

Kapitel 3

Die Schweizer Wirtschaft

Umbrüche und Krisen der 1990er Jahre

Peter Schallberger und Caroline Bühler¹¹⁸

Die Schweiz stellt sich gerne als Sonderfall dar. Sie beheimatet eine Vielzahl internationaler Organisationen; zu einer regulären Mitgliedschaft in der UNO konnte sie sich bis heute indes nicht durchringen. Zwar gingen Ende der 1990er Jahre über 60% der Exporte aus der Schweiz in den EU-Raum und der Importanteil lag gar bei 80%; am Projekt einer politischen Einigung Europas mag sie sich hingegen nicht beteiligen. Der Blick auf die globale Verflechtung der Schweizer Wirtschaft lässt – auch in historischer Perspektive – die Rede vom Sonderfall Schweiz als äußerst fragwürdig erscheinen. Die Ein- und Ausfuhrwerte pro Kopf gehören gegenwärtig weltweit zu den höchsten und bei den Direktinvestitionen im Ausland nehmen die Schweizer Unternehmen im Verhältnis zur Bevölkerungszahl international eine Spitzenposition ein. Kaum ein global tätiges Unternehmen verzichtet darauf, in der kleinen Schweiz eine Niederlassung zu unterhalten, und umgekehrt weist die Schweiz gemessen an der Bevölkerungszahl die höchste Dichte an multinationalen tätigen Großkonzernen auf.

Entgegen dem im In- und Ausland verbreiteten Bild eines idyllischen bäuerlichen Alpenlandes gehört die Schweiz zu jenen Ländern, die besonders früh – bereits in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts – die Umwälzungen der industriellen Revolution mittragen. Entsprechend rasch erfolgte auch die Einbindung in die kapitalistische Weltwirtschaft. Die nachhaltige Integration des damals noch von der Textil- sowie der Uhrenindustrie dominierten, exportorientierten Sektors erfolgte in der langen Wachstumsphase von 1885 bis 1914. Im binnenwirtschaftlichen Bereich bildete sich parallel dazu ein nationaler Markt heraus. Die Tauschbeziehungen reichten mehr und mehr über die engen Grenzen der einzelnen Regionen hinaus. Bereits im ausgehenden Ancien Régime gab es eine Zweiteilung: einer „regional zwar konzentrierten, aber vollständig exportorientierten, d.h. weltmarktintegrierten Verlagsindustrie

¹¹⁸ Die Abschnitte 3.1 bis 3.5 wurden von Peter Schallberger, Abschnitt 3.6 wurde von Caroline Bühler verfasst. In diesem Kapitel werden spezielle Angaben sowie Zeitungsartikel in den Fußnoten aufgeführt und erscheinen nicht im Literaturverzeichnis am Schluss des Buches.

(Protoindustrie) mit einer starken Wachstumsdynamik und einem Unternehmertum, das über ein weiträumiges wirtschaftliches Organisations- und Kommunikationsnetz verfügte“, stand „abgeschottet ein beschäftigungsmäßig dominierender, von feudalen und zünftischen Schranken beengter, stagnierender Binnensektor (Landwirtschaft, Handwerk und Gewerbe sowie lokal und regional ausgerichteter Kleinhandel) gegenüber“. Mit der immer stärker werdenden überregionalen und im Verlaufe des 19. Jahrhunderts globale Ausmaße erreichenden Verflechtung der Schweizer Wirtschaft, wurde dieser Dualismus allmählich aufgeweicht. „Zwischen den beiden Sektoren [traten] nun vermehrt wachstumsfördernde Wechselwirkungen und Koppelungseffekte auf.“¹¹⁹ Ganz verschwunden ist die Zweiteilung aber nicht: „Das Gefälle zwischen einer höchst leistungsfähigen, international orientierten Export- und Dienstleistungswirtschaft und einer eher protektionistisch orientierten Binnenwirtschaft bestimmt auch heute das Bild, und manche wirtschaftspolitische Auseinandersetzung der Gegenwart nährt sich aus dieser Spannungsquelle.“¹²⁰ So waren es beispielsweise in erster Linie gewerbliche Kreise, die sich in den 1990er Jahren erfolgreich einer stärkeren Annäherung der Schweiz an die EU widersetzen. Außerdem blieb trotz einer Verschärfung der Antikartellgesetzgebung im Jahre 1987 die Schweizer Binnenwirtschaft auch an der Schwelle zum 21. Jahrhundert noch stark kartellistisch geprägt.

Dass die Schweiz, wenigstens in wirtschaftlicher Hinsicht, keinen Sonderfall darstellt, zeigte sich in den 1990er Jahren wohl am deutlichsten daran, dass sie von den Folgen der weltweiten Rezession sowie von den durch sie mitverursachten Restrukturierungen in den einzelnen Branchen nicht unverschont blieb.¹²¹ Das jährliche Wirtschaftswachstum sank zwischen 1990 und 1998 auf einen Durchschnittswert von unter 1%, nachdem es in der zweiten Hälfte der 80er Jahre noch bei über 3% gelegen hatte. Zum ersten Mal in der Nachkriegszeit überhaupt wies die amtliche Statistik im Jahr 1997 eine Arbeitslosenquote von über 5% aus. Zwischen 1991, als diese – wie ununterbrochen seit 1940 – bei unter 1% gelegen hatte, und 1998 bauten die Betriebe mehr als 290 000 Stellen ab. 18% der Schweizer Erwerbspersonen erlebten in den 1990er Jahren eine längere oder kürzere Phase der Arbeitslosigkeit. Die veränderte Ausländerpolitik hatte bewirkt, dass anders als noch während der Erdölkrise der 1970er Jahre die ausländische Erwerbsbevölkerung nicht mehr zur Stabilisierung konjunktureller Schwankungen auf dem Ar-

¹¹⁹ Tanner (1996: 161f.). Zur Integration der Schweiz in die Weltwirtschaft siehe ausführlich die Beiträge in Bairoch/Körner (1990).

¹²⁰ König (1998: 282).

¹²¹ Zu den Daten in den folgenden Ausführungen siehe *Statistisches Jahrbuch der Schweiz*, herausgegeben vom Bundesamt für Statistik, Zürich 2001.

beitsmarkt benutzt werden konnte. Und auch die Frauen ließen sich in den 1990er Jahren nicht mehr so leicht an den Herd zurückdrängen. Mit zuvor ununterbrochen steigender Tendenz erreichte 1998 die Erwerbsquote der Frauen – bei einem allerdings sehr hohen Anteil von Teilzeiterwerbstätigen – den Stand von 58,1% (EU 45,9%; Deutschland 48,4%). Mit 68% wies die Schweiz Ende der 90er Jahre die im europäischen Vergleich höchste Erwerbsquote aus (EU 55,6%; Deutschland 57,7%). Trotz der akut gewordenen Beschäftigungskrise verzichteten die Gewerkschaften auch in den 1990er Jahren weitgehend auf Kampfmaßnahmen. Sie setzten damit die 1937 mit dem sogenannten „Friedensabkommen“ in der Maschinen- und Uhrenindustrie begründete Tradition des Streikverzichts fort. Während Jahrzehnten hatte dieses einen wohl nicht unwesentlichen Beitrag zur ungebrochenen Prosperität des Wirtschaftsstandorts Schweiz geleistet.

Die in den 90er Jahren in einer Vielzahl von Unternehmen durchgeführten Restrukturierungen, welche nicht nur einen Abbau von Arbeitsplätzen, sondern auch einen wachsenden Leistungsdruck auf die Beschäftigten zur Folge hatten,¹²² stellten teilweise eine Reaktion auf die im Zuge der GATT/WTO-Verhandlungen sich durchsetzende Liberalisierung der globalen Kapital-, Güter- und Arbeitsmärkte dar. Diverse Schweizer Unternehmen verlegten einen Großteil ihrer Produktion in Niedriglohnländer. Aufgrund von Automatisierungserfolgen, das heißt der Ersetzung von Arbeit durch Kapital, konnte die wertmäßige Industrieproduktion in der Schweiz indes auch während 90er Jahre weiter gesteigert werden. Folglich setzte sich auch der Trend in Richtung „Dienstleistungsgesellschaft“ weiter fort. Waren 1990 noch 60% im tertiären Wirtschaftssektor tätig gewesen, lag dieser Wert 1999 bei bereits annähernd 70%. Der Anteil der Beschäftigten im industriell-gewerblichen Sektor sank hingegen von 35% auf 26%.

