



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Wirtschaftspolitik

**Peter Moser,
Ralph Lehmann,
Michael Forster,
Martin Werner**

Exportpotenziale im Dienstleistungssektor

Ex-ante Analyse des
volkswirtschaftlichen
Potenzials einer Marktöffnung
für die grenzüberschreitende
Dienstleistungserbringung

Strukturberichterstattung Nr. 47/2

**Studie im Auftrag des
Staatssekretariats für Wirtschaft**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Wirtschaftspolitik

**Peter Moser,
Ralph Lehmann,
Michael Forster,
Martin Werner**

Exportpotenziale im Dienstleistungssektor

Ex-ante Analyse des
volkswirtschaftlichen
Potenzials einer Marktöffnung
für die grenzüberschreitende
Dienstleistungserbringung

Bern, 2011

Strukturberichterstattung Nr. 47/2

**Studie im Auftrag des
Staatssekretariats für Wirtschaft**

Inhalt

1	EINLEITUNG	5
1.1	PROBLEMSTELLUNG	5
1.2	ZIELSETZUNG	7
1.3	AUFBAU DER STUDIE	7
2	METHODIK	9
3	Dienstleistungsbranchen mit grossem Exportpotenzial	15
3.1	VORSELEKTION	15
3.2	HAUPTSELEKTION	17
3.3	ERGEBNISSE DER SELEKTION	22
4	EXPORTWACHSTUM DURCH ABBAU VON REGULIERUNGEN	24
4.1	ARCHITEKTUR- UND INGENIEURBÜROS	24
4.2	GESUNDHEIT	26
4.3	LEASING	29
4.4	UNTERNEHMENSBERATUNG	34
4.5	UNTERRICHTSWESEN	37
4.6	VERSICHERUNGEN	43
5	ZUSAMMENFASSUNG UND EMPFEHLUNGEN	48
5.1	ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE	48
5.2	EMPFEHLUNGEN	50
5.3	AUSBLICK	51
6	QUELLEN	53
7	ANHANG	55
7.1	ERGEBNIS VORSELEKTION DIENSTLEISTUNGSBRANCHEN	55
7.2	EXPORTVORAUSSETZUNGEN DIENSTLEISTUNGSBRANCHEN	61
7.3	LISTE DER BEFRAGTEN UNTERNEHMEN	78
7.4	INTERVIEWLEITFADEN	79

Abbildungen

Abbildung 1: Exportanteile am Umsatz nach Branchen, 2007	6
Abbildung 2: Bestimmung des Exportpotenzials.....	9
Abbildung 3: Determinanten der Exportfähigkeit.....	13
Abbildung 4: Exportanteile der Dienstleistungsbranchen, 2007	16
Abbildung 5: Exportpotenziale	23
Abbildung 6: Marktanteile nach Branchen 2009.....	29
Abbildung 7: Neugeschäfte nach Leasingobjekten (in Mrd. CHF)	30
Abbildung 8: Ausländeranteile an schweizerischen Universitäten und Fachhochschulen	38
Abbildung 9: Verteilung der ausländischen Studierenden nach Zielländern	39

Tabellen

Tabelle 1: Befragte Architektur- und Ingenieurbüros.....	25
Tabelle 2: Befragte Kliniken	27
Tabelle 3: Befragte Leasingunternehmen.....	31
Tabelle 4: Befragte Unternehmensberatungen	35
Tabelle 5: Befragte Bildungsinstitutionen	40
Tabelle 6: Befragte Versicherungen	44
Tabelle 7: Zusammenfassung der Resultate	49

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

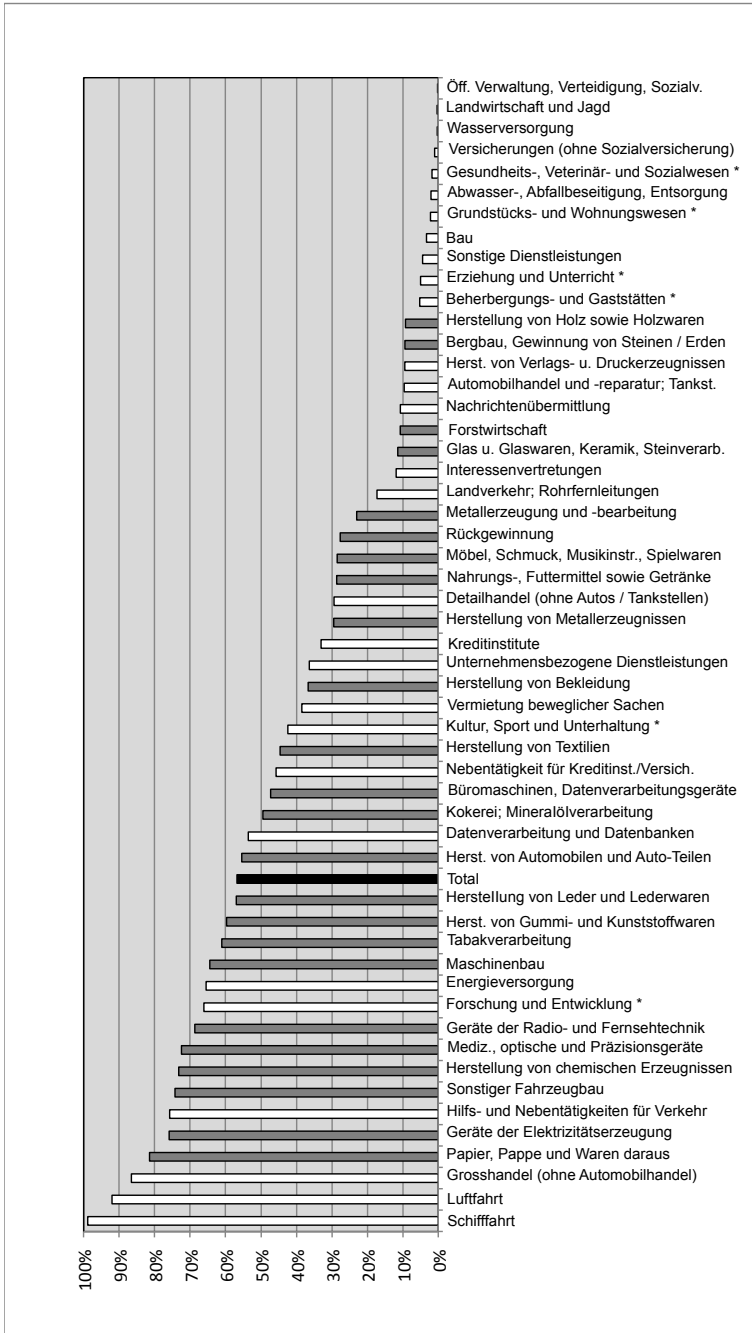
Der Dienstleistungssektor hat in der schweizerischen Wirtschaft eine dominierende Stellung erreicht. Rund drei Viertel der Unternehmensumsätze werden im tertiären Sektor erarbeitet. Dienstleistungsunternehmen sind jedoch nicht nur für die Schweiz, sondern in zunehmendem Mass auch für Kunden im Ausland tätig. Einige Dienstleistungsbranchen weisen sogar höherer Exportanteile auf als Industriebranchen (vgl. Abbildung 1).

Diese Entwicklung erstaunt auf den ersten Blick. Dienstleistungen scheinen für den Export nicht geeignet zu sein. Sie sind immateriell, lassen sich nur schwer transportieren und nicht lagern. Sie können nicht wie Maschinen verpackt und verschickt werden. Ihre Erbringung geschieht in engem Kundenkontakt und der Verkauf basiert auf Vertrauen. Trotzdem wird ein grosser Anteil der Dienstleistungen für ausländische Kunden erbracht.

Der relativ hohe Internationalisierungsgrad des tertiären Sektors hat mehrere Gründe. International tätige Industrieunternehmen beziehen Dienstleistungen aus einer Hand, um die Beschaffung zu vereinfachen und die Qualität sicherzustellen. Dies bedingt für die Dienstleister eine internationale Präsenz. Die internationale Tätigkeit stellt für viele Dienstleistungsunternehmen eine Referenz dar, die ihre Wettbewerbsposition auch im Inland verstärkt. Hinzu kommt, dass die schweizerischen Dienstleistungsmärkte zunehmend gesättigt sind und die grossen Wachstumspotenziale im Ausland liegen (Lehmann 2005). Zudem können gewisse Dienstleistungen zunehmend grenzüberschreitend erbracht werden, da der Marktzutritt weltweit erleichtert wurde, beispielsweise in der Luftfahrt, der Energieversorgung oder beim Handel von Rohstoffen.

Innerhalb des Dienstleistungssektors unterscheiden sich die Internationalisierungsgrade aber sehr stark (vgl. Abbildung 1): Die Schifffahrt weist einen Exportanteil von 99 Prozent auf, die Luftfahrt liegt bei 92 Prozent, die Anbieter von Forschung und Entwicklung exportieren 66 Prozent ihrer Leistungen, die Unternehmensberater 53 Prozent. Kultur, Sport und Unterhaltung kommt auf einen Exportanteil von 42 Prozent, die Datenverarbeitung auf 52 Prozent, die Kreditinstitute auf 33 Prozent. Daneben gibt es Dienstleistungsbranchen, die vorwiegend national ausgerichtet sind. Das Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen weist eine Exportquote von 2 Prozent auf. Die Versicherungen kommen auf einen Exportanteil am Gesamtumsatz von 1 Prozent, die Bildung auf 5 Prozent.

Abbildung 1: Exportanteile am Umsatz nach Branchen, 2007



Quelle: Eidgenössische Mehrwertsteuerstatistik, 2007. weiss: Dienstleistungsbranchen, grau: Industriebranchen

Die Frage ist, woraus die unterschiedlichen Exportanteile der verschiedenen Dienstleistungsbranchen resultieren. Weisen die Branchen unterschiedliche Voraussetzungen für den Export auf oder sind es Exportbarrieren, die die Internationalisierung gewisser Branchen behindern?

1.2 Zielsetzung

Das Staatssekretariat für Wirtschaft hat 2009 verschiedene Studien zum Dienstleistungshandel ausgeschrieben. Ziel dieser Studien ist es, das wirtschaftliche Potenzial für die Schweiz, welches durch Marktöffnungen für grenzüberschreitende Dienstleistungen erschlossen werden kann, zu analysieren, die wirtschaftspolitischen und regulatorischen Herausforderungen im grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen zu untersuchen, die Auswirkungen einer Marktöffnung in bisher für ausländische Anbieter nicht zugänglichen Sektoren zu prüfen sowie und die volkswirtschaftlichen Auswirkungen von Unternehmensentscheiden, die Unternehmenstätigkeit mittels Outsourcing oder Offshoring zu entfalten, zu analysieren.

Das vorliegende Forschungsprojekt konzentriert sich darauf, eine Ex-ante-Analyse des volkswirtschaftlichen Potenzials einer Marktöffnung für grenzüberschreitende Dienstleistungserbringungen in ausgewählten Dienstleistungsbranchen vorzunehmen. Insbesondere geht es darum, aufzuzeigen,

- welche Dienstleistungsbranchen in der schweizerischen Wirtschaft über das grösste Exportpotenzial verfügen,
- inwiefern staatliche Regulierungen die Erschliessung dieses Potenzials behindern
- und welches zusätzliche Exportvolumen durch eine Marktöffnung realisiert werden könnte.

1.3 Aufbau der Studie

Die Studie besteht im Wesentlichen aus zwei Teilen. In einem methodisch aufwändigen Verfahren werden zunächst jene Dienstleistungsbranchen ausgewählt, bei welchen das grundsätzlich grösste Exportpotenzial zu erwarten ist. Diese Selektion erfolgt zweistufig, zunächst aufgrund unserer eigenen Einschätzung und in der zweiten Stufe basierend auf Expertenaussagen. Dieses Verfahren ist im Abschnitt 2 ausführlich dargestellt.

Für die ausgewählten Dienstleistungsbranchen wird anschliessend in Abschnitt 4 untersucht, inwiefern Regulierungen die Ausschöpfung des Exportpotenzials hemmen und welches zusätzliche Exportvolumen bei einem Wegfall dieser Regulierungen möglich wäre. Diese Einschätzungen basieren auf Interviews mit ausgewählten Unternehmen dieser Branchen. Schliesslich werden in Abschnitt 5 Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik und für weitere forschungsorientierte Abklärungen gezogen.

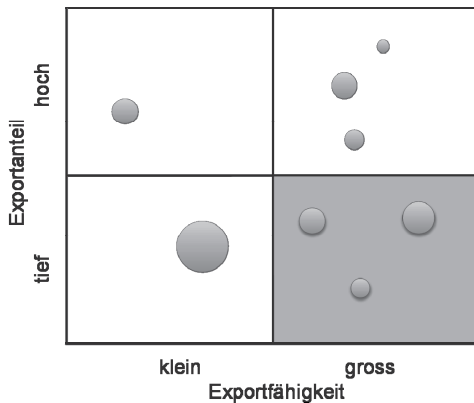
Zunächst findet sich im anschließenden Abschnitt 2 eine präzise Erläuterung der verwendeten Begriffe und der zugrundegelegten Methodik.

2 Methodik

Unter dem Begriff Exportpotenzial verstehen wir die im Vergleich zu heute zusätzlich möglichen Exportumsätze einer Branche. Dabei lassen wir uns von zwei Überlegungen leiten. Um Dienstleistungen zu exportieren, müssen die Dienstleistungen und die Unternehmen gewisse Voraussetzungen erfüllen. So muss das Produkt exportfähig sein und die Unternehmungen müssen die Fähigkeiten haben, ausländische Kunden zu bedienen. Ist dies nicht der Fall, besteht kein Exportpotenzial. Sind diese Bedingungen gegeben und die Unternehmungen exportieren bereits einen hohen Anteil ihrer Leistungen, liegt gemäss unserer Definition ebenfalls kein Exportpotenzial vor. Selbstverständlich können solche Branchen ihre Produktion und Exporte weiter steigern, aber es ist zu vermuten, dass in diesen Märkten wenige regulatorische Hindernisse für eine Internationalisierung vorhanden sind.

Im Fokus unseres Interesses sind jene Branchen, bei welchen Exportvoraussetzungen weitgehend gegeben sind, aber die Exportanteile noch tief sind. Hier ist zu vermuten, dass Regulierungen bestehen, welche bislang die Exporttätigkeit behindern. Regulierungen werden dabei umfassend verstanden als alle staatlichen Massnahmen, welche den Zutritt in ausländische Märkte erschweren. Darunter fallen z.B. Marktzutrittsregulierungen oder Regulierungen und Abgaben, welche die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen reduzieren.

Abbildung 2: Bestimmung des Exportpotenzials



Quelle: Eigene Darstellung

Abbildung 2 illustriert diesen Ansatz, welcher von Lehmann (2006) für eine Studie zuhanden der OSEC entwickelt wurde. Die Kreise stellen Branchen dar. Je grösser der

Kreis umso höher ist die wirtschaftliche Bedeutung gemessen mit der Bruttowertschöpfung der entsprechenden Branche. Im Quadranten unten rechts befinden sich diejenigen Branchen, bei welchen wir ein Exportpotenzial vermuten, da die Exportfähigkeit hoch eingeschätzt wird, der Exportanteil jedoch relativ tief ist. Demgegenüber sind im Quadranten oben rechts Branchen, die ihre Exportfähigkeit schon in einem hohen Mass nutzen und einen hohen Anteil ihres Umsatzes durch Exporte verdienen.

Im Folgenden wird umschrieben, wie der Exportanteil und die Exportfähigkeit der Dienstleistungsbranchen erfasst werden.

2.1.1 Exportanteil

Der Exportanteil entspricht dem Anteil der Exporte am totalen Umsatz einer Branche. Als Exporte gelten alle Leistungen durch in der Schweiz ansässige Unternehmen für Kunden, die ihren Sitz im Ausland haben. In Anlehnung an das Allgemeine Abkommen über den Dienstleistungshandel (GATS) werden die folgenden Formen des Exportes unterschieden:

- Grenzüberschreitendes Angebot (GATS-Modus 1): Inländische Anbieter stellen grenzüberschreitende Leistungen bereit, ohne dass der Anbieter oder der Nachfrager das Land verlassen muss. Dazu zählen internationale Logistik- und Versicherungsleistungen.
- Konsumentenmobilität (GATS-Modus 2): Ausländische Nachfrager kommen vorübergehend ins Inland um Leistungen zu beziehen. Dazu gehören Tourismus und Gesundheitsleistungen an ausländische Kunden, welche in der Schweiz angeboten werden.
- Leistungen über geschäftliche Niederlassungen im Ausland (GATS-Modus 3): Dienstleistungen werden durch eine Niederlassungen im Ausland erbracht. Für das Exportland wertschöpfend sind jene Leistungen, welche die Niederlassung aus dem Mutterhaus bezieht. Beispiele dafür sind Forschungs- und Entwicklungsleistungen für Produktionsstandorte im Ausland.
- Leistungen, die bei einem vorübergehenden Aufenthalt im Ausland erbracht werden (GATS-Modus 4). Dazu gehören Unternehmensberatungen, welche durch entsandte Mitarbeitende im Ausland geleistet werden.

Dienstleistungsexporte werden in zwei verschiedenen Statistiken erfasst. Zum einen werden die Exportumsätze in der Mehrwertsteuerstatistik der Eidgenössischen Steuerverwaltung gemessen. Basierend auf den Steuerdeklarationen weist diese Statistik die Umsätze aller mehrwertsteuerpflichtigen Unternehmungen und deren Exporte aus. Eine alternative Datenquelle bildet die Zahlungsbilanzstatistik der Schweizerischen Nationalbank. In der Summe weichen die Daten erheblich voneinander ab, was an den unterschiedlichen Erhebungsmethoden liegt. Wir stützen uns auf die Mehrwertsteuerstatistik, welche im Unterschied zur Zahlungsbilanzstatistik die Dienstleistungsexporte

gemäss der NOGA-Klassifikation detailliert erfasst, was für unsere Branchenanalyse zentral ist. Folgende Aspekte beschränken jedoch die Aussagekraft dieser Daten:¹

- Von der Mehrwertsteuerpflicht befreite Unternehmen sind in der Mehrwertsteuerstatistik nicht enthalten. Dazu zählen wichtige Dienstleistungsbereiche, unter anderem das Gesundheitswesen, das Unterrichtswesen, die Kultur und der Sport, die Vermietung von Wohnungen und Häusern und die Forschung und Entwicklung. Sofern solche Dienstleistungen jedoch von Unternehmen erbracht werden, die wegen der gleichzeitigen Erzielung von steuerbaren Umsätzen steuerpflichtig sind, fliessen auch die Umsätze der von der Steuer ausgenommenen Dienstleistungen in die Mehrwertsteuerstatistik. Dazu gehören der Geld- und Kapitalverkehr und die Versicherungen. Diese beiden Branchen sollten in der Statistik weitgehend vollständig vertreten sein.
- Die Definition des Exports gemäss Mehrwertsteuerstatistik erfasst nicht nur die Waren und Dienstleistungen, die von der Schweiz aus ins Ausland geliefert werden, sondern auch die Ausland-Ausland-Umsätze der steuerpflichtigen Unternehmen. Dazu zählt der Grosshandel, welcher ausschliesslich im Ausland stattfinden. Die absoluten Exportzahlen überzeichnen deshalb das Ausmass des Exports aus der Schweiz, aber die relativen Zahlen dürften dadurch wenig verfälscht werden. So sind etwa die Dienstleistungen von Rohwarenhändlern überwiegend exportorientiert, was im hohen Exportanteil korrekt zum Ausdruck kommt.
- Das Mehrwertsteuerrecht weicht in wichtigen Fällen vom Grundsatz ab, nach welchem Dienstleistungsexporte alle von Gebietsansässigen an Gebietsfremde erbrachten Dienstleistungen sind. So werden etwa medizinische und gastgewerbliche Leistungen, sowie Dienstleistungen auf dem Gebiet der Kultur, der Künste, des Sportes, der Wissenschaft, des Unterrichts und der Unterhaltung als steuerbare Inlandumsätze und nicht als Exporte erfasst, auch wenn diese Leistungen von ausländischen Kunden beansprucht werden.

Die Daten der Mehrwertsteuerstatistik sind deshalb als Indikator der Exportanteile zu interpretieren und nicht als ein präzises Mass. Insbesondere in den folgenden Branchen sind die Daten mit beträchtlichen Mängeln behaftet: Gesundheitswesen, Unterrichtswesen, Kultur und Sport, Vermietung von Wohnungen und Häusern, Forschung und Entwicklung, Gastgewerbe.

2.1.2 Exportvoraussetzungen

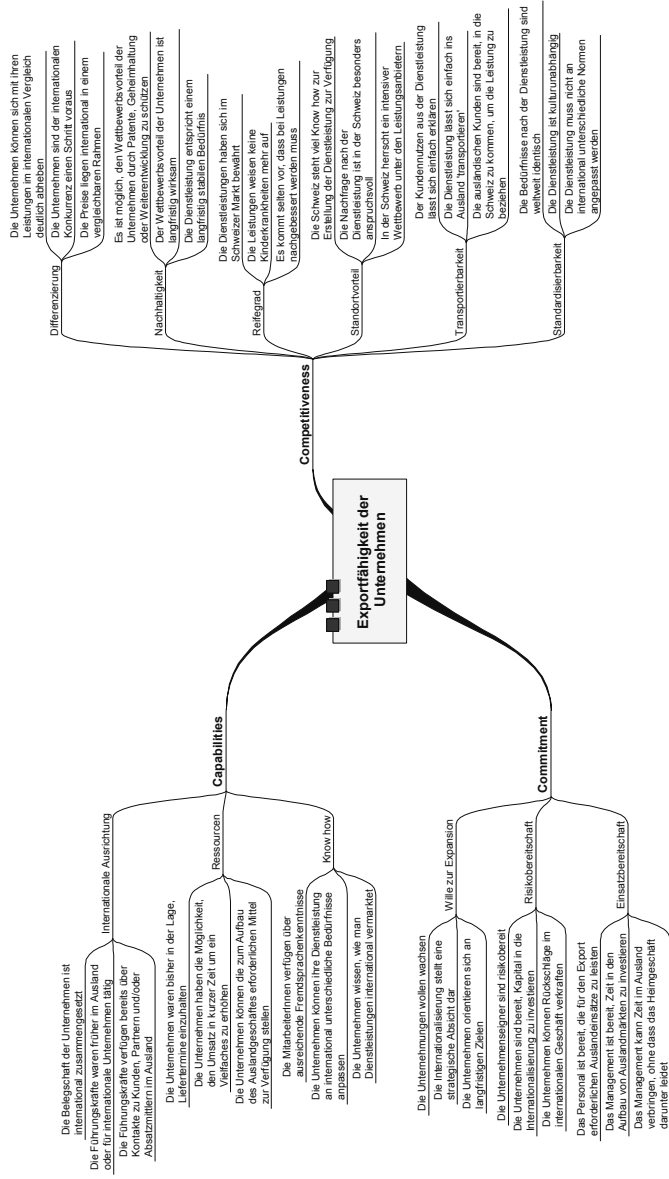
Die Beurteilung der Exportvoraussetzungen basiert auf Kriterien, die aus empirischen Studien abgeleitet sind, welche die Unterschiede zwischen exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen, erfolgreichen und erfolglosen Exporteuren sowie Ex-

¹ Diese Einschätzungen basieren auf einem Schriftenverkehr mit Martin Daepp von der Eidgenössischen Steuerverwaltung (28.5.2010).

portbarrieren untersuchen. (vgl. u.a. Bilkey 1978, Moini 1995, Kedia und Chokar 1986). Integriert zeigen diese Studien, dass die Exportfähigkeit von Unternehmen durch die Faktoren «Competitiveness», «Capabilities» und «Commitment» bestimmt wird (Lehmann 2006). Diese wiederum sind abhängig von Variablen wie dem Differenzierungs- und Reifegrad der Produkte, der Qualität des Produktionsstandortes und der internationalen Ausrichtung der Geschäftsleitung (vgl. Abbildung 3).

Die Ausprägung dieser Kriterien wird von Branchenexperten festgelegt. Diese Experten wurden in strukturierten, persönlichen Interviews aufgefordert, die zwölf Kriterium zu «Capabilities», «Commitment» und «Competitiveness» für die Branche auf einer Likert-Skala einzustufen und qualitativ zu begründen. Als Ergebnis resultierte für jede Branche eine durchschnittliche Einschätzung ihrer Exportvoraussetzungen.

Abbildung 3: Determinanten der Exportfähigkeit



Quelle: Lehmann, 2006

2.1.3 Regulierungseinfluss

In der zweiten Phase der Untersuchung wird für die ausgewählten Dienstleistungsbranchen untersucht, inwiefern Regulierungen die Ausschöpfung des vorhandenen Exportpotenzials hemmen und welches zusätzliche Exportvolumen bei einem Wegfall dieser Regulierungen realisierbar wäre.

Diese Einschätzungen basieren auf Interviews mit ausgewählten Unternehmen dieser Branchen, wobei Unternehmen gewählt werden, die möglicherweise unterschiedlich durch staatliche Regulierungen betroffen sind. Diese Unternehmen wurden in teilstrukturierten Interviews danach befragt, welche staatlichen Regulierungen den Export von Dienstleistungen behindern und welches zusätzliche Exportvolumen durch eine Beseitigung dieser Barrieren erschlossen werden könnte. Als Interviewpartner standen uns in der Regel die verantwortlichen Geschäftsleiter der Unternehmen oder die für das Auslandsgeschäft zuständigen Projektleiter zur Verfügung.

Die Interviews wurden telefonisch geführt und dauerten zwanzig bis dreissig Minuten (vgl. Interviewleitfaden im Anhang). Die befragten Personen wurden gebeten, Angaben über ihre Funktion, die Geschäftstätigkeit, die Grösse, die Exporttätigkeit und den Exportanteil des Unternehmens zu machen. Danach wurden sie aufgefordert zu schildern, welche Regulierungen den Export in ihrer Branche durch schweizerische oder ausländische Behörden behindern. Wir haben dabei in drei Typen von staatlichen Behinderungen unterschieden: Regulierungen,

- welche die Zulassung auf ausländische Märkte erschweren,
- welche die Mobilität von Kunden und Mitarbeitenden beeinträchtigen oder
- welche die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Leistungen im Vergleich zu lokalen Anbietern schmälern.

Die letzte Frage im Interview zielte auf das Exportpotenzial, das bei einem Wegfall der bestehenden Regulierungen erschlossen werden könnte. Dabei ist zu beachten, dass der Wegfall einer staatlichen Regulierung zweiseitig wirken kann: Er kann einerseits zu erleichterten Exportmöglichkeiten führen aber andererseits auch zu mehr Wettbewerb durch ebenfalls zunehmende Importe. Daher sollten die Befragten schätzen, wie viele zusätzliche Exporte realisiert werden könnten und, wie viele zusätzliche Importe zu erwarten wären, welche die Umsätze der schweizerischen Unternehmen reduzieren würden. Das Ziel bestand in einer Einschätzung des Exportpotenzials bei einem Wegfall der staatlichen Regulierungen und einem freien internationalen Dienstleistungshandel.

