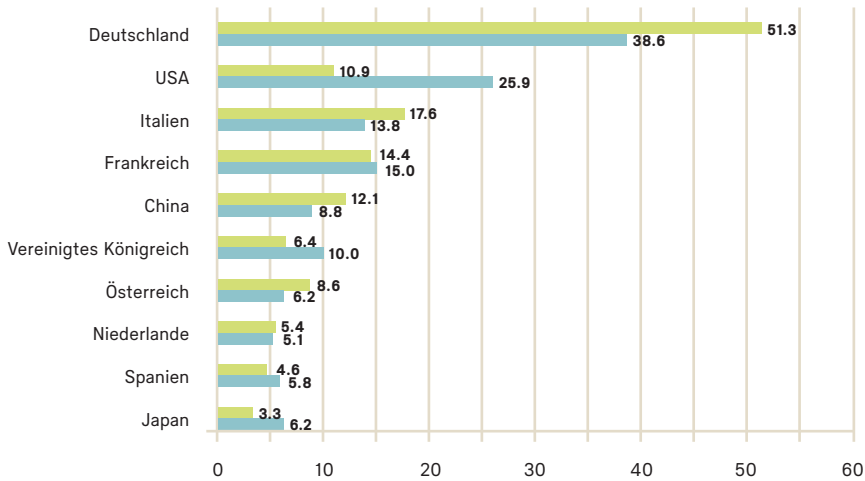


Abbildung 2:  
Die wichtigsten  
Handelspartner der  
Schweiz im Jahr  
2014 [5]

■ Einfuhr  
■ Ausfuhr

Der Blick auf die Exportbranchen (Tabelle 1) belegt die nach wie vor sehr grosse Bedeutung von Pharma, Präzisionsinstrumente, Uhren und Bijouterie sowie Maschinen, Apparate, Elektronik. Die Schweizer Wasserkraft (Energieträger), von der im Zusammenhang mit dem ausstehenden bilateralen Stromabkommen häufig die Rede ist, fällt dagegen stark ab. Tabelle 2 unterstreicht die grosse Bedeutung des internationalen Warenaustauschs für die Schweizer Volkswirtschaft: Die Exportquote beträgt 32%; die Aussenhandelsquote knapp 50 000 Fr. pro Einwohner.

### Exporte nach Branchen

Tabelle 1:  
Exporte nach  
Branchen  
im Jahr 2012 [4]

	in Mio. CHF	Veränderung in % zum Vorjahr
Chemisch-pharmazeutische Produkte	79 012	5.85%
Präzisionsinstrumente, Uhren und Bijouterie	44 040	6.75%
Maschinen, Apparate, Elektronik	33 307	-9.71%
Metalle	11 933	-8.45%
Land- und forstwirtschaftl. Produkte, Fischerei *	8656	2.57%
Energieträger	6846	5.94%
Fahrzeuge	5095	9.05%
Leder, Kautschuk, Kunststoffe	4138	-5.07%
Textilien, Bekleidung, Schuhe	3114	-4.16%
Papier, Papierwaren und grafische Erzeugnisse	2223	-13.03%
Wohnungseinrichtungen, Spielzeuge usw.	1392	-6.01%
Steine und Erden	857	-0.92%
<b>Total 2012</b>	<b>200 612</b>	<b>1.37%</b>

\* inkl. Nahrungs- und Genussmittel

Tabelle 2:  
Kurzporträt  
des Schweizer  
Aussenhandels [6]

### Wichtigste Kennzahlen (Referenzjahr 2015)

Bevölkerung der Schweiz (Mio Einwohner)	8.3
Bruttoinlandprodukt BIP, in Mrd. CHF	642
Exporte, in Mrd. CHF	203
Importe, in Mrd. CHF	166
Saldo Handelsbilanz, in Mrd. CHF	+37
Exportquote (in % des BIP)	31.6 %
Aussenhandel pro Einwohner (Importe + Exporte), in CHF	44 361

### Wichtigste Handelspartner Export

Deutschland	37 Mrd. CHF	18.1%
USA	27 Mrd. CHF	13.5%
Frankreich	14 Mrd. CHF	6.8%

### Wichtigste Handelspartner Import

Deutschland	47 Mrd. CHF	28.2%
Italien	16 Mrd. CHF	9.7%
Frankreich	13 Mrd. CHF	8.0%