Obwohl in den 90er Jahren aufgrund ihrer regen Fusions-, Aquisitions-, und Restrukturierungstätigkeit, aber auch aufgrund des rasanten Anstiegs ihrer Kurswerte an den Börsen in erster Linie die global tätigen Großkonzerne von sich reden machten, blieb die Schweizer Wirtschaft weiterhin geprägt durch eine Vielzahl kleiner und mittlerer Unternehmen. Die Expansion des Dienstleistungssektors zum einen, die Tendenz zur Konzentration auf das Kerngeschäft bei den Großunternehmen zu anderen hatten zu Folge, dass die Zahl der Unternehmen in der Schweiz zwischen 1985 und 1998 um nicht weniger als 62 000 Einheiten zunahm. Für diesen Zuwachs sorgten ausschließlich Unternehmen mit

¹²² Eine Studie des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) weist nach, dass seit 1985 die Stressbeschwerden in der erwerbstätigen Bevölkerung stark zugenommen haben. Die direkten Folgekosten von Stress werden für das Jahr 1999 auf 4.2 Milliarden Franken geschätzt, das sind 2.3% des Bruttoinlandprodukts.

weniger als 10 Beschäftigten. Parallel dazu erreichte die Zahl der Selbstständigen Ende der 90er Jahre einen neuen Höchststand. Ihr Anteil an der Erwerbsbevölkerung stieg zwischen 1990 und 1999 von 15% auf 18%. Nach wie vor kommt für die schweizerische Volkswirtschaft – zumindest mit Blick auf die Beschäftigtenzahlen – den kleinen und mittleren Unternehmen eine immens hohe Bedeutung zu. 1998 waren 75% der Erwerbstätigen in einem Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten tätig (1985: 72%). Im EU-Durchschnitt lag dieser Wert 1995 bei 66%, in Deutschland bei vergleichsweise tiefen 58%. Darüber hinaus wird den kleinen und mittleren Unternehmen eine besondere Fähigkeit zu Innovationen nachgesagt. Dies ist insofern von Bedeutung, als der Schweizer Industriesektor traditionellerweise weniger auf die Produktion von Basisstoffen und Massengütern, als vielmehr auf die Erzeugung technisch anspruchsvoller und hochgradig veredelter Spezial- und Nischenprodukte ausgerichtet ist.

3.1 Uhrenindustrie: Automatisierte Produktion oder Kunsthandwerk?

Die Uhrenindustrie war Ende der 90er Jahre nach der Maschinen- und der chemischen Industrie die drittgrößte Exportindustrie der Schweiz. Sie beschäftigte rund 34 000 Personen, was knapp einem Prozent aller Erwerbstätigen in der Schweiz entspricht.¹²³ Charakteristisch für die Uhrenindustrie ist ihre extrem hohe Exportquote, die seit längerem bei etwa 95% liegt. Mit einer Produktion von 33 Millionen Fertiguhren erreichte die Branche 1999 einen weltweiten Marktanteil von knapp 7%. Die Größten waren Japan und China (inklusive Hong Kong) mit einem Weltmarktanteil von ca. 80%. Obwohl der zahlenmäßige Absatz von Schweizer Fertiguhren in den 90er Jahren rückläufig war – allein zwischen 1994 und 1999 ging die Zahl der exportierten Einheiten um 6,3 Millionen zurück –, war das Jahr 1999 für die Schweizer Uhrenindustrie ein Rekordjahr. Erstmals konnte umsatzmäßig die Schwelle von 9 Milliarden Franken überschritten werden.¹²⁴ 1994 lag dieser Wert noch bei knapp über 8 Milliarden. Dieses scheinbare Paradox erklärt sich daraus, dass die Schweiz ihre Marktführerschaft im Bereich mechanischer Luxusuhren weiter ausbauen konnte. Die folgenden Zahlen verdeutlichen dies eindrücklich: War der mengenmäßige Weltmarktanteil von Schweizer Uhren mittlerweile eher tief, so lag er gemessen an den erzielten

¹²³ Alle Daten in diesem Abschnitt sind, wenn nicht anders vermerkt, der jährlichen Berichterstattung der Fédération de l'Industrie Horlogère Suisse (FIH) entnommen. Die jeweils neuesten Daten sowie die Angaben zur Branchenstruktur beziehen sich auf das Jahr 1999.

¹²⁴ Im Jahr 2000 konnte dann gar die 10 Milliarden-Schwelle überschritten werden.

Umsätzen bei über 50%. Während beispielsweise Deutschland und Frankreich 1999 Uhren im Wert von 464 Millionen bzw. 287 Millionen Franken exportierten, lag dieser Wert für die Schweiz bei 8,17 Milliarden Franken. Lag der durchschnittliche Preis einer aus Hong Kong exportierten Uhr bei 8 Franken, so kostete eine aus der Schweiz exportierte Uhr im Durchschnitt 261 Franken (Japan 42 Franken; Deutschland 89 Franken; Frankreich 56 Franken). Nur 8% aller in der Schweiz gefertigten Uhren waren 1999 noch mit einem mechanischen Uhrwerk ausgestattet. Sie trugen indes fast 50% zum Umsatz der gesamten Branche bei.

Diese starke Fokussierung auf das Hochpreissegment findet ihren Niederschlag auch in der Branchenstruktur: Nicht einmal zehn der 600 Betriebe der Schweizer Uhrenindustrie beschäftigen mehr als 500 Personen. Insbesondere die Herstellung von Luxusuhren findet überwiegend in relativ kleinen Manufakturen statt, von denen die renommiertesten in Genf sowie im waadtländischen Vallée de Joux angesiedelt sind. Eine Ausnahme bildet diesbezüglich die Firma Rolex in Genf und Biel, die mit einem geschätzten Umsatz von 2,2 Milliarden Franken – genaue Zahlen gibt das Familienunternehmen nicht heraus – als Herstellerin exklusiver Luxusuhren zu den geheimen Riesen der Branche gehört. Obwohl die Branche, zu der neben den großen und bekannten Marken auch Betriebe gehören, die ausschließlich Einzelteile (Uhrwerke, Zeiger, Zifferblätter, Gehäuse, Bänder, usw.) herstellen, nach wie vor immens zerstückelt ist, vollzogen sich in ihr während der 90er Jahre starke Konzentrationsprozesse. Mit ihnen setzte sich – wenn auch in einer etwas veränderten Form – eine Entwicklung fort, die für den Strukturwandel der Branche während des gesamten 20. Jahrhunderts charakteristisch ist:¹²⁵ Wurden im Jahre 1905 in der Uhrenbranche noch 12 919 Betriebe gezählt, waren es Ende der 80er Jahre noch deren 580. Während der 90er Jahre verlor eine große Zahl dieser Betriebe ihre unternehmerische Unabhängigkeit, indem sie zwar meist als selbständige Profitzentren weitergeführt werden, aber in den Besitz größerer – teilweise auch ausländischer – Luxusgüter- und Uhrenkonzerne übergingen.¹²⁶ Die Swatch-Group (ehemals SMH AG) beispielsweise, mit einem Jahresumsatz von 3,6 Milliarden Franken (1999) der größte und wichtigste Uhrenkonzern der Schweiz, übernahm mehrere Betriebe, in denen Uhren und Uhrwerke des obersten Preissegments hergestellt werden. Die Swatch Group ist Besitzerin unter anderem der Marken Blancpain,

¹²⁵ Einen Überblick zur historischen Entwicklung der Schweizer Uhrenindustrie bieten der Sammelband von Cardinal (1991) – insbesondere die Beiträge von Kohler (1991), Landes (1991) und Schaller (1991) – sowie Landes (1983) und Messerli (1991 und 1995). Die angeführten historischen Daten sind diesen Publikationen entnommen.

¹²⁶ Vgl. Die Weltwoche (23. März 2000).

Breguet, Jaquet-Droz, Omega im Luxussegment; der Marken Rado und Longines im Hochpreissegment; der Marken Tissot, Certina, Mido, Pierre Balmain, Hamilton und Calvin Klein im mittleren Preissegment; sowie der Marken Swatch, FlikFlak und Lanco im Basissegment.¹²⁷ Die Marke Lanco wird in China gefertigt. Die Swatch Group ist der einzige Schweizer Uhrenkonzern, der größere Produktionsstätten im Ausland, insbesondere in den USA und in Asien (Thailand, Malaysia und China) unterhält. Außerdem sind bei der Swatch Group Bestrebungen im Gange, in verwandte Tätigkeitsgebiete – Chip-Produktion, Batterieherstellung, elektronische Schließ- und Zugangssysteme, Anwendungen der Niedervolttechnik im Computer-, Telekommunikations- und Medizinalbereich sowie in der Automobilindustrie – zu expandieren. Neben der Rolex und der Swatch Group zählten 1999 auch zwei französische Luxusgüterkonzerne zu den Großen der Schweizer Uhrenindustrie: die Vendôme-Gruppe (Baume & Mercier, Cartier, Piaget, Vacheron Constantin) sowie die LVMH-Gruppe (TAG-Heuer, Ebel, Zenith, Chaumet, Favre-Leuba).¹²⁸

Der Grund für diesen Konzentrationsprozess liegt darin, dass sich die meist weltweit tätigen Schweizer Traditionsbetriebe die notwendigen Vertriebsnetze und ein entsprechendes Marketing im Alleingang nicht mehr leisten konnten. Der Patron der wohl renommiertesten Uhrenmanufaktur der Welt, Philippe Stern von der Firma Patek Philippe in Genf – die Marke wirbt mit dem Slogan „Beginnen Sie eine *eigene* Tradition“ – schätzt, dass man allein in den Bereich Kommunikation 60 Millionen Franken investieren muss, um als internationale Marke Bestand haben zu können.¹²⁹ Hieraus errechnet sich eine kritische Unternehmensgröße von 400 bis 500 Millionen Franken Jahresumsatz. Trotz dieser allgemeinen Tendenz gelang es auch während der 90er Jahre etlichen kleineren Manufakturen – zu ihnen zählte auch die Patek Philippe –, ihre Selbstständigkeit zu wahren. Sogar einige Neugründungen konnten sich erfolgreich im Luxusuhrensegment positionieren: etwa die Colléction Parmigiani in Fleurier oder die Franck Muller in Genf.

