

Rudolf Strahm

Runter mit den Preisen: Früher bedeutete ein hoher Preis gute Qualität, ein tiefer Preis hingegen Ramsch. Das ist vorbei. Trotzdem bezahlen Schweizer 20 Milliarden Franken zu viel für Importprodukte. Wir sollten Parallelimporte zulassen, fordert Monsieur Prix, Rudolf Strahm, im "persönlich"- Interview. Erst wenn Detailhändler wie Konsumenten auch direkt im Ausland bestellen können und dadurch das Oligopol der Alleinvertreiber fällt, entsteht wirklich Wettbewerb.

Interview: Oliver Prange Fotos: Marc Wetli

“Es gibt auch eine unheilige Allianz mit Bundesämtern. Die Swissmedic will ihr eigenes Kontrollregime durchsetzen.”

“Wir bezahlen einfach mehr für die gleichen Produkte. Und die Wertschöpfung aus dem Mehrpreis fällt nicht in der Schweiz an, sondern im Ausland.”

“Der Wettbewerb ist der beste Preisüberwacher.”

“Ich vermute, dass jeder zweite Schweizer doppelt gegen Unfälle versichert ist, nämlich in der Nichtbetriebs-Unfallversicherung und in der Krankenkasse.”

“Ich halte die amerikanische Wirtschaft nicht für sehr konkurrenzfähig.”

“Was die Haushaltsausgaben angeht, gibt es zwei wachsende Branchen: Gesundheit und Kommunikation.”

Denner-Chef Philippe Gaydoul kündigte an, dass die Preise um bis zu dreissig Prozent gesenkt werden müssten. Migros hat die Billiglinie M-Budget lanciert, Coop die Prix-Garantie-Linie. Was halten Sie davon?

“Wir begrüßen das. Es ist volkswirtschaftlich von Vorteil, wenn mehr Wettbewerb entsteht. Wir stellen fest, dass das Preisbewusstsein der Konsumenten gestiegen ist, vor allem in der jüngeren Generation. In meiner Generation ging man noch davon aus, dass ein hoher Preis gute Qualität bedeute, ein tiefer Preis hingegen Ramsch. Das stimmt heute nicht mehr. Wir haben heute also ein grösseres Preisbewusstsein. Aber wir haben auch eine Preisdifferenzierung. Es gibt auch viele Leute, die für besondere Artikel mehr bezahlen wollen. Insgesamt sind wir aber immer noch ein Hochpreis-Land. Für Importprodukte zahlen wir durchschnittlich zwanzig Prozent mehr als für die gleiche Produktpalette in Deutschland.”

Irgendwo habe ich gelesen, dass wir zwanzig Milliarden Franken pro Jahr zu viel bezahlen.

“Das ist richtig. Im letzten Jahr haben wir für 130 Milliarden Franken importiert. Für Erdöl haben wir Weltmarktpreise, und bei Nahrungsmitteln gibt es Sonderregelungen. 20 Prozent der verbleibenden 115 Milliarden ergeben ungefähr die genannten zwanzig Milliarden.”

Könnte man sagen, dass der Schweizer Konsument um zwanzig Milliarden hintergangen wird?

“Es sind eher die Strukturen, die dazu führen, dass wir zu viel bezahlen. Bei uns werden Parallelimporte weitgehend verhindert, Detailhändler oder Konsumenten können also nicht direkt im Ausland bestellen, sondern nur über einen Alleinvertreiber. Das führt oft dazu, dass die ausländischen Konzerne die Schweiz teurer beliefern als andere Länder, weil unsere höhere Kaufkraft mehr hergibt. Dabei spielen auch das Patentrecht und spezielle schweizerische Normen eine Rolle, die Parallelimporte verhindern.”

Die Markenartikel-Konzerne verkaufen also den gleichen Artikel an verschiedene Länder zu unterschiedlichen Preisen, je nach Kaufkraftklasse. Finden Sie das gut?