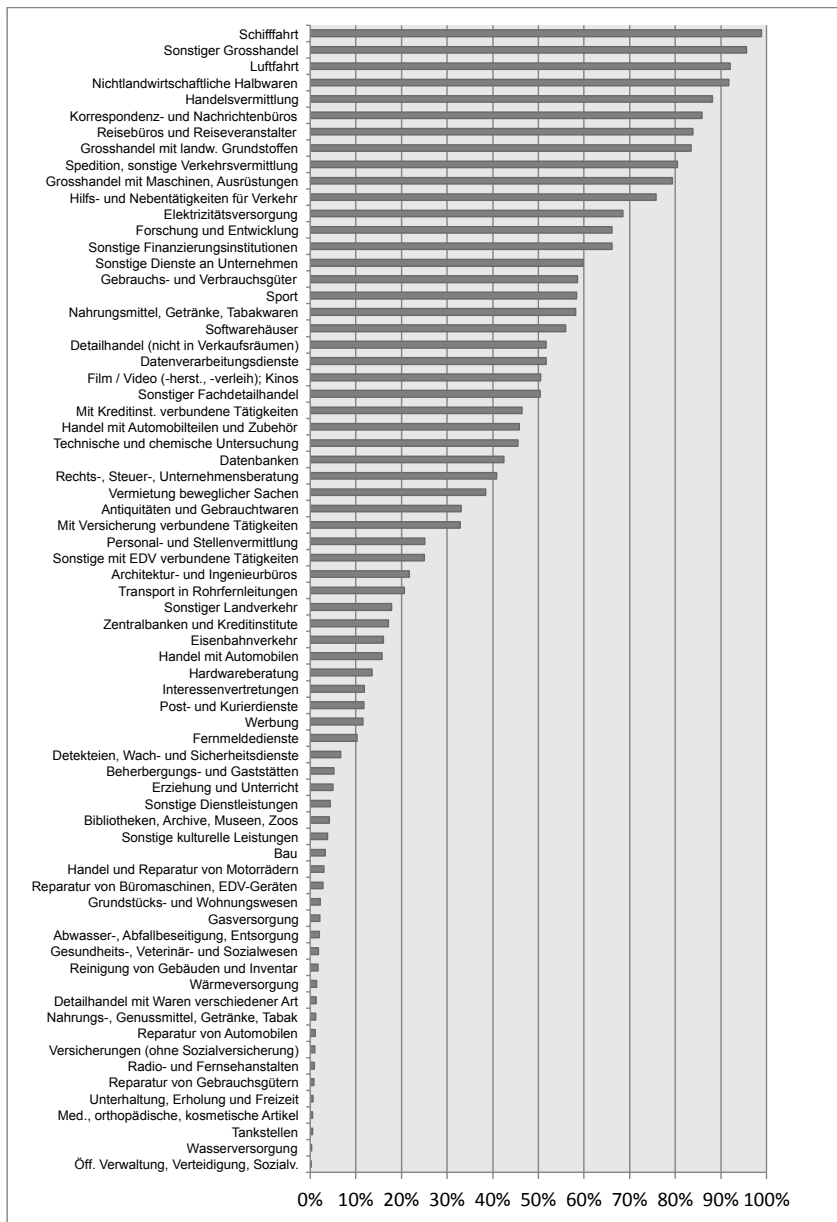
3 Dienstleistungsbranchen mit grossem Exportpotenzial

Die Analyse des grundsätzlichen Exportpotenzials schweizerischer Dienstleistungsbranchen erfolgte in zwei Phasen. Zunächst wurde eine Vorselektion durchgeführt. Als Grundgesamtheit wurde der tertiäre Sektor der schweizerischen Wirtschaft gemäss NOGA-Klassifikation (E bis O) auf der vierten Stufe betrachtet. Anschliessend wurden in einem differenzierten Verfahren im Rahmen der Hauptselektion jene Branchen für die weitergehende Untersuchung ausgewählt, die über das grösste Exportpotenzial verfügen.

3.1 Vorselektion

In einem ersten Schritt haben die Autoren der Studie die Exportvoraussetzungen der in den Branchen tätigen Unternehmen beurteilt, inwieweit ihre Leistungen international wettbewerbsfähig sind («Competitiveness»), ob die Unternehmen über die Ressourcen («Capabilities») und den Willen («Commitment») zur Internationalisierung verfügen. Zusätzlich wurden die Exportanteile der Branchen auf der Basis der schweizerischen Mehrwertsteuerstatistik ermittelt (vgl. Abbildung 4). Aus der Gegenüberstellung der vorhandenen Exportvoraussetzungen und der bereits realisierten Exportanteile wurden jene Branchen aus der Grundgesamtheit eliminiert, die bereits sehr hohe Exportanteile erreichen oder nicht über die Voraussetzungen zum Export verfügen.

Abbildung 1: Exportanteile der Dienstleistungsbranchen, 2007



Quelle: Eidgenössische Mehrwertsteuerstatistik, 2007

Die nachfolgenden drei Kriterien wurden zur Eliminierung der Branchen angewendet. Dabei führte die Erfüllung mindestens eines der drei Kriterien zum Ausschluss von Branchen aus der Stichprobe:

- Hoher Exportanteil: Dieser weist auf offene Märkte und eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen hin. Das Exportpotenzial dieser Branchen scheint bereits weitgehend realisiert und kann durch eine zusätzliche Markttöffnung kaum noch gesteigert werden. Dazu gehören die Rückversicherung und der Grosshandel.
- Fehlende Exportvoraussetzungen: Leistungen können nicht exportiert werden, weil die Transportierbarkeit der Leistung nicht gegeben ist, das Angebot der Leistung eine lokale Präsenz erfordert oder es stark kultur- und sprachabhängig ist. Beispiele dafür sind der Detailhandel, Entsorgung und viele persönliche Dienstleistungen wie Reinigung und Wohnungsvermittlung.
- Interesse des Auftraggebers: In Absprache mit dem Seco wurden die Bank- und die Tourismusbranche aus der Stichprobe entfernt, da diese statistisch anderweitig erfasst sind und bereits intensiv untersucht wurden.

Im Ergebnis resultierte eine Liste von 16 Dienstleistungsbranchen, welche für vertiefende Abklärungen interessant erschienen: Architektur- und Ingenieurbüros, Ausstellungs- und Messeorganisation, Bauwirtschaft, Energieversorgung, Unterrichtswesen, Forschung, Gesundheitswesen, Grafik- und Designbüros, Güterbeförderung auf der Strasse, Informatikdienstleistungen, Kunst und Unterhaltung, Leasinggeschäft, Spedition, Unternehmungsberatung, Vermarktung von Sportanlässen und Spitzensportlern und Versicherungsgeschäft (vgl. Ergebnis Vorselektion Dienstleistungsbranchen im Anhang 7.1).

3.2 Hauptselektion

Auf der zweiten Stufe des Selektionsverfahrens erfolgte eine weitere Eingrenzung der Grundgesamtheit mittels einer differenzierteren Beurteilung des Exportpotenzials der Dienstleistungsbranchen durch Branchenexperten. Für jede in der Stichprobe verbliebene Branche wurden die Exportvoraussetzungen durch Personen evaluiert, die aufgrund ihrer Tätigkeit für Verbände, für die Wirtschaftsförderung oder in der Forschung über fundierte Kenntnisse der betroffenen Branchen verfügen.

Diese Einschätzungen der Exportvoraussetzungen sind für jede Dienstleistungsbranche im Anhang 7.2 dokumentiert. Als Ergebnis resultierte für jede Branche eine durchschnittliche Einschätzung ihrer Exportvoraussetzungen. Zusätzlich wurden für jede Branche aus der Mehrwertsteuerstatistik die Bruttowertschöpfung und der Exportanteil ermittelt, die ihre gesamtwirtschaftliche Bedeutung und den Internationalisierungsgrad widerspiegeln.

Die folgenden Abschnitte stellen die Ergebnisse dieser Analysen für jede untersuchte Branche dar. Eine Zusammenfassung findet sich im Abschnitt 3.3:

3.2.1 Architektur- und Ingenieurbüros

Die Architektur- und Ingenieurbüros erarbeitet eine Bruttowertschöpfung von CHF 9'284 Mio. Der Auslandanteil beträgt 22 Prozent (Alle Zahlen für 2007). Die schweizerische Architektur steht für Innovation und Qualität. Im Ausland hat sie durch die Bekanntheit einiger individueller Architekten und Ingenieure einen guten Ruf erlangt. Die Qualität der Ausbildung in der Schweiz ist hoch, die Ansprüche der Kundschaft gross und der Wettbewerb intensiv. Trotzdem sind die meisten Architektur- und Ingenieurbüros nur lokal tätig. Der Grund dafür liegt in der starken Fragmentierung der Branche. Der überwiegende Anteil der Unternehmen ist klein und umfasst nur wenige Mitarbeiter. Der Wille zur internationalen Expansion ist nicht vorhanden und die dazu notwendigen Fremdsprachenkenntnisse und Beziehungsnetze fehlen.

3.2.2 Ausstellungs- und Messeorganisationen

Ausstellungs- und Messeorganisationen produzieren eine Wertschöpfung von CHF 449 Mio.. Ihr Exportanteil beträgt durchschnittlich 18 Prozent. Zu den Stärken der schweizerischen Anbieter gehören die internationale Zusammensetzung der Belegschaft, die Dienstleistungsqualität und Termintreue sowie der Wille zur Expansion. Der Exportanteil bleibt trotzdem beschränkt, weil eine Differenzierung gegenüber ausländischen Anbietern nur in speziellen Bereichen wie dem Uhren- oder Schmuckmarkt möglich ist, das Preisniveau in der Schweiz relativ hoch ist und viele Messen eine regionale Bedeutung aufweisen.

3.2.3 Bauwirtschaft

Die schweizerische Bauwirtschaft (ohne Architektur- und Ingenieurleistungen) erzielt eine Bruttowertschöpfung von CHF 26'516 Mio. Der Exportanteil beträgt lediglich 3 Prozent. Die Stärken dieser Branche liegen gemäss dem befragten Experten in der Qualität und Termintreue sowie innovativen Leistungen in Marktnischen. Bei vielen Bauunternehmen fehlen jedoch die kritische Grösse und der Wille zur Internationalisierung. Bauleistungen sind zudem schwer transportierbar und bedingen eine lokale Präsenz.

3.2.4 Energieversorgung

Die Energieversorgung weist 2007 eine Wertschöpfung von CHF 9'410 Mio. und einen Exportanteil von 75 Prozent aus. International ausgerichtet ist vor allem der Handel mit Elektrizität. Die Ressourcen für Investitionen sind vorhanden und die neuen Märkte für sauberen Strom und ökologische Labels bieten Wachstumschancen. Deren Begrenzung besteht vor allem aus den Kapazitätsengpässen beim Höchstspannungsverteilernetzen, der langwierigen Bewilligungspraxis für Neuprojekte und der beschränkten Produktionsmenge. Die Elektrizitätsverteilung dagegen ist ein lokal ausgerichtetes Ge-

schäft, in dem Service und Beratung bedeutend sind und das vor allem durch kantonale Anbieter beherrscht wird.

3.2.5 Forschung

In der Forschung und Entwicklung wird eine Wertschöpfung von CHF 2'427 Mio. erwirtschaftet, der grösste Teil davon in den Bereichen Natur-, Ingenieur- und Agrarwissenschaften sowie Medizin. 66 Prozent der Leistungen wurden für ausländische Kunden erstellt. Die Schweiz belegt im Rahmen der Forschung und Entwicklung international einen Spitzenplatz - gemessen an den Patenten pro Kopf sogar den Spitzenplatz. Die Standortbedingungen für Forschung sind gut. Die internationale Orientierung der Forschenden und die Bereitschaft, im Ausland tätig zu werden sind hoch. Die Politik wirkt oft teilweise bremsend (z. B. Gentechnologie), was die Entwicklung der Forschung bremst.

3.2.6 Gesundheitswesen

Das Gesundheitswesen erwirtschaftet eine Bruttowertschöpfung von CHF 17'035 Mio. Dabei stammen lediglich 2 Prozent aus der Exporttätigkeit. Die Gründe für diese tiefe Exportquote liegen in der fehlenden Differenzierung der schweizerischen Dienstleistungsangebote, in den hohen Kosten des Standortes Schweiz, im eingeschränkten Wettbewerb zwischen den kantonal finanzierten Spitälern, in der hohen Auslastung der Spitalanlagen, die den Willen zur Expansion bremst, im fehlenden internationalen Management-Knowhow und der hohen Sprach- und Kulturabhängigkeit von medizinischen Dienstleistungen.

3.2.7 Grafik- und Designbüros

Grafik- und Designbüros produzieren eine Bruttowertschöpfung von CHF 770 Mio. 12 Prozent davon für ausländische Kunden. Ihre Stärken im internationalen Wettbewerb liegen im grossen Knowhow und der Beratungskompetenz. Die Schwächen sieht der befragte Experte im relativ tiefen Ausbildungsniveau und der schwachen Verfügbarkeit gut qualifizierter Grafiker und Designer in der Schweiz. Das Preisniveau ist hierzulande relativ hoch. Die Branche ist fragmentiert. Wenige grosse Anbieter beherrschen den Markt. Die vielen kleinen Anbieter verfügen nicht über die notwendigen Ressourcen und die Risikobereitschaft, die für eine Internationalisierung nötig wären.

3.2.8 Güterbeförderung auf der Strasse

Die Güterbeförderung auf der Strasse erreicht eine Bruttowertschöpfung von CHF 3'741 Mio. davon 24 Prozent im Ausland. Die Branche ist auf wenige Anbieter konzentriert unterhält die intensivsten Auslandsbeziehungen mit den direkten europäischen Nachbarländern Deutschland und Italien. Die Marktleistung profiliert sich im internatio-

nenalen Vergleich vor allem über Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Service, erst in zweiter Linie über den Preis. Der Wille zur internationalen Expansion ist nur bedingt vorhanden. Es fehlen die dazu notwendigen Fremdsprachenkenntnisse, lokales Know-how und die Bereitschaft, für die Erschliessung neuer Märkte entsprechende Ressourcen einzusetzen. Zudem ist die Erschliessung von Wachstumspotenzialen im Ausland aus Branchensicht von der Qualität und Effizienz des schweizerischen Verkehrssystems und dem Abbau von Zollformalitäten abhängig.

3.2.9 Informatikdienstleistungen

Mit Informatikdienstleistungen erzielt die schweizerische Wirtschaft eine Bruttowertschöpfung von CHF 8'880 Mio. Der Exportanteil beträgt 56 Prozent. Die Internationalisierung von Softwareleistungen wird begünstigt durch die relativ einfache Transportierbarkeit der Produkte und die Nähe zu renommierten Forschungsanstalten wie die ETH Zürich. Ungünstig wirken sich der lokale Bezug, der hohe Differenzierungsgrad und die fehlende internationale Ausrichtung der mehrheitlich kleinen Unternehmen aus. Softwareberatung erfordert aufgrund ihrer Komplexität und Individualität die Nähe zum Kunden, häufig sogar eine persönliche Beziehung zum Kunden. Entsprechend ist eine grosse Zahl von Anbietern lokal ausgerichtet und hegt keine Absicht, international tätig zu werden.

3.2.10 Kunst und Unterhaltung

Im Bereich Kunst und Unterhaltung erbringt die Schweiz Dienstleistungen (Theater, Oper, Schauspiel, Konzerte) im Wert von CHF 133 Mio. Der Exportanteil gemäss der Mehrwertsteuerstatistik beträgt lediglich 4 Prozent, dürfte jedoch höher liegen, da ausländische Besucher und im Ausland auftretende Künstler aus der Schweiz in dieser Statistik nicht erfasst sind. Dennoch sind die meisten Anbieter Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern, denen die Mittel für eine internationale Ausrichtung fehlen. Die Kosten zur Produktion von kulturellen Leistungen sind in der Schweiz relativ hoch, und der Vertrieb stösst sehr schnell an sprachliche Grenzen, so dass die meisten Unternehmen auf einen bestimmten Sprachraum fixiert sind.

3.2.11 Leasinggeschäft

Mit Leasinggeschäften wird eine Wertschöpfung von CHF 718 Mio. erwirtschaftet. Der Exportanteil beträgt 2 Prozent. Die schweizerischen Anbieter verfügen über viel Know-how und grosse finanzielle Ressourcen. Ihre Produkte sind ausgereift und vor allem das Geschäft mit Investitionsgütern und beweglichen Objekten weist ein grosses Internationalisierungspotenzial auf, das allerdings durch staatliche Regulierungen, die intensive internationale Konkurrenz und die notwendige Kooperation mit örtlichen Lieferanten begrenzt wird.

3.2.12 Spedition

Mit Spedition erwirtschaftet die Schweiz CHF 3'142 Mio. Der Exportanteil beträgt 80 Prozent. Die Schweiz gilt gemäss dem befragten Experten als Wiege der Spedition, profitiert aber längst nicht mehr von ihrem traditionellen Standortvorteil im Zentrum Europas. Dank Internet sind Speditionsdienstleistungen heute international unabhängig vom Standort vermarktbar. Als Vorteil erweist sich dagegen für die schweizerischen Unternehmen der hohe Ausbildungsstand der Arbeitskräfte, die internationale Zusammensetzung der Belegschaften, das grosse Management-Knowhow und der Wille zur Expansion. Nachteilig für die Internationalisierung der Speditionsunternehmen sind die vielen, international unterschiedlichen Normen und die hohen Personalkosten am Standort Schweiz.

3.2.13 Unternehmensberatung

Im Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungsgeschäft wird eine Bruttowertschöpfung von CHF 11'316 Mio. erwirtschaftet. Der Exportanteil beträgt 41 Prozent. Zu den Stärken der schweizerischen Beratungsgesellschaften gehören die Mehrsprachigkeit und die Diskretion im Umgang mit dem Kunden. Die Leistungen weisen im internationalen Vergleich eine gute Qualität auf, können sich aber gegenüber ausländischen Angeboten nicht deutlich abheben. Beratung ist nur schwer transportierbar, in hohem Mass kulturabhängig und basiert häufig auf persönlichen Beziehungen. Viele Unternehmen haben den Willen zu wachsen, weil sich daraus Grössenvorteile erzielen lassen, verfügen aber nicht über die personellen Kapazitäten zur internationalen Expansion. Mandate im Ausland werden deshalb häufig mittels Allianzen mit ausländischen Partnerfirmen wahrgenommen.

3.2.14 Unterrichtswesen

Mit Unterricht wird eine Wertschöpfung von CHF 2'629 Mio. erzielt. Der Exportanteil beträgt 5 Prozent. Die Qualität der schweizerischen Hochschul- und Berufsausbildung ist im internationalen Vergleich hoch. Die Dichte der Ausbildungsinstitutionen ist gross, die Ausbildungskonzepte sind ausgereift, die Lehrkräfte gut qualifiziert und die Infrastrukturen modern. Die Schweiz verfügt auch über einen guten Ruf im Bereich der Bildung. Dass der Exportanteil trotzdem nur 5 Prozent beträgt, liegt daran, dass die internationale Ausrichtung der mehrheitlich öffentlichen Bildungsinstitutionen sehr gering ist. Ihre Budgets hängen ab von der Anzahl schweizerischer Studenten, die sie ausbilden und es bestehen wenige Anreize, zusätzlich ausländische Studenten anzuwerben. Anders sieht die Situation bei privaten Ausbildungseinrichtungen wie den Hotelfachschulen aus, die sehr international ausgerichtet sind und einen grossen Anteil an ausländischen Studierenden aufweisen. Ihr Umsatzanteil am gesamten Bildungswesen der Schweiz fällt aber relativ gering aus.

3.2.15 Vermarktung von Sportanlässen und Spitzensportlern

Mit der Vermarktung von Sportanlässen und Spitzensportlern wird eine Bruttowertschöpfung von CHF 822 Mio. erzielt. Der Exportanteil beträgt 58 Prozent. Diese Exporte werden von wenigen, international ausgerichteten Marktteilnehmern erwirtschaftet, die die Schweiz als steuergünstigen Standort benutzen. Insgesamt stehen zu wenige Anlässe und Sportler zur Verfügung, als dass die Exporte in dieser Branche massgeblich wachsen könnten.

3.2.16 Versicherungsgeschäft

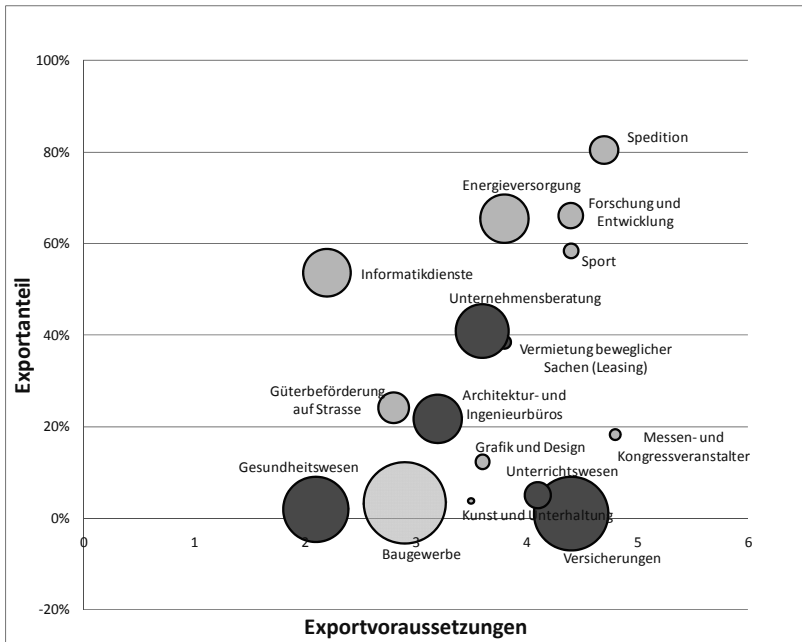
Die Wertschöpfung aus dem schweizerischen Versicherungsgeschäft beträgt CHF 21'890 Mio. der Exportanteil gerade einmal 1 Prozent. Der Zugang in ausländische Märkte erfolgt in dieser Branche weitgehend durch die Gründung von Tochtergesellschaften und nicht durch Export der Leistungen aus der Schweiz. Die tiefe Exportquote wird gemäss der Einschätzung des befragten Experten nicht durch die Fähigkeiten der schweizerischen Versicherungsgesellschaften begründet. Ihre Service- und Kundenorientierung wurde als gut beurteilt, ebenso der Reifegrad ihrer Dienstleistungen, die internationale Zusammensetzung ihrer Belegschaft und der Wille zur Internationalisierung. Versicherungen wären auch gut in ausländische Märkte transportierbar, doch juristische Zwänge und staatliche Regulierungen hindern die Gesellschaften daran, ihre Leistungen ausländischen Kunden anbieten zu können.

3.3 Ergebnisse der Selektion

Die analysierten Branchen wurden in einer Matrix mit den Dimensionen Exportvoraussetzungen und Exportanteile positioniert (vgl. Abbildung 5). Die Grösse der Kreise zeigt die Bruttowertschöpfung und damit deren wirtschaftliche Bedeutung. Das grösste Exportpotenzial wird jenen Branchen beigemessen, die im Quadranten rechts unten zu liegen kommen: Bei guten Exportvoraussetzungen (Wert >3) und relativ tiefen Exportanteilen (<50%). Es sind dies die Architektur- und Ingenieurbüros, Grafik und Design, Kunst und Unterhaltung, Messen- und Kongressveranstalter, die Unternehmensberatung, das Unterrichtswesen, die Vermietung beweglicher Sachen (Leasing) und die Versicherungen.

Von der weiteren Untersuchung ausgeschlossen wurden die Kunst und Unterhaltung, Grafik und Design und die Messen- und Kongressveranstalter, da ihre wirtschaftliche Bedeutung als zu gering eingestuft wurde. Zusätzlich in die Analyse einbezogen wurde das Gesundheitswesen, da wir festgestellt haben, dass hier eine Unterscheidung in private und öffentliche Spitäler von Bedeutung ist: Unsere Abklärungen der ersten Phase des Projektes deuten darauf hin, dass private Spitäler (im Gegensatz zu den öffentlichen) gute Exportvoraussetzungen besitzen und damit weiter rechts in der Grafik stehen müssten, während die öffentlichen das Gesundheitswesen in der Grafik weiter nach links ziehen (vgl. Kapitel 4.2).

Abbildung 5: Exportpotenziale



Quelle: Eigene Berechnungen. Die dunkel dargestellten Branchen werden in Abschnitt 4 vertieft untersucht.

4 Exportwachstum durch Abbau von Regulierungen

Für die im vorangehenden Abschnitt ausgewählten Dienstleistungsbranchen wird nun untersucht, inwiefern Regulierungen die Ausschöpfung des Exportpotenzials hemmen und welches zusätzliche Exportvolumen bei einem Wegfall dieser Regulierungen möglich wäre. Diese Einschätzungen basieren, wie in Abschnitt 2.1.3 detailliert dargelegt, auf Interviews mit ausgewählten Unternehmen dieser Branchen. Der Interviewleitfaden ist im Anhang 7.4 enthalten.

Im Folgenden sind die Ergebnisse der Untersuchung beschrieben, beginnend mit einer kurzen Charakterisierung der Branchen und einer Begründung der Auswahl der befragten Unternehmen. Anschliessend werden die wettbewerbshemmenden Regulierungen erläutert und die Schätzungen der Experten über das potenzielle Exportvolumen bei deren Wegfall rapportiert. Im Anhang 7.3 findet sich ein Verzeichnis aller befragten Unternehmen.

4.1 Architektur- und Ingenieurbüros

4.1.1 Branchenstruktur

Die schweizerischen Architektur- und Ingenieurbüros erwirtschaften eine Bruttowertschöpfung von CHF 9'284 Mio. und tragen damit knapp 2 Prozent zur Leistung der schweizerischen Wirtschaft bei. Gemäss der Statistik des schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins sind knapp 10'000 Architekturbüros und ebenso viele Ingenieurbüros in der Schweiz tätig. Die Unternehmen beschäftigten 93'389 Mitarbeitende und sind meist Kleinbetriebe mit weniger als 10 Angestellten (91 Prozent alle Betriebe). Lediglich 8 Prozent der Büros beschäftigen 10 bis 50 Mitarbeitende und ein verschwindend geringen Anteil mehr als 50 Mitarbeitende.

Wenige international ausgerichtete und zum Teil sehr renommierte Büros prägen den Ruf des schweizerischen Architektur- und Ingenieurwesens als qualitativ hochwertige Dienstleistung, die sich durch Ehrlichkeit, formale Einfachheit, materielle Bescheidenheit, Funktionalität und Formvollendung auszeichnet (Hollenstein 1996). Die grosse Zahl der kleinen und kleinsten Architektur- und Ingenieurbüros ist regional tätig und im internationalen Wettbewerb unbedeutend.

Entsprechend dieser Struktur wurden die Unternehmen für die Befragung ausgewählt. In der Stichprobe enthalten sind zwei Architekturbüros und ein Ingenieurbüro. Zwei der ausgewählten Anbieter sind kleine, eines ein mittelgrosses Unternehmen. Ein Büro ist vorwiegend regional ausgerichtet, eines weist einen kleinen Exportanteil auf, eines zählt zu den renommierten, international tätigen Anbietern.