Trotz der in der Branche jüngst zu verbuchenden Erfolge ist die Geschichte der Schweizer Uhrenindustrie – gerade für die Zeit nach der

¹²⁷ Mit der Übernahme der sächsischen Glashütter Uhrenbetrieb GmbH im Oktober 2000 baute die Swatch Group ihr Luxus-Segment weiter aus.

¹²⁸ Im Juli 2000 übernahm die offiziell in Zug domizilierte Richemont – die Muttergesellschaft der französischen Vendôme-Gruppe – für rund 3 Milliarden Franken die Uhrenaktivitäten des deutschen Mannesmann-Konzerns, der zuvor mit dem britischen Mobiltelefonbetreiber Vodafone AirTouch fusioniert hatte. Richemont baute dadurch ihr Uhrenportefeuille – nunmehr zusammengefasst in der Tochtergesellschaft Les Manufactures Horlogères (LMH) – um die drei Luxusmarken Jaeger-LeCoultre, IWC Schaffhausen und Lange & Söhne (Glashütte) aus.

¹²⁹ Vgl. Sonntagszeitung (1. Oktober 2000).

Gründung des modernen Bundesstaates – weniger die Geschichte eines kontinuierlichen Aufstiegs, als vielmehr eine Geschichte ständig wiederkehrender Krisen. Das Zeitbewusstsein der Uhrmacher im Schweizer Jurabogen lässt sich mit Barrelet und Liegnme Bessire wie folgt umreißen: „Les horlogers jurassiens affirment volontiers que le travail n'est qu'un bref moment, une transition, entre deux crises. Le spectre de la récession, à juste titre souvent, hante les esprits de l'arc jurassien où l'on vit dans la crainte permanente du retour cyclique, et donc quasi inévitable, d'une rechute.“¹³⁰ Einige Episoden aus der Krisengeschichte der Schweizer Uhrenindustrie werden im folgenden kurz nachgezeichnet.

Die von Jean Calvin 1541 in Genf eingeführten Sittengesetze, die jeglichen Luxus verboten, trugen Entscheidendes zur Entstehung der Schweizer Uhrenindustrie bei: Die Genfer Goldschmiede mussten ihr Gewerbe aufgeben und wandten sich dem Uhrmacherhandwerk zu. Sie wurden dabei von Glaubensflüchtlingen aus Frankreich unterstützt, von denen einige dieses Handwerk beherrschten. 1601 wurde in Genf die erste Uhrmacherzunft der Welt gegründet; bereits 1690 war die Uhrenherstellung das wichtigste Gewerbe der Stadt. Zu Beginn des 18. Jahrhunderts wechselten einige Genfer Uhrenateliers zum Produktionssystem der Etablissage (Verlagssystem). Sie vergaben Aufträge an Bauern und Heimarbeiter im benachbarten Neuenburger Jura. Später ließen sich einzelne Etablisseure auch in entfernteren Gebieten des Jura nieder. Gemäß Messerli lassen sich vier Gründe angeben, weshalb die im Verlagssystem organisierte Uhrenproduktion gerade im Jura Fuss fassen konnte: „Der karge Boden im hoch gelegenen Jura erlaubte lediglich Viehzucht, die im Vergleich zum Ackerbau weniger arbeitsintensiv war und zusammen mit den langen Wintern den Bauern freie Zeit ließ; der Jura war damals eine abgelegene und schwer zugängliche Gegend: die Uhrmacherei bot sich als Heimindustrie an, weil weder Rohmaterial noch Endprodukt dank ihres geringen Gewichtes und ihrer Kleinheit Transportprobleme stellten; der Jura war eine arme Gegend, die Uhrmacherei als wenig kapitalintensive Heimindustrie kam dem entgegen; im Jura herrschte vollständige Gewerbefreiheit.“¹³¹ Die Genfer Etablisseure, deren wirtschaftliches Streben wohl ganz von der von Max Weber beschriebenen protestantischen Arbeitsethik durchdrungen war, machten sich bei der Begründung ihres Weltruhms die Subsistenzmentalität der Bauern im Jura zunutze.¹³² Das protoindustrielle Produktionsregime der Etablissage hatte in der Uhrenindustrie viel länger Bestand als in

¹³⁰ Barrelet / Liegnme Bessire (1996: 49).

¹³¹ Messerli (1991: 9). Die Schweizer Uhrenindustrie ist nach wie vor fast ausschließlich in Genf und in der Jura-region beheimatet.

¹³² Zu dieser Subsistenzmentalität, auf die sich das protoindustrielle Produktionsregime abstützte, vgl. allgemein Medick (1982).

anderen Industrien, beispielsweise der Textilindustrie. Dass es sich bis ins späte 19. Jahrhundert hinein halten konnte, scheint selbst Marx einiges an Kopfzerbrechen bereitet zu haben. Im 12. Kapitel von *Das Kapital*, in welchem Marx direkt auf die Schweizer Uhrenindustrie zu sprechen kommt, führt er diesen Sachverhalt auf die besondere Beschaffenheit des Produkts Uhr zurück. Es handle sich bei ihr um eine „Machwerk“, das „durch die bloße mechanische Zusammensetzung selbständiger Teilprodukte zustandekommt“. So kommt Marx denn – wenn auch wenig explizit – auf die für ihn doch ziemlich überraschende Aussage, die Herstellung von Uhren im System der Etablissage sei profitträchtiger als deren Herstellung unter dem Dach einer einzigen Manufaktur. „Die Teilarbeiten können selbst wieder als voneinander unabhängige Handwerke betrieben werden, wie im Kanton Waadt und Neuchâtel, während in Genf z.B. große Uhrenmanufakturen bestehen, d.h. unmittelbare Kooperation der Teilarbeiter unter dem Kommando des Kapitals stattfindet. Der kombinierte manufakturmäßige Betrieb ist hier nur unter ausnahmsweisen Verhältnissen profitierlich, weil die Konkurrenz unter den Arbeitern, die zu Hause arbeiten wollen, am größten ist, die Zersplitterung der Produktion wenig Verwendung gemeinschaftlicher Arbeitsmittel erlaubt und der Kapitalist bei der zerstreuten Fabrikation die Auslagen für Arbeitsgebäude erspart.“¹³³ Wenige Jahre nach Marx, 1889, beschreibt der französische Soziologe Robert Pinot, ein Schüler Le Plays, eine Entwicklung in der Schweizer Uhrenindustrie, die sich Marx offensichtlich noch nicht hatte denken können: die fabrikmäßige und weitgehend maschinengesteuerte Fertigung von Uhren in der Manufaktur Longines in St. Imier. Pinots 1975 wiederentdeckte Fallstudien *Le Paysan jurassien* und *L'horloger de St.Imier* beschreiben eindrücklich das Verschwinden der „horloger-paysans“ als das Ende einer stolzen Heimarbeiterkultur. Sie liefern unter anderem eine präzise Typologie der „trois régimes d'atelier“, die er während seiner Feldforschungen in St.Imier vorfand: der protoindustriellen „fabrique rurale collective“, der „fabrique collective urbaine“ – Marx hatte die Stadt La Chaux-de-Fonds als „eine einzige Uhrenmanufaktur“ bezeichnet – sowie der „industrie horlogère, pratiquée en grand atelier“. Detailliert arbeitet Pinot heraus, weshalb – um hier mit Medick¹³⁴ zu argumentieren – die Protoindustrie gleichsam als Wegbereiterin des modernen Industriekapitalismus fungieren konnte. Im Abschnitt über die Löhne der Heimarbeiter heißt es, diese seien nicht zuletzt deshalb tief, weil die Lebenshaltungskosten auf dem Land niedriger seien als in der Stadt: „Mais, – et ceci est le point plus important – la vie des familles ouvrières des fabriques rurales col-

¹³³ Marx ([1867] 1988: 362f.).