“Gut ist es sicher für den Markenartikelhersteller, für die Pharmaindustrie und für die ausländischen Konzerne. Für die Schweiz ist es ein Schaden. Wir bezahlen

einfach mehr für die gleichen Produkte. Und die Wertschöpfung aus dem Mehrpreis fällt nicht in der Schweiz an, sondern im Ausland. Das ist ein hoher Preis dafür, dass wir nicht im EWR sind. Man könnte dennoch etwas daran ändern, wenn man Parallelimporte zulassen würde. Es sollte also keine Sondernormen, keine Sonderzulassungen mehr geben. Bei den Medikamenten zum Beispiel wiederholen wir in der Schweiz die gleichen Prüfungen, welche die EU schon gemacht hat. Daraus ergibt sich eine Marktabschottung, weil der ausländische Lieferant auch die unnötigen Schweizer Sondervorschriften für Medikamente einhalten muss. Wir müssen in der Schweiz die EU-weite Patenter schöpfung erreichen, damit man patentierte Produkte über die Grenzen verschieben kann. Heute kann ein patentiertes Produkt in der Schweiz nur von einem Alleinvertreiber importiert werden, der die Patentrechte wahrnimmt und den hiesigen Markt beherrscht. Dadurch werden Parallelimporte verhindert.”

Wer ist denn an der Marktabschottung interessiert?

“Das ist eine unheilige Allianz. Der Lieferant im Ausland ist daran interessiert, weil er dadurch teurer in die Schweiz liefern kann. Interessiert ist auch der Alleinvertreiber in der Schweiz. Im Landwirtschaftsbereich denke ich an die Fenaco als marktmächtigen Zulieferer für die Landwirtschaft. Es gibt auch eine unheilige Allianz mit Bundesämtern. Die Swissmedic will ihr eigenes Kontrollregime durchsetzen. Das Bundesamt für geistiges Eigentum vertritt die ‘nationale Erschöpfung’ von Patenten, was auch nicht grade dem freien Markt dient. Jeder hat seine Sonderregeln geschaffen, aber niemand denkt an den Preis.”

Die Wirtschaftsführer berufen sich doch immer auf die freie Marktwirtschaft. Wenn ich Sie so reden höre, habe ich den Eindruck, dass die Schweiz aus lauter Monopolen oder Oligopolen besteht.

“Beim Wettbewerb gibt es sehr viel Lippenbekenntnis. Das habe ich nicht erst als Preisüberwacher, sondern schon in meinen dreizehn Jahren im Nationalrat erfahren: Wir haben sehr viele Sonntagsliberale. Am Sonntag predigen sie: Markt, Markt, Wettbewerb, Wettbewerb – und von Montag bis Freitag tun sie alles, um den Wettbewerb zu verhindern. Betriebswirtschaftlich ist das durchaus nachzuvollziehen: Jeder versucht, seine Monopolrente oder seine Abschottungsrente zu

realisieren. Das wird dann kritisch, wenn sich dies auch noch in Normen und Regeln des Staates auswirkt, die dann dazu benutzt werden, um den Wettbewerb zu verhindern.”

Ist dieses System überhaupt noch eine freie Marktwirtschaft?

“Wir haben schon eine freie Marktwirtschaft. Aber wir haben gleichzeitig ein sehr stark abgeschottetes System. Grundsätzlich herrscht schon freie Marktwirtschaft. Denn im Importhandel gibt es unzählige Marktabschottungen zu Gunsten von Alleinimporteuren, und im Binnenmarkt Schweiz gibt es noch viel Heimatschutz.”

Wie konnte das denn entstehen?

“Die Schweiz ist ein kleiner Markt, hat meistens einen Alleinvertreiber. Die Schweiz ist ein guter Testmarkt, homogen und kaufkräftig. Und dann hängt es zusammen mit unserem Sonderfall-Denken. Wir Schweizer glauben, wir seien besser, sauberer als die anderen und wir müssten noch mehr Sicherheiten einbauen. Alle anderen sind Exoten, haben weniger Umweltschutz, weniger Konsumentenschutz, sind überhaupt weniger kontrolliert. Dabei stimmt das schon längst nicht mehr. Seit 1992, seit es den EU-Binnenmarkt gibt, ist das Schutzniveau der EU in Bezug auf Sicherheit, Konsumentenschutz, Umweltschutz, Medikamentensicherheit, Produktsicherheit gestiegen und heute praktisch gleich gut wie in der Schweiz, wenn nicht höher. Aber wir glauben immer noch, wir seien besser und hätten Sondervorschriften nötig. Wir zahlen einen sehr hohen Preis für die Ablehnung des EWR, denn dort hätten wir das hohe EU-Schutzniveau übernommen, ohne unsere teuren Marktbehinderungen.”

Dann ist es kein Zufall, dass gerade die SVP nicht an einer EU-Mitgliedschaft interessiert ist?