Tabelle 1: Befragte Architektur- und Ingenieurbüros

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Grösse	Exportaktivitäten
Architekturbüro	Architekturleistungen gemäss SIA-Normen, zusätzlich Generalplaner	20 Mitarbeitende	Unbedeutender Auslandsumsatzanteil, einzelne Beteiligungen an Wettbewerben im Ausland, v.a. Deutschland
Ingenieurbüro	Hochbauten, Brückenbauten und Instandsetzungen	48 Mitarbeitende	Klein und auftragsabhängig, 5 – 10 Prozent Exportanteil
Architekturbüro	Planung inklusive Bauleitung	35 Mitarbeitende, 10 in Taiwan zur Leitung und Überwachung von lokalen Bauten	20-25 Prozent Exportanteil

4.1.2 Staatliche Regulierungen

4.1.2.1 Schweiz

Die Befragten nannten keine inländischen Regulierungen, welche den Export aus der Schweiz behindern.

4.1.2.2 Ausland

Die befragten Unternehmen gaben an, dass der internationale Wettbewerb im Architektur- und Ingenieurwesen durch die folgenden Regulierungen behindert wird:

- Schweizerische Architekturbüros müssen Mitglied von nationalen, zum Teil regionalen Berufsverbänden sein, wenn sie in anderen Ländern aktiv sein wollen. Der Erhalt einer solchen Mitgliedschaft ist grundsätzlich kein Problem, da die Architektur- und Ingenieurabschlüsse schweizerischer Hochschulen im Ausland meist anerkannt werden. Die diversen Mitgliedschaften in verschiedenen Ländern verursachen aber Kosten, die die Wettbewerbsposition der schweizerischen Büros schwächen.
- Nationale Berufsverbände geben Normen vor, nach denen im jeweiligen Land gebaut werden muss. Für die Architekturbüros bedeutet es einen grossen Aufwand, sich die Kenntnis dieser in den Ländern unterschiedlichen Normen anzueignen. Daraus resultiert ein Kostennachteil gegenüber den einheimischen Unternehmen.

4.1.3 Erschliessbares Exportvolumen

Bei einem Wegfall dieser Regulierungen würde sich der Exportanteil der Architektur- und Ingenieurbüros kaum verändern. Begründet wurde diese Einschätzung von den befragten Büros mit den folgenden Argumenten:

- Kleine Architektur- und Ingenieurbüros wollen sich häufig mit Bauprojekten beschäftigen, die einen Bezug zur Region aufweisen und oft haben einen regionspezifischen Baustil entwickelt.
- Die Realisierungsphase von Bauprojekten ist wirtschaftlich lukrativ, erfordert aber eine lokale Präsenz der Bauleitung.
- Die schweizerischen Löhne im Architektur- und Ingenieurwesen sind relativ hoch im Vergleich zum Ausland. Schweizerische Büros sind deshalb für kleinere Projekte im Ausland nicht konkurrenzfähig.
- Der schweizerische Baumarkt ist nicht gesättigt. Die Baubranche boomt. Es herrscht ein Mangel an gut ausgebildeten Ingenieuren und Architekten. Die Büros haben kaum die Kapazität, die Aufträge in der Schweiz zu bewältigen. Deshalb ist Anreiz zur Internationalisierung klein.
- Grössere, international ausgerichtete Architektur- und Ingenieurbüros pflegen einen eigenen, ortsunabhängigen Baustil. Sie beteiligen sich an internationalen Wettbewerben, arbeiten mit lokalen Partnern zusammen oder betreiben lokale Niederlassungen. Sie benötigen keine Mitgliedschaft in nationalen Verbänden und keine detaillierte Kenntnis der unterschiedlichen Normen, da diese Voraussetzungen zur internationalen Tätigkeit durch die lokalen Partner respektive Niederlassungen vor Ort erfüllt werden.

Eine Deregulierung in der Architektur- und Ingenieurbranche würde deshalb kaum zusätzliche Exporte bewirken. Für international aufgestellte Unternehmen stellen diese Regulierungen kein Hindernis dar.

4.2 Gesundheit

4.2.1 Branchenstruktur

Das schweizerische Gesundheitswesen erzielt eine Wertschöpfung von CHF 17'050 Mio. und stellt damit nicht nur einen wichtigen Wirtschaftszweig, sondern auch einen bedeutenden Arbeitgeber dar. Mehr als jeder neunte Erwerbstätige arbeitet im Gesundheitssektor, insgesamt waren dies im Jahr 2008 523'000 Personen. Umgerechnet auf Vollzeitäquivalente entspricht dies 203'400 Stellen. Im schweizerischen Gesundheitswesen sind gemäss Gesundheitswesen Schweiz (2009/2010) von Interpharma die folgenden Anbieter tätig: Praktizierende Ärzte (15'090 Betriebe), praktizierende Zahnärzte (4'327), Physiotherapeuten (4'888), Chiropraktoren (258), Apotheken (1'726), Drogerien (623) und Spitälern sowie Heimen (562).

Das grösste Exportpotenzial liegt gemäss den befragten Experten bei den privaten Spitälern, da die anderen Anbieter (öffentliche Spitäler) auf die geografische Nahе zum Kunden angewiesen sind. Die Kapazitäten von öffentlichen Spitälern werden durch die Versorgung der regionalen Patienten absorbiert. Die privaten Kliniken segmentieren sich in die Bereiche Akutmedizin, Rehabilitation und Psychiatrie. Neben grossen, breit diversifizierten Spitälern gibt es kleine, spezialisierte Anbieter. Bezüglich der internationalen Ausrichtung ihrer Dienstleistungen unterscheiden sich die Spitäler je nach ihrer geografischen Lage. Grenznahe Kliniken sind für grenznahe ausländische Patienten eher erreichbar als zentral gelegene Institutionen.

Entsprechend dieser Segmentierung des Gesundheitswesens wurden die Betriebe für die Befragung zum Einfluss von staatlichen Regulierungen auf das Exportgeschäft privater Kliniken ausgewählt. Befragt wurden je eine Klinik aus den Bereichen Akutmedizin, Psychiatrie und Rehabilitation. Zwei Betriebe sind in grenznahen Regionen angesiedelt, einer stammt aus der zentralen Schweiz. Zwei Unternehmen weisen die Grösse und das Leistungsangebot von öffentlichen Kantonalspitalern auf. Ein Institut ist wesentlich kleiner und spezialisiert sich auf spezifische Dienstleistungen.

Tabelle 2: Befragte Kliniken

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Grösse	Exportaktivitäten
Grenznahe Re- habilitationsklinik	Rehabilitation in den Bereichen Neurologie, physikalische Medizin, Rheumatologie, Innere Medizin	280 Mitarbeitende	90 Prozent kantonale Patienten, 3-5 Prozent aus dem grenznahen Ausland
Grenznahe Akut- klinik	Magen-Darm-Erkrankungen, Onkologie, Stoffwechselerkrankungen, Pneumologie, Urologie, Kardiologie, Orthopädie, Traumatologie.	1000 Mitarbeitende	9 Prozent ausländische Patienten aus grenznahem Ausland
Zentrale psychiatrische Klinik	Akutpsychiatrie, stationäre Psychotherapie, Jugendpsychiatrie sowie Alterspsychiatrie	1000 Mitarbeitende	1 Prozent ausländische Patienten

4.2.2 Staatliche Regulierungen

4.2.2.1 Schweiz

Regulierungen, die der Schweizer Staat erlässt und den internationalen Handel von medizinischen Dienstleistungen behindern, bestehen gemäss den befragten Instituten in den folgenden Bereichen:

- Private wie öffentliche Kliniken werden zu etwa 55 Prozent durch kantonale Beiträge finanziert. Als Gegenleistung müssen sich die Kliniken verpflichten, die regionalen Patienten primär zu versorgen. Dies begrenzt die Kapazität zur Aufnahme von ausländischen Patienten.
- Die Beschaffung von medizinischem Bedarf wie Implantaten aus dem Ausland wird erschwert durch die Krankenversicherungen, die keine Kosten übernehmen, wenn die Produkte aus dem Ausland kommen. Produkte sind im Ausland günstiger beschaffbar, deshalb entsteht ein Wettbewerbsnachteil für schweizerische Anbieter.

4.2.2.2 Ausland

Die bedeutendste Behinderung des Handels von medizinischen Dienstleistungen durch ausländische Staaten liegt ebenfalls in der Grundfinanzierung von Gesundheitsleistungen durch die öffentliche Hand begründet:

- Patienten aus europäischen Ländern können beantragen, dass ihnen der Staat die grundfinanzierten Teile der Behandlungen zurückerstattet, wenn zu wenig Betreuungsplätze in ihrem Heimatland zur Verfügung stehen oder die Leistungen vor Ort nicht angeboten werden. Erhalten sie diese Rückerstattung nicht, ist es für ausländische Patienten deutlich günstiger, sich in ihrem Heimatland behandeln zu lassen.

4.2.3 Erschliessbares Exportvolumen

Der Handel von Dienstleistungen im Gesundheitswesen wird demnach vor allem durch die nationalen Grundversicherungen behindert. Diese machen eine Behandlung in der Schweiz für ausländische Patienten unattraktiv. Die kantonalen Sockelbeiträge halten zudem die Grundauslastung der Spitäler so hoch, dass kaum Kapazität zur Internationalisierung besteht. Würden diese Handelsbarrieren abgeschafft, wäre gemäss der Einschätzung der befragten Kliniken in den grenznahen Regionen der Schweiz ein grosses zusätzliches Exportpotenzial erschliessbar. Dies gilt nur für die grenznahen Regionen, weil das Gesundheitswesen zu einem grossen Teil ein regionales Geschäft ist. Behandlungen wie die Rehabilitation und die Psychiatrie sind stark kultur- und sprachabhängig und die Patienten wollen sich in gut erreichbarer Distanz zum Wohnort

behandeln lassen, um in der Nähe ihrer Angehörigen zu sein. Grenzferne Kliniken würden deshalb sehr viel weniger von einer Marktöffnung profitieren.

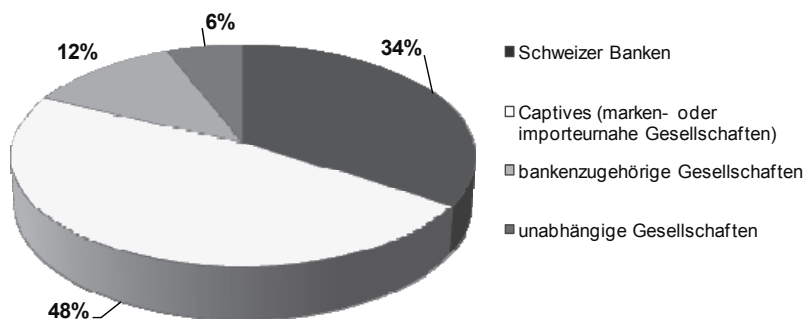
Auch die bereits stark international tätigen Kliniken im Bereich der Spitzen- und Lifesty-
 lemedizin würden ihr Exportvolumen bei einer Deregulierung der Branche kaum steigern, da diese Leistungen von den Krankenversicherungen auch im Ausland übernommen respektive von den Patienten selbst bezahlt werden. Für die Privatkliniken insgesamt ist der Effekt einer Deregulierung auf das Exportvolumen als klein einzustufen.

4.3 Leasing

4.3.1 Branchenstruktur

Leasing hat als Finanzierungsinstrument in der Schweiz stark an Bedeutung gewonnen (vgl. Meyer und Dünhaupt 2009, 194). Die Branche verzeichnet bis 2008 gemäss Geschäftsberichten des Schweizerischen Leasingverbands (SLV) laufend Wachstum in Neugeschäftsabschlüssen und Bestand. Im SLV sind 40 mehrheitlich auf dem nationalen Leasingmarkt tätige Mitglieder organisiert. Mit einem Neugeschäftsvolumen von CHF 9,17 Mrd. im Jahr 2009 repräsentieren diese Mitgliedsunternehmen nach eigenen Angaben bis 90 Prozent des gesamten schweizerischen Markts (vgl. Hess 2009, 11).

Abbildung 6: Marktanteile nach Branchen 2009



Quelle: SLV, Geschäftsbericht 2009

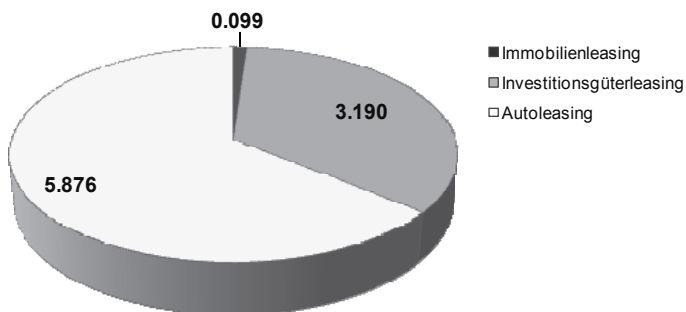
Die schweizerische Leasingbranche ist anbieter- wie kundenseitig grösstenteils mittelständisch strukturiert. Verleast wird die gesamte Güterpalette differenziert nach zwei Leasingnehmerklassen: Konsumgüterleasing, das sich durch eine vorwiegend lokale Geschäftsabwicklung mit Objekten für den privaten Gebrauch bestimmt (PKW) und das Leasing für Gewerbe und Industrie (v.a. mobile Investitionsgüter). Im internationalen

Vergleich gilt in der Schweiz lediglich das Immobilienleasing noch als unterentwickelt (vgl. Dankert 2007, 13).

Die Marktanteile 2009 nach Anbietergruppen sind in Abbildung 6 illustriert. Hersteller- oder importeureigene Finanzierungsgesellschaften (sogenannte „Captives“) und schweizerische Banken dominieren den Markt.

Wie die Grafik Neugeschäfte nach Leasingobjekten zeigt (vgl. Abbildung 7), entfielen vom Gesamtumsatz 2009 (CHF 9,17 Mrd.) rund 64 Prozent auf Autos, 35 Prozent auf (mobile) Investitionsgüter und 1 Prozent auf Immobilien.

Abbildung 7: Neugeschäfte nach Leasingobjekten (in Mrd. CHF)



Quelle: SLV, Geschäftsbericht 2009

Im Investitionsgüterleasing entfallen rund 33 Prozent des Umsatzes auf Schiffe, Flugzeuge und Eisenbahnen, 31 Prozent auf LKW und Nutzfahrzeuge sowie 15 Prozent auf Maschinen-/ Industrie- und Produktionsanlagen. Den Rest teilen sich die Objektgruppen Computer/ Büromaschinen (7 Prozent), Baumaschinen (5 Prozent), Sonstiges“ (4 Prozent), Medizinaltechnik (3 Prozent), Seilbahnen (1 Prozent).

Leasingexport kann auf zwei Arten stattfinden. Unterschieden werden Cross-Border-Leasing und Domestic-Leasing (vgl. BDL 2009, Julie 1996). Beim Cross-Border-Leasing schliesst die inländische Leasing-Gesellschaft den Vertrag grenzüberschreitend direkt mit dem ausländischen Leasingnehmer ab, wobei für die Parteien unterschiedliche Rechtsordnungen gelten.

Beim häufiger vorkommenden Domestic-Leasing erfolgt die Geschäftsvermittlung durch die nationale Leasinggesellschaft an eine Leasinggesellschaft im Importland. Bei Abschluss tritt die ausländische Leasinggesellschaft in den Kaufvertrag zwischen Exporteur und Importeur ein.

Die befragten Unternehmen sind auf Hintergrund unserer Erstabklärungen zu Exportvoraussetzung und –potenzial ausgewählt worden. Dabei zeigte sich, dass das grenz-

überschreitende Konsumgüterleasing aufgrund seines lokalen Geschäftscharakters nur in wenigen Fällen, z.B. der Bedienung von Grenzgängern, grenzüberschreitend stattfindet. Für (mobile) Investitionsgüter sowie Immobilien führt der Export von Leasingdienstleistungen üblicherweise über Auslandsrepräsentanten. Als vollständig internationalisiert gilt das Leasing von Grossobjekten wie Schiffen, Flugzeugen, Eisenbahnen oder Kraftwerken.

Als exportfähig werden hingegen neuere Formen von konzern- oder holdingeigenem Vertriebsleasing angesehen, welche Produkt und Finanzierung kombinieren und dem Interesse der schweizerischen Exportindustrie dienen. Gegenstand sind meist langlebige, kostenintensive und mobile Investitionsgüter für Kunden von Maschinen und Industrieanlagen. Die wichtigste Erscheinungsform ist das Finanzierungsleasing. Der Branchenverband der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie, Swissmem, bestätigt die wachsende Bedeutung dieser Form der Exportfinanzierung, welche insbesondere für Grossunternehmen mit bereits bestehenden Tochtergesellschaften oder Repräsentanten im Ausland relevant sei. Hintergrund ist die steigende Nachfrage ausländischer Kunden nach neuen Finanzierungsformen, aber auch die Fähigkeit, das Objekt vor Ort sicherzustellen. Weiterführende statistische Informationen liegen derzeit nicht vor.

Tabelle 3: Befragte Leasingunternehmen

Unternehmung	Kategorie	Umsatz / Grösse (2009)	Exportaktivitäten
Unabhängige Gesellschaft	Finanzierungs- und operatives Leasing, Leasing- und Kreditgeber zur Exportförderung eigener Produkte und Dienstleistungen	CHF 15 Mio. Umsatz, 5 Mitarbeiter, Konzern (Muttergesellschaft): 8000 Mitarbeitende, CHF 1,66 Mrd. Umsatz	CH, A, D, Osteuropa, Asien: Malaysia, Neuseeland, Anteil je nach Markt von 30 bis 50 Prozent
Unabhängige Gesellschaft	Leasing von Immobilien und gewissen Mobilien	CHF 500 Mio. Volumen, 9 Mitarbeitende	keine
Schweizer Bank	Finanzierungsleasing (Investitionsgüter, Immobilien)	Keine Angaben	keine
Schweizer Bank	Finanzierungsleasing, (Investitionsgüter)	Keine Angaben	Exportfinanzierung für Unternehmen

Wir fokussieren uns in der Abklärung auf diese neuere Form von Vertriebsleasing, einerseits als Hersteller-, andererseits als Dreiparteien-Leasing, ohne aber die Sicht eines klassischen Leasinganbieters zu vernachlässigen. Alle Befragten sind als Finanzintermediäre erfasst.

4.3.2 Staatliche Regulierungen

Regulatorisch wird zwischen Finanzierungsleasing und operativem Leasing unterschieden. Beim Finanzierungsleasing besteht eine Vollamortisation und die Vertragsdauern umfassen fünf und mehr Jahre. Beim operativen Leasing findet lediglich eine Teilamortisation statt und die Verträge laufen bis zu vier Jahren. Diese Unterscheidung findet sich auch in der NOGA-Klassifikation: Finanzierungsleasing ist unter 6521A als «Institutionen für Finanzierungsleasing» mit einem Exportanteil gemäss Mehrwertsteuerstatistik von 2 Prozent geführt, operatives Leasing unter 71 als «Vermietung beweglicher Sachen» mit einem Exportanteil von 38 Prozent. Wichtig ist, dass die Anbieter von Finanzierungsleasing seit 1998 als Finanzintermediatoren dem Bundesgesetz über die Bekämpfung der Geldwäscherei unterstellt sind (vgl. FINMA 2010, 9). Operatives Leasing wird im Gegensatz dazu nicht als Kreditgewährung betrachtet, da es mit einem Mietverhältnis vergleichbar ist und sich besonders für gut verwertbare Objekte eignet.

4.3.2.1 Schweiz

Alle Befragten stufen den inländischen Markt aus regulatorischer Sicht als relativ offen ein, registrieren aber eine Zunahme der regulatorischen Anforderungen.

- Generell prägen die verschärften Auflagen hinsichtlich Risikofähigkeit und Transparenz die Geschäftstätigkeit, indem daraus zusätzliche Ressourcen gebunden werden. Als besonders kostentreibend genannt werden in Bezug auf Firmen- und Privatkunden
 - Sorgfaltspflichten bzw. Risikomanagement (Bonitätsprüfungen)
 - Aufwändige Kreditfähigkeitsprüfungen im Rahmen des Konsumkreditgesetzes, welchen grenzüberschreitend gar nicht oder im grenznahen Gebiet nur beschränkt von der Schweiz aus nachzukommen ist.
- Für schweizerische Exporteure mit konzerneigener Leasinggesellschaft gilt als grösste Hürde, dass mit wichtigen Zielmärkten (z.B. Russland, Baltikum, Brasilien) noch Doppelbesteuerungsabkommen fehlen oder pendent sind. Die Folge daraus ist, dass im Ausland erhobene Quellensteuern in der Schweiz nicht angerechnet werden. Zudem werden die Prozesse der Mehrwertsteuer-Rückerstattung als langwierig und aufwändig bewertet.
- Die Befragten nennen vertrags- und zivilrechtliche Regelungen als weitere Hürde. So ist Leasing nicht als eigenständige Vertragsform geregelt, sondern stellt einen Gebrauchsüberlassungsvertrag dar. Daraus resultiert im internationalen Verkehr eine gewisse Rechtsunsicherheit. Auch das geltende Faustpfandprinzip behindert im Ausland angebotene Leasingdienstleistungen. So können Leasingobjekte nach Ablauf des Vertrags (bei Vollamortisation mit vereinbarter Kaufoption zum Restwert) nicht einfach schriftlich ins Eigentum überführt werden, sondern die Sache muss auch faktisch übergehen.

4.3.2.2 Ausland

Die Befragten schätzen die auslandbezogenen Hemmnisse als schwerwiegender ein als die inländischen. Wichtigste Themen sind das Durchsetzen von Eigentumsrechten und Fragen der Compliance.

- Eigentumsrecht: Die rechtlichen Bedingungen, um das Eigentum am Leasingobjekt praktisch sicherzustellen, sind von Land zu Land unterschiedlich. Das Recht am Objekt ist nicht oder nur beschränkt eintragbar. Damit verbunden ist eine erschwerte Rückführung oder problematische Wiederverwertung des Objekts vor Ort.
- Uneinheitliche Gerichtspraxis und Haftung: Im Fall eines zahlungsunwilligen oder insolventen Leasingnehmers bemängeln die Befragten z.B. in Osteuropa Rechtsunsicherheiten (insbesondere eine uneinheitliche Rechtsprechung). Exportaktivitäten im asiatischen Raum gelten als riskant, da klare Haftungsregeln fehlen oder die Haftung auf den Leasinggeber zurückfällt.
- Compliance und Banklizenzen: Zur Erfüllung der länderspezifischen Auflagen fallen für die Unternehmen Abklärungen an (z.B. Prüfung der Kundenbonität, Rechnungslegungsstandard), die ohne Vorort-Präsenz für Exportaktivitäten als zu aufwändig und riskant beurteilt werden. Den befragten schweizerischen Banken ist es in gewissen Ländern, je nach Ausgestaltung der Banklizenz, rechtlich untersagt, Kredit- oder Leasingprodukte anzubieten.

4.3.3 Erschliessbares Exportvolumen

Das Exportpotenzial in der Leasingbranche ist stark beschränkt durch seinen lokalen Charakter. Die international uneinheitliche Regulierung dieser Dienstleistung stellt für schweizerische Anbieter ein Risiko dar. Die Branchenexperten schätzen, dass lediglich das Segment der konzernerneigenen Leasingdienstleister von exportorientierten Grossunternehmen in der Objektgruppe Maschinen und Industrieanlagen über grosses Exportpotenzial verfügt. Diese bereits internationalisierten Hersteller oder Lieferanten weisen durch ihre etablierten Niederlassungen fundiertes Know-how der lokalen Märkte und deren Vorschriften aus und können so ihren ausländischen Kunden komplementäre Finanzierungsdienstleistungen anbieten.

Um dieses Potenzial auszunutzen, sind Doppelbesteuerungsabkommen mit ausgewählten Märkten (Osteuropa, Asien, Südamerika), die weitergehende Vereinfachung im Steuerbereich und Verbesserung der Durchsetzung von Eigentumsrechten notwendig. Da diese Leasingform den Güterexport begleitet, profitiert sie auch von der Güterhandelsliberalisierung. Zudem stellt das günstige Zinsniveau der Schweiz einen Wettbewerbsvorteil dar, da sich dadurch Finanzierungsleasing-Verträge auf dem hiesigen Finanzmarkt günstiger refinanzieren lassen. Demgegenüber stellt der Aufwertungsdruck des Schweizer Frankens ein Risiko dar. Insgesamt und unter Einbezug der in der

Schweiz tieferen Gewinnsteuern eröffnen sich den schweizerischen (Leasing-) Exporteure Wachstumschancen.

4.4 Unternehmensberatung

4.4.1 Branchenstruktur

Die Unternehmensberatung ist statistisch schwierig zu erfassen. Gemäss NOGA 2007 ist sie ein Teil der Gruppe 701. Zur Unternehmensberatung gehören im weitesten Sinn die Wirtschaftsprüfer, Beratung, Buchführung (7412A) die Markt- und Meinungsforschung (7413A) und die Unternehmens-, Public Relationsberatung (7414A). Gemäss Mehrwertsteuerstatistik erwirtschaften diese zusammen einen Umsatz von etwa CHF 30'000 Mio., wovon etwa 43 Prozent exportiert wird.

Die grösseren Unternehmensberater sind in der ASCO (Association of Management Consultants Switzerland) zusammengeschlossen. Gemäss der ASCO-Marktstudie (Management Consulting 2010) liegt der Gesamtumsatz des schweizerischen Geschäfts in der klassischen Unternehmensberatung im Jahr 2009 bei CHF 1'250 Mio., was ein wesentlich kleinerer Wert als jener aus der Mehrwertsteuerstatistik ist. Diese unterschiedlichen Werte liegen darin begründet, dass die Definition der klassischen Unternehmensberatung sich auf Strategie-, Organisations- und Prozessberatung beschränkt.

Unternehmensberatungen können nach Grössen eingeteilt werden. Eine Einteilung nach Grösse ist für die Exportanalyse von Bedeutung, da die grössten Unternehmen stets international tätig sind und in vielen Ländern über lokale Niederlassungen (Filialen) verfügen. Die Beraterumsätze teilen sich gemäss der ASCO Marktstudie 2009 wie folgt auf:

- Top 20 grösste Beratungsunternehmen: CHF 912 Mio.
- 21. – 40. mittlere Beratungsunternehmen: CHF 142 Mio.
- 530 kleinere und kleinste Beratungsunternehmen (inkl. Einzelberater): 195 Mio.

Die Unternehmensberatung ist folglich eine heterogene Branche mit sehr unterschiedlichen Dienstleistungen und Unternehmen. Viele grosse Unternehmensberatungen haben ihren Sitz in der Schweiz oder im Ausland und betreiben Filialen über die ganze Welt zerstreut. Bei den international tätigen Unternehmensberatungen werden je nach Kunde internationale Teams zusammengestellt. Das einzige was dabei zählt, sind die Kompetenzen der jeweiligen Experten. Diese werden dann für konkrete Projekte quasi firmenintern eingeflogen. Die grössten Unternehmen der Schweiz mit einem Honorarumsatz von mehr als CHF 45 Mio. sind Accenture, Ernst & Young, IBM Global Business Services, McKinsey & Company, PricewaterhouseCoopers und The Boston Consulting Group. Auf der anderen Seite gibt es auch kleine hochspezialisierte kleinere Unternehmen, die sich auf ganz bestimmte Länder oder Fragestellungen spezialisiert haben (z.B. Handel mit China).