¹³⁴ Vgl. Medick (1992).

lectives ne dépend pas uniquement du salaire de leur travaux industriels, leur principaux moyens d'existence, leur stabilité, je l'ai dit, reposent essentiellement sur leurs travaux agricoles, sur leurs propriétés rurales: aussi peuvent-elles accepter des salaires qui paraîtraient et seraient insuffisants pour des ouvriers urbains.¹³⁵

Die Mechanisierung der Schweizer Uhrenindustrie und ihre Einbindung in die Fabrik waren nicht zuletzt eine verspätete Reaktion auf die wirtschaftliche Krise, in die sie zwischen 1873 und 1896 hineingeraten war. Diese Krise war nicht nur rezessionsbedingt: An der Weltausstellung von 1876 in Philadelphia musste eine offiziell entsandte Delegation feststellen, dass man den Anschluss an den technologischen Wandel verpasst hatte.¹³⁶ Barrelet und Liegme Bessire führen den damaligen Rückstand indes weniger auf einen Mangel an technologischem Know-how als vielmehr auf die zerstückelte Branchenstruktur zurück. Den einzelnen Klein- und Kleinstbetrieben fehlte das Geld für die erforderlichen Investitionen, und die Banken verhielten sich bei der Vergabe von Krediten entsprechend zurückhaltend. In Manufakturen wie der Longines in St.Imier oder der Omega in Biel seien bereits damals modernste Technologien eingesetzt worden.¹³⁷ Darüber hinaus schlug der einsetzenden Mechanisierung von Seiten der organisierten Arbeiterschaft heftiger Widerstand entgegen, den es mit dem Verweis auf Philadelphia zu brechen galt.¹³⁸ Vielen Uhrmachern erschien es als eine Schreckensvision, vom Kunsthandwerker zum Werkzeug und Handlanger einer Maschine zu werden. Noch 1934 schrieb Achille GrosPierre, der Generalsekretär der damals wichtigsten Uhrmachergewerkschaft, im Vorwort zu seinem Roman *La conscience de Félix Jacot*: „L'horloger jurassien a constitué longtemps un type à part parmi nos populations. Il ne l'est plus, aujourd'hui, parce que la machine a brisé ses métiers en les éparpillant, ne laissant en main de l'ouvrier qu'une part infime de sa profes-

¹³⁵ Pinot ([1889] 1979: 257f.).

¹³⁶ Der Bericht des Delegationsmitglieds Jacques David zuhanden der Interkantonalen Gesellschaft der Jurassischen Uhrenindustrie enthielt unter anderem maßstabgetreue Zeichnungen von Maschinen, die in Amerika bei der Uhrenherstellung eingesetzt wurden (vgl. Barrelet: 1991).

¹³⁷ Barrelet/Liegme Bessire (1996). Für die Autoren ist Philadelphia denn auch ein Stück weit ein Mythos.

¹³⁸ Der Widerstand gegen den Fortschritt in der Uhrenindustrie ist historisch relativ gut dokumentiert. Siehe etwa Meier (1996), Barrelet (1991) und Perrenoud (1996). Meier weist überzeugend nach, dass die frühen Gewerkschaften der Uhrenindustrie nur wenig mit der proletarischen Arbeiterbewegung gemein hatten. Ihre Forderungen sowie ihre Vereins- und Geselligkeitsformen standen eher in einer zünftisch-korporatistischen Tradition. In diesem Zusammenhang ist auch zu erwähnen, dass die in die Familienbetriebe der Uhrenindustrie eingelagerte Tradition des „industriellen Paternalismus“ die Entstehung gewerkschaftlicher Bewegungen lange verhinderte. Siehe hierzu die Fallstudie von Jequier (1983: insb. 522ff.). Zum Konzept des „industriellen Paternalismus“ vgl. allgemein Berghoff (1997).

sion. L'âme de l'horloger formée au contact du travail en famille ou des petits ateliers s'est perdue dans le bruit des machines dont les fabriques sont pleines. Elle ne reviendra pas.¹³⁹

Nach den rezessionsbedingten Krisen während des ersten Weltkrieges sowie in den Jahren unmittelbar vor dem zweiten Weltkrieg geriet die Uhrenindustrie Mitte der 70er Jahre – nach Jahren der Prosperität – in eine Krise von nie da gewesenem Ausmaß.¹⁴⁰ Zwischen 1970 und Ende der 80er Jahre schrumpfte die Zahl der Betriebe von 1600 auf knapp 600 zusammen. Während die Branche 1970 noch 90 000 Personen beschäftigte, waren es 1985 nur noch knapp mehr als 30 000. Trotz weltweiter Rezession gelang es damals der japanischen und der amerikanischen Uhrenindustrie, ihren Output massiv zu steigern und die Schweizer Marken – insbesondere diejenigen des mittleren Preissegments – fast vollständig vom Markt zu verdrängen. Der eigentliche Grund für den Beinah-Bankrott der Schweizer Uhrenindustrie war weder die Rezession noch eine vorübergehende Hausse des Schweizer Frankens. Mit dem Festhalten an der mechanischen Uhr hatte man schlicht auf die falsche Technologie gesetzt und war wegen der zerstückelten Branchenstruktur nicht in der Lage, mit vereinten Kräften auf die japanische und amerikanische Konkurrenz, die auf die billigere Quartztechnologie setzte, zu reagieren. Zwar war die batteriegesteuerte Quartzarmbanduhr, wie zuvor schon alle wichtigen Innovationen im Uhrenbereich, eine genuin schweizerische Entwicklung. Sie wurde Ende der 60er Jahre am Zentrum für elektronische Uhrenforschung in Neuchâtel entwickelt und 1970 von den Firmen Bulova und Omega erstmals auf den Markt gebracht.¹⁴¹ Doch kaum jemand in der Schweiz glaubte damals, dass diese herzlosen, ökologisch unsinnigen, billigen und zu Beginn auch noch ziemlich hässlichen Dinger innerhalb weniger Jahre beinahe den gesamten Uhrenmarkt beherrschen würden. Noch 1975 machte die Produktion von Quartzuhren in der Schweiz keine zehn Prozent der Gesamtproduktion aus (1999 lag dieser Wert bei 92%). Als die Branche Anfang der 80er Jahre vor dem fast vollständigen Bankrott stand, brachte die Umsetzung eines von der Unternehmensberatungsfirma Hayek Engineering im Auftrag der Gläubigerbanken entwickelten Restrukturierungsplans die Wende. Aus der Fusion der zwei bedeu-

¹³⁹ Zit. in Perrenoud (1996: 294).

¹⁴⁰ Vgl. Piotet (1988).

¹⁴¹ Die neueste Innovation ist die sogenannte „Autoquartz“-Technologie, welche Eigenschaften der mechanischen und der Quartztechnologie miteinander verbindet. Uhren dieses Typs sind mit einem Mikrogenerator ausgestattet, der die Bewegungsenergie des Rotors, durch den das Werk mechanischer Uhren angetrieben wird, in elektrische Energie umwandelt. Diese Energie bringt den Quarz, der bei der Quartzuhr durch eine Batterie angetrieben wird, in Schwingung. Autoquartz-Uhren kommen also ohne Batterien aus und sind gleichzeitig so präzise wie Quartzuhren.

tendsten Firmengruppen entstand der Großkonzern SMH (heute Swatch Group), der mit der Swatch ein vollautomatisch hergestelltes, konkurrenzfähiges Produkt auf den Markt brachte. Der rasche Erfolg der Swatch gründete nicht zuletzt auf dem Einsatz unkonventioneller Marketingstrategien. Unter der Ägide des an die Spitze des SMH-Konzerns berufenen Unternehmensberaters Nicolas Hayek wurde parallel zur Lancierung der Swatch eine Restrukturierung der gesamten Uhrenbranche in Angriff genommen: Unzählige, darunter auch renommierte und traditionsreiche Firmen wurden geschlossen resp. von den Banken nicht länger gestützt; die Produktion von Uhrwerken für die unteren Preissegmente wurde fast vollständig auf einen einzigen Betrieb – die zur SMH gehörende Firma ETA in Grenchen – konzentriert; Marken des mittleren und oberen Preissegments, die fast vollständig vom Markt verschwunden waren (Omega, Tissot, Certina u.a.) wurden marketing- und designmäßig systematisch wieder aufgebaut. Waren es 1934 noch staatliche Interventionen gewesen¹⁴², welche die Schweizer Uhrenindustrie vor dem Niedergang bewahrt hatten, so waren es in den 70er und 80er Jahre in erster Linie unternehmerische Strategien der „schöpferischen Zerstörung“ (Schumpeter) veralteter Strukturen.