“Natürlich. Es gibt natürlich eine ganze Anzahl von politischen Exponenten, die von der Abschottung profitieren. Ein wichtiger SVP-Exponent ist Alleinimporteur bei den Automarken Toyota und British Leyland, Alleinvertreiber für Ersatzteile. Und bei ihm sind diese zwanzig bis dreissig Prozent teurer als die gleichen Teile

im Ausland. Auch die Zulieferstrukturen der Landwirtschaft sind stark verhängt mit der Politik.”

Treffen diese Aussagen auch auf den Detailhandel zu?

“Im Detailhandel werden zum Glück die Grenzen geöffnet. Zuerst durch Denner und jetzt auch durch Aldi und Lidl. Ausnahme: die Landwirtschaftsprodukte. Dort haben wir eine gewisse Protektion der schweizerischen Agrarproduktion. Das wird auch für die Newcomer gelten. Die werden den Markt nicht mit ganz billigen, gesunden Frischprodukten erobern können, weil der Agrarschutz auch für sie gilt.”

Die Detailhändler argumentieren, das hohe Lohnniveau sei verantwortlich für die hohen Preise in der Schweiz. Stimmt das?

“Natürlich führen hohe Löhne auch zu hohen Preisen. Aber bei den 130 Milliarden Franken Import fällt der grösste Teil der Löhne und der Wertschöpfung im Ausland an und nicht in der Schweiz. Die höheren Vertriebskosten in der Schweiz (zum Beispiel Ladenkosten, Personalkosten) rechtfertigen im Detailhandel vielleicht einen Mehrpreis von fünf bis zehn Prozent, nicht aber von zwanzig, dreissig oder fünfzig Prozent!”

Der Einkaufstourismus nimmt immer mehr zu, besonders nach Deutschland. Dort sind die Preise oft halb so hoch wie bei uns. Werden wir in der Schweiz auch eines Tages auf dieses Niveau herunterkommen?

“Diese Entwicklung ist heilsam und erzeugt Druck. Profitieren können allerdings nur die Konsumenten entlang der Grenze. Und wenn man alle anfallenden Kosten in Rechnung stellen würde, wäre der Gewinn auch nicht mehr so gross. Trotzdem begrüsse ich den Einkaufstourismus, weil er uns zeigt, dass man auf Dauer die Abschottung nicht beibehalten kann. Auf der anderen Seite ist der Preis nicht das einzige Verhaltenskriterium. Es gibt ja auch Leute, die qualitätsbewusst einkaufen. Zwanzig bis dreissig Prozent der Bevölkerung sind bereit, für saisongerechte, biologische Agrarprodukte mehr zu zahlen. Ich glaube nicht, dass jetzt eine Billig-Welle über die Schweiz hinweg rollt. Es wird wohl eher zu einer

Preisdifferenzierung kommen. Es gibt ein grosses Bevölkerungssegment, das nie ein Ei aus Käfighaltung kaufen würde.”

Welche Branchen in der Schweiz kommen durch diese Preistrends in einen Strukturzwang?

“Ganz sicher die Landwirtschaft. Allein durch das WTO-Regime wird der Zollschutz reduziert; das gibt mehr Importdruck. Die Schweizer Landwirtschaft muss entweder glaubhaft machen, dass sie mehr Spezialitäten (Bio) und höchste Qualität anbietet, oder sie muss sich preislich ganz brutal dem europäischen Markt anpassen. Aber auch die etablierten Detailhändler, die Grossverteiler, müssen sich anpassen. Heute haben sie mit ihrer Ladendichte noch einen Vorteil. Es gibt im Detailhandel so etwas wie einen Distanzschutz.”

Welche Massnahmen sollten denn die Grossverteiler Migros und Coop treffen? Welche Strukturveränderungen sind da nötig?

“Ich werde mich hüten, denen ins Management dreinzureden. Aber sicher müssen sie die Logistik der Verteilstrukturen nochmals vereinfachen. Ausserdem werden sie ihre Nachfragemacht brutal ausnützen müssen, auch in der Landwirtschaft. Und drittens müssen sie eine geschickte Sortimentspolitik treiben. Billig-billig-billig kann ja nicht alles sein. Die müssen einerseits billig sein, andererseits hochwertige Produkte anbieten oder gute Dienstleistungen. So macht das etwa Migros Electronics. Deren Produkte sind nicht generell billiger, aber sie bieten generell eine zweijährige Reparaturgarantie und eine mehrjährige Ersatzteilgarantie.”

Dies spricht vielleicht auch für die Strategie von Aldi: wenig Produkte – vielleicht tausend –, diese aber so billig und so gut wie möglich.

