

Die Welt ist keine Scheibe!

The World is Flat» war 2005 der Titel eines aufsehenerregenden Buchs von Thomas Friedman. Er proklamierte, dass mit der Etablierung des Internets, den Möglichkeiten des Datenaustauschs und des Teleferencing, dem Fall der Berliner Mauer, den sich ausbreitenden Freihandelsabkommen und den laufend besseren Verkehrsverbindungen die Geografie in Zukunft irrelevant sei. Weil jeder Punkt der Erde mit jedem anderen virtuell verbunden, Information jederzeit überall verfügbar und auch der Gütertransport immer schneller und günstiger sei, komme es nicht mehr darauf an, wo Personen oder Firmen stationiert seien. Schliesslich könnten sie jederzeit und überall am globalen Austausch- und Arbeitsprozess teilnehmen. Die Welt würde damit «flach», alle Standorte hätten gleiche Chancen im globalen Wettbewerb.

Wie viele Programmierer kennen Sie, die ins Val Müstair gezogen sind, sich von der Natur inspirieren lassen und gleichzeitig, mit der ganzen Welt vernetzt, bahnbrechende Software schreiben? Wie viele Werber lassen sich in der Provence von der Muse küssen und liefern ihren Kunden in Paris umwerfende Kampagnen ab?

Interessanterweise ist das Gegenteil eingetroffen. Die regionalen Unterschiede in der Welt haben sich eher verstärkt. Sowohl in Bezug auf die Wirtschaftsleistung als auch auf die Innovationskraft sind erstaunlich we-

nige Regionen global tatsächlich relevant. 85 Prozent aller Patente entfallen auf nur fünf Länder. Nicht etwa, dass Inder und Chinesen nicht innovativ wären: Rund 30 Prozent der Silicon Valley Start-ups werden von ihnen gegründet, aber eben: nicht bei sich zu Hause, sondern im kreativen, gut vernetzten Ökosystem an der amerikanischen Westküste, wo sie in einem innovativen Umfeld Zugang zu interessanten Leuten, spannenden Ideen und ausreichend Kapital haben.

Trotz aller technischer Möglichkeiten ist eine Konzentration von gut ausgebildeten, kreativen, talentierten einsatzbereiten Leuten (der sogenannten Creative Class) wichtig für Innovation und wirtschaftlichen Erfolg. Ideen, Produkte, Geschäfte entstehen dort, wo diese Personen in ausreichender Menge und Dichte vorhanden sind und intensiv miteinander interagieren können. Eine relativ geringe Anzahl von führenden Stadtregionen wie London, New York, San Francisco, Paris, Singapur, Seoul, Hongkong und weitere sind eng miteinander vernetzt und dominieren die Weltwirtschaft. Solche Zentren sind nicht nur deshalb wichtig, weil die Leute gerne mit ihresgleichen interagieren, sondern auch wegen der grossen Produktivitätsvorteile, die sich durch diese Clusterbildung ergeben.

Firmen wie Google, Microsoft und Walt Disney haben wichtige Ableger in Zürich, weil sie dort genügend globale

High Performers finden und die richtigen Voraussetzungen, um weitere anzuziehen: hervorragende Universitäten, hohe Lebensqualität, Offenheit für frem-

AUSSICHTEN

de Kulturen, einen urbanen, mondänen «Groove», verbunden mit hohem Freizeitwert und globaler Anbindung. Dazu ein Umfeld, das es ihnen einfach macht, ihr Geschäft zu führen. Und je mehr solche Personen und Firmen sich hier wohl fühlen, desto mehr neue kommen dazu!

Andererseits findet ein Grossteil der wirtschaftlichen und sozialen Aktivitäten nach wie vor lokal und regional statt. Weltweit sind rund 80 Prozent aller Telefonanrufe immer noch Lokalgespräche. Mehr und mehr gibt es zwei Ebenen in Gesellschaft und Wirtschaft: die lokale und die globale. Der Unterschied von einem polyglotten Zürcher zu einem Entlebucher ist grösser als derjenige zu einem Londoner, die Chance, geschäftlich oder privat nach Singapur zu fliegen, grösser als die, ins Val Müstair zu fahren.