Tabelle 4: Befragte Unternehmensberatungen

Unternehmung	Beschreibung	Umsatz / Grösse	Exportaktivitäten
Sehr grosse Unternehmensberatung	Fachübergreifende Leistungen in der Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Transaktionsberatung sowie in der Risk- und Performanceberatung	CHF 545,8 Mio. 141'000 Mitarbeiter	Weltweit
Kleine Unternehmensberatung	Restrukturierung, Reorganisation, Sanierung, Marktanalysen und Potenzialabklärungen, Businesspläne und Unternehmensentwicklungen, Unternehmenskauf, Unternehmensverkauf, Nachfolgeregelung, Management Coaching, Mediation	k.A., < 30 Mitarbeiter	Bedienung ausländischer Tochtergesellschaften der schweizerischen Klienten
Kleine Unternehmensberatung	Meta-Consulting: Optimieren des Einsatzes von Beratungsunternehmen und die Wirkung von Beratungseinsätzen	k.A., <10 Mitarbeiter	keine
Kleine Unternehmensberatung	Umfassende Personalberatung aus einer Hand	k.A., <150 Mitarbeiter	in Deutschland, Österreich, Slowakei, Dubai, Polen.
Grosse Unternehmensberatung	Betreibt europäisches Unternehmensberatungsnetzwerk	k.A., >250 Mitarbeiter	Europa, China, USA

k.A. = keine Angaben.

Für die Auswahl der Unternehmen verwendeten wir die Adressliste des Verbandes der Unternehmensberatungen. Dabei befragten wir insgesamt fünf Unternehmen, sowohl ganz grosse Gesellschaften mit Niederlassungen weltweit als auch kleine spezialisierte Beratungsunternehmen. Wir sind auf relativ geringes Interesse der Branche gestossen. Dies ist wahrscheinlich darauf zurückzuführen, dass die Unternehmen ihre Dienstleistungen entweder nicht exportieren, oder ihnen keine Exportbehinderungen bekannt sind.

4.4.2 Staatliche Regulierungen

Aufgrund der Rückmeldungen wurde ersichtlich, dass es wenige Regulierungen gibt, welche die Unternehmen daran hindern, ihre Dienstleistungen ins Ausland zu exportieren. Viele Experten konnten keine staatlichen Regulierungen nennen, die den Export ihrer Dienstleistungen behindern. Andere Befragte nannten die folgenden Vorschriften, welche das grenzüberschreitende Geschäft behindern,

4.4.2.1 Schweiz

- Das Bewilligungsverfahren für Experten bei der Zusammenstellung internationaler Teams, wenn der Aufenthalt in der Schweiz mehr als acht Tage beträgt, ist äusserst aufwändig. Es sind viele komplexe Formulare auszufüllen, Aufgrund der sogenannten Antidumpingregelung sind Lohnnachweise notwendig: Z.B. muss ein indischer Experte einen Lohn erhalten, der in der Schweiz üblich ist und er braucht einen Einladungsbrief und ein Visum. Das Verfahren dauert in solchen Fällen i.d.R. zwei bis drei Monate und ist mit einem grossen administrativen Aufwand verbunden.

4.4.2.2 Ausland

- Die Einreiseverfahren für schweizerische Experten in andere Länder sind kompliziert und aufwändig, was die Exporttätigkeit erschwert. Es sind teilweise Visa und Einladungsbriefe notwendig. Im Vergleich mit der umgekehrten Situation (ausländische Experten für ein Projekt in die Schweiz holen) sind die Verfahren jedoch weniger problematisch. Diese Komplikationen ergeben sich sowohl für die Einreise von ausländischen Experten in die Schweiz (siehe oben) als auch für die Ausreise schweizerischer Experten in andere Länder.
- Auf Geschäftsreisen werden an den Grenzen (insbesondere in die USA) Daten auf Laptops, Festplatten und anderen Speichermedien von den Grenzbeamten eingesehen oder gar kopiert und untersucht. Es können daher häufig keine vertraulichen Kundendaten ins Ausland mitgenommen werden.
- Steuerproblematik (insbesondere in Deutschland): Häufig bedarf es einer Abklärung, in welchem Staat eine Dienstleistung versteuert werden muss. In diesem Zusammenhang müssen immer wieder ähnliche Forderungen der (deutschen) Steuerbehörden bearbeitet werden.

4.4.3 Erschliessbares Exportvolumen

Die Untersuchung hat gezeigt, dass es im Bereich der Unternehmensberatung nur wenige kleine Exporthindernisse gibt. Daher ist bei einem Wegfall dieser Hindernisse nicht mit wesentlichen zusätzlichen Exporten zu rechnen.

Jedoch könnten bei einem Wegfall der genannten Hindernisse international tätige Unternehmensberatungen Kosten eingespart werden: Dort sind Mitarbeiter täglich damit beschäftigt, Formalitäten insbesondere für schweizerische Behörden zu erledigen.

Es sind andere Gründe, welche den Export von der Schweiz ins Ausland erschweren. Die befragten Experten nennen beispielsweise das in der Schweiz recht hohe Preisniveau für Beratungsleistungen und die erhöhten Managementanforderungen und Ressourcen im Falle einer Internationalisierung. Diese Gründe sind jedoch nicht den staatlichen Regulierungen zuzuordnen.

4.5 Unterrichtswesen

4.5.1 Branchenstruktur

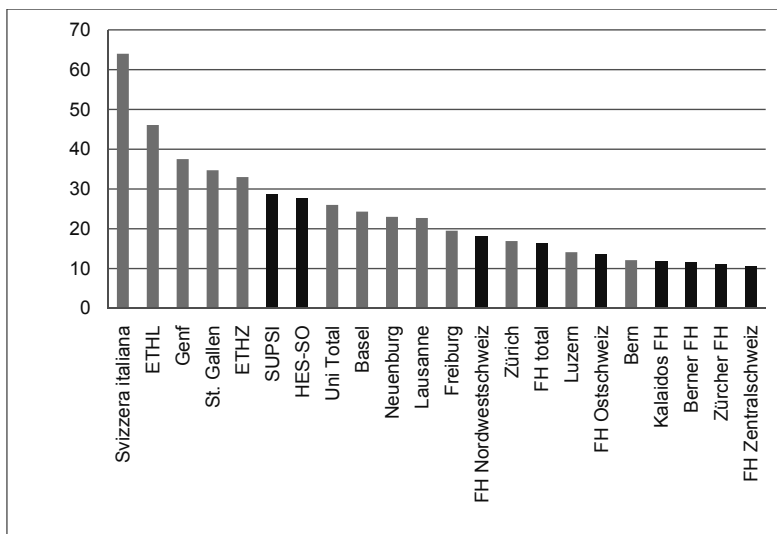
Dem Unterrichtswesen der Schweiz wird insgesamt eine sehr gute Qualität attestiert. Leistungsvergleiche (z.B. Pisa) zeigen, dass die öffentliche Grundausbildung bei der Integration von fremdsprachigen Schülerinnen und Schüler gute Resultate erbringt (vgl. Konsortium Pisa.ch, 2010). Das in der Schweiz vorherrschende Dualsystem weist vor allem bezüglich der Integration junger Menschen in den Arbeitsmarkt grosse Vorteile auf.

Der Export von Bildungsleistungen kann über drei Kanäle stattfinden (vgl. OECD 2004, S. 20). Erstens können sich Studierende temporär oder für die ganze Ausbildung in die Schweiz begeben. Zweitens können Lehrpersonen vorübergehend im Ausland unterrichten. Letztere Form kann durch ein gemeinsames Programm mit einer ausländischen Schule institutionell organisiert sein. Schliesslich können Ausbildungskurse auch über eLearning in andere Länder exportiert werden. Für die Schweiz spielt bislang die erste Form (Mobilität der Studierenden) die wichtigste Rolle und ist statistisch gut erfasst. Exportorientiert sind im Wesentlichen zwei Bereiche: einerseits die Hochschulen und andererseits die Privatschulen.

Auf Hochschulniveau sind schweizerische Bildungsinstitutionen qualitativ hochstehend und wettbewerbsfähig im Vergleich zum Ausland. So befindet sich in der Schweiz im Vergleich zur Landesgrösse ein hoher Anteil von Universitäten, die regelmässig unter den besten 100 Institutionen in internationalen Vergleichen rangiert sind. Der Anteil der Bildungsausländer (Personen, die im Ausland wohnhaft waren und zur Schule gingen, bevor sie ein Hochschulstudium in die Schweiz begannen) betrug um 2000 noch 13 Prozent und stieg bis 2008 auf 17 Prozent. Die ausländischen Studierenden konzentrieren sich vor allem auf die exakten und die Naturwissenschaften, Wirtschaftswissenschaften und auf die Sozial- und Erziehungswissenschaften. Der Anteil ausländischer Studierender ist beim Bachelor am tiefsten und beim Doktorat am höchsten. Deshalb unterscheiden sich die Ausländeranteile an schweizerischen Hochschulen stark (siehe Abbildung 8). Besonders hohe Anteile weisen die ETH, die Universitäten der italienischen Schweiz, und die Universitäten Genf und St. Gallen auf. Die Bildungsausländer stammen grösstenteils aus den Nachbarländern, besonders aus Deutschland. Zum

Wachstum beigetragen hat die Einführung des Bologna-Systems an schweizerischen Hochschulen (vgl. Bundesamt für Statistik 2010, S. 21-24).

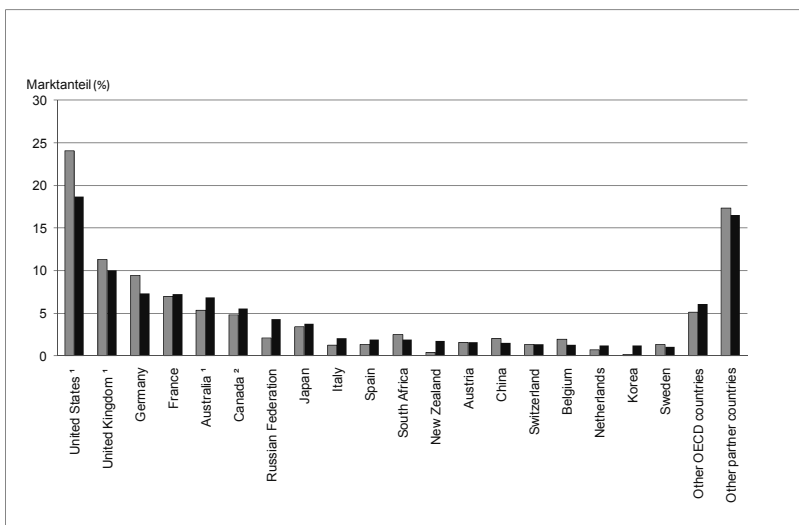
Abbildung 8: Ausländeranteile an schweizerischen Universitäten und Fachhochschulen



Quelle: Bundesamt für Statistik (2010, 12), hell: universitäre Hochschulen, dunkel: Fachhochschulen

Dennoch ist der Marktanteil der Schweiz bei ausländischen Studierenden noch klein (vgl. Abbildung 9). Während in Grossbritannien über 336'000 ausländische Studierende eingeschrieben sind, sind es in der Schweiz etwa 45'000 bzw. 33'000, wenn nur die Bildungsausländer gezählt werden. Die Zahl der Studierenden, die ausserhalb ihres Heimatlandes studieren, wächst schnell und hat zwischen 2000 und 2008 um 70 Prozent zugenommen. Immerhin gelang es schweizerischen Bildungsinstitutionen, den Anteil der ausländischen Studierenden, welche die Schweiz als Studienort wählen, von 1,3 auf 1,4 Prozent leicht zu erhöhen (vgl. OECD 2010).

Abbildung 9: Verteilung der ausländischen Studierenden nach Zielländern



Quelle: OECD (2010). Die hellen Säulen entsprechen dem Marktanteil für 2000, die dunklen für 2008. 1) Daten beziehen sich auf ausländische Studierende gemäss Herkunftslandprinzip. 2) Referenzjahr 2007

Neben den öffentlichen Hochschulen sind auch die Privatschulen exportorientiert. Sie haben knapp 100'000 Auszubildende und sind besonders stark in der höheren Berufsbildung. Diese ist jedoch wenig international orientiert, da Abschlüsse der höheren Berufsbildung im Ausland nicht anerkannt sind. Demgegenüber sind Privatschulen mit Internaten häufig international ausgerichtet. So finden sich in der vom Verband der schweizerischen Privatschulen herausgegebenen Broschüre (Swiss International Schools 2009/10) 36 Institutionen mit Ausbildungslehrgängen zumeist auf der Sekundärstufe für ausländische Schülerinnen und Schüler.

Wir konzentrierten unsere Befragung auf die beiden Segmente Hochschulen und Privatschulen, da diese Bildungsstufen die grössten Internationalisierungserfahrungen aufweisen und wir bei diesen die grössten Exportpotenziale erwarten. Bei den Hochschulen haben wir sowohl Universitäten als auch eine Fachhochschule ausgewählt, um Unterschiede dieser beiden Bildungsinstitutionen zu erfassen. Bei den Universitäten haben wir zudem Institutionen mit unterschiedlichem Ausländeranteilen und verschiedener Grösse berücksichtigt.

Tabelle 5: Befragte Bildungsinstitutionen

Name	Beschreibung	Umsatz / Grösse	Exportaktivitäten
Grosse Universität	Universitäre Ausbildung in den Bereichen der Human- und Naturwissenschaften mit einzigartige Fakultäten in Recht und Kriminalwissenschaften, Biologie und Medizin, sowie Geo- und Umweltwissenschaften	387 Mio. CHF (inkl. Unispital, ohne 279 Mio. CHF), 11'600 Studierende	18 Prozent der Studierende aus dem Ausland, v.a. im Bereich Wirtschaftswissenschaften
Mittelgrosse Universität	Universitäre Ausbildung in den Bereichen Wirtschaftswissenschaften und Jurisprudenz	138 Mio. CHF, 6418 Studierende	25 Prozent der Studierenden aus dem Ausland, davon 62 Prozent aus Deutschland
Kleine Universität	Universitäre Ausbildung in den Bereichen Architektur, Ökonomie, Kommunikation und Informatik	75 Mio. CHF, 2'707 Studierende	62 Prozent der Studierenden aus dem Ausland, davon 60 Prozent aus Italien
Fachhochschule	Fachhochschulausbildung in den Bereichen Tourismus, Management, Informationswissenschaften, Systemtechnik, Multimedia und Bau und Gestaltung	36 Mio. CHF, 1'500 Studierende	Anteil ausländischer Studierender ist 4 Prozent.
Privatschule	Internationale Internatsschule mit Gymnasium	20 Mio. CHF, 200 interne und 100 externe Schülerinnen und Schülern	60 Prozent der internen Schülerinnen und Schüler kommen aus dem Ausland

4.5.2 Staatliche Regulierungen

4.5.2.1 Schweiz

Von besonderer Bedeutung ist das Finanzierungssystem öffentlicher Hochschulen. Gegenwärtig findet eine Exportsubvention statt, was kurzfristig zu vermehrten Bil-

dungsexporten führt, aber langfristig ein Hindernis für eine weitergehende Exportorientierung werden könnte.

Die Finanzierung ist heute dadurch gekennzeichnet, dass schweizerische Hochschulen in der Regel für ausländische Studierende keine kostendeckenden Studiengebühren für Bachelor und Master- und Doktorandenstudiengänge verlangen. Bei den befragten Institutionen liegen Semestergebühren zwischen CHF 580.- und CHF 4'000.-. Es liegt folglich eine Exportsubventionen vor, welche zum starken Wachstum ausländischer Studierenden beigetragen hat. Hochschulen, welche kostendeckende Gebühren für solche Studiengänge verlangen, sind daher meist nicht wettbewerbsfähig. Einzig in der Weiterbildung bestehen kostendeckende Preise und ein unverzerrter Wettbewerb.

Die Folge dieser Exportsubvention ist, dass eine weitere Zunahme ausländischer Studierender auf Widerstand stösst. Aufgrund der ungedeckten Kosten, welche die Hochschulträger übernehmen müssen, und fehlender Kapazitäten werden Beschränkungen von ausländischen Studierenden erwogen oder sind bereits realisiert. So prüfen zurzeit die Universitätsrektoren restriktivere Zulassungskriterien zum Masterstudium (NZZ, 10.11.2010). Damit würde die weitere Internationalisierung der Studentenschaft bei schweizerischen Hochschulen gebremst werden.

Die Privatschulen kennen dieses Finanzierungsproblem nicht, da sie kostendeckende Schulgelder erheben. Beide Bildungstypen sind von weiteren Regulierungen betroffen, welche jedoch als nicht gravierend eingeschätzt werden:

- Visaprobleme bei Studierenden und Schülern von ausserhalb Europas: Zum Teil besteht bei kantonalen Ämtern wenig Unterstützung und Verständnis. Auch verbieten bestimmte Kantone (z.B. Graubünden) die Teilzeitbeschäftigung von Studierenden, was die Attraktivität als Studienort mindert. Zum Teil existierten Auflagen des Bundesamts für Migration, welche den Schulen nicht vorgängig bekannt waren.
- Schwierigkeiten bei der Anstellung von Ausländern von ausserhalb der EU (z.B. aus Kanada, Neuseeland, Australien oder Südafrika). Solche Lehrkräfte sind v.a. für die englischsprachigen Klassen notwendig.

4.5.2.2 Ausland

Generell gibt es kaum Regulierungshemmnisse aus dem Ausland, wenn ausländische Studierende in der Schweiz ihre Ausbildung absolvieren. Die in der Schweiz vergebene Abschlüsse sind im Ausland weitgehend anerkannt. Auf der Hochschulebene ist dies dank der Bologna-Reform im Allgemeinen erreicht, ausser teilweise mit Italien. Bei Fachhochschulabschlüssen besteht lediglich ein Erklärungsbedarf im Ausland, da dort dieser Hochschultyp nicht bekannt ist. Privatschulen ermöglichen ihren Schülern, ausländische Abschlüssen abzulegen. Einzig die in der Schweiz verbreiteten höheren Berufsprüfungen sind im Ausland nicht bekannt und werden vielfach nicht anerkannt.

4.5.3 Erschliessbares Exportvolumen

Bei den öffentlichen Hochschulen beruht das bisherige Wachstum auf einer guten Bildungsleistung, welche unter den Kosten verkauft wird. Es existiert folglich die Situation einer Exportförderung mit volkswirtschaftlich zweifelhaften Auswirkungen. Wohl kann die Subventionierung der Ausbildung von ausländischen Studierenden dazu führen, dass die Schweiz vermehrt hochqualifizierte Arbeitskräfte gewinnen kann. Umgekehrt besteht die Gefahr, dass der Schweizer Staat Ausbildungskosten von Ausländern übernimmt, die anschliessend die Schweiz wieder verlassen. Unter den heutigen Finanzierungsbedingungen ist mit steigenden Exporten zu rechnen. Einzelne Universitäten rechnen mit einer weiteren Zunahme der ausländischen Studierenden von bis zu 30 Prozent, gesamthaft erachten wir eine Zunahme von bis zu 20 Prozent als möglich. Dies setzt voraus, dass die Hochschulträger ein solches Wachstum mittragen wollen, denn dieses Geschäftsmodell ist nicht selbstfinanzierend. Es ist wahrscheinlich, dass bei diesem Finanzierungsmodell die Hochschulträger vermehrt Zulassungsbeschränkungen einführen werden.

Es stellt sich die Frage, wie gross das Exportvolumen wäre, wenn die Schweiz zu einem System von kostendeckenden Studiengebühren (zumindest für Bildungsausländer) übergehen würde. Gemäss einer Studie des Seco (2005, S. 148) ist eine solche Differenzierung der Studiengebühren nach Herkunftsland mit den bilateralen Abkommen vereinbar ist. Die Auswirkung auf die Nachfrage seitens ausländischer Studierenden ist schwierig abzuschätzen. Generell würde die massive Erhöhung der Studiengebühren die Nachfrage vor allem aus Europa dämpfen. Bei international sehr renommierten Studiengängen schweizerischer Universitäten dürfte der Rückgang der Nachfrage aus dem Ausland jedoch klein sein. Demgegenüber dürfte die ausländische Nachfrage nach Studienrichtungen ohne beachtlichen internationalen Ruf deutlich abnehmen. Die Exportorientierung würde sich folglich in diesem Fall stärker auf wenige Studiengänge und Hochschulen konzentrieren. Das Exportwachstum schätzen wir bei kostendeckenden Studiengebühren als deutlich kleiner ein als im gegenwärtigen System. Es ist sogar möglich, dass es zunächst zu einem Rückgang ausländischer Studierender kommen könnte. Demgegenüber würden dann die Studierenden aus dem Ausland einen substantiellen Finanzierungsbeitrag an die Hochschulen leisten, was diesen einen quantitativen und qualitativen Ausbau ihrer Kapazitäten erlauben könnte. Das würde ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit langfristig stärken.

Bei den Privatschulen sind die Regulierungshemmnisse unbedeutend, weshalb diese auch keinen wesentlichen Einfluss auf das Exportpotenzial haben. Sorge bereitet zurzeit die Wechselkursentwicklung. Der besonders gegenüber dem Britischen Pfund und dem Euro starke Schweizer Franken führt dazu, dass die Ausbildung in der Schweiz im Vergleich zu Hauptkonkurrenten um ca. 30 Prozent teurer geworden ist.

4.6 Versicherungen

4.6.1 Branchenstruktur

Bei den nationalen Aufsichtsbehörden sind 218 private Versicherungseinrichtungen gemeldet (Eidgenössische Finanzverwaltung 2010). Diese beschäftigen gemäss dem Schweizerischen Versicherungsverband (2009) im Inland rund 50'000 Personen, im Ausland über 73'000. Die schweizerische Versicherungsindustrie erwirtschaftet rund 4,5 Prozent des schweizerischen Bruttoinlandprodukts. Sie gehört damit zu den acht grössten nationalen Wirtschaftszweigen. Die Versicherungsindustrie ist in ihrer Struktur zu differenzieren. Der Lebens- und Rückversicherungsbereich zeigt eine starke Konzentration auf wenige aber meist internationalisierte Grossanbieter, die Nichtlebensversicherer sind etwas stärker fragmentiert, wobei neben grossen international tätigen Unternehmen auch mittelständisch strukturierte und wirtschaftlich auf den nationalen Markt fokussierte Anbieter vorhanden sind.

Im Jahr 2009 generierte der schweizerische Versicherungsmarkt ein Prämienvolumen von CHF 52.9 Mrd., davon rund CHF 34 Mrd. aus Lebensversicherungen. Der hohe Anteil in der Lebensversicherung wird in Zusammenhang mit dem schweizerischen Altersvorsorgesystem erklärt, welches im europäischen Vergleich als Besonderheit einzustufen ist.

Das weltweite Prämienvolumen der schweizerischen Privatassekuranz betrug 2007 rund CHF 168,4 Mrd. wovon die schweizerischen Versicherer knapp 70 Prozent im Ausland erwirtschafteten (Schweizerischer Versicherungsverband 2009). Der Internationalisierungsgrad der Branche ist folglich hoch, jedoch erfolgt die Internationalisierung mit Ausnahme des Rückversicherungsgeschäftes über Niederlassungen im Ausland. Praktisch alle grösseren Versicherungsgesellschaften verfügen bereits über Tochtergesellschaften in der EU. Demgegenüber hält sich der grenzüberschreitende Verkauf von Versicherungsdienstleistungen in der Direktversicherung in engen Grenzen. Diese Marktbearbeitung ist im Wesentlichen eine direkte Folge der fehlenden Dienstleistungsfreiheit mit der EU (vgl. Hauser und Schmeisser 2009). Das Versicherungsabkommen zwischen der Schweiz und der EU aus dem Jahr 1989 gewährt im Nichtlebensbereich Erleichterungen bei der Niederlassung, deckt jedoch den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr nicht ab.

Aufgrund unserer Definition sind Unternehmen, die heute ausländische Märkte über eine selbständige Vor-Ort-Präsenz bearbeiten, nicht als Dienstleistungshandel einzustufen und deshalb nur indirekt angesprochen. Für die Abschätzung des grenzüberschreitenden Wachstumspotenzials sind die Erfahrungswerte dieser Unternehmen in den ausländischen Märkten jedoch unerlässlich. Für eine Abklärung des Exportpotenzials im Sinne aller von Gebietsansässigen an Gebietsfremde erbrachten Dienstleistungen subsumieren wir in der Folge unter „grenzüberschreitend“ zwei Geschäftsmodelle: Tätigkeiten im Ausland über unselbständige Niederlassungen (anstelle des heu-

tigen Zwangs zur Gründung einer Tochtergesellschaft), sowie das direkte Cross-Border-Geschäft als klassisches grenzüberschreitendes Dienstleistungsangebot.

Grundlage für die Auswahl der zu befragenden Unternehmen sind die Erstabklärung sowie die vom Staatssekretariat für Wirtschaft 2005 lancierte Studie zu den allgemeinen Auswirkungen der grenzüberschreitenden Öffnung im Versicherungsgeschäft (Seco 2005). Wir konzentrieren uns auf Unternehmungen des Leben- und Nichtlebensversicherung, da die Rückversicherung bereits vollständig internationalisiert ist. Zudem haben wir Unternehmen unterschiedlicher Grösse und mit verschiedener Ausmass an Exporten ausgewählt.

Tabelle 6: Befragte Versicherungen

Unternehmung	Tätigkeitsfeld	Umsatz/Grösse (gerundete Prämienvolumen, 2009)	Exportaktivitäten
Allgemeinversicherung, gross	Leben, Nichtleben	Leben: CHF 2,9 Mrd., Nichtleben: CHF 2,2 Mrd., 3600 Vollzeitstellen	Keine
Lebensversicherung, gross, mit Sitz im EWR-Raum, 100 Prozent Tochtergesellschaft einer CH-Unternehmung	Leben	CHF 1 Mrd. (konsolidiert mit schweizerischer Muttergesellschaft), 2/3 Einmaleinlagen, 1/3 wiederkehrende Prämien, 35 Vollzeitstellen	100 Prozent (EWR-Raum)
Lebensversicherung klein	Nischenanbieter Sachversicherung	CHF 45 Mio., 10 Mitarbeiter, Markt: Schweiz	1 Prozent (grenzüberschreitend), Deutschland
Allgemeinversicherung, gross	Leben, Nichtleben	Nicht-Leben: CHF 670 Mio.	Keine
Nichtleben	Nischenanbieter Genossenschaft	CHF 100 Mio., 30 Vollzeitstellen davon 25 Prozent im Ausland, Markt: Schweiz, EU	50 Prozent-Anteil gesamt in Frankreich bzw. Italien über Niederlassungen

4.6.2 Staatliche Regulierungen

4.6.2.1 Schweiz

Generell konstatiert die Branche eine Tendenz zur Überregulierung in der Schweiz im Vergleich zum europäischen Ausland. Das führt tendenziell zu höheren Kosten, welche die schweizerischen Unternehmen im Vergleich zu den ausländischen Konkurrenten benachteiligt. Besonders gravierend werden folgende Aspekte eingeschätzt.