“Alle reden jetzt von Aldi und Lidl. Aber auch Aldi kann vorderhand Landwirtschaftsprodukte, die in der Schweiz verkauft werden, nicht einfach importieren. Das ist vielleicht nach 2010 oder später möglich. Vorläufig kann Aldi Schweizer Landwirtschaftsprodukte und Frischprodukte also nicht wesentlich billiger abgeben, Milch vielleicht zehn Rappen billiger. Wir sind um jeden Preisdruck froh. Der Wettbewerb ist der beste

Preisüberwacher. Dabei sollte man aber nicht vergessen, dass die Nahrungsmittel nur noch rund elf Prozent des Haushaltsbudgets ausmachen. Die Miet- und Mietnebenkosten betragen 25 Prozent des Haushaltsbudgets, die Gesundheitskosten 15 Prozent. Darauf haben Aldi und Lidl keinen Einfluss. Sie beeinflussen nur den Detailhandel, und auch dort nur ein bestimmtes Segment.”

Gibt es schon weiter gehende Überlegungen, was Espace Media betrifft, wenn dort eines Tages eine Nachfolgesituation eintritt?

“Überlegungen gibt es sicher, aber dazu werde ich keine Stellung nehmen.”

Wie sollen sich denn die Verhältnisse beim Bauen und Wohnen je ändern? Grund und Boden ist nun einmal endlich.

“Wir haben 26 kantonale Bauvorschriften, wir haben zu teures Bauland. Wenn eine Einzonung stattfindet, entsteht eine riesige Eigentümerrente.

Landwirtschaftliches Land hat einen Ertragswert von etwa dreissig Franken pro Quadratmeter. Wird es eingezont, steigt der Preis auf 300 bis 500 Franken oder mehr.

Ausserdem gibt es in diesem Bereich enorm hohe Transaktionskosten: Notarkosten, Planungskosten, Kosten wegen separater Bauvorschriften.”

Was können Sie als Preisüberwacher dagegen tun?

“Beim Bauland nichts. Das ginge nur über Gesetze, bei Gebühren schon. Eingezontes Landwirtschaftsland sollte von der Gemeinde übernommen und nur noch ohne Gewinn an die Bauherren weitergegeben werden. Das wurde nach dem Zweiten Weltkrieg übrigens so gemacht. Heute ist man häufig auf einen Architekten angewiesen, weil noch Pfandrechte und Bauhandwerkerservitute auf dem Land bestehen. Ohne Auflagen ein Stück Land zu erwerben, ein Haus zu kaufen und es auf das Land zu stellen, das ist kaum mehr möglich. Im Baumarkt haben wir immer noch ein dichtes System von Preis- und Lieferbindungen. Dieses System verhindert die Serienproduktion und verteuert ein Haus um 200000 Franken gegenüber einem Haus gleicher Grösse, das in Serie im Systembau hergestellt wird.”

Wie gut spielt der Markt im Versicherungsbereich?

“Wir haben ein ausgebautes System von Sozialversicherungen. Und wir haben ein enorm hohes Kostenniveau. Ich vermute, dass jeder zweite Schweizer doppelt gegen Unfälle versichert ist, nämlich in der Nichtbetriebs-Unfallversicherung und in der Krankenkasse. Insgesamt ist der Versicherungsmarkt, insbesondere bei den Sachversicherungen, aber recht offen. Dennoch gibt es erstaunlicherweise keine Versicherungsangebote aus dem Ausland. Der Preisüberwacher kann nur sehr beschränkt eingreifen, bei den Krankenversicherungsprämien gar nicht. Nur bei den Kostenkomponenten – Medikamentenmarkt, Pharmamarkt, beim Tarmed und den Spitaltarifen – haben wir ein Empfehlungsrecht.”

Besteht auch dort eine unheilige Allianz zwischen Behörden und Versicherungen?

“In diesem Bereich gibt es viele preistreibende Detailregelungen. So dürfen Krankenkassen nur Medikamente oder Leistungen bezahlen, die in der Schweiz bezogen wurden. Dies ist eine Marktabschottung, welche die Pharmaindustrie durchgesetzt hat. Dass die Santésuisse, der Dachverband der Schweizer Krankenkassen, ihren Mitgliedern empfohlen hat, auch Medikamente aus dem Ausland zu bezahlen, ist eigentlich gesetzeswidrig. Ein anderes Beispiel betrifft die Medikamente. Dort haben wir noch ein besonders rigides System. Siebzig Prozent der Medikamente werden importiert, aber jedes Medikament wird speziell geprüft, speziell zugelassen. Wir haben die Anschreibepflicht in drei Sprachen, weshalb die Medikamente umgepackt werden müssen. Das macht den Import immer schwieriger und teurer.”