Auch wenn sie wegen der Asienkrise vorübergehende Umsatzeinbußen hinnehmen musste, hat die Schweizer Uhrenindustrie die Rezessionsjahre der 90er relativ unbeschadet überstanden. Als besorgniserregend wird in der Branche allerdings die rückläufige Entwicklung des mengenmäßigen Absatzes wahrgenommen. So warnt etwa Nicolas Hayek: „Wer sich aus dem unteren Marktsegment verabschiedet, verliert früher oder später auch das Luxusuhrensegment. Die Erhöhung der Durchschnittspreise ist darum eine gefährliche Entwicklung.“ Zu einem ähnlichen Schluss gelangt eine Studie der Fédération de l'Industrie Horlogère Suisse (FH) aus dem Jahre 1998: „Die Herstellung in kleinen Serien verunmöglicht Rationalisierungen und Einsparungen in größerem Maße, außerdem gibt es sehr viele Marken und die Produkte unterschei-

¹⁴² In den damaligen Rezessionsjahren entwickelte sich unter den diversen Klein- und Kleinstanbietern ein Preiswettbewerb, der zerstörerische Ausmaße annahm. Mit dem sog. Uhrenstatut von 1934 wurde eine Bewilligungspflicht für die Eröffnung oder Vergrößerung von Firmen im Uhrensektor eingeführt sowie die Möglichkeit, zwischen den Sozialpartnern ausgehandelte Tarifverträge staatlich für allgemeinverbindlich zu erklären. Bestrebungen, die Heimarbeit im Bereich der Uhrenfertigung vollständig zu verbieten, konnten wegen des Widerstands der Unternehmerverbände 1936 nur in einer sehr abgeschwächten Form umgesetzt werden (vgl. Perrenoud, 1996). Aus heutiger Sicht wohltaud fremdartig mutet es an, wenn ein ehemaliger Ökonomieprofessor die wiederkehrenden Krisen in der Uhrenindustrie auf einen „Mangel an Kollektivdisziplin“ und „das Fehlen jeglicher Berufsorganisation“ zurückführt (vgl. Schaller, 1991). Der gleiche Ökonom war es übrigens auch, der bereits Mitte der 60er Jahre – also noch bevor die Krise tatsächlich da war – eine „schöpferische Zerstörung“ der aus seiner Sicht überalterten Strukturen in der Uhrenindustrie forderte (vgl. Schaller 1964).

den sich nur gering voneinander.¹⁴³ Zu Optimismus, vor allem bei den Herstellern in den oberen Preissegmenten, gibt demgegenüber eine Studie der Weltbank aus dem Jahr 1997 Anlass. Sie prognostiziert, dass die Zahl potenzieller Käufer von Luxusuhren bis ins Jahr 2025 von 0,8 auf 2.4 Milliarden ansteigen wird.¹⁴⁴ Unterschiedliche Ansichten vertreten die Anbieter im Luxussegment auf der einen und Hayek als ein Vertreter der tieferen Preissegmente auf der anderen Seite auch in der Frage nach der künftigen Ausgestaltung des Labels „Swiss Made“.¹⁴⁵ In dieser Kontroverse geht es um die Frage, in welchem Ausmaß es Schweizer Uhrenfirmen erlaubt sein soll, einzelne Teile der Uhr im umliegenden Ausland oder gar in Billiglohnländern fertigen zu lassen, ohne hierbei auf die Herkunftsbezeichnung „Swiss Made“ verzichten zu müssen. Für den Fall einer weiteren Lockerung der entsprechenden Bestimmungen drohen einige im Luxussegment tätige Firmen damit, mit einer exklusiveren Herkunftsbezeichnung – beispielsweise „Manufacturé en Suisse“ – aufzutreten, wodurch das „Swiss Made“ Label massiv entwertet würde. Diese Kontroverse spiegelt die eigentümliche Einbettung der Schweizer Uhrenindustrie in den Prozess der Globalisierung: Zwar ist man seit eh und je rund um den Globus präsent,¹⁴⁶ bei der eigentlichen Fertigung der Uhr aber bleibt man an die Grenzen der Schweiz zurückgebunden.

3.2 Bankensektor: Gewinn- und Verlustrechnung der Restrukturierungen

Kindern wird die Geschäftstätigkeit einer Bank üblicherweise so erklärt: Das Geld, das man zur Bank bringt, leiht die Bank Leuten aus, die ein Haus bauen, Maschinen kaufen, ein Geschäft aufbauen oder eine Fabrik eröffnen wollen. Sie leihen sich das Geld bei der Bank, weil sie für ihr Vorhaben selber nicht genug Geld haben. Diejenigen, die ihr Geld zur Bank bringen, erhalten am Ende des Jahres einen Zins; diejenigen, die sich das Geld bei der Bank leihen, müssen am Ende des Jahres einen Zins bezahlen. Weil der Zins für das zur Bank gebrachte Geld kleiner ist als der Zins für das ausgeliehene Geld, erwirtschaftet die Bank einen

¹⁴³ Beide Zitate aus: Cash (17. April 1998).

¹⁴⁴ Vgl. zu dieser Studie: UBS (Hg.), *Branchenspiegel der Schweizer Wirtschaft*, Ausgabe 1998.

¹⁴⁵ Die staatliche „Verordnung über die Benutzung des Schweizer Namens für Uhren“ legt fest, welche Arbeitsschritte bei der Fertigung einer Uhr in der Schweiz durchgeführt werden müssen, damit sie mit dem Label „Swiss Made“ auf den Markt gebracht werden darf.

¹⁴⁶ Die wichtigsten Exportregionen der Schweizer Uhrenindustrie waren 1999 Asien und Ozeanien (34%), Europa (38%), Nordamerika (18%) und der mittlere Osten (5%). Die Märkte mit dem in den vorangegangenen drei Jahren wertmäßig größten Absatzzuwachs waren Südkorea, China, Israel, Russland, Australien und die USA.

Erlös. Mit diesem Erlös bezahlt sie die ihr entstehenden Unkosten (Angestellte, Büros, Computer usw.) und weist den übrig bleibenden Rest am Ende des Jahres als Gewinn aus. Ende der 90er Jahre trugen die Erträge aus diesem Zinsengeschäft – auch Retail Banking, Kredit- oder Bilanzgeschäft genannt – allerdings nur noch rund 35% zu den Bruttoerlösen der Schweizer Bankinstitute bei. In Deutschland und Italien lag dieser Anteil noch bei ungefähr 75%, in Frankreich bei etwa 50%.¹⁴⁷ Viele Schweizer Bankinstitute – 1999 waren es insgesamt deren 372 – sind ihrem Selbstverständnis nach Universalbanken. Auch viele kleinere Institute betätigen sich nicht ausschließlich in einem Geschäftsbereich – also beispielsweise in dem erwähnten Zinsengeschäft. Dennoch herrschen in den einzelnen Bankengruppen gewisse Spezialisierungen vor: Die Kantonalbanken, die Regionalbanken und die Raiffeisenbanken konzentrieren sich schwergewichtig auf das Zinsengeschäft, insbesondere auf den Hypothekarkredit. Demgegenüber betreiben die Privatbanken fast ausschließlich sogenannte Außerbilanzgeschäfte. Die Erträge aus diesen Geschäften stammen aus Kommissionen und Courtagen. Sie schlagen sich folglich nur auf die Erfolgsrechnung, nicht aber auf die Bilanz der Unternehmen nieder. Die beiden Großbanken UBS (United Bank of Switzerland) und CSG (Credit Suisse Group) gehen in großem Stile sowohl bilanzwirksamen als auch bilanzneutralen Geschäftstätigkeiten nach, wobei letztere für sie während der 90er Jahre beträchtlich an Bedeutung gewannen.

Das für den Finanzplatz Schweiz wichtigste Außerbilanzgeschäft stellt das sogenannte Private Banking, die Vermögensverwaltung und Anlageberatung für private Großkunden dar. Gemäß Bankenstatistik wurden Ende 2000 auf Schweizer Banken Vermögenswerte im Umfang von rund 3700 Milliarden Franken verwaltet. 1700 Milliarden entfielen dabei auf inländische, 2000 Milliarden auf ausländische Kunden. Bei den grenzüberschreitend („offshore“) verwalteten Privatvermögen hält die Schweiz einen geschätzten Weltmarktanteil von 30 bis 40%.¹⁴⁸ (70% bis 80% aller weltweit vorhandenen Vermögenswerte werden von Instituten, die im Heimmarkt des Begünstigten domiziliert sind, also „onsho-

¹⁴⁷ Die Zahlen in diesem Abschnitt sind, wenn nicht anders vermerkt, der offiziellen Schweizer Bankenstatistik, die im Auftrag des Bundesamts für Statistik von der Schweizerischen Nationalbank geführt wird (Berichtsjahr 1999) sowie den Publikationen: *Der schweizerische Bankensektor in Zahlen* (Ausgabe 2000) und *Der schweizerische Bankensektor: Kompendium Ausgabe 2000*, herausgegeben von der Schweizerischen Bankiervereinigung, entnommen. Die in den letztgenannten Publikationen enthaltenen und hier wiedergegebenen Vergleichszahlen beziehen sich auf das Jahr 1997.