### Die drei grössten Exportbranchen

Chemie und Pharmazetika	85 Mrd. CHF	41.7%
Präzisionsinstrumente, Uhren und Bijouterie	47 Mrd. CHF	23.0%
Maschinen, Apparate, Elektronik	31 Mrd. CHF	15.3%

### Nominale Wachstumsrate

- Exporte: – 2.6 %
- Importe: – 6.8 %

### Jährliche nominale Wachstumsrate

(Durchschnitt 2005–2015)

- Exporte: –2.4 %
- Importe: 1.0 %

### Wichtige Hinweise:

Alle Ergebnisse über den Aussenhandel beziehen sich ausschliesslich auf den grenzüberschreitenden Warenverkehr und auf das **Konjunkturelle Total (Total 1)**, d.h. ohne den Handel mit Edelmetallen, Edel- und Schmucksteinen sowie Kunstgegenständen und Antiquitäten.

In der Handelsbilanz bedeutet  
+ ein Überschuss und  
– ein Defizit.

## Direktinvestitionen Schweizer Unternehmen im Ausland

Direktinvestitionen im Ausland (Foreign Direct Investments, kurz FDI) sind Vermögensanlagen durch einen inländischen Investor (natürliche oder juristische Personen). Im Unterschied zur Portfolioinvestition sind bei der Direktinvestition der Einfluss und die Kontrolle auf die Geschäftstätigkeit im Ausland und somit auf die Erzielung des Ertrages wichtigstes Abgrenzungskriterium. Es fließen also nicht nur Kapital, sondern auch Wissen und Technologie. Direktinvestitionen sind also Teil des internationalen Kapitalverkehrs (und somit der Globalisierung). Kennzeichen einer Direktinvestition ist laut Internationalem Währungsfonds eine Beteiligung von mindestens 10% am Unternehmen im Ausland, wobei unter Berücksichtigung des Kontrollaspektes meist von einer Beteiligung von 25% und mehr ausgegangen wird [7].

Schweizer KMU produzieren schon seit Jahrzehnten auch im Ausland. Für die Schweiz gilt, dass die Produktion der schweizerischen Industrie im Ausland die schweizerischen Exporte bei Weitem übersteigt [8]. Schwei-



**Kapitalbestände der Schweiz nach Regionen**

in Mio CHF

Jahr	2010	2011
<b>Europa</b>	<b>463 787</b>	<b>458 040</b>
<b>EU, davon</b>	<b>405 580</b>	<b>404 356</b>
Luxemburg	77 500	78 674
UK	78 144	69 451
Deutschland	55 803	54 656
Niederlande	54 600	52 843
Frankreich	34 323	37 898
Offshore-Finanzzentren	40 998	36 777
Italien	25 921	25 139
<b>Übriges Europa, davon</b>	<b>58 207</b>	<b>53 684</b>
Russische Föderation	6945	7244
<b>Nordamerika, davon</b>	<b>209 391</b>	<b>229 346</b>
USA	177 520	197 582
<b>Mittel- und Südamerika, davon</b>	<b>178 438</b>	<b>182 672</b>
Offshore-Finanzzentren	134 748	136 695
Brasilien	23 422	22 684
<b>Asien, davon</b>	<b>88 737</b>	<b>97 476</b>
Singapur	17 020	19 311
Japan	14 340	14 970
China	8466	13 134
Indonesien	7280	6997
<b>Afrika, davon</b>	<b>11 623</b>	<b>10 416</b>
Südafrika	3934	2240
<b>Ozeanien, davon</b>	<b>18 446</b>	<b>22 352</b>
Australien	17 878	21 651

Tabelle 3:  
Kapitalbestände  
schweizerischer  
Direktinvestitionen  
im Ausland nach  
Regionen [4]

zer Unternehmen sind heute zunehmend gezwungen, an ihre Warenexporte aus der Schweiz gekoppelte Direktinvestitionen in den Zielländern vorzunehmen.