Zurück zum Detailhandel. Da gibt es neben dem Lebensmittelbereich ja auch noch den Non-Food, welcher etwa 40 Milliarden Franken umsetzt. Hat sich dort mit Media-Markt oder Ikea schon etwas verändert?

“In diesem Bereich liegt noch einiges drin. Ein Beispiel: Die Zahnpasta Colgate Dentagard wurde mit dem Vermerk ‘zahnmedizinisch vorbeugend’ direkt importiert. Wegen dieses Vermerks wurde einem Grossverteiler der Direktimport verboten, von einem Kantonslabor – nachdem er es jahrelang importieren durfte. Der konnte das Produkt in Deutschland zum halben Preis einkaufen.

Aber es gibt in der Schweiz einen Alleinvertreiber, dessen Marktmacht davon abhängt, dass der Direktimport unterbunden wird.”

Wie muss man das nun werten?

“Vielleicht ist es nur ein Amtsschimmel oder eine schweizerische Gesetzgebung, die dazu führt, den Direktimport zu verunmöglichen. Die Migros wollte ‘Kindermilchsnitten’ direkt importieren. Die haben vom deutschen Exporteur die Mitteilung erhalten, sie müssten sich beim Allein-Importeur in der Schweiz melden. Denn die Lebensmittelkontrolle in der Schweiz verlange eine spezielle Verpackung und spezielle Vorschriften.”

Die Behörden sind also ein Hindernis für die freie Marktwirtschaft.

“Wir wissen nicht, wer dahinter steckt. Aber: Der staatliche Regulator ist gefangen von der Branche, die er kontrollieren sollte. Wir haben verwaltungsintern eine ganze Anzahl von Verfahren in Bezug auf Parallelimporte und Patentrecht. Dabei stelle ich fest, dass die Branche und die Alleinvertreiber am meisten Gründe gegen die Marktöffnung anführen. Es gibt eben zahlreiche Nutzniesser, die die Marktöffnung zu verhindern suchen.”

Wie gehen Sie denn vor, wenn eine Klage kommt?

“Letztes Jahr erhielten wir nahezu tausend so genannte Publikumsmeldungen, also Preisbeschwerden. Jeder bekommt eine Antwort, jede Meldung muss man untersuchen, eine Rückfrage an den Verursacher der Kosten, eine Rückfrage bei der Gemeinde, wenn es um lokale Gebühren geht. Dann muss man beurteilen, kann man etwas machen oder nicht.”

Warum gibt man den Import nicht einfach frei?

Wenn das geschähe, bräuchte es Sie doch gar nicht mehr.

“Das stimmt nur zum Teil. In zwei Bereichen würde es uns trotzdem brauchen: bei den so genannten administrierten Preisen (Wasser, Gemeindetarife, Abfallentsorgung), wo kein Wettbewerb möglich ist, und bei allen technischen Monopolen (bei Stromnetz, Wassernetz, Gasnetz). Dort kann man keinen Wettbewerb herstellen. Wir haben eine ganze Anzahl von Publikumsmeldungen. Mit den neuen Tarifverbänden im öffentlichen Verkehr konnten die Anbieter als Monopolisten örtliche Preissprünge von 30 bis 35 Prozent durchsetzen.”

Inwiefern reagieren Sie auf Publikumsmeldungen, und wann werden Sie selbst aktiv?

“Den Publikumsmeldungen gehen wir immer nach. Zu den häufigsten Klagen gehören die Medikamentenpreise. Die Leute reisen viel und können die Preise der Medikamente vergleichen, die in ganz Europa verkauft werden. Das andere Arbeitsfeld ist jener Bereich, in dem wir gesetzlich ein Empfehlungsrecht haben, zum Beispiel beim Tarmed, bei den Spitaltarifen, welche die Kantonsregierungen festlegen, aber auch bei den administrierten Preisen in den Gemeinden.”

Ursprünglich wollte man den Preisüberwacher der Wettbewerbskommission unterstellen.