¹⁴⁸ Schätzung der Schweizerischen Nationalbank. Für 1997 kommt demgegenüber Gemini Consulting zu geschätzten Weltmarktanteilen von: Schweiz 27%, Luxemburg 18%, Karibik 14%, Großbritannien 11%, USA 9%, Hongkong 5%, Kanalinseln 8% (vgl. Neue Zürcher Zeitung, 16. Mai 2000).

re“, verwaltet.) Bei einem geschätzten Gesamtvolumen von 30 000 bis 40 000 Milliarden Franken werden auf Schweizer Banken also um die 10% des weltweiten Reichtums verwaltet. Etwa 40% aller in der Schweiz deponierten Offshore-Vermögenswerte wurden 1999 von den fünf – im „Quartier des Banquiers“ domizilierten – Genfer Privatbanken verwaltet. Zusammen mit dem sogenannten Asset Management, der Vermögensverwaltung für institutionelle Anleger (Pensionskassen, Versicherungen usw.), trägt das Private Banking rund 50% zur gesamten Wertschöpfung des Schweizer Bankensektors bei.¹⁴⁹ Insbesondere in der Sparte Asset Management war die UBS im Jahr 1999 eine der größten Vermögensverwalterinnen der Welt. Sie verwaltete Vermögenswerte im Umfang von 1744 Milliarden Franken.¹⁵⁰

Demgegenüber entwickelte sich die CSG – vor allem durch eine geschickte Aquisitionspolitik – seit Mitte der siebziger Jahre zu einem Global Player im sogenannten Investment Banking: Die Credit Suisse First Boston (CSFB) – die Investment Bank der CSG – war 1999 mit ihren Niederlassungen in New York und London die Nummer 4 bzw. die Nummer 5 im weltweiten Merger&Aquisitions- sowie im weltweiten Emissionsgeschäft.¹⁵¹ Die Deregulierung der globalen Finanzmärkte, wirtschaftliche Konzentrationsprozesse sowie der erhöhte Finanzbedarf sowohl im privaten als auch im öffentlichen Sektor hatten zur Folge, dass die Transaktionsvolumina im Investment Banking gegen Ende der 90er Jahre astronomische Höhen erreichten. Allein die CSFB war im Jahre 1999 mit der Neuemission von Effekten (Aktien, Obligationen und sonstige Wertpapiere) im Wert von nahezu 240 Milliarden Dollar beauftragt.¹⁵² Das Transaktionsvolumen der Firmenübernahmen und Fusionen (Merger&Aquisitions), die 1999 von der CSFB betreut wurden, belief sich auf 520 Milliarden Dollar.¹⁵³ Zieht man unter anderem in Betracht, dass nach der Einführung des Euro vermehrt auch europäische Unternehmungen dazu übergehen werden, ihren zusätzlichen Finanzbedarf nicht mehr durch Bankkredite, sondern durch die Emission von Wertpapieren zu decken („Securitisations“), kann für die Zukunft

¹⁴⁹ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (16. Mai 2000).

¹⁵⁰ UBS Jahresbericht 1999. Im Jahr 2000 stieg dieser Wert auf 2469 Milliarden Franken an, nachdem er 1998 noch bei 1572 Milliarden gelegen hatte.

¹⁵¹ Die Vergleichszahlen zum Investment Banking sind Jung (2000: 155ff.) entnommen.

¹⁵² Die Marktleaderin Merrill Lynch schaffte es auf 420 Milliarden Dollar. Zum Vergleich: UBS 70 Milliarden, Deutsche Bank 140 Milliarden.

¹⁵³ Zum Vergleich: Marktleaderin Goldman Sachs 1360 Milliarden, UBS 480 Milliarden, Deutsche Bank 300 Milliarden. Gemäss OECD wurden 1999 in der Eurozone, in den USA und in Japan zusammen 22 000 Fusionen und Übernahmen mit einem Transaktionsvolumen von 3342 Milliarden Euro getätigt. Vgl. OECD (2000): „Highlights of Recent Developments in Financial Markets, in: *Financial Market Trends*, Vol. 76, 7-21.

mit einem weiteren Wachstum der Transaktionsvolumina im Investment Banking gerechnet werden.¹⁵⁴

Weitere Pfeiler im Außerbilanzgeschäft der Schweizer Banken sind: das Handelsgeschäft (Handel mit Devisen, Edelmetallen und Wertschriften sowie den an Bedeutung gewinnenden derivaten Finanzinstrumenten Futures, Swaps und Optionen); das Private Equity (Eigenkapital-Beteiligungen an meist jungen Unternehmen, deren Aktien noch nicht gehandelt werden¹⁵⁵); die Verwahrung von Wertsachen wie Schmuck, Dokumenten, Kunstgegenständen, Wertschriften usw.; die Global Custody-Dienstleistungen (grenzüberschreitende Abwicklung von Lieferverpflichtungen, Eintreibung von Zinsen und Dividenden, Rückforderung von Steuern, usw.); die Abwicklung des privaten sowie des Interbanken-Zahlungsverkehrs und nicht zuletzt das sogenannte Treuhandgeschäft. Letzteres ist insofern erwähnenswert, als es in den vergangenen Jahren wiederholt der Kritik ausgesetzt war. Die Bank legt das ihr von ausländischen Kunden anvertraute Geld in eigenem Namen im Ausland an und bezieht hierfür eine Kommission. Diese eigensinnige Konstruktion bietet dem Kunden den Vorteil, dass seine Transaktionen anonym bleiben. Der Wert aller nach diesem Prinzip in der Schweiz verwalteten Vermögen belief sich Ende 1999 auf 380 Milliarden Franken. Das Treuhandgeschäft wird – gemessen an den verwalteten Vermögen – zu annähernd 50% von Niederlassungen ausländischer Banken in der Schweiz betrieben.

Der Bankensektor ist für den Wirtschaftsstandort Schweiz von zentraler Bedeutung. 1998 leisteten die 107 057 Beschäftigten in diesem Sektor – das sind 2,7% aller Erwerbstätigen – einen Beitrag von rund 11% zur Bruttowertschöpfung (BIP) des Landes. (Zum Vergleich: Chemische Industrie 3,9%, Gastgewerbe 2,8%, Uhren und Bijouterie 1,2%). Rund 10% der Fiskaleinnahmen der öffentlichen Haushalte gehen entweder direkt oder indirekt – über die Einkommen der im Sektor Beschäftigten – auf die Geschäftstätigkeit der Banken zurück. 1999 erwirtschafteten alle in der Schweiz domizilierten Bankinstitute zusammen einen Reingewinn von 17,3 Milliarden Franken.¹⁵⁶

¹⁵⁴ Vgl. OECD (1999): „Trends and Developments in Securitisation“, in: *Financial Market Trends*, Vol. 74, 25-59. Grundsätzlich gibt es für Untermehrungen zwei Möglichkeiten, ihren zusätzlichen Finanzbedarf zu decken: Entweder nehmen sie Kredite auf (Fremdkapitalbeschaffung) oder sie geben Wertpapiere heraus (Eigenkapitalbeschaffung). 1999 machten in der Eurozone die Bankdarlehen 104% des BIP aus, in den USA hingegen nur knapp 48%. Die von Nicht-Finanzunternehmen emittierten Titel erreichten in der Eurozone einen Wert von nur 3,5% des BIP, während er in den USA bei 29% lag (vgl. Neue Zürcher Zeitung, 20. Juli 2000).

¹⁵⁵ In der Regel nehmen die Banken aktiv auf die Geschäftstätigkeit der jeweiligen Unternehmen Einfluß, um ihre Beteiligungen langfristig gewinnbringend veräußern zu können.

¹⁵⁶ Im Jahre 2000 erreichten die Gewinne den Rekordwert von 19,5 Milliarden Franken. Die Zahl der Beschäftigten nahm auf 124 998 zu.

Dass sich die Schweiz seit etwa Mitte der 1960er Jahre zu einer der bedeutendsten internationalen Finanzdrehscheiben entwickeln konnte, wird gemeinhin den folgenden Faktoren zugeschrieben: der völkerrechtlich anerkannten Neutralität der Schweiz, ihrer Unversehrtheit von den Folgen der beiden Weltkriege, ihrer alten demokratischen Tradition, der Robustheit des Schweizer Frankens aufgrund politischer und wirtschaftlicher Stabilität, ihrer Mehrsprachigkeit, der relativ liberalen Steuerpraxis sowie der im Vergleich mit anderen Ländern extrem hohen Sparquote. Der letztgenannte Punkt spiegelt eine Einflussgröße, die eher auf der Mentalitätsebene anzusiedeln ist: Genussfeindlichkeit, Sparsamkeit, Rechtschaffenheit und Verschwiegenheit sind habituelle Dispositionen, die ihre Wurzeln wohl auch in den schweizerischen Traditionen des Protestantismus haben. So gehen denn auch die ersten eigentlichen Bankengründungen in der Schweiz¹⁵⁷ auf hugenottische Glaubensflüchtlinge zurück, die sich im 16. Jahrhundert im calvinistischen Genf niederließen.¹⁵⁸ Ein modernes Bankensystem entwickelte sich freilich erst später: in Genf um die Zeit der französischen Revolution; in Zürich, Basel, Bern und St. Gallen in den Jahren unmittelbar nach der Bundesstaatsgründung von 1848.¹⁵⁹ Der immense Finanz- und Kreditbedarf im Eisenbahnbau sowie in der aufblühenden Großindustrie führte zwischen 1856 und 1872 zur Gründung von insgesamt acht – schon damals als Großbanken bezeichneten – größeren Finanzinstituten. Die Genfer Privatbankiers, von denen schon damals riesige Vermögenswerte verwaltet wurden, hatten sich zuvor mit Investitionen in die heimische Industrie eher zurückgehalten. Die kurz darauf einsetzende Welle von Regionalbankengründungen bildete nicht zuletzt eine Reaktion auf die fast vollständige Absorption des knappen Kapitals durch die Großindustrie und den Eisenbahnbau. Diese kleineren Institute förderten fast ausschließlich den gewerblichen und den landwirtschaftlichen Kredit und verstanden sich teilweise eher als gemeinnützige Vereine denn als gewinnorientierte Unternehmen. Die erste Raiffeisen-Vereinigung – der „Verband schweizerischer Darlehenskassen (System Raiffeisen)“ – wurde 1902 in Bern gegründet. Im Gegensatz zu den

¹⁵⁷ Erste bankähnliche Geschäfte wurden auf dem Gebiet der heutigen Schweiz bereits im 12. und 13. Jahrhundert von lombardischen Kaufleuten getätigt (vgl. Mottet, 1987 und Neue Zürcher Zeitung, 22. Juni 1998).