- In der Schweiz wird eine Umsatzsteuer (Stempelsteuergesetz) auf Nicht-Leben und Leben (Einmaleinlagen) erhoben, die im EWR-Raum grundsätzlich nicht existiert. Branchenvertreter sind der Ansicht, dass sich diese Abgaben negativ auf die Preise der schweizerischen Versicherungsprodukte im europäischen Vergleich auswirken. Ein durch das Institut für Versicherungswirtschaft durchgeführter Prämienvergleich Schweiz – Deutschland hat diesbezüglich jedoch „kein einheitliches Bild“ erbracht und relativiert, daraus könne nicht grundsätzlich gefolgert werden, dass Versicherungsschutz hierzulande grundsätzlich teurer seien (vgl. Hauser und Schmeiser 2009, 16).
- Der zweite Aspekt betrifft die laufende Totalrevision der Vertragsversicherungsgesetzes (VVG). Bezüglich der Exportausrichtung sind die gesetzlichen Grundlagen zur Produktgestaltung relevant. Hier wird ein starker Trend vom dispositiven Recht hin zu mehrheitlich zwingenden Normen ausgemacht (Walser 2010) und damit ein sich verschärfender Wettbewerbsnachteil gegenüber der ausländischen Konkurrenz befürchtet. Davon betroffen ist vor allem die Leben-Branche. Auf Grundlage des aktuellen Entwurfs sehen sich schweizerische Lebensversicherer in der innovativen Produktgestaltung im Vergleich zu regulatorisch weniger strengen Ländern (z.B. Irland, Luxemburg) im Nachteil, da sie bei der Produktgestaltung stärker eingeschränkt sind. Für eines der befragten Unternehmen war dies mit ein Grund seinen Hauptsitz im Fürstentum Liechtenstein zu errichten und damit den Zugang zum europäischen Markt zu sichern.
- Zudem ist ein Unbehagen vorhanden, dass Versicherungen, obwohl vom Bankengeschäft deutlich verschieden, ähnlich wie Banken behandelt werden. Diese Bedenken werden vor allem in Bezug auf die von der FINMA im November 2009 veröffentlichte Vergütungsrichtlinie geäußert. Auch wenn die aktuellen Regulierungsbestrebungen auf nationaler Ebene begrüßt und die Standesregeln befolgt würden, wird eine branchenspezifischere Differenzierung der Richtlinien zwischen Banken und Versicherungen gewünscht. Ähnliche Probleme entstehen bei der Umsetzung des Bundesgesetzes zur Bekämpfung von Geldwäscherei, welche die grenzüberschreitende Kundenmobilität erschwert.
- Die befragten Unternehmen erwarten auch eine gegenseitige Anerkennung und Konvergenz der geltenden Aufsichtssysteme in der Schweiz und der EU, d.h. von Solvency II und dem Swiss-Solvency-Test. Besonders bei Lebensversicherungen sind die Kapitalanforderungen in der Schweiz deutlich höher als in der EU. Des-

halb besteht die Gefahr, dass schweizerische Versicherer gegenüber ihren europäischen Konkurrenten benachteiligt werden.

4.6.2.2 Ausland

Als grösste Exporthemmnisse werden die fehlende Gleichstellung gegenüber europäischen Anbietern und der Niederlassungszwang angeführt.

- Das Versicherungsabkommen von 1989 gewährt keinen freien grenzüberschreitenden Versicherungsleistungen und schweizerische Versicherungsunternehmen erhalten keinen «single passport». Dieser erlaubt Privatversicherern, die in einem EU-Land eine Bewilligung besitzen, in allen EU-Ländern Geschäfte zu machen. Schweizerische Gesellschaften können diese Erlaubnis nur durch die Gründung einer Tochtergesellschaft in der EU oder im EWR (also zum Beispiel in Liechtenstein) erhalten.
- Ebenfalls ausgeschlossen sind schweizerische Versicherer vom EU-Pensions-Hub. Während in der EU grenzüberschreitende berufliche Pensionseinrichtungen möglich sind, haben schweizerische Versicherer nur dann Zugang dazu, wenn sie eine Niederlassung in der EU gründen.

Der Zugang zum EU- Markt ist folglich über die Gründung einer Tochtergesellschaft möglich, sofern die unternehmerischen Ressourcen und der strategische Wille dazu vorhanden sind. Die regulatorischen Hürden für die Erschliessung ausländischer Märkte in der EU über Niederlassungen werden nicht grundsätzlich als hoch beurteilt. Jedoch ist der Aufwand für die Bewilligungs- und Aufsichtsverfahren in der EU nicht zu vernachlässigen, welcher zudem zwischen den Mitgliedstaaten differiert. Besonders für kleine Versicherungsgesellschaften ist dieser Aufwand im Verhältnis zum erwarteten Geschäftsvolumen hoch. Zudem haben die zunehmende Regulierungen von Finanzprodukten, welche Frankreich, Italien und Deutschland aus steuerlichen Gründen eingeführt haben, den Verwaltungsaufwand für schweizerische Versicherer weiter vergrössert.

4.6.3 Erschliessbares Exportvolumen

Bei der Abschätzung der durch einen Abbau der Regulierungen ausgelösten Exporte ist zwischen dem Nichtleben- und Leben-Bereich zu unterscheiden. Im Nichtlebenbereich stehen Versicherer im Vordergrund, welche grenznahen Gebiete vermehrt über das bestehende Agenturnetz bearbeiten könnten.

Wie die Experteninterviews zeigen, prägen ökonomische Faktoren die Einschätzungen über das erschliessbare Exportvolumen. National orientierte Grossunternehmen stehen einer vermehrten Tätigkeit im Ausland kritisch gegenüber. Besonders im Bereich Nicht-Leben wird ein gewisser Preis- und damit Margendruck befürchtet. Aufgrund einer hohen Marktsättigung im Heimmarkt sowie den angrenzenden Gebieten zweifeln die befragten Versicherer, grenzüberschreitend bedeutende Marktanteile im Nichtleben da-

zugewinnen zu können bzw. eine drohende Margenerosion durch zusätzliche Aktivitäten im Ausland auffangen zu können. Im Gegenteil könnte eine gegenseitige Kannibalisierung innerhalb der bestehenden Marktanteile die Folge sein. Für kleinere und spezialisierte Versicherer im Leben und Nichtleben ist die betriebliche Ressourcenausstattung von besonderer Bedeutung, da die notwendige Adaption der Produkte an das jeweils regionale Umfeld im Ausland verhältnismässig grosse Kosten verursacht. Zudem wird bezweifelt, dass Branchenteilnehmer dieser Grösse über die notwendigen Fremdsprachenkenntnisse und Beziehungsnetze verfügen.

Diese zurückhaltende Einschätzungen des Exportpotenzials im Grenzgebiet der Schweiz entsprechen den Ergebnissen der Studie von Hauser und Schmeiser (2009, 9). Obwohl die Autoren ein Potenzial von zusätzlichen Prämieinnahmen in Höhe von 500 Mio. Euro sowie ein mittel- bis langfristiges Marktwachstumspotenzial von 10 Prozent für grosse schweizerische Versicherer schätzen, erkennen sie auch, dass umgekehrt vermehrte Importe stattfinden könnten.

Im Unterschied dazu besitzen die Geschäftsfelder Leben und Pension, konkret anteilgebundenes Leben und kapitalfinanzierte Altersvorsorge, im Hauptmarkt EU beträchtliches Exportpotenzial. Im Leben-Segment der kapitalgebundenen Vorsorge rechnen sich auch Nischenanbieter Exportchancen aus. Aufgrund notwendiger Vorleistungen ist grenzüberschreitend kurzfristig mit einem kleinen, langfristig aber mit einem mittleren Exportpotenzial zu rechnen. Als Märkte erster Priorität gelten EU-Länder, welche ihren Bürgern mit einer gebundenen Vorsorge steuerliche Vorteile anbieten. Die Befragten erwarten, dass dieses Wachstum von den grossen Versicherern getragen wird, welche bereits über ein internationales Niederlassungs- und Beziehungsnetz verfügen. Dieser Markt erfasst innerhalb der EU derzeit gut 25 Prozent der Erwerbsbevölkerung mit einem Vermögensbestand von über 2500 Mrd. Euro (vgl. Hauser & Schmeiser 2009, 12).

Insgesamt wird die Exportzunahme durch eine uneingeschränkte Teilnahme am Pensions-Hub als langfristig mittel bis gross bewertet. Mit dem Abbau der Zugangshürden könnte die Versicherungswirtschaft die Standortvorteile aufgrund des Finanzplatzes Schweiz, aufgrund steuerlicher Rahmenbedingungen und auch aufgrund der Nähe zu verschiedenen multinational tätiger Unternehmen nutzen.

5 Zusammenfassung und Empfehlungen

In dieser Untersuchung wurden mittels eines methodisch transparenten Verfahrens jene schweizerischen Dienstleistungsbranchen ausgewählt, in welchen grundsätzlich grosse Exportpotenziale zu erwarten sind. Diese Branchen haben wir anschliessend daraufhin analysiert, inwiefern Regulierungen die Ausschöpfung des Exportpotenzials hemmen und welches zusätzliche Exportvolumen bei einem Wegfall dieser Regulierungen möglich wäre. Diese Einschätzungen basieren auf den Erkenntnissen, welche mit einer grossen Zahl von Interviews mit Branchenexperten und mit ausgewählten Unternehmen gewonnen wurden.

5.1 Zusammenfassung der Ergebnisse

Die Ergebnisse sind überraschend positiv. Die Rückmeldungen der befragten Unternehmen zeigen, dass das insgesamt durch Deregulierung erschliessbare Exportvolumen relativ klein ist. Schweizerische und ausländische Regulierungen behindern die grenzüberschreitenden Dienstleistungsangebote schweizerischer Unternehmen relativ wenig. Anderweitige Exportbarrieren stellen wesentlich bedeutendere Hürden zur Erschliessung von Auslandmärkten dar. Vielfach ist eine lokale Marktpräsenz zur Erbringungen der Dienstleistung notwendig. Damit liegt aber kein Exportgeschäft mehr vor, sondern die Internationalisierung erfolgt über Niederlassungen. Zudem führt das hohe Lohnniveau in der Schweiz dazu, dass schweizerische Unternehmungen bei Dienstleistungen, bei welchen kaum Differenzierungsmöglichkeiten bestehen, kostenmässig nicht wettbewerbsfähig sind.

Am meisten von einem Abbau grenzüberschreitender Marktzutrittschürden würden die Lebensversicherungen, das konzerneigene Leasinggeschäft und grenznahe Kliniken im Gesundheitswesen profitieren (vgl. Tabelle 7). Bei Lebensversicherungen erwarten wir bei einer uneingeschränkten Teilnahme am Pensions-Hub der EU eine bedeutende Steigerung der Exporte. Im Leasinggeschäft besteht bei konzerneigenen Leasingdienstleister von exportorientierten Grossunternehmen in der Objektgruppe Maschinen und Industrieanlagen ein grosses Exportpotenzial. Um dieses Potenzial auszunutzen, sind Doppelbesteuerungsabkommen, eine weitergehende Vereinfachung im Steuerbereich und eine Verbesserung der Durchsetzung von Eigentumsrechten notwendig. Im Gesundheitswesen könnten grenznahe Privatkliniken von einer Öffnung der nationalen Grundversicherungen profitieren, während international tätige Spitzenkliniken durch bestehende Regulierungen kaum behindert sind.

Eine Besonderheit ist das Hochschulwesen, in welchem nichtkostendeckende Studiengebühren den Zustrom ausländischer Studierenden fördern. Aufgrund der dadurch entstehenden Finanzierungs- und Kapazitätsprobleme werden Zulassungsbeschränkungen diskutiert, welche den Export von Bildungsleistungen bremsen würden. Bei einem Übergang zu kostendeckenden Studiengebühren ist ebenfalls mit einem Rückgang der Exporte zu rechnen, ausser bei den international sehr profilierten Hochschulinstitutionen.

Tabelle 7: Zusammenfassung der Resultate

Branche	Regulierungen	Anderweitige Exportbarrieren	Erschliessbares Exportvolumen
Architektur- und Ingenieurbüros	Mitgliedschaftspflicht in nationalen Berufsverbänden (A) National unterschiedliche Baunormierungen (S+A)	Regionsspezifische Baustile Notwendigkeit lokale Präsenz während Baurealisierung Relativ hohe Lohnkosten in der Schweiz Grosse Baunachfrage in der Schweiz	Klein
Gesundheit	Kantonale Grundfinanzierung (S) Erschwerte Beschaffung von medizinischem Bedarf im Ausland (S) Rückerstattung grundfinanzierte Leistungen (S)	Kultur- und Sprachabhängigkeit Ortsabhängigkeit	Klein Nur für grenznahe Kliniken vorhanden
Unternehmensberatung	Einreise- und Aufenthaltsbewilligungen (S+A) Pflicht zur Offenlegung von Computerdaten (A) Unklare Besteuerung von Beratungsleistungen (A)	Relativ hohe Lohnkosten in der Schweiz Managementanforderungen	Klein
Unterrichtswesen	Subventionierung Studiengebühren (S) Einreise- und Aufenthaltsbewilligungen für Studierende (S) Begrenzte Beschäftigungsmöglichkeiten für Studierende (S) Arbeitsbewilligungen für Lehrkräfte (S)	Starker Schweizer Franken	Negativ

Leasing	Sorgfalts- und Kreditfähigkeitsprüfungen (S) Fehlende Doppelbesteuerungsabkommen (S+A) Rechtliche Regelung als Gebrauchsüberlassungsvertrag (Faustpfandprinzip) (S) National unterschiedliche Eigentumsrechte (S+A) National unterschiedliche Rechtsprechung (S+A) Länderspezifische Auflagen zur Compliance (A) Bewilligungspflicht von Leasingprodukten in einzelnen Ländern (A)	Starker Schweizer Franken	Mittel Vor allem im Bereich des konzernerzeugenen Leasing
Versicherungen	Umsatzsteuer (S) Normierung Lebensversicherungen (S) Bundesgesetz Geldwäscherei (S) Kapitalanforderungen (S) Beschränkung grenzüberschreitende Versicherungsleistungen (A) Ausschluss EU-Pensions-Hub (A)	Fehlende Ressourcen	Klein im Bereich Nichtleben Mittel im Bereich Leben

S: Regulierung der Schweiz, A: Regulierung des Auslands

5.2 Empfehlungen

Wir empfehlen, eine Marktöffnung in der Versicherungs- und Leasingbranche in erster Priorität vertieft abzuklären.

- Versicherungen

In erster Linie ist es wichtig, die Regulierung und das Steuersystem im schweizerischen Versicherungswesen gegenüber dem Ausland (insbesondere gegenüber der EU) anzugleichen. Dazu gehören unter anderem die Umsatzsteuer, die Produktgestaltung, die Vorkehrungen zur Verhinderung der Geldwäscherei und die Aufsichtssysteme. Das Ziel dabei muss sein, dass die schweizerische Assekuranz gleich lange Spiesse wie ihre ausländischen Konkurrenten erhält.

In zweiter Linie ist die Ausweitung des Versicherungsabkommens in Richtung eines allgemeinen Abkommens über die Dienstleistungsfreiheit mit der EU zu prüfen, welches schweizerischen Versicherungsunternehmen erlauben würde, Leistungen aus der Schweiz anzubieten, ohne Niederlassungen im Ausland errichten zu müssen. Das grösste Exportpotenzial erwarten wir von einer gleichberechtigten Teilnahme schweizerischer Lebensversicherungen am EU-Pensions-Hub. Im Nichtlebensbereich sind die Erwartungen der Unternehmen uneinheitlich, da neben den Exporten auch die Importe erleichtert werden, was den Wettbewerb im Inland verschärfen dürfte. Das kann aus der Sicht einzelner Unternehmung negativ sein, ist aber volkswirtschaftlich vorteilhaft.

- Leasing

Es ist zu prüfen, ob in- und ausländische Regulierungshürden reduziert werden könnten. Im Inland sind es vor allem Auflagen im Bereich des Risikomanagements und der Kreditfähigkeitsprüfung, welche die Kosten des Finanzierungsleasings erhöht. Zudem entsteht aufgrund der zivilrechtlichen Regelung des Leasings Rechtsunsicherheit im internationalen Verkehr. Wir schlagen dem Seco vor, diese juristischen Fragen detailliert abzuklären.

Ausserdem ist es zweckmässig, den Abschluss von Doppelbesteuerungsabkommen mit wichtigen Zielmärkten voranzutreiben und die bestehenden Prozesse der Mehrwertsteuerrückerstattung zu beschleunigen und zu vereinfachen. Solche Abkommen würden bestehende Kostennachteile von Schweizer Anbietern mindern und wären für die Erhöhung der Exporte hilfreich.

5.3 Ausblick

Unsere Untersuchungsmethodik war darauf ausgerichtet, die grössten Exportpotenziale aufgrund einer Marktöffnung zu entdecken. Trotzdem ist es denkbar, dass wir die Exportpotenziale in den schweizerischen Dienstleistungsbranchen unterschätzen.

Zum einen haben wir Branchen mit guten Exportvoraussetzungen und bereits hohem Exportanteil nicht untersucht, da wir in diesen Bereichen keine wesentlichen Regulierungshürden vermuten. Es könnte jedoch sein, dass auch in diesen Branchen ein beträchtliches zusätzlich realisierbares Exportvolumen möglich ist. Obwohl diese Branchen bereits auf gewissen ausländischen Märkten erfolgreich tätig sind, ist es denkbar, dass der Zutritt zu anderen wichtigen ausländischen Märkten bislang verwehrt ist. Zur Aufdeckung dieses Exportpotenzials wären detailliertere Branchenstudien nötig, die

untersuchen, in welchen Märkten die Unternehmen tätig sind und wo sie bei offenem Marktzugang zusätzlich tätig sein könnten.

Zum anderen ist es möglich, dass unsere Abstützung auf die Einschätzungen von Branchen- und Unternehmensexperten dazu führt, dass die kurzfristige Optik dominiert und langfristige Struktureffekte zu wenig in Betracht gezogen werden. So ist es wahrscheinlich, dass die befragten Unternehmen die Frage nach dem erschliessbaren Exportpotenzial aus der heutigen Perspektive beurteilen und nicht einbeziehen, dass eine Marktöffnung zu Veränderung von Branchenstrukturen führen kann. Ein Beispiel dafür ist die Architektur: Viele Anbieter sind heute regional tätig, konzentrieren sich auf den ortsüblichen Baustil und beschäftigen sich wenig mit ausländischen Märkten. Eine Marktöffnung könnte dazu führen, dass sich mehr Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen besinnen, sich auf bestimmte Arten von Bauten oder Baustile fokussieren, sich an internationalen Wettbewerben beteiligen und mit ausländischen Partnern für die Bauausführung zusammenarbeiten. Wie in anderen Branchen üblich, würde mit der Marktöffnung eine stärkere Segmentierung der Branche entstehen mit Anbietern, die sich gegenüber heute durch ein enger definiertes Geschäftsfeld und dafür eine internationalere Ausrichtung auszeichnen. Das Exportvolumen würde dadurch steigen.

Ex-ante sind langfristige Struktureffekte aufgrund einer zunehmenden Internationalisierung schwierig abzuschätzen. Eine Möglichkeit sehen wir in einer vergleichenden Analyse schweizerischer Branchen, in welchen Marktöffnungen stattgefunden haben. Die Arbeit von Vaterlaus et. al. (2005) geht in diese Richtung, konzentriert sich jedoch auf den Krisenverlauf in den ausgewählten Branchen und weniger auf die strategischen Reaktionen der Unternehmungen und die sich daraus ergebenden wirtschaftlichen Auswirkungen in den Branchen. Aufgrund einer sorgfältigen Analyse dieser Erfahrungen kann versucht werden, den Strukturwandel durch eine Öffnung in heute noch stärker binnenorientierten Branchen abzuschätzen. Alternativ kann auch im Rahmen von detaillierten Branchenstudien versucht werden, die binnenorientierten Branchen in der Schweiz mit denselben Branchen in grösseren und stärker integrierten Märkten zu vergleichen. Ein solcher Vergleich könnte darauf hinweisen, in welche Richtung der Strukturwandel in den schweizerischen Branchen bei einer Marktöffnung zu erwarten ist. Studien über die Deregulierungserfahrungen in den USA legen nahe, dass Unternehmen mit einer klaren Fokussierung und Spezialisierung erfolgreicher sind als strategisch breit aufgestellt Firmen (z.B. Smith und Grimm 1987).

Schliesslich möchten wir auf die ungenaue statistische Erfassung des Dienstleistungshandels hinweisen. Unsere Analyse basiert auf den Daten der Mehrwertsteuerstatistik, welche die Dienstleistungsexporte jedoch nur mangelhaft erfassen. Um ein besseres Verständnis zu erhalten, welche Branche in welcher Form Leistungen exportiert, ist eine verbesserte Statistik anzustreben. Interessant wäre auch, die für die Schweiz wichtigen konzerninternen Leistungsflüsse besser zu erfassen, um die Bedeutung von Direktinvestitionen für den Dienstleistungsexport besser zu verstehen

6 Quellen

- Brunetti, A., Michal, S. (2007): Services Liberalization in Europe: Case Studies (Volume 2). Strukturberichterstattung Nr. 35/2. Staatssekretariat für Wirtschaft. Bern.
- Bundesamt für Statistik (2010), Panorama der Hochschulen. www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/15/22/publ.html?publicationID=3937
- Bundesamt für Statistik (2010): Die Mehrwertsteuer in der Schweiz 2006–2007, Resultate und Kommentare, abrufbar unter www.estv.admin.ch/dokumentation/00075/00076/00714
- Bundesamt für Statistik (2008). Produktionskonto nach Branchen. www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/04/02/02/key/nach_branchen.html
- Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Jahresbericht 2009: www.bdl-leasing-verband.de
- Credit Suisse (Hrsg.) (2006): Leasing im Trend. Zürich, 2006, S. 25.
- Dankert, M. (2007): Leasing in der Schweiz – Vom Stiefkind zum Standard. In: Schweizer Bank. Nr. 9. September 2007, S. 10ff.
- Eidgenössische Steuerverwaltung (2007): Mehrwertsteuerstatistik. www.estv.admin.ch
- Eidgenössisches Finanzdepartement (2006): Finanzplatz und Finanzmarktpolitik Schweiz. Kommunikation EFD. Bern.
- Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA (Hrsg.) (2010): Rundschreiben 2010/x „Finanzintermediation nach Geldwäschereigesetz“, Ausführungen zur Verordnung über die berufsmässige Ausübung der Finanzintermediation (VBF), 1-23.
- Geier, R. D., (2001): Die Behandlung von Leasinggeschäften in schweizerischen MWST-Recht“. In: Der Schweizer Treuhänder 9/01, Zürich. S. 868.
- Hauser, H., Schmeiser, H. (2009): „Allgemeines Versicherungsabkommen und Dienstleistungsfreiheit Schweiz – EU“. Studie im Auftrag des Schweizerischen Versicherungsverbandes SVV. Institut für Versicherungswirtschaft, Universität St. Gallen. St.Gallen/Zürich.
- Hess, M. (2007): Leasing in der Schweiz: Der Markt und die Trends im Überblick. In: Finanzierung, Leasing, Factoring. Nr. 2/2007.
- Hess, M. (2009): Leasing versus Miete – rechtliche Aspekte und Abgrenzungen. Referat gehalten am Vendor Leasing Day 2009 der Credit Suisse am 4.11.2009.
- Holliger-Hagmann, E. (2007): Leasingtyp beeinflusst Bilanzierung. In: Schweizer Bank. Nr. 9. September 2007, S. 16ff.
- Interpharma (2010): Gesundheitswesen Schweiz, Basel.
- Julie, N. (1996): Finanzierungsmodelle der Zukunft. In: Handelszeitung, Nr. 42/96.
- Konsortium PISA.ch (2010): PISA 2009: Schülerinnen und Schüler der Schweiz im internationalen Vergleich. Erste Ergebnisse. Bern und Neuchâtel: BBT/EDK und Konsortium PISA.ch, http://pisa2012.ch/dyn/bin/13032-13184-1-pisa-2009_erste-ergebnisse_mini.pdf
- Leaseurope (2010): Annual Survey 2009. www.leaseurope.com
- Leaseurope (2010): Europäischer Leasing-Markt 2009.
- Lehmann R. (2005): Eintritt von Schweizer Dienstleistungsunternehmen in ausländische Märkte, in: Die Volkswirtschaft, 12, 2005, S. 53.

- Lehmann, R. (2006): Grosses Exportpotenzial von Dienstleistungsbranchen. In: Die Volkswirtschaft, 11, 2006. S. 43ff.
- Management Consulting (2010): Fakten und Trends zum Management Consulting Schweiz, ASCO-Marktstudie 2010.
- Neue Zürcher Zeitung (2010): Zugang zum Masterstudium wird überprüft, 10.11.2010, S. 11.
- OECD (2004): Internationalisation and Trade in Higher Education: Opportunities and Challenges.
- OECD (2010): Economics at Glance 2010, OECD Indicators, www.oecd.org/document/52/0,3343,en_2649_39263238_45897844_1_1_1_1,00.html
- Schmeiser, H., Zeier, A. (2010): „Assekuranz 2015 – Eine Standortbestimmung. Neue Koordinaten im deutschsprachigen Versicherungsmarkt“. Institut für Versicherungswirtschaft, Universität St. Gallen. St.Gallen/Zürich.
- Schweizerische Bankiervereinigung (Hrsg.) (2007): Swiss Banking – Roadmap 2015. Basel.
- Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein SIA (2010): Architektur- und Ingenieurbüros in der Schweiz, Zürich.
- Schweizerischer Leasingverband (SLV): Geschäftsbericht 2009. Zürich. www.leasingverband.ch
- Schweizerischer Versicherungsverband: Zahlen und Fakten 2009. www.svv.ch
- Smith, K.G., Grimm, C.M. (1987): Environmental Variation, Strategic Change and Firm Performance: A Study of Railroad Deregulation, Strategic Management Journal, Vol. 8, S. 363-376.
- Swiss International Schools (2009/10): Private Education “Made in Switzerland” www.swiss-schools.ch/index.php?sector=01&pg=44
- Walser, E. (2007): Die schweizerische Versicherungswirtschaft im internationalen Umfeld: Bedeutung und Herausforderung für die Zukunft. Referat zum Tag der Schweizer Versicherungswirtschaft, Berlin, 6. März 2007.
- Vaterlaus, S., Saurer, M., Spielmann, C., Worm, H., Zenhäusern, P. (2005): Staatliche sowie private Regeln und Strukturwandel: Einfluss von Regeln auf Krisenpotenzial, Krisenauslösung und Anpassungsprozess. Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft, Bern.