Gemäss der Schweizerischen Nationalbank beläuft sich der statistische Wert der als Produktions-, Distributions- und Forschungseinrichtungen von Schweizer Wirtschaftsakteuren im Ausland gehaltenen Direktinvestitionen per Ende 2008 auf 809 Mrd. CHF. Neben den grossen Konzernen sind auch mehrere Tausend KMU daran beteiligt. Gemeinsam beschäftigen sie im Ausland fast 2.44 Mio. Personen. Umgekehrt erreichte der Bestand ausländischer Direktinvestitionen in unserem Land im Jahr 2008 467 Mrd. CHF, was 242 000 Arbeitsplätzen entspricht.

Die Schweiz verfügt im Vergleich mit anderen Ländern über verhältnismässig hohe Direktinvestitionen im Ausland. Dies zeigt sich am Verhältnis zwischen dem Bestand der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland und dem Bruttoinlandprodukt (BIP), welches gemäss der Schweizerischen Nationalbank Ende 2008 bei 149% lag. Auch in einer historischen Perspektive wird die Bedeutung von Auslandsinvestitionen

für die schweizerische Volkswirtschaft ersichtlich, denn seit dem Jahr 2000 hat sich der Kapitalbestand schweizerischer Investitionen im Ausland vervierfacht [9].

Ein detaillierter Überblick über aktuelle Zahlen zu Direktinvestitionen findet sich auf der Webpage der Schweizerischen Nationalbank [10] und in der Nationalbankpublikation «Zahlungsbilanz und Auslandvermögen der Schweiz 2015» [11].

### Schweiz im internationalen Vergleich

Gemäss verschiedenster volkswirtschaftlicher Ranglisten (Tabelle 4) belegt die Schweiz im internationalen Vergleich einen Spitzenplatz, was einen Rückschluss auf die starke Wettbewerbsfähigkeit erlaubt [4].

Die Schweiz belegt Platz 23 der Rangliste der grössten Exporteure (Tabelle 5). 2013 lag die Schweiz in der Rangliste des kaufkraftbereinigten Bruttoinlandprodukts auf Platz 8 [12]. Auch wenn solche Ranglisten mit einer gewissen Skepsis interpretiert werden sollten, muss die Frage gestellt werden, warum die Schweiz beim BIP deutlich besser abschneidet als beim Export. Tabelle 6 zeigt die Entwicklung des Schweizer Aussenhandels zwischen 1997 und 2012. Seit 2007 befindet sich der Schweizer Export in einer Stagnationsphase, welche nur zum Teil auf die Folgen der Finanzkrise zurückgeführt werden kann. De facto hat die Schweiz trotz guter Ausgangslage als Exportnation einen Nachholbedarf. Hintergrundinformationen zur Interpretation der Schweizer Leistungsbilanz finden sich in der Publikation der Schweizerischen Nationalbank «Zahlungsbilanz und Auslandvermögen der Schweiz 2015» [11].

Ranking	Schweiz	Weltweit grösste Exporteure 2011	in Mrd. USD
<b>WEF</b> (Global Competitiveness Index 2013)	<b>1</b>	1. China	1899
<b>IMD</b> (World Competitiveness Yearbook 2013)	<b>2</b>	2. USA	1481
<b>INSEAD</b> (The Global Innovation Index 2012)	<b>1</b>	3. Deutschland	1474
<b>Transparency International</b> (Corruption Perceptions Index 2012)	<b>6</b>	4. Japan	823
<b>ETH KOF</b> (Index of Globalization 2013)	<b>10</b>	5. Niederlande	660
<b>The Heritage Foundation</b> (Index of Economic Freedom 2013)	<b>5</b>	6. Frankreich	597
<b>City Ranking</b> (Mercer 2012)	<b>2</b> (Zürich)	7. Südkorea	555
<b>City Ranking</b> (Mercer 2012)	<b>8</b> (Genf)	23. Schweiz	235
<b>City Ranking</b> (Mercer 2012)	<b>9</b> (Basel)		

Tabelle 5: Weltweit grösste Exporteure 2011 [4]