¹⁵⁸ Einen kurzen Überblick über die Geschichte der Schweizer Banken nach der Gründung des Bundesstaates bietet Jung (2000). Zur Frühgeschichte des Bankenwesens in der Schweiz siehe Mottet (1987) und Albisetti et. al. (1988). Zu einzelnen Problemstellungen siehe Cassis (1993) und Ritzmann (1973).

¹⁵⁹ Chronologisch etwas schief in der Landschaft steht das bereits 1755 gegründete Bankhaus Leu, das sich nach der Bundesstaatsgründung zu einer Großbank entwickelte und 1990 in die heutige CSG eingegliedert wurde. Mit seiner Gründung wurde bezweckt, den Kapitalexport aus dem schon damals reichen Zürich zu fördern und hierdurch eine Stabilisierung der Zinsen zu erreichen.

anderen Großbanken verstand sich die „Volksbank in Bern“ bei ihrer Gründung als eine Handwerkerbank und später als eine Bank des Mittelstandes. Die aus ihr hervorgegangene Schweizerische Volksbank wurde 1993 von der heutigen CS Group übernommen. Mehrere Kantonbanken wurden bereits vor der Entstehung des modernen Bundesstaates gegründet und hatten zum Teil den Charakter kantonaler Notenbanken. Eine Vereinheitlichung der Notenausgabe erfolgte erst mit dem Bankengesetz von 1881, obwohl die Währungseinheit bereits in der Bundesverfassung von 1848 festgelegt war. Im 20. Jahrhundert entwickelten sie sich zu gewöhnlichen Geschäftsbanken. Die Mehrzahl von ihnen gewährte aber auch noch Ende der 90er Jahre eine Staatsgarantie auf Spareinlagen.

Schon zu Beginn der 20er Jahre wies die Schweiz mit *einer* Bankniederlassung auf 2200 Einwohner eines der weltweit dichtesten Bankennetze auf. Während der 1930er Jahre wurden etliche dieser Institute Opfer der wirtschaftlichen Rezession. Als 1934 auch eine der Großbanken ihren Bankrott bekannt geben musste¹⁶⁰, sah sich die Schweizer Regierung zum Einschreiten veranlasst: Noch im gleichen Jahr wurde ein neues Bankengesetz verabschiedet. Es enthielt eine Klausel, welche die späteren Erfolge des Finanzplatzes Schweiz entscheidend begünstigen sollte: Das Bankkundengeheimnis.

Diese Klausel, die bisher alle Revisionen des Bankengesetzes von 1934 überstanden hat, entbindet die in der Schweiz domizilierten Banken von jeglicher Pflicht, Kundeninformationen an staatliche Behörden (Steuerbehörden, juristische Instanzen usw.) weiterzuleiten – dies selbst dann, wenn diese Informationen von strafrechtlicher Relevanz sein könnten. Das Bankkundengeheimnis wurde wiederholt Gegenstand schärfster Kritik: 1984 verlangte eine Initiative der Sozialdemokratischen Partei seine faktische Abschaffung. Gefordert wurde die Einführung einer Auskunftspflicht der Banken gegenüber den schweizerischen Steuerbehörden sowie die Unterstützung von Strafverfahren im Ausland.¹⁶¹ Die Initianten äußerten unter anderem die Vermutung, dass in der Schweiz horrende Summen sogenannter Flucht- oder Potentatengelder aus Drittweltländern resp. aus Staaten unter diktatorischer Herrschaft angelegt seien. Als die Schweizer Regierung in den 80er und 90er Jahren dazu überging, entsprechende Rechtshilfebegehren aus dem Ausland eher positiv zu beantworten, bestätigte sich dieser Verdacht wiederholt – so beispielsweise in den Fällen Mobutu (Zaire), Marcos (Philippinen), Bhutto (Pakistan) und Abacha (Nigeria). Die Ende der

¹⁶⁰ Es handelte sich dabei um die Banque d'Escompte Suisse – die einzige je im französischsprachigen Teil der Schweiz existierende Großbank (vgl. Jung, 2000).

¹⁶¹ Vgl. Strahm (1984).

90er Jahre vor allem im Ausland erneut laut werdende Kritik am Schweizer Bankkundengeheimnis bezog sich primär auf die Tatbestände der Geldwäscherei und der grenzüberschreitenden Steuerhinterziehung.¹⁶² Mit Verweis auf die veränderte Rechtshilfepraxis, ein neues Gesetz zur Bekämpfung der Geldwäscherei, neue standesrechtliche Regelungen sowie verschärfte Richtlinien zur Sorgfaltspflicht der Banken wurde diese Kritik von der Schweizer Regierung und der Schweizerischen Bankiervereinigung unisono zurückgewiesen. Wiederholt wurde bekundet, dass man aufgrund dieser allesamt in den 90er Jahren eingeführten Neuregelungen nunmehr sowohl die Flucht- und Potentatengelderproblematik als auch die Problematik der Geldwäscherei mittlerweile weitgehend im Griff habe.

Eines der Argumente für die Beibehaltung des Bankgeheimnisses mutet vor dem Hintergrund der in den 90er Jahren – sowohl wissenschaftlich als auch politisch – geführten Debatte über die Rolle der Schweizer Banken während des Zweiten Weltkriegs indes etwas zynisch an. Noch im Juli 2000 war auf der Homepage der Schweizerischen Bankiervereinigung zu lesen: „Von Anfang an war das Bankkundengeheimnis im Gesetz verankert. Das entspricht einer alten Tradition des Persönlichkeitsschutzes und der Diskretion im schweizerischen Bankgeschäft. So konnten z.B. Verfolgte ausländischer Diktaturen (v.a. Nazi-Deutschlands) ihr Geld bei Schweizer Banken in Sicherheit bringen.“ Später wurde die Klammerbemerkung „v.a. Nazideutschland“ dann jedoch gestrichen.¹⁶³

Die in den 90er Jahren auf äußeren Druck hin zustande gekommenen Bemühungen der Schweiz, ihre Geschichte zur Zeit des Zweiten Weltkriegs einer entmystifizierenden Aufarbeitung zu unterziehen, führten bezüglich der Geschäftsbanken unter anderem zu den folgenden Ergebnissen:¹⁶⁴ Mit der Entgegennahme von Goldlieferungen im Wert von rund 250 Millionen Franken hatten – nebst der Schweizerischen Nationalbank¹⁶⁵ – auch die Geschäftsbanken mit dem Hitler-Regime geschäftliche Beziehungen unterhalten. Zudem hatten viele Nachkommen der Opfer sowie Überlebende des Holocaust nach dem Krieg kaum mehr eine reelle Chance, an die in der Schweiz hinterlegten Vermögenswerte heranzukommen. In formalistischer Manier wiesen die Schweizer Geschäftsbanken noch bis in die 90er Jahre hinein – nicht

¹⁶² Kritik am unlauteren Steuerwettbewerb der Schweiz wurde insbesondere von Seiten der EU sowie der OECD geäußert. Vgl. etwa OECD (1999): *Taxation and Cross-boarder Portfolio Investment, Mutual Funds and Possible Tax Distortions*, Paris. Zur Verwicklung von Schweizer Banken in Fälle von Geldwäscherei vgl. Trepp (1996) und Ziegler (1992).

¹⁶³ Siehe unter www.swissbanking.org/Pages/framesetdf.htm.

¹⁶⁴ Vgl. Bergier (1998).

¹⁶⁵ Die Nationalbank nahm zwischen 1941 und 1945 Raubgold im Wert von über einer Milliarde Franken entgegen.

zuletzt unter Berufung auf das Bankkündengeheimnis – Vermögensansprüche zurück, die nicht lückenlos nachgewiesen werden konnten.¹⁶⁶ Sie zeigten sich dabei wenig sensibel für den Umstand, dass ein solcher Nachweis für Opfer des Hitler-Regimes meist nicht mehr möglich war. Als Reaktion auf die in den USA Mitte der 90er Jahre eingereichten Sammelklagen – und wohl auch aus Angst, ihre in den USA eben erst gefestigte Marktstellung zu verlieren – handelten im August 1998 die Schweizer Großbanken mit den jüdischen Klägern einen außergerichtlichen Vergleich aus. Sie verpflichteten sich zur Zahlung von 1,25 Milliarden Dollar in einen Fonds für Opfer des Holocaust. Bereits 1997 hatten die Banken einen Betrag von 120 Millionen Franken in einen in der Schweiz geschaffenen Spezialfonds zur Unterstützung bedürftiger Opfer des Holocaust und deren Nachkommen eingezahlt. Ebenfalls 1997 wurde eine umfangreiche Liste der nachrichtenlosen Konten publiziert, die vor Ende des Zweiten Weltkriegs auf Schweizer Banken eröffnet worden waren. Mit der individuellen Suche nach nachrichtenlosen Vermögen wurde eine international tätige Revisionsfirma beauftragt.