7 Anhang

7.1 Ergebnis Vorselektion Dienstleistungsbranchen

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Ergebnis der Eingrenzung der Grundgesamtheit von schweizerischen Dienstleistungsbranchen anhand der Kriterien Exportvoraussetzungen und Exportanteilen auf jene Branchen, die über das grösste Exportpotenzial zu verfügen scheinen und in die detaillierten Untersuchungen einbezogen wurden (grau markiert). Die Begründungen für den Ausschluss der nichteinbezogenen Branchen sind in der Spalte ‚Kommentar‘ in Stichworten angegeben.

NOGA 2007	Wirtschaftszweig	Gesamtumsatz Mio. CHF	Export Mio. CHF	Exportanteil am Gesamtumsatz Mio. CHF	Kommentar
40	Energieversorgung	87'432.1	57'254.3	65%	Beschränkte Kapazität und Transportierbarkeit
401	Elektrizitätsversorgung	83'425.6	57'171.1	69%	
4011A	Elektrizitätserzeugung	18'557.5	8'715.3	47%	
4012A	Elektrizitätsübertragung	441.0	197.7	45%	
4013A	Elektrizitätsverteilung und -handel	64'427.1	48'258.2	75%	
402	Gasversorgung	3'685.9	78.7	2%	Beschränkte Transportierbarkeit
4021A	Gaserzeugung	487.7	0.4	0%	
4022A	Gasverteilung durch Rohrleitungen	3'198.2	78.4	2%	
403	Wärmeversorgung	320.6	4.5	1%	
4030A	Wärmeversorgung	320.6	4.5	1%	
41	Wasserversorgung	1'397.3	4.1	0%	
410	Wasserversorgung	1'397.3	4.1	0%	
4100A	Wasserversorgung	1'397.3	4.1	0%	
45	Bau	80'947.8	2'686.7	3%	Differenzierung nach Branchensegmenten nötig
50	Automobilhandel und -reparatur; Tankst.	65'201.7	6'263.9	10%	Lokale Präsenz notwendig
51	Grosshandel (ohne Automobilhandel)	1'351'548.9	1'169'863.6	87%	Offene Märkte
52	Detailhandel (ohne Autos / Tankstellen)	154'303.8	45'367.4	29%	Lokale Präsenz notwendig
55	Beherbergungs- und Gaststätten	26'457.7	1'384.3	5%	Tourismus ausgeschlossen, durch spezielle Organisationen gefördert
60	Landverkehr; Rohrfernleitungen	25'598.1	4'423.9	17%	
601	Eisenbahnverkehr	9'876.2	1'587.9	16%	
602	Sonstiger Landverkehr	14'692.7	2'624.2	18%	Lokale Präsenz notwendig
6021A	Personenbeförderung im Nahverkehr	1'973.9	11.5	1%	Lokale Präsenz notwendig
6021B	Personenbeförd. (Regional-/Fernverkehr)	311.9	10.2	3%	
6021C	Zahnrad-, Seilbahnen und Skilifte	1'384.1	1.2	0%	
6022A	Betrieb von Taxis	454.4	9.7	2%	
6023A	Sonst. Landverkehr-Personenbeförderung	593.5	176.9	30%	Heterogene Zusammensetzung der Branche
6024A	Güterbeförderung im Strassenverkehr	9'974.9	2'414.6	24%	
61	Schifffahrt	17'734.7	17'535.3	99%	Offene Märkte
62	Luftfahrt	8'624.1	7'936.3	92%	Offene Märkte
63	Hilfs- und Nebentätig-	34'594.4	26'211.1	76%	

	keiten für Verkehr				
631	Frachtschlag und Lagerei	1'263.9	132.5	10%	
6311A	Frachtschlag	39.2	21.5	55%	
6312A	Lagerei	1'224.7	111.0	9%	
632	Sonstige Nebentätigkeiten für Verkehr	7'656.1	5'041.6	66%	Heterogene Zusammensetzung der Branche
6321A	Sonst. Nebentätigkeiten für Landverkehr	992.3	183.2	18%	
6322A	Sonst. Nebentätigkeiten für Schifffahrt	3'295.3	3'210.8	97%	
6323A	Sonst. Nebentätigkeiten für Luftfahrt	3'368.6	1'647.6	49%	
633	Reisebüros und Reiseveranstalter	11'236.3	9'420.0	84%	
6330A	Reisebüros und Reiseveranstalter	11'236.3	9'420.0	84%	
634	Spedition, sonstige Verkehrsvermittlung	14'438.0	11'617.0	80%	untersucht in Lehmann (2006)
64	Nachrichtenübermittlung	30'446.9	3'255.5	11%	Hohe Kultur- und Sprachabhängigkeit
641	Post- und Kurierdienste	8'886.2	1'046.5	12%	
642	Fernmeldedienste	21'560.6	2'209.0	10%	
6420A	Fernmeldedienste ohne Radio/TV-Übertr.	19'845.4	1'970.1	10%	
6420B	Radio- und Fernsehprogramm-Übertragung	1'357.5	12.9	1%	
6420C	Internetprovider	357.7	225.9	63%	
65	Kreditinstitute	379'570.6	125'481.9	33%	
651	Zentralbanken und Kreditinstitute	256'181.1	43'930.2	17%	
652	Sonstige Finanzierungsinstitutionen	123'389.5	81'551.7	66%	
6521A	Institutionen für Finanzierungsleasing	4'630.5	93.8	2%	
6522A	Kleinkreditinstitute	2'376.9	6.3	0%	
6522B	Sonstige Spezialkreditinstitute	1'109.6	314.3	28%	
6523A	Fondsleitungen	1'144.5	71.1	6%	
6523B	Investmentgesellschaften	34'468.1	21'492.5	62%	
6523C	Konzerngesellschaften	64'339.8	55'788.5	87%	
6523D	Sonst. Finanzierungsinstitutionen a.n.g.	15'320.0	3'785.2	25%	
66	Versicherungen (ohne Sozialversicherung)	172'088.6	1'761.1	1%	
660	Versicherungen (ohne Sozialversicherung)	172'088.6	1'761.1	1%	
6601A	Lebensversicherung	1'964.3	351.4	18%	
6602A	Pensionskassen	7'031.6	3.6	0%	
6603A	Unfall- und Schadenversicherung	146'320.4	1'114.7	1%	
6603B	Rückversicherung	5'560.7	291.4	5%	Offene Märkte
6603C	Krankenkassen	11'102.4	0.0	0%	
6603D	Sonstige Versicherungen a.n.g.	109.2	0.0	0%	
67	Nebentätigkeit für Kreditinst./Versich.	19'971.3	9'136.7	46%	Finanzbranche ausgeschlossen, hohe Komplexität und spezifische Untersuchungen vorhanden
671	Mit Kreditinst. verbundene Tätigkeiten	18'928.6	8'794.2	46%	
6711A	Effekten- und Waren-	992.3	152.4	15%	

	börsen				
6712A	Effektenhandel	1'665.1	321.8	19%	
6712B	Unabhängige Vermögensverwaltung	10'236.4	4'166.7	41%	
6713A	Sonst. mit Kredit verbundene Tätigkeiten	6'034.8	4'153.3	69%	
672	Mit Versicherung verbundene Tätigkeiten	1'042.7	342.5	33%	
6720A	Mit Versicherung verbundene Tätigkeiten	1'042.7	342.5	33%	
70	Grundstücks- und Wohnungswesen	14'807.3	325.0	2%	Lokale Präsenz notwendig
71	Vermietung beweglicher Sachen	4'758.1	1'831.0	38%	
711	Vermietung von Automobilen	1'328.5	287.0	22%	
712	Vermietung von sonstigen Verkehrsmitteln	2'365.0	1'452.6	61%	
713	Vermietung von Maschinen und Geräten	545.9	57.7	11%	
714	Vermietung von Gebrauchsgütern a.n.g.	518.8	33.7	6%	
72	Datenverarbeitung und Datenbanken	36'212.8	19'404.1	54%	untersucht in Lehmann (2006)
73	Forschung und Entwicklung	4'452.3	2'943.4	66%	untersucht in Lehmann (2006)
731	Natur-, Ingenieur-, Agrarwiss., Medizin	4'340.0	2'932.5	68%	
7310A	Natur-, Ingenieur-, Agrarwiss., Medizin	4'340.0	2'932.5	68%	
732	Rechts-, Wirtschafts-, Sozialwissensch.	112.2	10.9	10%	
7320A	Rechts-, Wirtschafts-, Sozialwissensch.	112.2	10.9	10%	
74	Unternehmensbezogene Dienstleistungen	140'996.6	51'287.6	36%	
741	Rechts-, Steuer-, Unternehmensberatung	75'656.3	30'911.0	41%	untersucht in Lehmann (2006)
7411A	Advokatur-, Notariatsbüros	4'028.6	655.6	16%	
7411B	Patentanwaltbüros, Patentverwertung	4'897.9	3'801.8	78%	
7412A	Wirtschaftsprüfer, Beratung, Buchführung	9'514.3	2'068.6	22%	
7413A	Markt- und Meinungsforschung	1'519.0	1'007.6	66%	
7414A	Unternehmens-, Public Relationsberatung	19'327.1	10'251.7	53%	
7415A	Managementtätigkeiten von Finanzholdings	555.2	272.5	49%	
7415B	Managementtätigkeiten anderer Holdings	35'814.0	12'853.1	36%	
742	Architektur- und Ingenieurbüros	25'320.5	5'511.3	22%	untersucht in Lehmann (2006)
7420A	Architekturbüros	8'984.1	219.4	2%	
7420B	Innenarchitekturbüros	345.1	31.0	9%	
7420C	Bauingenieurbüros	4'025.6	222.9	6%	
7420D	Sonstige Ingenieurbüros	7'135.1	3'137.9	44%	
7420E	Geometerbüros	488.7	26.8	5%	
7420F	Raumplanungsbüros	150.2	6.4	4%	
7420G	Landschaftsplanung, Gartenarchitektur	212.5	6.9	3%	
7420H	Sonstige technische	3'979.3	1'860.1	47%	

	Beratung und Planung				
743	Technische und chemische Untersuchung	1'781.8	810.6	45%	Heterogene Zusammensetzung der Branche
7430A	Technische und chemische Untersuchung	1'781.8	810.6	45%	
744	Werbung	7'693.4	890.7	12%	Kultur- und sprachabhängiges Geschäft
7440A	Werbeberatung	3'148.7	457.8	15%	
7440B	Werbevermittlung	4'544.6	432.9	10%	
745	Personal- und Stellenvermittlung	8'130.8	2'043.5	25%	Beziehungsabhängiges Geschäft
7450A	Personal- und Stellenvermittlung	8'130.8	2'043.5	25%	
746	Detekteien, Wach- und Sicherheitsdienste	1'184.3	79.4	7%	Lokale Präsenz notwendig
7460A	Detekteien, Wach- und Sicherheitsdienste	1'184.3	79.4	7%	
747	Reinigung von Gebäuden und Inventar	2'839.1	49.5	2%	Lokale Präsenz notwendig
7470A	Kaminfeger	257.3	0.1	0%	
7470B	Reinigung von Gebäuden und Wohnungen	2'358.2	41.6	2%	
7470C	Sonstige Reinigung	223.6	7.8	3%	
748	Sonstige Dienste an Unternehmen	18'390.4	10'991.5	60%	Lokale Präsenz notwendig
7481A	Fotografie	273.4	26.4	10%	
7481B	Fotolabors	197.8	13.8	7%	
7482A	Abfüllen und Verpacken	1'141.7	643.5	56%	
7485A	Sekretariats- und Schreibdienste	172.3	33.2	19%	
7485B	Übersetzungsdienste	241.2	18.6	8%	
7485C	Copy Shops	114.8	0.5	0%	
7486A	Call Centers	326.1	49.8	15%	
7487A	Innendekorationsateliers	691.6	14.4	2%	
7487B	Grafikateliers, Design	891.4	109.8	12%	
7487C	Ausstellungs- und Messeorganisation	1'763.7	323.0	18%	
7487D	Sonstige Dienste an Unternehmen a.n.g.	12'576.4	9'758.5	78%	
75	Off. Verwaltung, Verteidigung, Sozialv.	6'757.6	13.1	0%	
80	Erziehung und Unterricht	5'359.2	267.5	5%	untersucht in Lehmann (2006)
801	Kindergärten, Grundschulen, Volksschulen	506.2	8.0	2%	
802	Weiterführende Schulen	1'004.9	13.9	1%	
803	Hochschulen und verwandte Lehranstalten	2'894.2	125.7	4%	
8030A	Universitäre Hochschulen	1'673.1	97.3	6%	
8030B	Fachhochschulen	876.5	28.1	3%	
8030C	Andere höhere Berufsbildungstätigkeiten	344.5	0.3	0%	
804	Erwachsenenbildung, sonstiger Unterricht	953.9	119.9	13%	
8041A	Fahr- und Flugschulen	119.5	9.4	8%	
8042A	Berufliche Erwachsenenbildung	549.1	73.2	13%	
8042B	Künstlerischer Unterricht	15.5	0.0	0%	
8042C	Sprachunterricht	102.0	28.6	28%	

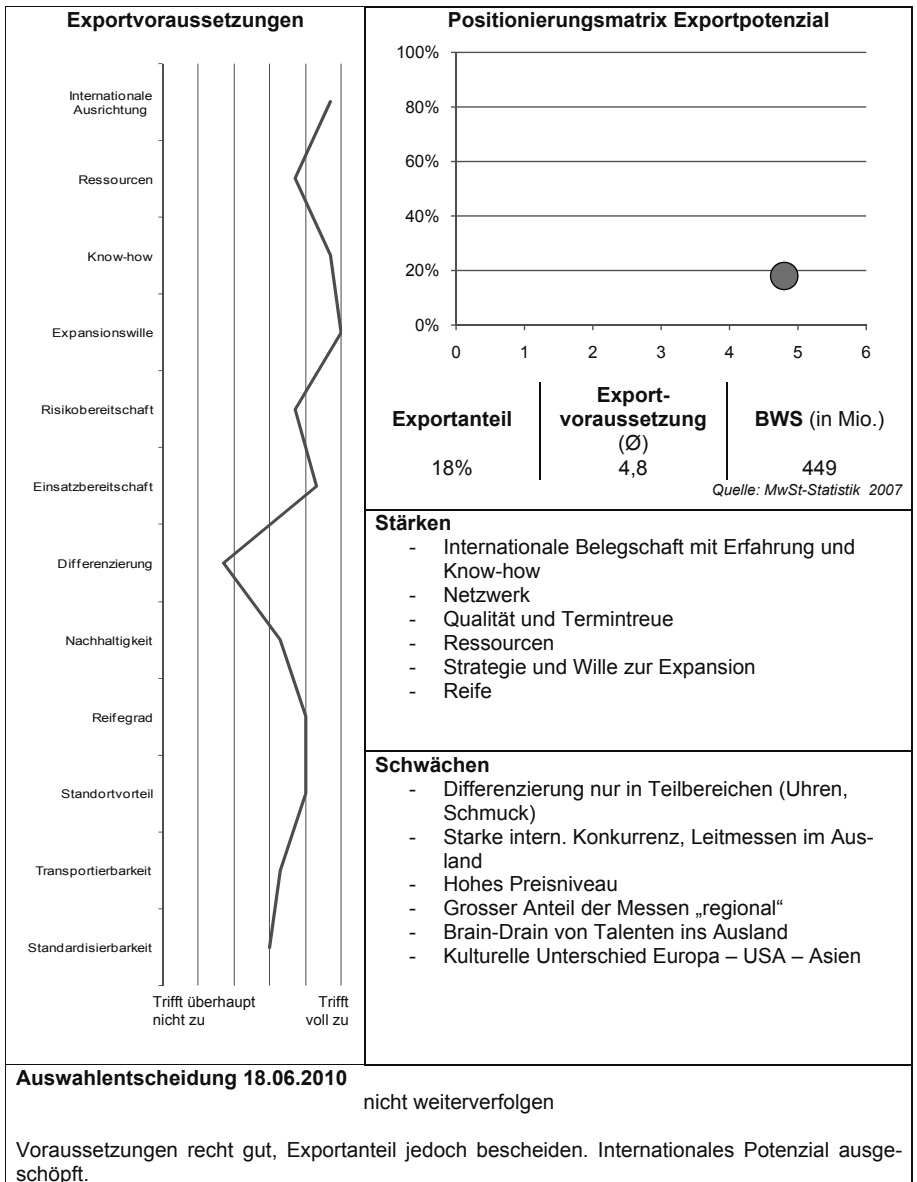
8042D	Informatikunterricht	47.7	3.3	7%	
8042E	Sonstiger Unterricht a.n.g.	120.1	5.2	4%	
85	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	16'919.6	299.1	2%	
851	Gesundheitswesen	12'400.5	244.9	2%	untersucht in Lehmann (2006)
8511A	Allgemeine Krankenhäuser	8'070.8	1.8	0%	
8511B	Spezialkliniken	1'535.1	10.7	1%	
8512A ; 8512B	Praxen von Ärzten für Allgemeinmedizin; Praxen von Fachärzten	1'389.3	4.0	0%	
8513A	Zahnarztpraxen	51.2	0.5	1%	
8514A	Psychotherapie und Psychologie	18.7	0.5	3%	
8514B	Physiotherapie	56.5	2.7	5%	
8514C	Krankenschwestern, Hebammen, Hauspflege	170.6	0.4	0%	
8514D	Sonstige nicht-ärztliche Medizinalberufe	168.0	8.8	5%	
8514E	Medizinische Labors	709.8	193.0	27%	
8514F	Sonstiges Gesundheitswesen a.n.g.	230.4	22.6	10%	
852	Veterinärwesen	580.3	3.3	1%	Unbedeutende Grösse
853	Sozialwesen	3'938.8	50.9	1%	Angebot Dienstleistung durch staatliche Organisationen
90	Abwasser-, Abfallbeseitigung, Entsorgung	5'590.6	114.7	2%	Hohe Transportkosten
91	Interessenvertretungen	6'703.8	796.1	12%	Lokale Präsenz notwendig
92	Kultur, Sport und Unterhaltung	18'955.7	8'042.3	42%	Hohe Kultur- und Sprachabhängigkeit
921	Film / Video (-herst., -verleih); Kinos	2'459.7	1'242.7	51%	
922	Radio- und Fernsehanstalten	2'317.8	22.0	1%	
923	Sonstige kulturelle Leistungen	1'218.3	46.0	4%	untersucht in Lehmann (2006)
924	Korrespondenz- und Nachrichtenbüros	2'669.9	2'292.7	86%	Offene Märkte
925	Bibliotheken, Archive, Museen, Zoos	375.0	15.6	4%	Lokale Präsenz notwendig
926	Sport	7'552.6	4'409.6	58%	Organisation von Sportanlässen, Vermarktung von Sportlern
9261A	Betrieb von Sportanlagen	733.9	6.9	1%	
9262A	Sportvereine	5'664.5	3'897.5	69%	
9262B	Sonstige Sport-Dienstleistungen	1'154.2	505.2	44%	
927	Unterhaltung, Erholung und Freizeit	2'362.4	13.6	1%	Hohe Kultur- und Sprachabhängigkeit
9271A	Spiel-, Wett- und Lotteriewesen	2'201.0	1.4	0%	
9272A	Sons. Unterhaltung und Freizeit a.n.g.	161.4	12.3	8%	
93	Sonstige Dienstleistungen	3'448.4	152.4	4%	
930	Sonstige Dienstleistungen	3'448.4	152.4	4%	Lokale Präsenz notwendig
9301A	Wäscherei und chemische Reinigung	810.1	5.6	1%	
9302A	Coiffeursalons	1'272.7	0.4	0%	
9302B	Kosmetiksalons	258.1	2.1	1%	
9303A	Bestattungswesen	230.9	3.1	1%	

9304A	Saunas, Solarien	85.7	0.4	0%	
9304B	Gymnastik- und Fitnesszentren	489.9	57.4	12%	
9304C	Sonstiges Körperpflegegewerbe	83.7	0.3	0%	
9305A	Sonstige Dienstleistungen a.n.g.	217.2	83.1	38%	

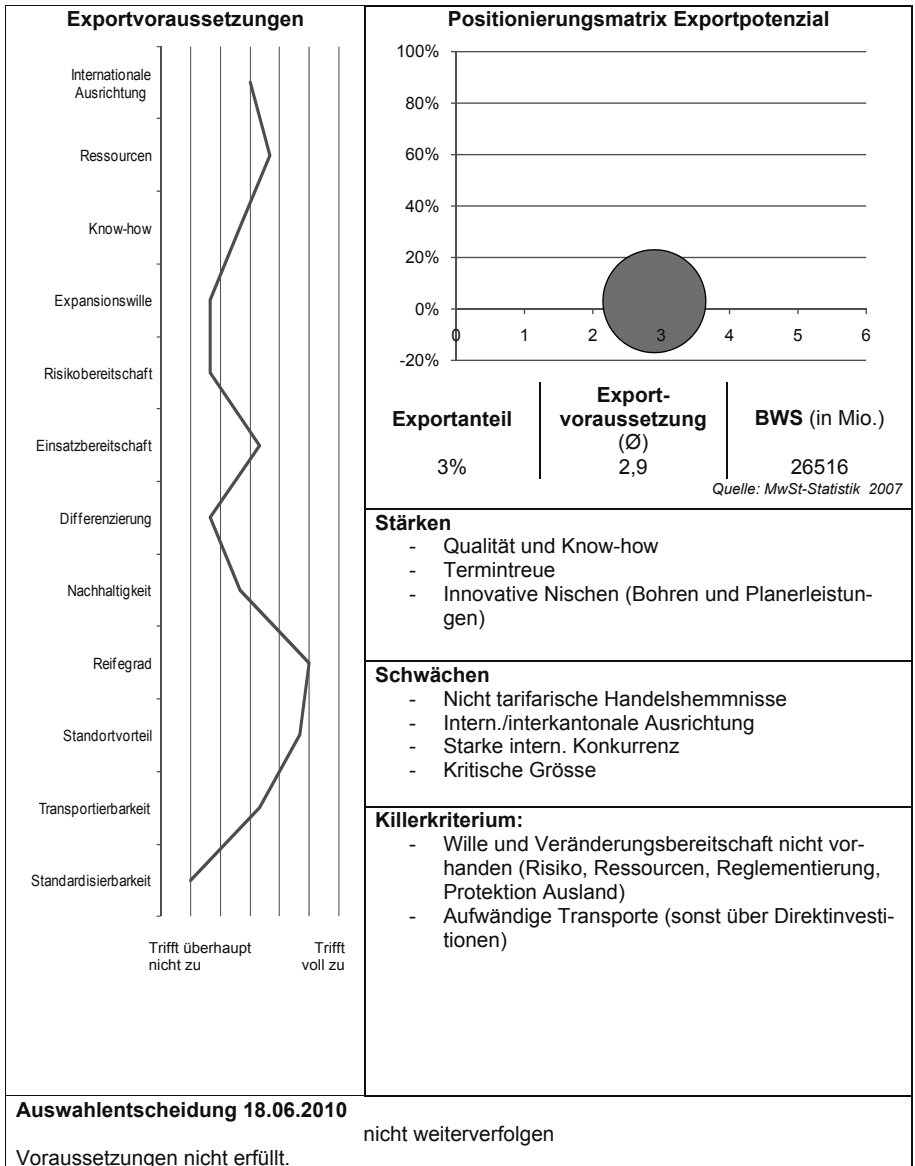
7.2 Exportvoraussetzungen Dienstleistungsbranchen

Die folgenden Factsheet fassten die Ergebnisse der Befragung von Branchenexperten über die Exportvoraussetzungen von ausgewählten schweizerischen Dienstleistungsbranchen zusammen. Sie enthalten die Exportanteile der Branchen gemäss Mehrwertsteuerstatistik 2007 und die Bruttowertschöpfung.