Eine grosse Herausforderung für die Zukunft sowohl global als auch in der Schweiz wird es sein, diese beiden Ebenen zu harmonisieren. Die eine kann ohne die andere nicht existieren. Die global wettbewerbsfähigen Orte zu stärken, ohne die lokale Wirtschaft zu schwächen. Für die internationalen kreativen High Performers attraktiv zu sein, ohne die Wurzeln der eigenen Kultur zu beschädigen.

Die Diskussionen über «Stadtlandschaft Schweiz» oder «Dörfli-Land» zielen ins Leere. Richtig sind lokal angepasste Lösungen: In den Städten durch quantitative und qualitative Verdichtung urbanen, kreativen Geist zu verstärken, auf dem Land Freiräume, Natur und Erholungszone zu erhalten. Und dafür zu sorgen, dass wir die Rahmenbedingung für global tätige Firmen und High Performers weiter stärken, statt, wie mit einigen anstehenden Initiativen, mutwillig zu beschädigen. Davon profitieren letztlich auch der Schreiner in Sempach und der Bäcker in Rotkreuz.

MARKUS SCHMIDIGER

Professor Markus Schmidiger lehrt und forscht an der Hochschule Luzern zum Thema Immobilienmanagement. Dieser Artikel ist auch auf dem Immobilienblog der Hochschule Luzern unter <http://blog.hslu.ch/immobilienblog/publiziert>.

Blendend gelaunt reist Li zum nächsten Deal in Europa

HANDEL Chinas Premier Li Keqiang bietet auch den Deutschen Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen an. Berlin wäre nicht abgeneigt – gäbe es nicht die EU.

Die Schweizer können sich glücklich mit den Chinesen schätzen. Mehr als zwei Jahre und insgesamt neun Verhandlungsrunden hat es auf beiden Seiten erfordert. Beim Besuch von Chinas Premierminister Li Keqiang am Freitag in Bern haben Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann und sein chinesischer Amtskollege Gao Hucheng nochmals an Details gefeilt. Nun steht das Abkommen. «Die Schweiz wird sich zu einem wichtigen Brückenkopf für China in Europa entwickeln», feiert die amtliche Nachrichtenagentur Xinhua den Beschluss.

Deutschland beneidet die Schweiz

Ganz anders hingegen die Stimmung bei den Deutschen. Sie beneiden ihre südlichen Nachbarn. Li Keqiang ist am Samstag von Bern nach Berlin weitergereist. Zuvor hatte er in Bern noch das Albert-Einstein-Museum besucht. Gemäss chinesischen Kreisen will er nun nach dem Erfolg in der Schweiz auch der deutschen Bundesregierung den Vorschlag unterbreiten, doch Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit China zu beginnen. Die deutsche Seite ist dem keineswegs abgeneigt. Hätte sie nicht das Problem mit der Europäischen Union.

Heftiger Handelsstreit mit der EU

Solarmodule, Telekommunikationsanlagen, Porzellan – in insgesamt 18 Fällen liefert sich die EU derzeit heftige Handelskonflikte mit China und prüft Anti-Dumping-Verfahren gegen chinesische Firmen. Anfang Mai hatte die EU-Kommission Strafzölle auf chinesische Solarmodule beschlossen. Sie wirft China vor, durch den Export von Solarmodulen zu Dumpingpreisen die europäische Konkurrenz mit unfairen Mitteln auszuschalten.

Das allein brachte die Handelsbeziehungen zwischen China und der EU bereits zum Überkochen. Doch der EU-Handelskommissar Karel De Gucht legte nach. Er drohte damit, auch die chinesischen Netzwerkausstatter Huawei und ZTE abzustrafen. Auch diese beiden chinesischen Unternehmen ste-



Gelöst und heiter ging gestern Vormittag der Besuch von Chinas Premier Li Keqiang in der Schweiz zu Ende. Zum Abschluss besuchte der Premier in Bern das Albert-Einstein-Museum.