Tabelle 4: Schweiz in volkswirtschaftlichen Ranglisten

## Historische Entwicklung der Schweizer Exportwirtschaft

«Bei der Gründung des Bundesstaats 1848 ist die Wirtschaft der meisten Kantone bereits stark vom Weltmarkt abhängig. Mit dem Bau moderner Transportmittel wächst diese Abhängigkeit. Seit 1950 schwankt der Exportanteil für Waren und Dienstleistungen wertmässig zwischen 25 und 41% des Bruttoinlandproduktes. Rund ein Drittel der in der Schweiz verbrauchten Güter kommt wertmässig aus dem Ausland, und prozentual noch mehr Arbeitsplätze in diesem Land hängen an den Fäden von Auslandsgeschäften. Addiert man bei der Warenausfuhr die Zulieferindustrie und bei den Bankdienstleistungen die in der Schweiz verbleibenden Erträge, so wird rund jeder zweite Franken im Ausland verdient.» [13]

Einen guten Einblick in die historische Entwicklung gibt das Historische Lexikon der Schweiz: Im Mittelalter intensivierten sich Handelsbeziehungen zwischen den Gebieten der heutigen Schweiz und den umliegenden Ländern. Im 14. Jh. spezialisierten sich bestimmte Regionen auf den Export tierischer Erzeugnisse (z.B. Hartkäse), Textilien (Wollstoffe in Freiburg, Leinengewebe in St. Gallen) oder Leder (Freiburg). Diese Tendenz dauerte im 16. und 17. Jh. an; Zürich setzte beispielsweise um 1650 in Heimarbeit hergestellte Textilien in Süddeutschland und Frankreich ab. Im 18. Jh., in dem sich die Baumwollindustrie in der Ostschweiz rasch ausbreitete (Baumwolle), verstärkte sich diese Entwicklung. Im 19. sowie 20. Jh. wurde dann auch die Produktpalette differenzierter: Die Ausfuhr von Textilien wurde zunächst ergänzt und schliesslich ersetzt durch jene von Uhren, Maschinen und chem. Erzeugnissen – darunter solche des wichtigen pharmazeutischen Sektors. Hatten daher 1840 die Textilien noch 72.6%, Uhren 8.2%, chemische Produkte 0.4% und Maschinen 0.1% der Ausfuhren ausgemacht, so lagen die entsprechenden Ziffern 2003 bei 1.6%, 7.8%, 34.5% und 23.6%.