“Dort, wo Wettbewerb herrscht und tatsächlich möglich ist, ist die Wettbewerbskommission verantwortlich. Dort, wo es nur einen Anbieter gibt, kann man mit Wettbewerbsrecht gar nicht arbeiten. Weder die Weko noch wir wollen eine totale Fusion. Aber wir arbeiten natürlich zusammen, ich sitze in der Weko. Wir in der Preisüberwachung gehen die Probleme anders an. Bei uns kann man eine Klage formlos deponieren. Jeder Bürger, jeder Gewerbler, jedes KMU kann schreiben, und darf auch zehn Fehler machen. Bei der Weko brauchen Sie heute fast einen Rechtsanwalt, wenn Sie ein Verfahren einleiten wollen. Der Preisüberwacher ist eine Art Ombudsmann, und die Weko eine juristische Anlaufstelle.”

Warum wollte man denn den Preisüberwacher abschaffen?

“Es gibt gewisse Kreise, welche die Wettbewerbskommission und die Preisüberwachung nie geliebt haben. Die waren immer schon gegen die Verschärfung des Kartellrechts. Die Preisüberwachung ist bei ihnen ein ungeliebtes Kind. Ich kann mich eigentlich nur unbeliebt machen. Hinter der Abschaffungsforderung steckte die SVP. Sie hat für Konsumentenschutz und Wettbewerb nicht viel übrig. Sie war auch gegen die Verschärfung des Kartellrechts bei der letzten Revision.”

Der SVP gehören doch nicht nur Unternehmer an, sondern auch viele kleine Leute, welche die zu hohen Preise bezahlen müssen.

“Lustig ist schon, dass bäuerliche Kreise, welche die SVP-Basis bilden, sich bei uns beklagen, dass sie viel zu teuer einkaufen. Die Schweizer Landwirte bezahlen für ihre Zulieferung – also Dünger, Schädlingsbekämpfungsmittel, Landwirtschaftsmaschinen, Einrichtungen – eine Milliarde mehr als die Bauern im benachbarten Baden-Württemberg. Und das hängt mit den Vertriebsstrukturen in der Schweiz zusammen. Dem gehen wir jetzt nach.”

Wo steht die Schweiz im Vergleich zu anderen Ländern? Wo sind die Strukturen am besten?

“Der europäische Binnenmarkt in der EU der fünfzehn hat grosse Fortschritte gemacht in Richtung Marktöffnung. Die Preise haben sich noch nicht angeglichen, aber es geht in die richtige Richtung. Das dauert noch fünf bis zehn Jahre, schliesslich erleichtert der Geldverkehr mit dem Euro die Preistransparenz. Ich beurteile den europäischen Markt als vorbildlich, weil einerseits ein Wettbewerb entsteht, und weil es andererseits umwelt- und konsumentenschützerisch ein regulierter Markt ist.”

**Hat der Euro denn nicht alles verteuert?
In Italien jammert man über den Euro.**

“Das kann sein. Für einige Länder gab es eine Verteuierung, andere haben praktisch keine Teuerung – die Franzosen, die Holländer und die Belgier.”

Wäre nicht das unreglementierte amerikanische System am besten? Das würde doch zu einer viel stärkeren Wirtschaft führen.

“Das ist ein Riesenirrtum. Die amerikanische Wirtschaft war in den letzten zehn Jahren nur so stark, weil sie sich verschulden konnte. Ich halte die amerikanische Wirtschaft nicht für sehr konkurrenzfähig. Die Amerikaner sind stark in Rüstungsgütern, in Grosscomputern und in der kalifornischen Kulturgüterproduktion. Davon abgesehen ist Amerika nicht mehr konkurrenzfähig. 500 Milliarden Dollar Handelsbilanzdefizit pro Jahr – schon bei Clinton. Die kaufen also für 500 Milliarden mehr ein, als sie exportieren können. Die so genannt starke amerikanische Wirtschaft hat in den letzten vier Jahren ein keynesianisches ‘deficit spending’ betrieben, das heisst: der Staat hat auf Pump die Wirtschaft angekurbelt. Die Haushalte haben sich verschuldet, der Staat hat sich verschuldet und Amerika als Ganzes hat sich gegenüber dem Ausland verschuldet. Darum widerspreche ich der Meinung, die amerikanische Wirtschaft sei vorbildlich. – Bezüglich der amerikanischen Deregulierung ist beizufügen, dass in den USA der mangelnde Konsumenten- und Umweltschutz

durch ein hohes Haftungsrecht und Sammelklagen kompensiert wird. Das ist auch nicht billig!”