Keystone/Peter Klauzner

hen nun kurz vor einem Anti-Dumping-Verfahren. Li Keqiang höchstpersönlich hat das Vorgehen der EU-Kommission vor seinem Besuch in Deutschland nun lautstark kritisiert.

Ausgerechnet in dieser aufgeheizten Stimmung schlägt die chinesische Führung der deutschen Bundesregierung Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen vor – und stösst damit auf reges Interesse vor allem der deutschen Industrie.

Wachstumspotenzial ist enorm

Allein durch den Wegfall von Strafzöllen sei ein jährlicher Zuwachs der deutschen Exporte von mindestens 4 Milliarden Euro möglich, zeigt sich der Aussenhandelschef des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), Volker Treier, überzeugt. «Alles, was dem Ideal des Freihandels näher kommt, halten wir für unterstützenswert.» Ähnlich haben sich in den ver-

gangenen Tagen auch schon der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und der Aussenhandelsverband geäussert.

Tatsächlich läuft der von der EU angezettelte Handelsstreit mit China den Interessen der Mehrheit der deutschen Industrie zutiefst entgegen. Und es geht den Deutschen keineswegs nur um die Angst vor chinesischen Vergeltungsmassnahmen.

Handelsdefizit ist rückläufig

Zwar weist selbst der Exportvizeleiste Deutschland im Aussenhandel mit China ein Handelsbilanzdefizit auf. 2012 haben die Chinesen 10 Milliarden Euro mehr nach Deutschland eingeführt als umgekehrt. Doch dieses Defizit hat sich gegenüber 2011 bereits um fast 30 Prozent verringert. Deutsche Firmen machen in der Volksrepublik derzeit Rekordumsätze. Sie könnten noch höher ausfallen, wenn es zwischen China und

«Die Schweiz wird sich zu einem wichtigen Brückenkopf für China in Europa entwickeln.»

CHINESISCHE NACHRICHTEN-AGENTUR XINHUA

Nicht alle Zölle werden reduziert

BERN sda. Der Handel zwischen China und der Schweiz wird auch nach dem ausgehandelten Abkommen nicht gänzlich frei sein.

7 Prozent der Produkte, die Schweizer Unternehmen den Chinesen ausliefern, würden keinen Zollabbau erfahren, sagte Volkswirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann gestern gegenüber Radio SRF. Welche Produkte und Dienstleistungen betroffen sind, konnte er nicht sagen. «In sensiblen Bereichen der Landwirtschaft mussten wir keine Konzessionen machen», hielt der Wirtschaftsminister fest. «Die Vertreter werden sagen, das sei ein ganz gutes Ergebnis.»

Deutschland ein Freihandelsabkommen geben würde, so zumindest die Annahme vom BDI. Der DIHK geht sogar davon aus, dass China bis 2023 zum wichtigsten Abnehmer deutscher Waren aufsteigen könnte.

Ausser dem Teil der Solarbranche, der mit Solarword das Anti-Dumping-Verfahren gegen die chinesische Konkurrenz anstrebt, fürchten sich die meisten deutschen Unternehmer denn auch nicht so sehr vor den chinesischen Billigimporten. Vielmehr beklagen sie die bürokratischen Hürden in China. Trotz brummender Geschäfte litten viele von ihnen in China unter nach wie vor erschwerten Marktzugängen. Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen würden diese Hürden beseitigen, so ihre Hoffnung. Schon die Verhandlungen um ein mögliches Freihandelsabkommen könnten dazu beitragen, auch den Streit um die Solarimporte zu mildern, argumentiert der DIHK.

Widerstand aus Paris und Rom

Andere Länder innerhalb der EU sehen das freilich anders. Allein die Erhöhung des Begriffs Freihandelsabkommen stösst EU-Kreisen zufolge bereits auf heftigen Widerstand. Besonders Frankreich und Italien haben sich wiederholt vehement dagegen ausgesprochen. Li Keqiangs Vorschlag dürfte in Berlin daher mit grosser Freude aufgenommen werden – und dennoch verpuffen. Brüssel lässt grüssen.

FELIX LEE, PEKING wirtschaft@luzernerzeitung.ch