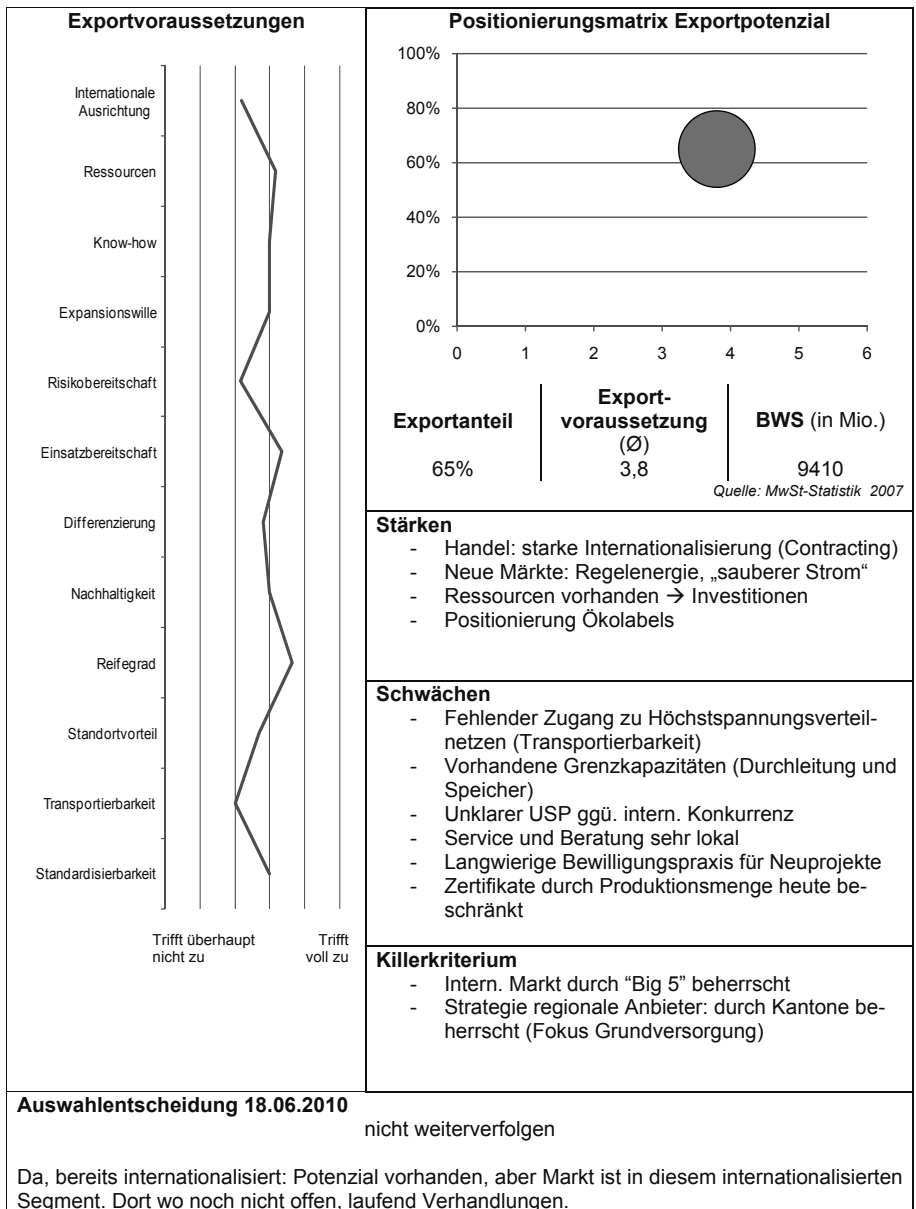
7.2.1 Factsheet Ausstellungs- und Messeorganisation



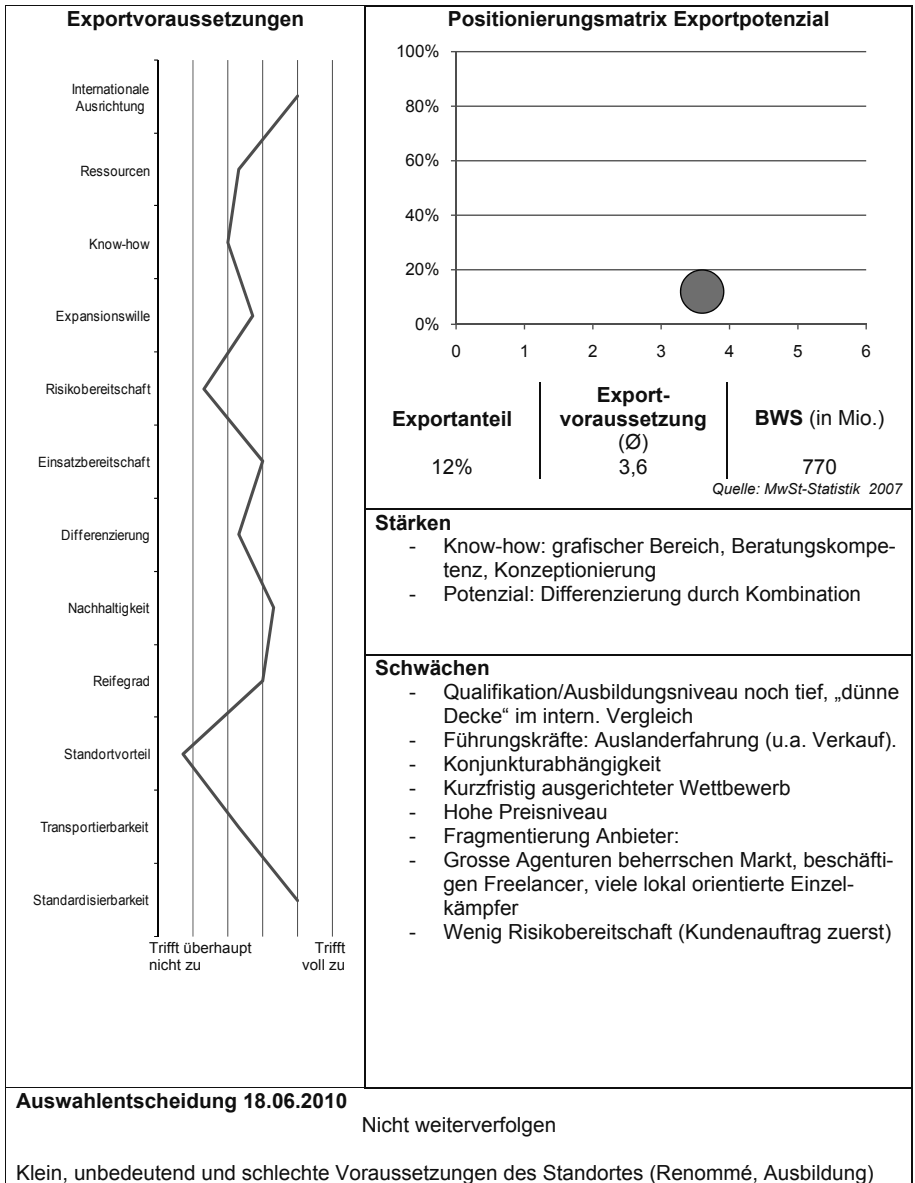
7.2.2 Factsheet Baugewerbe



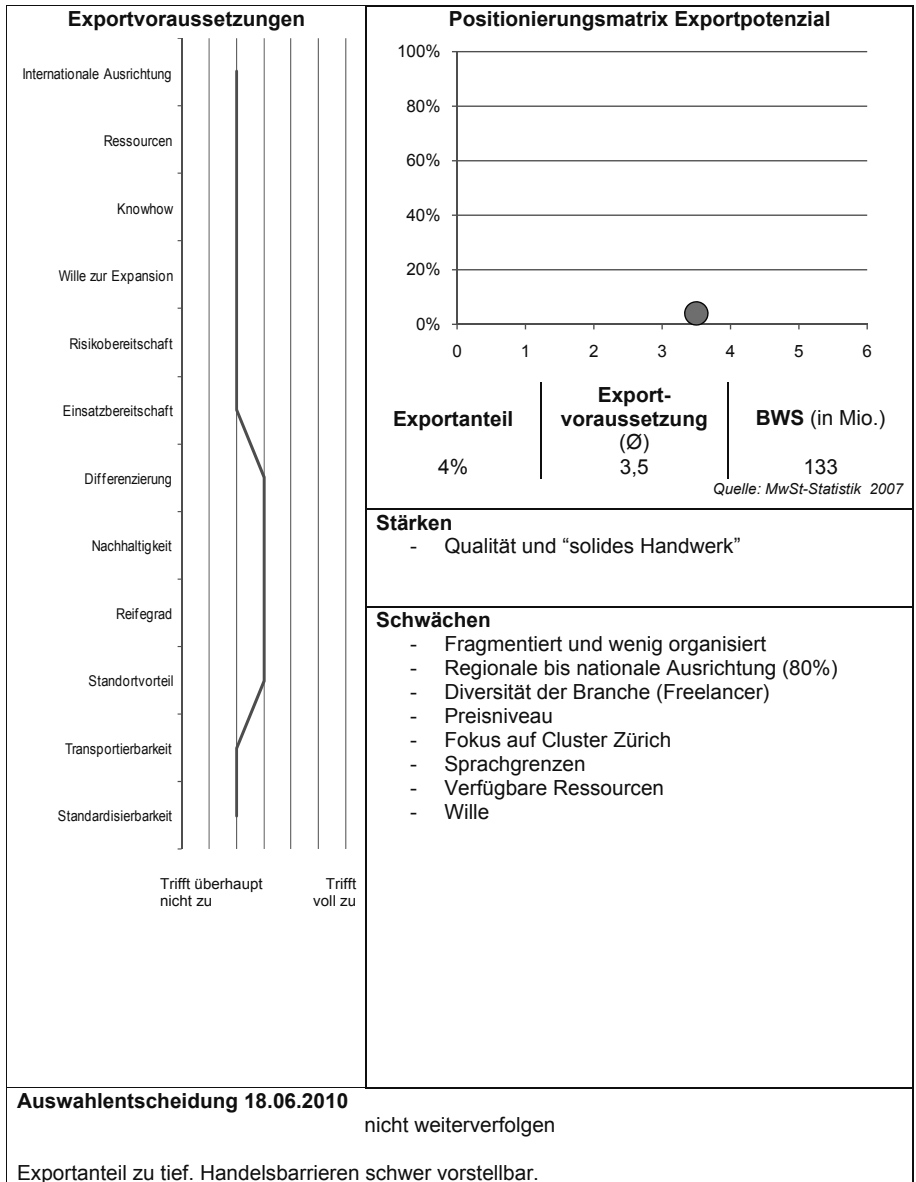
7.2.3 Factsheet Energieversorgung



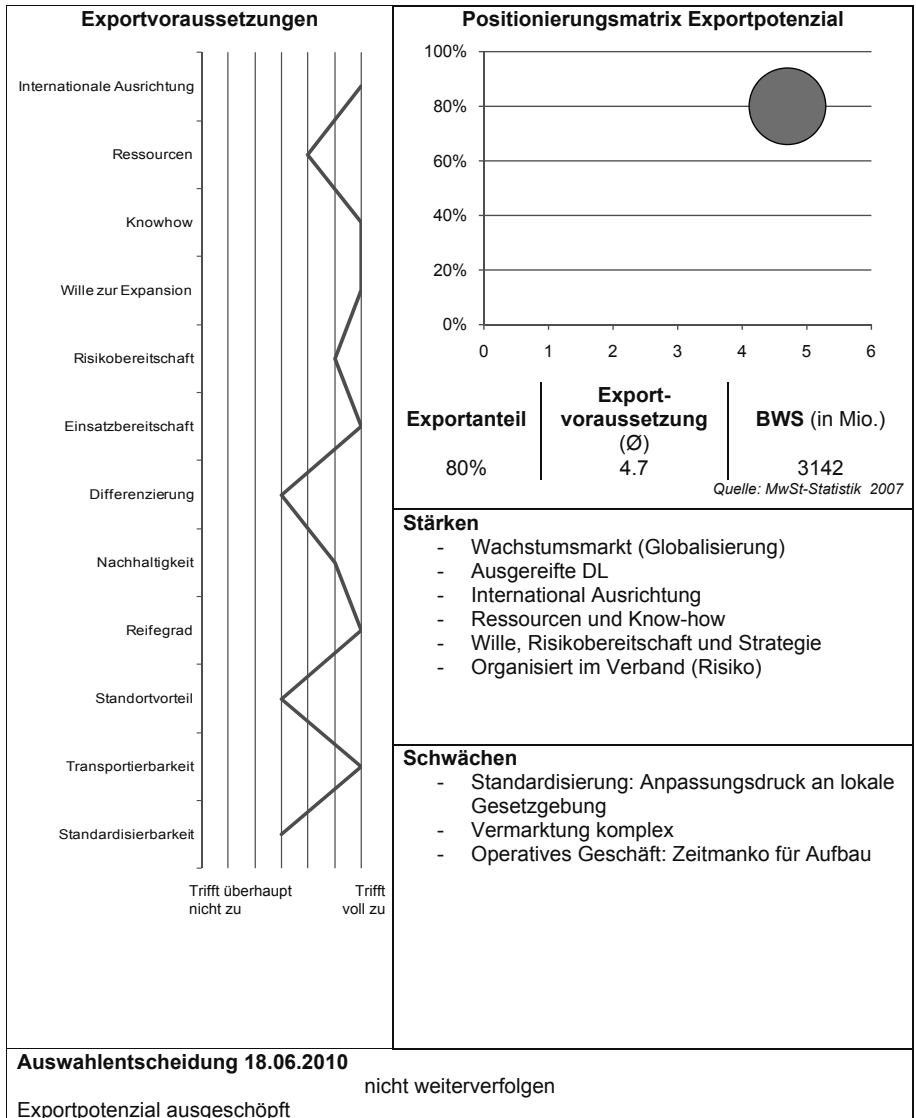
7.2.4 Factsheet Grafik und Design



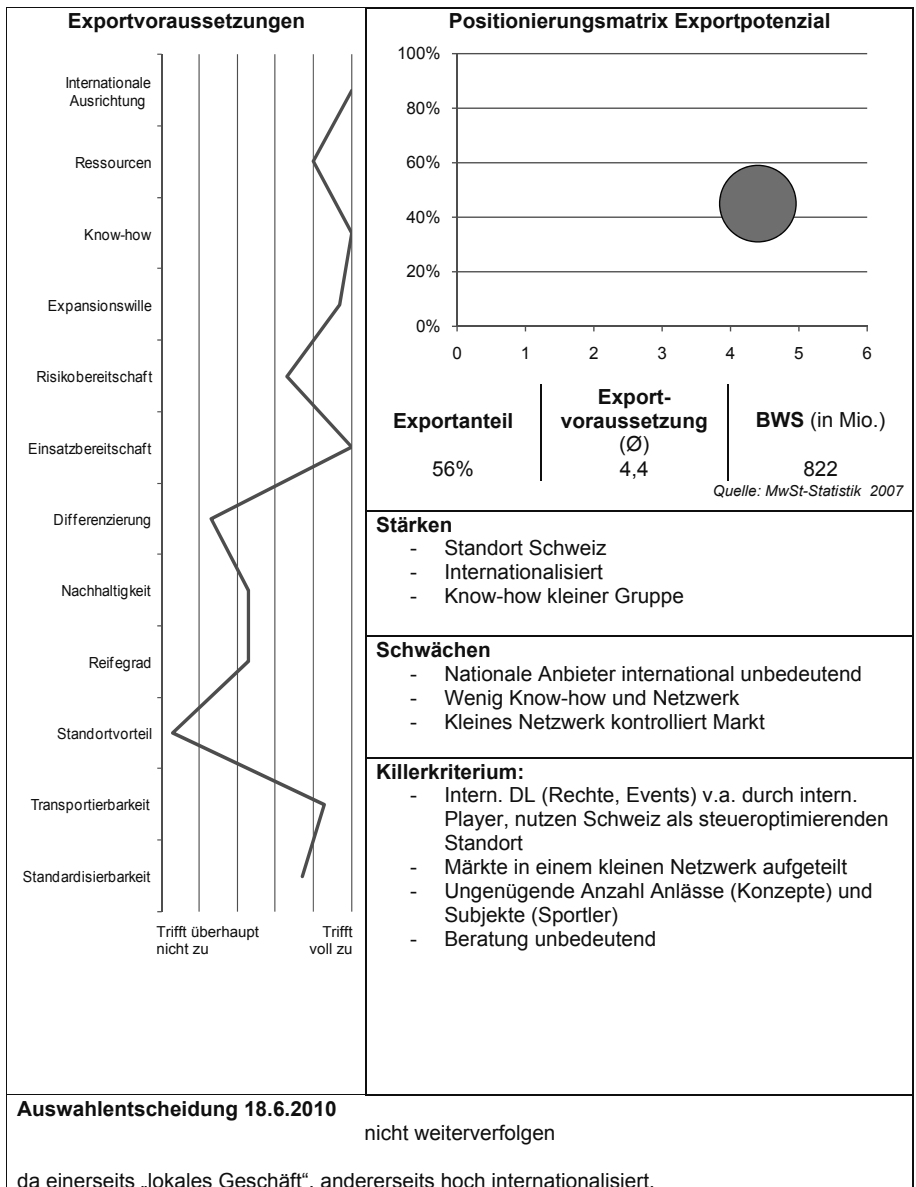
7.2.5 Factsheet Kunst und Unterhaltung



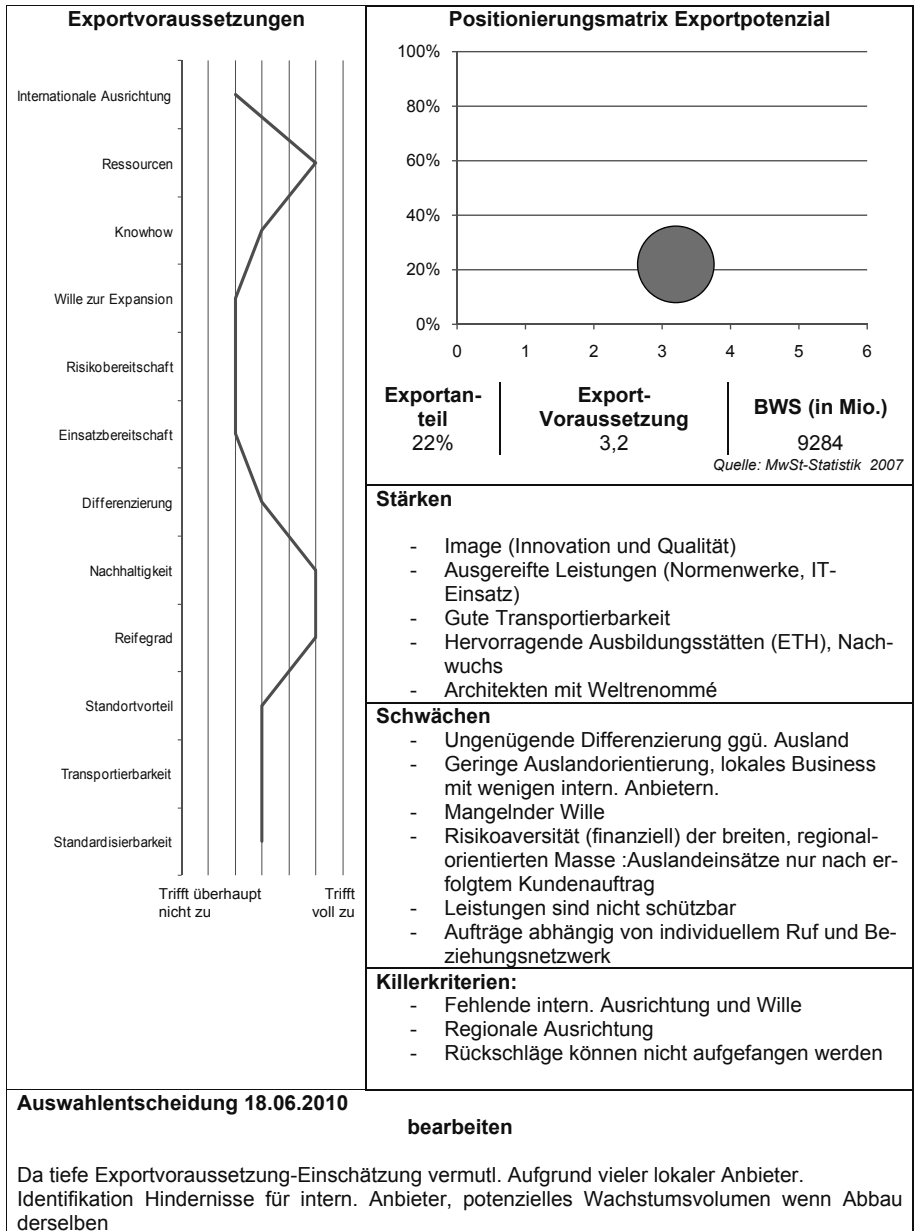
7.2.6 Factsheet Spedition



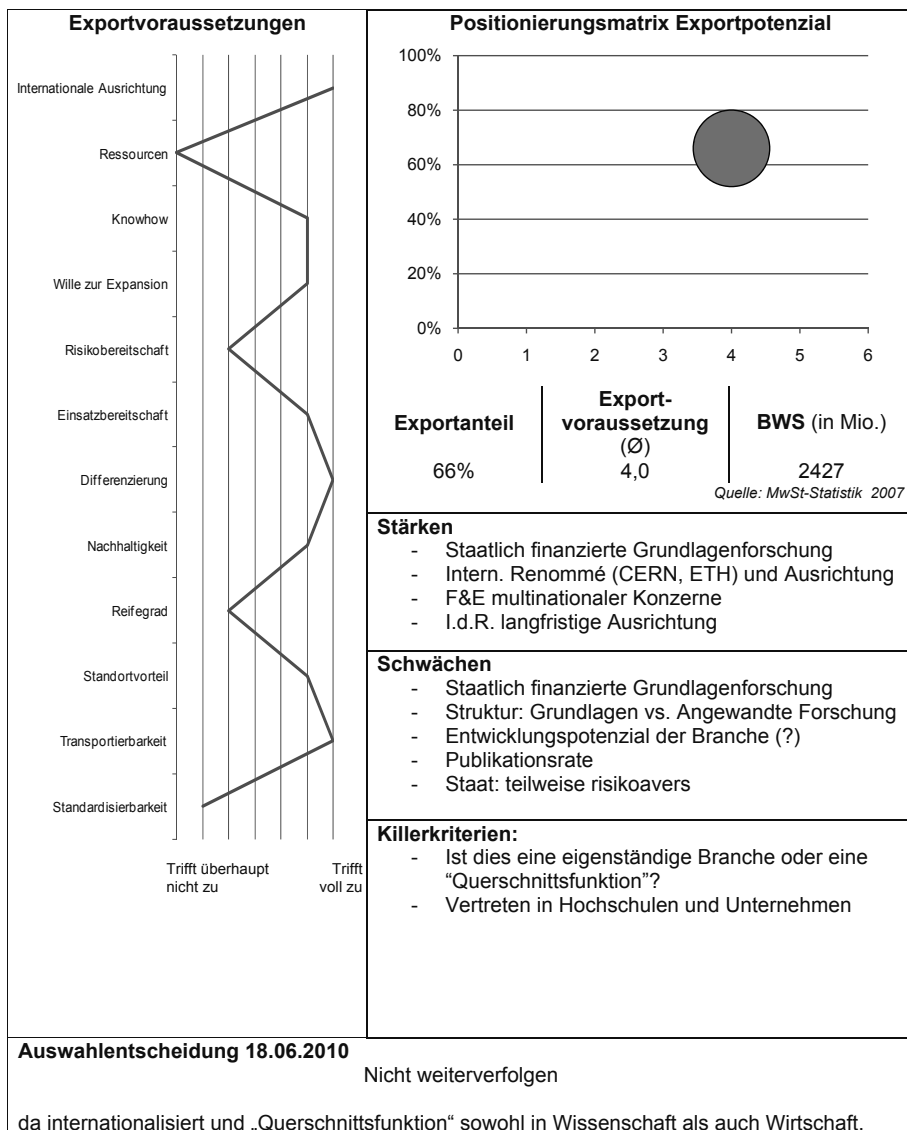
7.2.7 Factsheet Sport



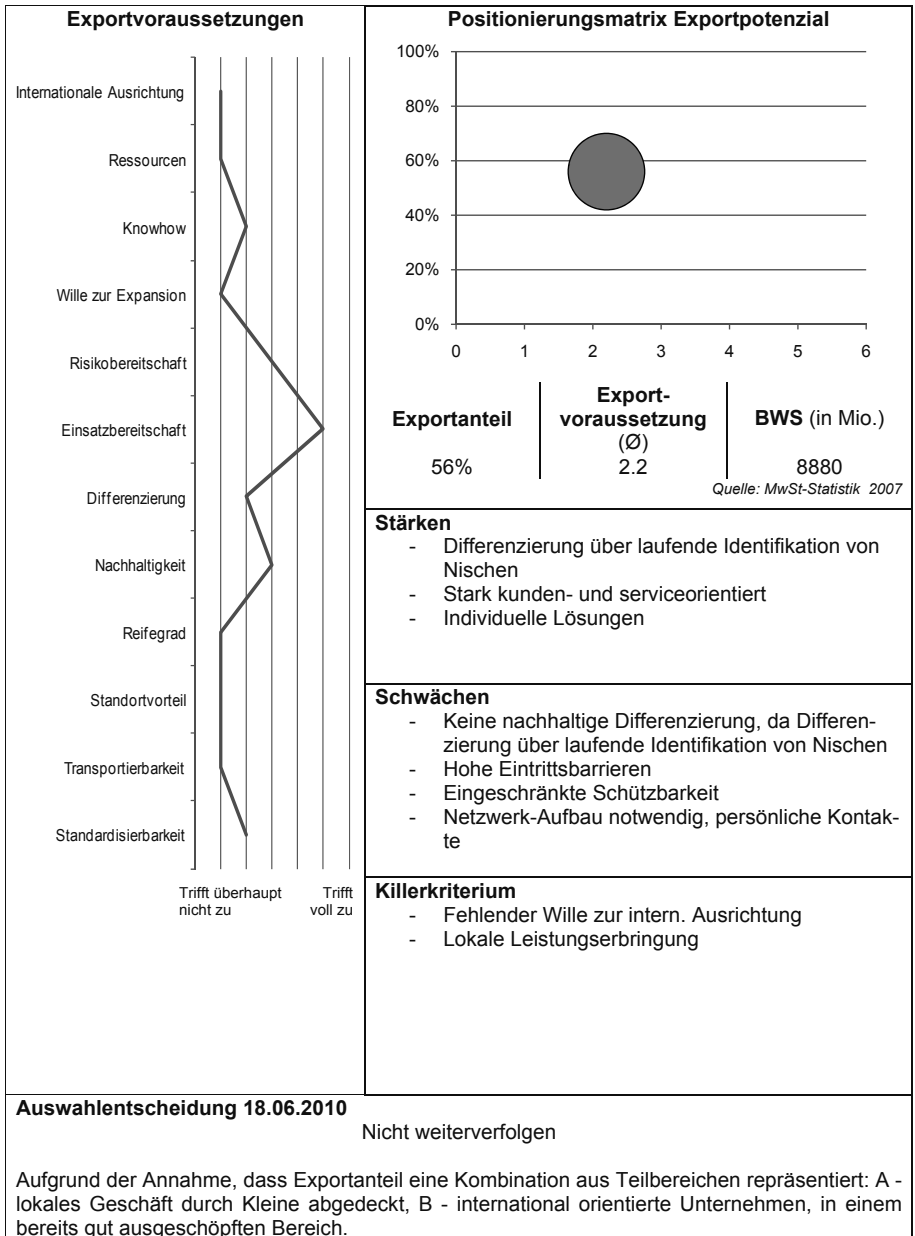
7.2.8 Factsheet Architektur- und Ingenieurbüros



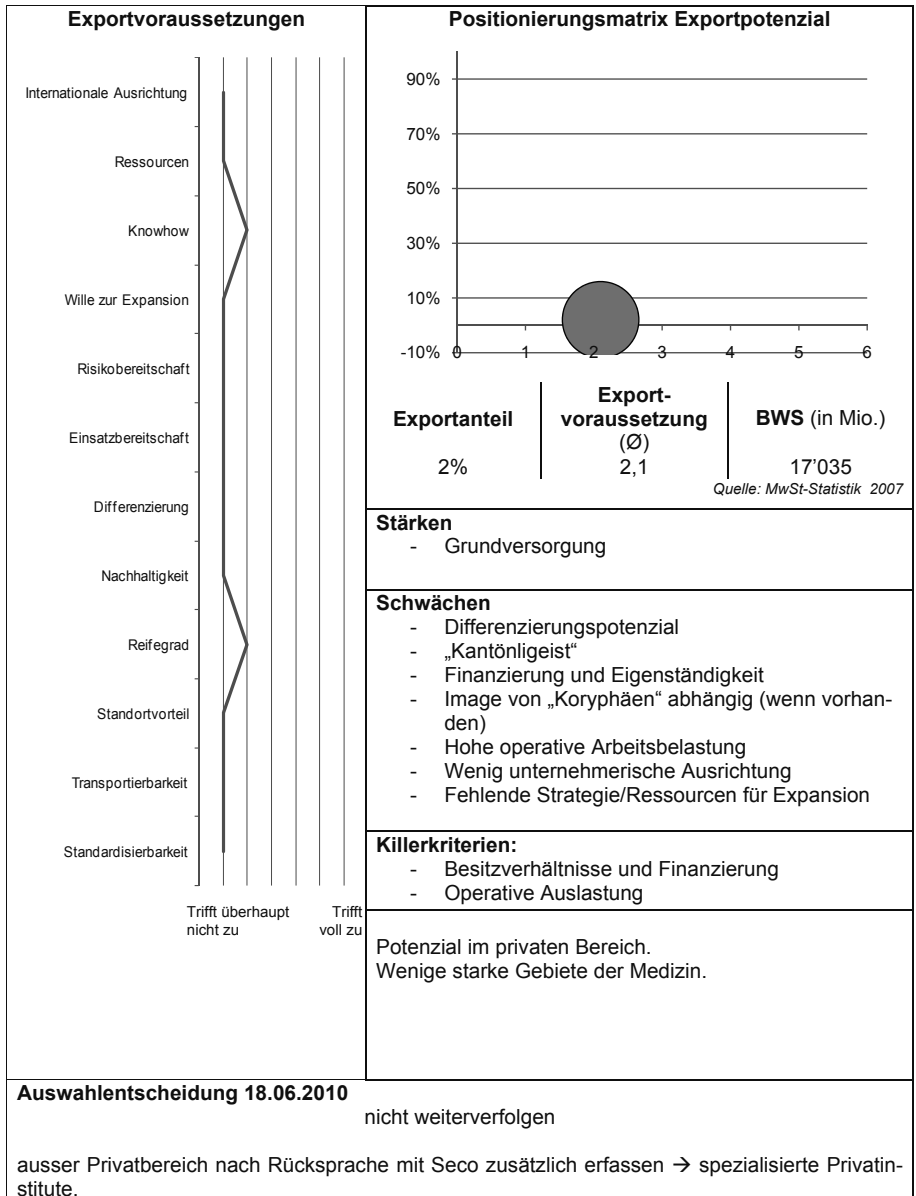
7.2.9 Factsheet Forschung und Entwicklung



