

Frisch vermessener Export

Aussenhandel Die Nachfrage aus dem Ausland ist für die Schweizer Wirtschaft zentral, das gilt auch für ICT. Eine Studie zeigt, was gefragt ist.

NILS BRAUN-DUBLER

Es ist erstaunlich, dass die Exportmessung auf dem Warenhandel beruht, denn 57 Prozent der Wertschöpfung werden im Dienstleistungssektor generiert. Der Grund liegt im Nachweis des Aussenhandels. Die Eidgenössische Zollverwaltung erfasst den physischen Aussenhandel sehr gut, indessen wird der Dienstleistungsexport in den seltensten Fällen gemeldet. Dies betrifft die ICT-Wirtschaft in besonderem Masse, da hier der Dienstleistungsexport meist über das Internet abgewickelt wird. Eine diesjährige Studie von Econlab im Auftrag des Branchendachverbands ICTswitzerland erlaubt erstmals eine Annäherung an das Ausmass des ICT-Exportvolumens.

Als Anknüpfungspunkt zur Messung des Dienstleistungsexports diente die Mehrwertsteuerstatistik des Jahres 2011. Jedes Unternehmen hat den Anreiz, die Exporte korrekt auszuweisen, da diese nicht mehrwertsteuerpflichtig sind. Gleichzeitig handelt es sich in Bezug auf die Anzahl Unternehmen um eine Quasi-Vollerhebung. Trotzdem stellt dies eine sehr konservative Schätzung dar, da für die Nutzung dieser Daten sehr strenge methodische Annahmen getroffen werden mussten. Insbesondere mussten Unternehmen ausgeschlossen werden, die entweder ihre Steuern als Gruppe deklarieren oder bei denen der Verdacht besteht, dass es sich um reine Handelsunternehmen handelt.

17 Prozent des Umsatzes aus Export

Die Unternehmen des Schweizer ICT-Sektors erwirtschaften rund 17 Prozent ihres Gesamtumsatzes durch den Export. Das heisst, im Jahr 2011 betrug der Gesamtexport an Waren und Dienstleistungen der steuerpflichtigen Unternehmen des ICT-Sektors mindestens 8,8 Milliarden Franken. Wenngleich der ICT-Sektor damit gemessen am Gesamtexportvolumen der Schweiz nur rund 3 Prozent ausmacht, liegt er im Vergleich mit anderen Exportgruppen an zehnter Stelle und bewegt sich damit auf dem Niveau jener der Edelmetalle und Schmucksteine. Gemessen an den in der Wahrnehmung im In- und Ausland bekanntesten Schweizer Exportgütern Käse und Schokolade beträgt der ICT-Exportumsatz gar das Sechseinhalbfache.

Mehr als die Hälfte davon wird von der IT-Hardware-Industrie erwirtschaftet. Zusammen mit dem ICT-Grosshandel sind dies gar rund 70 Prozent, also 6,1 Milliarden Franken, obwohl diese beiden Teilbranchen nur 14 Prozent aller ICT-Unternehmen ausmachen. Demgegenüber entfallen auf die IT-Unternehmen mit Dienstleistungsfokus knapp 20 Prozent des Gesamtvolumens, obschon sie gemessen an der Anzahl Unternehmen 80 Prozent des ICT-Sektors repräsentieren. Dies bedeutet, dass der Gesamtexport durch vergleichsweise wenige Unternehmen beeinflusst wird und die Exportorientierung zwischen Firmen stark variiert. Dies gilt auch innerhalb der Teilbranchen. Die Exportanteile des ICT-Sektors schwanken auch zwischen den Grossregionen der Schweiz. Schlusslicht bildet dabei die Region Nordwestschweiz mit 6 Prozent, während die Région Lémanique mit 32 Prozent Spitzenreiter ist. In absoluten Zahlen sind es 2011 Zürich und die

Genferseeregion, die mit je rund 2,5 Milliarden Franken am exportstärksten sind. Zu beachten sind dabei zwei Dinge.

Einerseits wird der Export jeweils dem Hauptsitz zugeordnet und andererseits hängt die ICT-Exportorientierung der einzelnen Regionen stark von der Zusammensetzung der Teilbranchen ab. Fast vier von fünf Exportfranken werden immer noch mittels physischem Export eingenommen. In der Aussenhandelsstatistik 2011 lassen sich insgesamt 196 Einzelgüter identifizieren, die vom ICT-Sektor her-

gestellt werden und einen Exportwert von rund 7 Milliarden Franken ergeben. Dabei sind Smartcards das wichtigste Einzelgut. Mindestens 1,8 Milliarden Franken des Exportwerts entfallen auf ICT-Dienstleistungen. Mehr als fünfmal grösser, 10,4 Milliarden Franken, ist der Export von ICT-Dienstleistungen im Jahr 2013, wenn man die sehr viel breiter gefasste Berechnungsbasis der Schweizerischen Nationalbank (SNB) als Massstab nimmt. Die grosse Differenz ergibt sich aus zwei Komponenten, welche die SNB berücksichtigt:

Erstens misst die SNB alle ICT-Dienstleistungsexporte, unabhängig davon, in welcher Branche diese stattfinden. Zweitens zählt die SNB auch konzerninterne Transaktionen zum Export. Das bedeutet, dass ausländische Zweigniederlassungen von Banken, welche die zentrale IT-Infrastruktur des Schweizer Hauptsitzes benützen, sehr viel zum SNB-Dienstleistungsexportvolumen beitragen.

Diese Betrachtungsweisen des ICT-Exports zeigen, dass die ICT sektorenübergreifend ist. Der ICT-Dienstleistungsex-

port ist sehr schwer messbar, da er in mannigfaltigen Produkten und Dienstleistungen versteckt ist. Der Export von ICT-Dienstleistungen wird selbst von Branchenvertretern unterschätzt, und er bietet ein grosses Potenzial für die Softwareindustrie der Schweiz. Auch für die ICT gilt: Wer sich im globalen Wettbewerb fit hält, ist auch auf dem Heimmarkt erfolgreich.

Nils Braun-Dubler, geschäftsführender Partner, Econlab, Basel.



Der Fotokite: Das Flugobjekt des gleichnamigen Zürcher Startup entstand unter der Beteiligung von ETH-Professor Raffaello D'Andrea.





TACHELES REDEN

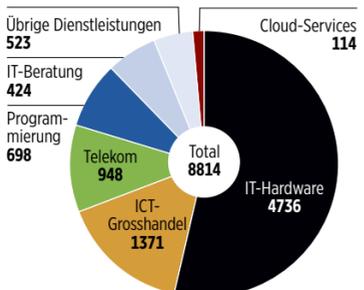
Bei Prozessen ist Oberfläche unter unserem Niveau.

Im Grunde ist es ganz einfach: Ihre Prozesse sollen so effizient wie möglich sein. Wir schauen deshalb genauer hin und sorgen dafür, dass die richtigen Informationen für die richtige Person zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Warum wir das können?

Weil wir uns seit über 115 Jahren mit Büroprozessen beschäftigen und damit einer der erfahrensten Informationsmanager sind. Denn nur wer selbst Vergangenheit hat, kann die Zukunft mitgestalten.

Mehr als die Hälfte ist Hardware

Exportanteil am Gesamtumsatz in Mio. Fr.



QUELLE: ECONLAB, 2014

Persönliche Beratungstermine unter www.triumph-adler.ch/tacheles

TA Triumph-Adler
The Document Business
A KYOCERA GROUP COMPANY