Wohin führt das? Könnte es sein, dass dieses Schuldensystem eines Tages mit einem grossen Knall zusammenbricht?

“Ich glaube nicht, dass Amerika in Konkurs geht. Das wäre auch fast nicht möglich. Denn die konnten sich bisher in Dollar verschulden. Wer amerikanische Schuldscheine oder Aktien gekauft hat, verliert jetzt damit Geld, weil der Dollarkurs sinkt. Stellen Sie sich alle diese Schweizer und die Pensionskassen vor, die bei einem Dollarkurs von 1,70 Franken amerikanische Werte gekauft haben, die sie in zehn Jahren verkaufen müssen. Die amerikanischen Schulden werden vom Ausland bezahlt. Deshalb kann Amerika nicht Konkurs gehen. Aber eine starke Wirtschaft ist es deshalb noch lange nicht. Bei den Massenkongsumgütern oder Haushaltskongsumgütern (ausser Agrarprodukten) sind die nicht einmal im eigenen Land konkurrenzfähig.”

Wie konnte Amerika dann zur Supermacht werden?

“Durch die Rüstung und dadurch, dass sie sich in Dollar verschulden konnten. Schon seit 30 Jahren. Ein Land, das sich in der eigenen Währung verschulden kann (wo die Währung also nicht mehr kostet als die Druckkosten für die Noten), kann sich anders verschulden als Argentinien, Brasilien oder die Schweiz. Wir müssen jeden aufgenommenen ausländischen Kredit mit eigener Leistung zurückzahlen.”

Und dann wird Europa zur Weltmacht?

“Im militärischen Sinne wohl nicht; das will Europa auch gar nicht. Sonst aber schon. In Europa leben 470 Millionen Menschen mit einer ziemlich hohen Kaufkraft, zusammen mehr als Amerika. Damit wird der Euro auch als globale Reserve- und Verschuldungswährung immer wichtiger, als Alternative zum Dollar. Der Dollar steht und fällt heute damit, dass die Asiaten ihm treu bleiben. Wenn der Euro auch für die Asiaten einmal zum Zahlungsmittel wird, dann wird das den Dollar unerhört schwächen.”

Warum ist denn die amerikanische Wirtschaft so schwach?

“Ich behaupte, das liegt am schlechten Bildungssystem. Die Amerikaner haben zwar Spitzenuniversitäten, vor allem in den Bereichen Informatik, New Tech und Biotechnologie. Aber in der breiten industriellen Produktion sind sie nirgends mehr. Weil es zum Beispiel keine vernünftige Berufsbildung gibt. Dort fehlt ausbildungsmässig der Mittelbau mit den berufspraktischen Skills. In der WEF-Studie zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit sind jene Länder an der Spitze, die viel für das Bildungssystem tun: Finnland, Schweden, Dänemark, Holland, Norwegen. Die viel gescholtenen Skandinavier mit ihrer angeblich ‘riesigen’ Staatsquote investieren deutlich mehr ins Bildungssystem, als wir das tun. Bildung ist ganz klar mit Wachstum korreliert. Wir haben in der Schweiz ein sehr gutes Berufsbildungssystem. Aber die SchulökonomInnen können diesen Standortvorteil kaum in ihre abstrakten ökonomischen Modelle einbauen. Darum wird der Zusammenhang zwischen Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Wirtschaft und unserem guten Berufsbildungssystem von der neoliberalen Mainstream-Ökonomie blank vernachlässigt.”

Können wir denn heute in der Schweiz nur noch Wachstum erreichen, indem wir Arbeitsplätze auslagern?

“Ja und nein. Bei uns wurden immer die ausgereiften Technologien ausgelagert. Nach dem Zweiten Weltkrieg waren das Leder, Holz, Textil, später Metall, Eisen, und nun kommt die Maschinenindustrie, dann alle Massenkongsumgüter, wo nur der Preis zählt. Alle ausgereiften Technologien wurden ausgelagert, und ich gehe davon aus, dass das weitergeht. Andererseits sind neue Arbeitsplätze, neue Firmen für neue Märkte entstanden, durch die Digitalisierung, die Elektronisierung, neue Systeme in den Finanzdienstleistungen, im Beratungsbusiness, im Gesundheitswesen. Alles wird immer virtueller, entmaterialisierter, immer weniger stofflich; wir sind im Strukturwandel in eine Wissensgesellschaft.”

Am Schluss sind wir das, was man schon vor 50 Jahren vermutete: die Bank der ganzen Welt.