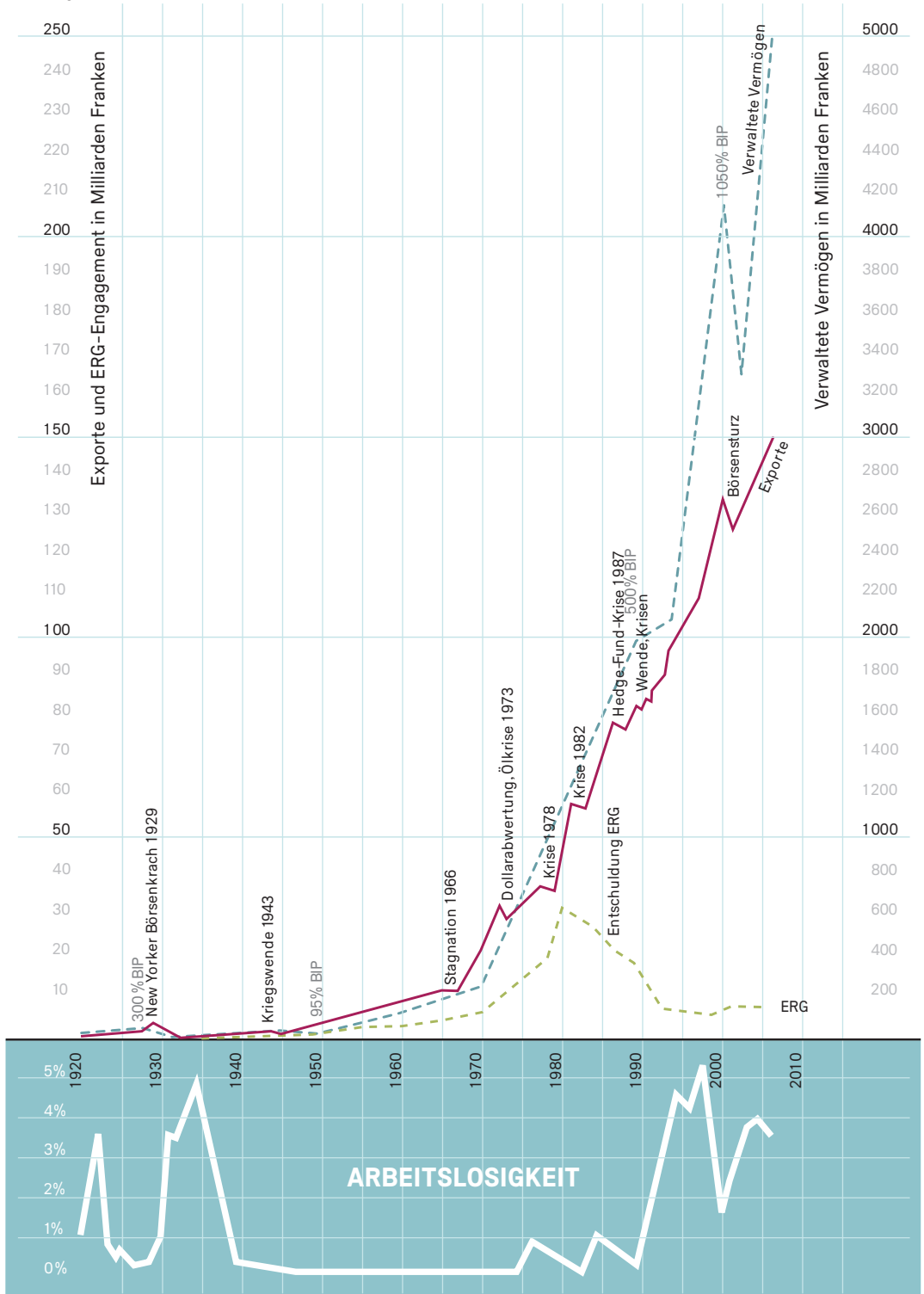
Die Schweizer Unternehmen begnügten sich nicht mit der Ausfuhr von Waren, sondern exportierten ab der Mitte des 19. Jh. auch Kapital in Form von Direktinvestitionen. Die Enge des Binnenmarktes, wirtschafts-, geld- und zollpolitische Massnahmen ausländischer Regierungen und auch Erwägungen bezüglich ihrer Rohstoffversorgung bewegten Firmen wie Brown Boveri & Cie., Nestlé, Ciba oder Saurer zum Aufbau von Fertigungseinheiten im Ausland. Am Vorabend des 1. Weltkriegs war die Schweiz das Land mit den weltweit höchsten Bruttodirektinvestitionen im Ausland pro Kopf der Bevölkerung. Ab den 1920er-Jahren übertrafen die Direktinvestitionen wertmässig die Exportkapazitäten der in der Schweiz ansässigen Unternehmen. Dieses besondere, von den multinationalen Konzernen geprägte Wirtschaftsprofil der Schweiz hatte über das ganze 20. Jh. Bestand.

Die Schweiz hat überdies eine lange Tradition des Exports von Dienstleistungen. Das Reislafen leistete im 16. und 17. Jh. einen nicht zu vernachlässigenden Beitrag zur Schweizer Wirtschaft. Die fremden Dienste

<sup>1</sup>  
ERG: Export-  
risikogarantie

**Exporte aus der Schweiz und ERG-Engagement<sup>1</sup> (in Milliarden Franken) [13]**

Abbildung 3



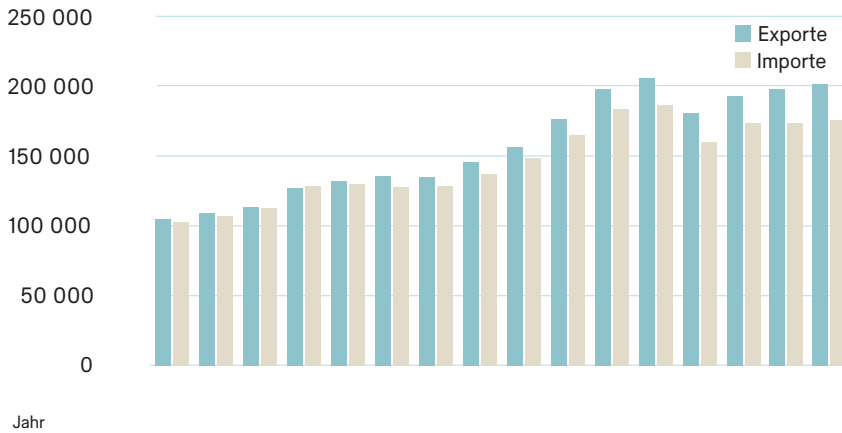
linderten einerseits teilweise die chronische Unterbeschäftigung, andererseits förderten die aus ihnen resultierenden Einkünfte die Bildung grosser Vermögen und trugen zu einer positiven Zahlungsbilanz sowie zur Sanierung der öffentlichen Haushalte bei.