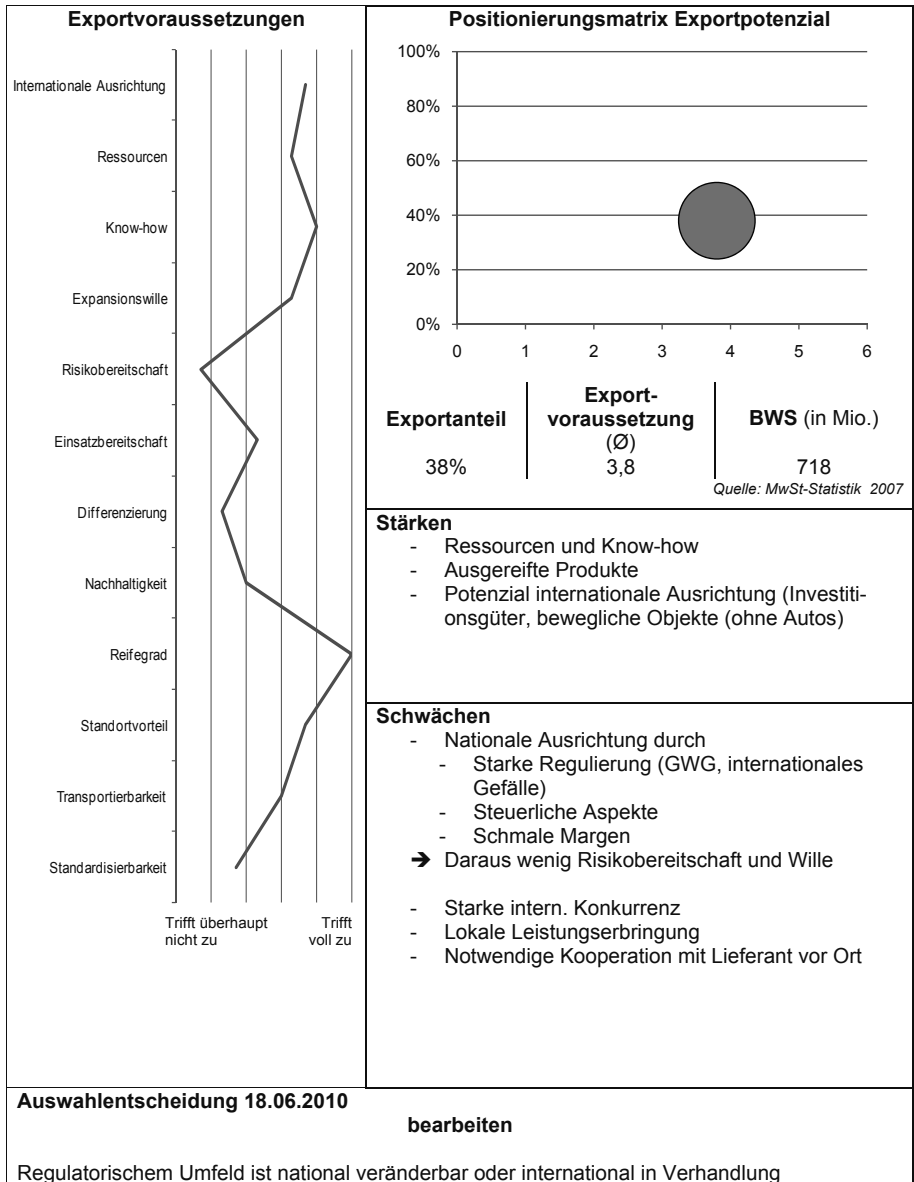
7.2.10 Factsheet Informatikdienste



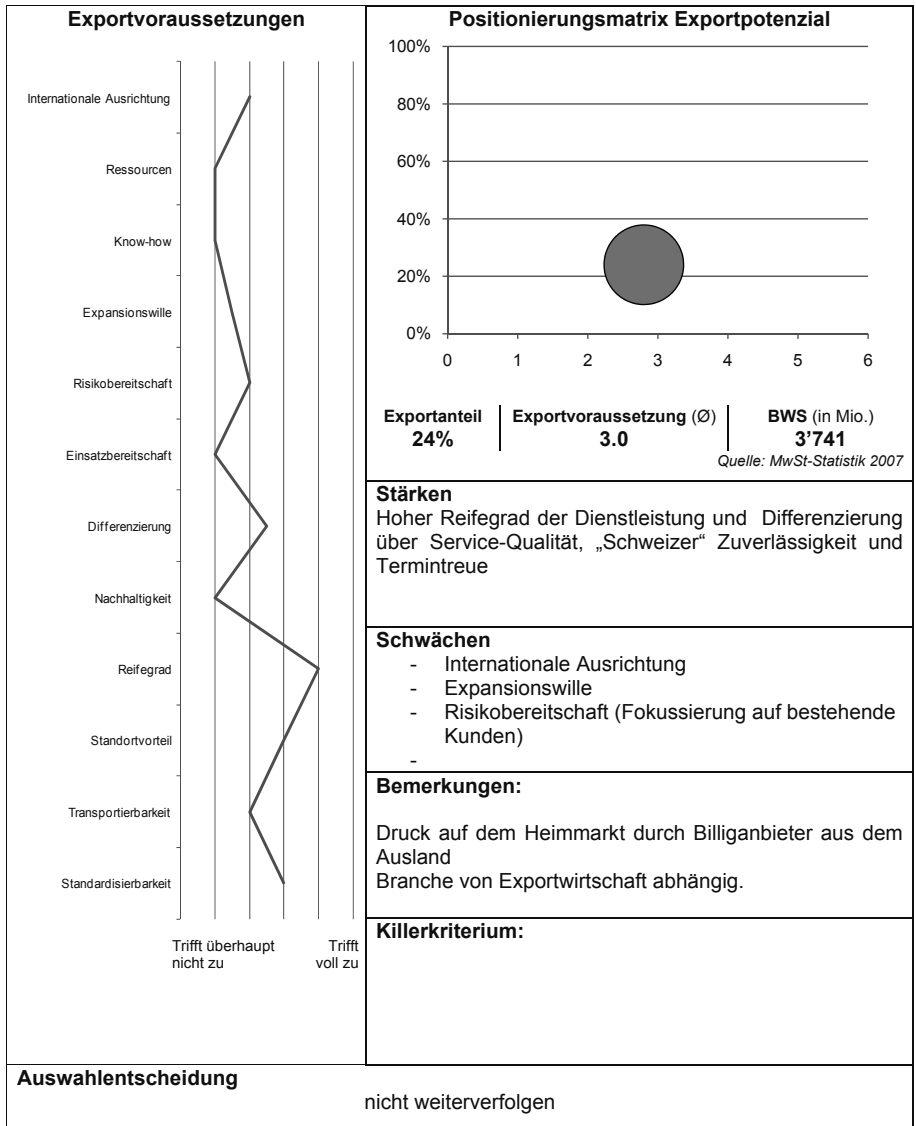
7.2.11 Factsheet Gesundheit



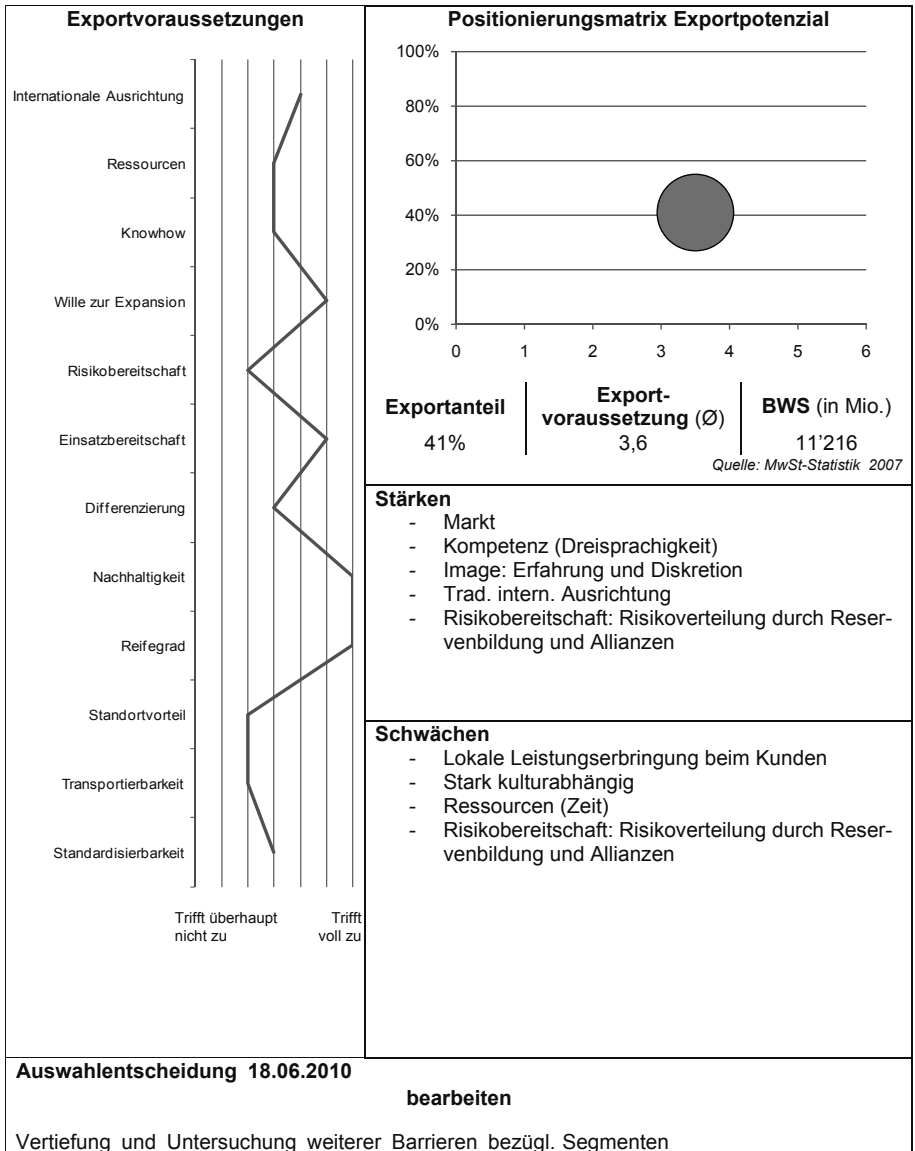
7.2.12 Factsheet Vermietung beweglicher Sachen (Leasing)



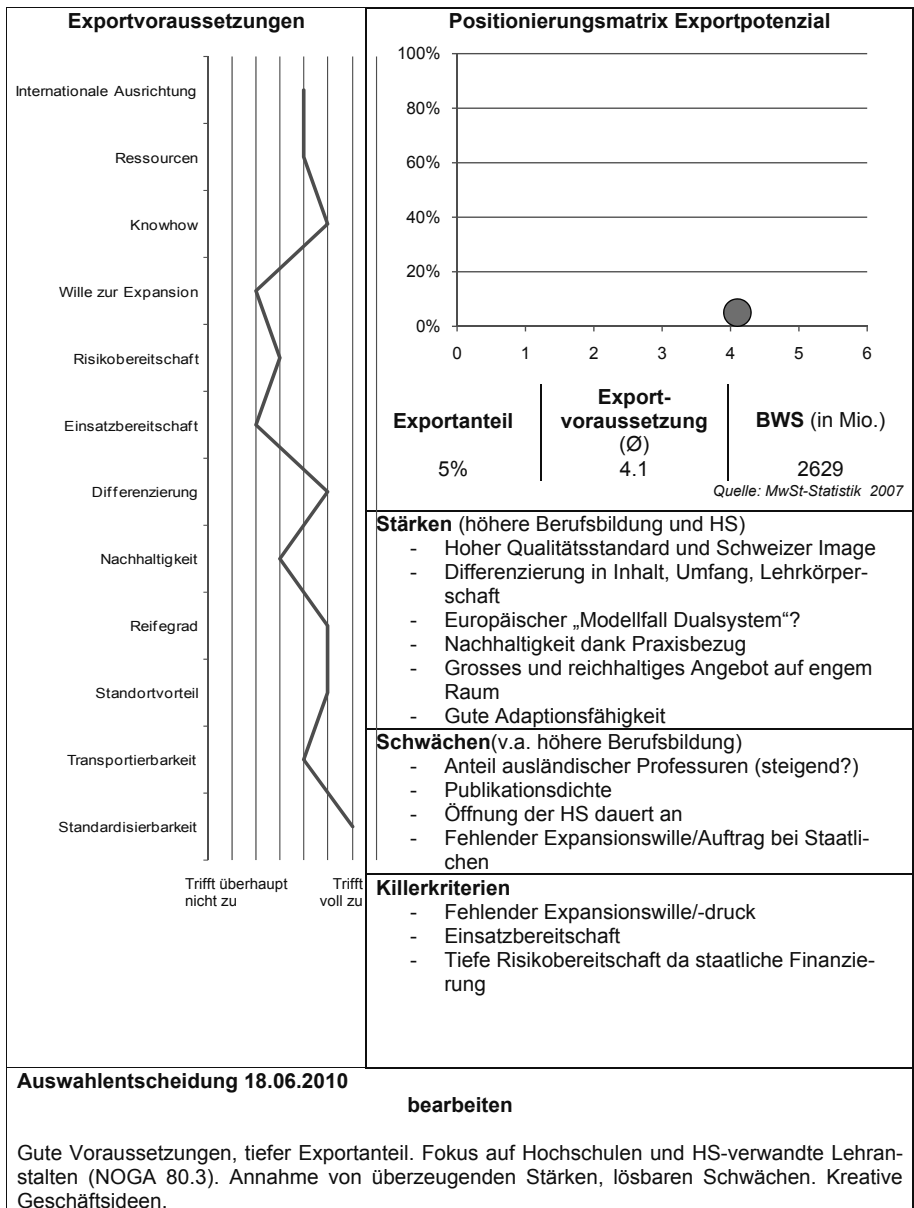
7.2.13 Factsheet Güterbeförderung auf der Strasse



7.2.14 Factsheet Unternehmensberatung



7.2.15 Factsheet Unterrichtswesen



7.2.16 Factsheet Versicherungen

<p style="text-align: center;">Exportvoraussetzungen</p> <p style="text-align: center;"> Trifft überhaupt nicht zu Trifft voll zu </p>	<p style="text-align: center;">Positionierungsmatrix Exportpotenzial</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <tr> <td style="width: 33%;">Exportanteil 21%</td> <td style="width: 33%;">Exportvoraussetzung (Ø) 4,4</td> <td style="width: 33%;">BWS (in Mio.) 21890</td> </tr> </table> <p style="text-align: right; font-size: small;"><i>Quelle: MwSt-Statistik 2007</i></p>	Exportanteil 21%	Exportvoraussetzung (Ø) 4,4	BWS (in Mio.) 21890
Exportanteil 21%	Exportvoraussetzung (Ø) 4,4	BWS (in Mio.) 21890		
<p>Stärken</p> <ul style="list-style-type: none"> - Service- und Kundenorientierung, lokale Leistungserbringung - Differenzierungschance: DL mit Potenzial, Multiplikation des "Modells Schweiz" (Pensionskasse, Leben, Industrie) - Ressourcen, Wille, Reife, Transportierbarkeit - Belegschaft ist intern. ausgerichtet 				
<p>Schwächen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Stark regulierte Branche - Juristische Zwänge (Niederlassung) - Leistung vor Ort - Homogene, wenig innovative Angebotspalette 				
<p>Bemerkungen:</p> <p>Struktur: 5 internationalisierte, "grosse" Anbieter decken 80% des Marktes ab, dann folgt ein breites Feld an national orientierten Gesellschaften.</p>				
<p>Killerkriterium:</p> <p>Internationalisierung der nationalen Unternehmen würden gemäss Branchenexperte stark vom einem Finanzdienstleistungsabkommen mit der EU abhängen.</p>				
<p>Auswahlentscheidung 18.06.2010</p> <p style="text-align: center;">bearbeiten</p>				

7.3 Liste der befragten Unternehmen

AIL Swiss-Austria Leasing AG, Glattbrugg
ARCOM Management Consulting
BHP Hanser und Partner AG
Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen
Cardea AG
Credit Suisse Investitionsgüterleasing AG, Zürich
Ernst & Young AG
Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur
Lyceum Alpinum Zuoz
Oprandi & Partner
Schweizerische Mobiliar, Bern
Schweizerischer Versicherungsverband, Zürich
Schweizerisches Hagelversicherungsgesellschaft, Zürich
Schweizerisches Leasingverband, SLV, Markus Hess
Swissmem 2010, Nicolas Stephan
Trumpf Finance AG, Baar
UBS Invest AG, Zürich
Università della Svizzera italiana
Universität St. Gallen
Université de Lausanne
Valorlife, Vaduz (FL)
Vaudoise, Lausanne
VERSA, Versicherung der Schweizer Ärzte, Bern

7.4 Interviewleitfaden

Checkliste Interviews Staatliche Exportbarrieren im Dienstleistungshandel

Eckdaten zur Unternehmung	
Unternehmen	
Interviewpartner, Funktion	
Geschäftstätigkeit	
Unternehmensgrösse Umsatz, Mitarbeiter	
Exporttätigkeit Umsatzanteil, Märkte	

Staatliche Regulierungen, die den Export behindern		
	Regulierungen durch den Schweizer Staat	Regulierungen durch ausländische Staaten
Regulierungen, die die Zulassung der eigenen Leistungen in ausländischen Märkten behindern		
Regulierungen, die die Mobilität der Kunden und Mitarbeitenden behindern		
Regulierungen, die die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Leistungen in ausländischen Märkten beeinträchtigen		
Staatliche Regulierungen, die den Export am stärksten behindern	1. 2. 3. 4.	1. 2. 3. 4.

Exportpotential bei Wegfall der staatlichen Regulierungen		
	Brutto: Zusätzliche Umsätze mit ausländischen Kunden	Netto: Abzüglich der Umsatzverluste durch zusätzliche ausländische Konkurrenz in der Schweiz
Zusätzliche Exporte in %, wenn staatliche Regulierungen wegfallen würden		
Abschätzung der Übertragbarkeit auf die gesamte Branche		

In der Reihe „Strukturberichterstattung“ des Staatssekretariats für Wirtschaft sind seit 2000 erschienen:

1	Arvanitis, S. u.a. (2000) Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaftszweige	22.-
2	Arvanitis, S. u.a. (2001) Untersuchung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaftszweige anhand einer „Constant Market Shares“-Analyse der Exportanteile	18.-
3	Raffelhüschen, B. u.a. (2001) Zur Nachhaltigkeit der schweizerischen Fiskal- und Sozialpolitik: Eine Generationenbilanz (ohne Software GAP)	21.-
4	Arvanitis, S. u.a. (2001) Unternehmensgründungen in der schweizerischen Wirtschaft	26.-
5	Arvanitis, S. u.a. (2001) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft. Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationserhebung 1999	34.-
6	Crivelli, L. u.a. (2001) Efficienza nel settore delle case per anziani svizzere	26.-
7	Hollenstein, H. (2001) Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Osteuropa	23.-
8	Henneberger, F. u.a. (2001) Internationalisierung der Produktion und sektoraler Strukturwandel: Folgen für den Arbeitsmarkt	21.-
9	Arvanitis, S. u.a. (2002) Finanzierung von Innovationsaktivitäten. Eine empirische Analyse anhand von Unternehmensdaten	22.-
10	Arvanitis, S. u.a. (2002) Qualitätsbezogene und technologische Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Industriezweige. Beurteilung auf Grund der Export- bzw. Importmittelwerte und der Hochtechnologieexporte	18.-
11	Ott, W. u.a. (2002) Globalisierung und Arbeitsmarkt: Chancen und Risiken für die Schweiz	28.-
12	Müller, A. u.a. (2002) Globalisierung und die Ursachen der Umverteilung in der Schweiz. Analyse der strukturellen und sozialen Umverteilungen in den 90-er Jahren mit einem Mehrländer-Gewichtsmo- dell	24.-
13	Kellermann, K. (2002) Eine Analyse des Zusammenhangs zwischen fortschreitender Globalisierung und der Besteuerung mobiler Faktoren nach dem Äquivalenzprinzip	18.-
14	Infras (2002) Globalisierung, neue Technologien und struktureller Wandel in der Schweiz	28.-
15	Fluckiger, Y. u.a. (2002) Inégalité des revenus et ouverture au commerce extérieur	20.-
16	Bodmer, F. (2002) Globalisierung und Steuersystem in der Schweiz	22.-
17	Arvanitis, S. u.a. (2003) Die Schweiz auf dem Weg zu einer wissensbasierten Ökonomie: eine Bestandaufnahme	28.-
18	Koch, Ph. (2003) Regulierungsdichte: Entwicklung und Messung	23.-
19	Iten, R. u.a. (2003) Hohe Preise in der Schweiz: Ursachen und Wirkungen	36.-
20	Kuster, J. u.a. (2003) Tourismusdestination Schweiz: Preis- und Kostenunterschiede zwischen der Schweiz und EU	23.-
21	Eichler, M. u.a. (2003) Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU. Eine empirische Untersuchung zum Ausmass, zu Erklärungsansätzen und zu volkswirtschaftlichen Konsequenzen	34.-
22	Vaterlaus, St. u.a. (2003) Liberalisierung und Performance in Netzsektoren. Vergleich der Liberalisierungsart von einzelnen Netzsektoren und deren Preis-Leistungs-Entwicklung in ausgewählten Ländern	37.-
23	Arvanitis, S. u.a. (2003) Einfluss von Marktbarkeit und Marktstruktur auf die Gewinnmargen von Unternehmen – Eine Analyse auf Branchenebene	23.-
24	Arvanitis, S. u.a. (2004) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft – Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationserhebung 2002	28.-
25	Borgmann, Ch. u.a. (2004) Zur Entwicklung der Nachhaltigkeit der schweizerischen Fiskal- und Sozialpolitik: Generationenbilanzen 1995-2001	20.-
26D	de Chambrier, A. (2004) Die Verwirklichung des Binnenmarktes bei reglementierten Berufen: Grundlagenbericht zur Revision des Bundesgesetzes über den Binnenmarkt	19.-
26F	de Chambrier, A. (2004) Les professions réglementées et la construction du marché intérieur: rapport préparatoire à la révision de la loi sur le marché intérieur	19.-
27	Eichler, M. u.a. (2005) Strukturbrüche in der Schweiz: Erkennen und Vorhersehen	23.-
28	Vaterlaus, St. u.a. (2005) Staatliche sowie private Regeln und Strukturwandel	32.-
29	Müller, A. u.a. (2005) Strukturwandel – Ursachen, Wirkungen und Entwicklungen	24.-
30	von Stokar Th. u.a. (2005) Strukturwandel in den Regionen erfolgreich bewältigen	22.-

31	Kellermann, K. (2005) Wirksamkeit und Effizienz von steuer- und industriepolitischen Instrumenten zur regionalen Strukturanpassung	22.-
32	Arvanitis, S. u.a. (2005) Forschungs- und Technologiestandort Schweiz: Stärken-/Schwächenprofil im internationalen Vergleich	25.-
33E	Copenhagen Economics, Ecoplan, CPB (2005) Services liberalization in Switzerland	31.-
34	Arvanitis, S. u.a. (2007) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft - Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationsserhebung 2005	34.-
35/1	Brunetti, A., und S. Michal (eds.) - 2007 - Services Liberalization in Europe: Case Studies (vol. 1)	37.-
35/2	Brunetti, A., und S. Michal (eds.) - 2007 - Services Liberalization in Europe: Case Studies (vol. 2)	26.-
36/1	Balastèr, P., et C. Moser (éd.) - 2008 - Sur la voie du bilatéralisme: enjeux et conséquences (vol.1)	38.-
36/2	Balastèr, P., et C. Moser (éd.) - 2008 - Sur la voie du bilatéralisme: enjeux et conséquences (vol. 2)	41.-
37	Kellermann, K. (2007) Die öffentlichen Ausgaben der Kantone und ihrer Gemeinden im Quervergleich	25.-
38	Ecoplan (2008) Benchmarking: Beispiel öffentlicher Regionalverkehr	15.-
39	Filippini, M. & M. Farsi (2008) Cost efficiency and scope economies in multi-output utilities in Switzerland	18.-
40	Kuster, J., und H.R. Meier (2008) Sammlung von Altpapier durch die Gemeinden - statistische Benchmarking-Methoden im Test	12.-
41	Frick, A. (2008) Benchmarking öffentlicher Leistungen anhand des Fallbeispiels "Berufsbildung": Vergleich der kantonalen Ausgaben für die Berufsbildung	14.-
42	Schoenenberger, A. e.a. (2009) Efficacité technique des exploitations forestières publiques en Suisse	25.-
43	Arvanitis, S. u.a. (2008) Innovation und Marktdynamik als Determinanten des Strukturwandels	14.-
44/1	Worm, H. u.a. (2009) Evaluation Kartellgesetz: Volkswirtschaftliche Outcome-Analyse	28.-
44/2	Hüschelrath, K. u.a. (2009) Evaluation Kartellgesetz: Fallstudien zu den Wirkungen des Kartellgesetzes	36.-
44/3	Baudenbacher, C. (2009) Evaluation Kartellgesetz: Institutionelles Setting Vertikale Abreden Sanktionierung von Einzelpersonen Zivilrechtliche Verfahren – with an English summary	36.-
44/4	Heinemann, A. (2009) Evaluation Kartellgesetz: Die privatrechtliche Durchsetzung des Kartellrechts	22.-
45	Hulliger, B. u.a. (2009) Erste Auswirkungen der Abschaffung der Buchpreisbindung - Technischer Bericht und Vertiefung	22.-
46	Arvanitis, S. u.a. (2010) Innovationsaktivitäten in der Schweizer Wirtschaft - Eine Analyse der Ergebnisse der Innovationsserhebung 2008	33.-
47/1	Arvanitis, S. u.a. (2011) Exportpotenziale im Dienstleistungssektor (Band 1)	31.-
47/2	Moser, P. u.a. (2011) Exportpotenziale im Dienstleistungssektor (Band 2)	16

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Direktion für Wirtschaftspolitik

Holzikofenweg 36, 3003 Bern

Vertrieb: Tel. +41 (0)31 324 08 60, Fax +41 (0)31 323 50 01, 04.2011 100

www.seco.admin.ch, wp-sekretariat@seco.admin.ch

ISBN 978-3-905967-01-2