“Vielleicht die Bank der Welt, vielleicht aber auch Softwarelieferant in gewissen Bereichen, vielleicht Spitze in der Biotechnologie, in der Mikromaterialtechnologie. Ich bin Chemiker und ich weiss, dass Biotechnologie vor allem Software ist. Da braucht es keine grossen Industrieanlagen. Aber es braucht immer mehr Innovation und Bildungsleistung. Ich bin überzeugt, dass es in Richtung Wissensgesellschaft geht. Die Frage, ob das dann alle Beschäftigten mithalten können, macht mir Sorgen.”

Man spricht von den zwei Wachstumsgeneratoren, der Biotechnologie und der Nanotechnologie. Sollte die Schweiz auf diese zwei Technologien setzen?

“Sicher sollte sie das. Die Stärke der Schweiz war aber immer, dass sie nicht nur Branchen-Monokulturen hatte. Unsere Stärke war die Branchenvielfalt und eine Vielfalt in der beruflichen Hierarchie. Wir haben nicht nur Top-Ingenieure, sondern auch gute Techniker und gute Handwerker ausgebildet. Genau deshalb kommen gewisse amerikanische Firmen, die Präzisionsarbeit nötig haben, wieder in die Schweiz. Die suchen jetzt wieder Produktionsstandorte mit hoher Qualität und Präzision, weil die Lohnstückkosten bei uns trotz der hohen Löhne tiefer sind.”

Ein Wachstumsmarkt ist auch die Telekommunikation. Ist die Schweiz da noch dabei?

“Wir hätten dafür einen sehr kaufkräftigen Heimmarkt. Dieser Bereich ist aber wegen der staatlichen Regulierungen und Monopolstrukturen zum Teil blockiert. Vor etwa zwölf Jahren gab es in Schweden die Firma Ericsson, welche für ganz Schweden die Telefonapparate hergestellt hat. In Finnland gab es die Firma Nokia, die nur für Finnland produzierte. Bei uns gab es die Ascom, die Telefonapparate nur für die Schweiz herstellte. Heute ist die Ascom praktisch am Boden, und die Skandinavier mit Nokia sind Weltmarktführer. Grund dafür ist die frühe Marktliberalisierung in Skandinavien. Die wurden gezwungen, technologisch die Flucht nach vorne anzutreten oder zu sterben. Ascom wurde noch sieben Jahre lang geschützt und hat dann die Flucht in neue Technologien nicht mehr geschafft. Ich bin nicht sicher, ob die Schweiz in diesem Bereich den Anschluss noch findet.”

Wie beurteilen Sie in diesem Zusammenhang die Medien? Die setzen sich zwar vehement für liberales Gedankengut ein, möchten aber gleichzeitig 80 Millionen an Subventionen haben.

“Dass die Presse noch Distributionskostenbeiträge beansprucht, geht mich als Preisüberwacher nichts an, und es ist mir auch gleich. Ich finde es aber nicht gut, dass auch die kommerziellen Firmenblätter, etwa die Migros- und die Coop-Zeitung davon profitieren sollen. Der Kommunikationssektor wird sich noch ausdehnen. Was die Haushaltsausgaben angeht, gibt es zwei wachsende Branchen: Gesundheit und Kommunikation. Vor zehn Jahren brauchte ein Haushalt an Kommunikation ein Telefon, die Zeitung, Radio und Fernsehen. Jetzt kommen das Handy hinzu, das Internet und der ganze Computerschrott für den Haushalt, all die interaktiven Multimedia-Systeme. Dafür geben wir heute gleich viel oder mehr aus als für Nahrungsmittel. Auch auf diesem Markt erleben wir eine Differenzierung. Manche Konsumenten wollen anspruchsvolle und teure Produkte, andere sind mit dem Billigprodukt 20 Minuten zufrieden.”

Wohin geht die Reise? Welche Trends sehen Sie?

“Gar keine, jedenfalls keine einheitlichen. Jürgen Habermas hat das Wort von der ‘neuen Unübersichtlichkeit’ geprägt. Diese wird sich noch verstärken. Das heisst: Es gibt keinen vorherrschenden Trend mehr wie in der Wirtschaftsgeschichte, als alle mehr Kalorien brauchten oder alle mehr Ferien. In der Wirtschaftszukunft gibt es immer mehr Marktsegmente mit sehr unterschiedlichen Bedürfnisorientierungen und Trends. Diese zu bedienen, wird für die Wirtschaft die grosse Kunst sein.”