Im 18. Jh. spielten Genfer, Neuenburger, Basler und Zürcher Financiers eine bedeutende Rolle auf dem europäischen Kapitalmarkt. Die Entwicklung der Schweiz zu einem internationalen Finanzplatz setzte allerdings erst Ende des 19. Jh. ein und vollzog sich im Wesentlichen nach dem 1. Weltkrieg. Die von den Banken im Ausland erhobenen Kommissionsgebühren wurden für die Schweizer Wirtschaft zu einem zunehmend wichtigeren Bilanzposten; 1995 belief sich der Anteil der Banken am Positivsaldo der Dienstleistungsbilanz auf fast 50%. Auch für das Versicherungsgewerbe markierte der 1. Weltkrieg einen Wendepunkt. Bis ins 20. Jh. hinein war der schweizerische Markt zum Teil von deutschen, französischen oder englischen Gesellschaften beherrscht worden, während die Schweizer Firmen im Ausland wenig präsent gewesen waren. Nach 1918 eroberten die Schweizer Versicherungen in Folge des Konkurses der grossen deutschen Gesellschaften den Binnenmarkt und drangen sogar in den deutschen Markt ein. Die Expansion in auswärtige Märkte ist noch nicht abgeschlossen: 1996 stammten mehr als 60% des Prämienaufkommens der Schweizer Assekuranzen aus dem Ausland.

Für die Zeit vor Mitte des 20. Jh. ist es mangels Zahlen schwierig, die Bedeutung der Ausfuhren für die Schweizer Wirtschaft zu ermessen. Von 1950 an schwankte der Exportanteil für Waren und Dienstleistungen am Inlandprodukt zwischen 25 und 40%, wobei die Warenausfuhren weiterhin überwogen. Im Zeitraum von 1960 bis 1990 betrug der Mittelwert 33.2%, während er sich in den OECD-Ländern auf 15.8% belief. Wenn man die indirekten Auswirkungen dieser Exportaktivitäten (öffentliche Arbeiten, Binnentransporte) berücksichtigt, so scheint die oben zitierte Aussage, jeder zweite Schweizer Franken werde im Ausland verdient, die Verhältnisse in etwa zu treffen. Allerdings sind einige Branchen stärker von äusseren Absatzmärkten abhängig als andere. Das frappierendste Beispiel dafür ist die Schweizer Uhrenindustrie, die seit dem 19. Jh. an die 90% ihrer Produktion ausführt [14].

Abbildung 3 zeigt die historische Entwicklung der Schweizer Exporte und der im Ausland verwalteten Vermögen. Trotz kurzzeitiger Rückschläge während der beiden Weltkriege und den Wirtschaftskrisen ist ein stetiges und seit der zweiten Hälfte der Sechzigerjahre starkes Wachstum zu verzeichnen (deutlich erkennbar sind die Auswirkungen der internationalen Finanzkrise nach dem Jahr 2008). Dabei ist das Wachstum der in der Schweiz verwalteten Vermögen deutlich grösser als jenes der Exporte. Vereinfacht ausgedrückt, wächst der Finanzplatz deutlich schneller als der exportorientierte Werkplatz.

## Entwicklung des Schweizer Aussenhandels (in Mio. CHF)



Jahr

1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012

Exporte

in Mrd. CHF

105	109	114	127	132	136	135	146	157	177	198	206	181	193	198	201
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Importe

103	107	113	129	130	128	129	137	149	165	184	187	160	174	174	177
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Tabelle 6:  
Entwicklung des Schweizer Aussenhandels [4].  
Aktuellere Daten:  
Exporte 2013: 201,  
2014: 208.  
Importe 2013: 178,  
2014: 179  
(in Mrd. CHF) [15]