Nicht nur im Zusammenhang mit den Diskussionen um die Schweiz während des Zweiten Weltkriegs standen die Schweizer Banken in den 1990er Jahren wiederholt im Zentrum des öffentlichen Interesses. Aufmerksamkeit erregten in erster Linie die tiefgreifenden Umwälzungen, die sich in diesem Zeitraum im Bankensektor vollzogen. Einige wichtige Strukturumbrüche lassen sich unter den Stichworten Konzentrationsprozesse, Straffung und Redimensionierung der Filialnetze, Verschiebung der Tätigkeitsschwerpunkte, Allfinanzstrategie und unternehmensinterne Restrukturierungen wie folgt umreißen:

Konzentrationsprozesse: Zwischen 1990 und 1999 verloren 123 der zu Beginn dieser Periode noch 495 Bankinstitute ihre unternehmerische Selbständigkeit. Der Konzentrationsprozess betraf in erster Linie die Gruppe der Regionalbanken. Einzelne Institute fusionierten oder wurden von einer Großbank übernommen. Die Zahl der Großbanken reduzierte sich ihrerseits von anfänglich fünf auf gerade noch zwei. Drei Kantonalbänken verschwanden durch innerkantonale Fusionen, zwei wurden in eine Großbank eingegliedert. Dieser Konzentrationsprozess stand in direktem Zusammenhang mit der Ende der 80er Jahre einsetzenden Rezession. Sie fand ihren Ausdruck unter anderem in einem fast vollständigen Zusammenbruch des Immobilienmarktes, in dessen Folge Wertberichtigungen in Milliardenhöhe vorgenommen werden mussten. Außerdem erwiesen sich viele der in den Boomjahren vergebenen Kredite als faul, so dass insbesondere kleine und auf das Zinsengeschäft spezialisierte Institute die zu tätigenen Abschreibungen nicht mehr

¹⁶⁶ Vgl. Balzli (1997).

alleine zu bewältigen vermochten. Insgesamt hatte der Schweizer Bankensektor zwischen 1990 und 1996 Abschreibungen und Verluste in der Höhe von 42 Milliarden Franken zu verkräften.¹⁶⁷ Eine weitere Ursache für den Konzentrationsprozess stellte der immense Investitionsbedarf im Informatikbereich dar, der die kleineren Institute teilweise überforderte. Die drei Großbanken-Fusionen zielten auf die Schaffung von Synergieeffekten und waren wohl nicht zuletzt auf die Steigerung des sogenannten Shareholder Values ausgerichtet. Wiederholt wurde vorge-rechnet, dass die Eigenkapitalrendite der Schweizer Banken (Gewinn vor Steuern/Eigenkapital) im Vergleich mit amerikanischen und japanischen Instituten zu tief sei. Der angestrebte Wert von 20% wurde von den beiden Großbanken in den Geschäftsjahren 1999 und 2000 denn auch tatsächlich erreicht.¹⁶⁸ Zwecks Erreichung dieses Ziels hatten sie sich zuvor wiederholt auf extrem risikoreiche Geschäfte eingelassen: 1998 trug das Engagement in Russland der CSFB einen Verlust von insgesamt 1,9 Milliarden Franken ein. Groß war das Aufsehen, als die UBS im Herbst des gleichen Jahres bekannt geben musste, dass sie bei hochspekulativen Investitionen in einen sogenannten Hedge Fonds in den USA stolze 950 Millionen Franken in Sand gesetzt habe.

Straffung und Redimensionierung der Filialnetze: Zwischen 1990 und 1999 ging die Zahl der Bankniederlassungen um rund ein Viertel auf 2973 zurück, nachdem das Niederlassungsnetz in den 80er Jahren noch um 10% ausgeweitet worden war. Eine der Ursachen für diese Entwicklung war die Auflösung des Konditionenkartells (einheitliche Zins- und Gebührenregelungen) durch die Schweizer Kartellbehörde im Jahre 1989. Bis dahin war der Wettbewerb zwischen den einzelnen Instituten in erster Linie als ein Wettbewerb um Standorte betrieben worden. Weitere Ursachen bildeten die bereits erwähnten Konzentrationsprozesse sowie das tendenziell abnehmende Interesse der Großbanken am Kleinkunden- resp. Retailgeschäft. Aber auch Ende der 90er Jahre galt die Schweiz – wegen der hohen Kosten, die das dichte Geschäftsstellennetz verursacht – immer noch als *overbanked*. 1997 entfielen auf eine Geschäftsstelle 1015 Einwohner. In Deutschland lag dieser Wert bei 1375, in Frankreich bei 1259, in Italien bei 1440 und in den USA bei 3643.¹⁶⁹

Verschiebung der Tätigkeitsschwerpunkte: Nicht zuletzt wegen der negativen Erfahrungen zu deren Beginn blieb das Kreditgeschäft der Schweizer Banken über die gesamten 90er Jahre hinweg stagnierend.

¹⁶⁷ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (26. April 1997).

¹⁶⁸ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (3. Oktober 1998).

¹⁶⁹ Parallel zur Redimensionierung des Geschäftsstellennetzes nahm die Dichte von Bankomaten zu. Auch diesbezüglich nahm die Schweiz 1997 – neuere Zahlen liegen nicht vor – mit 687 Geldausgabautomaten pro eine Million Einwohner international eine Spitzenposition ein (BRD 504, Frankreich 461, Italien 443, USA 616, Japan 1115).

Vor allem die Großbanken sahen sich wiederholt dem Vorwurf ausgesetzt, sie stützten mit ihrer restriktiven Kreditvergabepraxis die Rezession und ließen insbesondere die notleidenden kleineren und mittleren Unternehmen im Stich. Nach der 1998 vollzogenen Fusion der Schweizerischen Bankgesellschaft und des Schweizerischen Bankvereins zur neuen UBS¹⁷⁰ wendeten sich viele Kleinkunden von den Großbanken ab. Die Bekanntgabe der Fusion war unter anderem als ein Zeichen dafür interpretiert worden, dass die Großbanken das Interesse an ihrem Heimmarkt verloren hätten. Allein die Raiffeisen-Gruppe konnte ihren Erfolg im Zinsengeschäft zwischen 1998 und 1999 um mehr als 10% steigern. Demgegenüber verlor die Schweizerische Bankgesellschaft in den Monaten nach der Ankündigung der Fusion rund 130 000 Kunden.¹⁷¹ In Anspielung auf das Geschäftsgebaren der Großbanken bezeichnete der Präsident der 1994 geschaffenen Regionalbanken Holding in einem Zeitungsinterview die Tätigkeit der Regionalbanken als ein „Human Banking“.¹⁷² Gemäß einer Studie der Schweizerischen Bankiervereinigung nahm in der zweiten Hälfte der 90er Jahre das Ansehen der Banken in der Schweizer Bevölkerung kontinuierlich ab. 1995 äußerten 64% eine grundsätzlich positive Einstellung gegenüber den Banken, 1998 waren es nur noch deren 48%. Nur 37% teilten die Auffassung, die Banken trügen zum guten Ruf der Schweiz im Ausland bei. 1995 waren es noch 73% gewesen.¹⁷³

Tatsächlich bauten die Großbanken ihre Geschäftstätigkeit in den 90er Jahre fast ausschließlich in den bilanzneutralen Bereichen aus. Während sich deren Erlös zu Beginn der 90er Jahre noch je ungefähr zur Hälfte aus den Erfolgen im Zinsen- und im Außerbilanzgeschäft zusammengesetzt hatte, lag der Anteil der Erlöse aus dem Zinsengeschäft 1999 nur noch bei rund einem Viertel. Insbesondere im Investment Banking erfolgte die Expansion mittels der Übernahme spezialisierter Firmen im angloamerikanischen Raum (First Boston, Dillon Read, Warburg u.a.). Aber auch im Private Banking wurden entsprechende Aquisitionen getätigt. So übernahm die UBS im Juli 2000 für insgesamt 11 Milliarden Dollar den viertgrößten amerikanischen Vermögensverwalter (PaineWebber), nachdem Versuche, eine der großen Investment Banken zu übernehmen, gescheitert waren.¹⁷⁴

Altfinanzstrategie: Die Übernahme der Winterthur Versicherung durch die Credit Suisse im April 1996 machte deutlich, dass fortan das Banken- und das Versicherungsgeschäft stärker zusammenwachsen würden.

¹⁷⁰ Zu einigen Hintergründen dieser Fusion siehe Schütz (1998).

¹⁷¹ Vgl. Berner Zeitung (20. Oktober 1998).

¹⁷² Vgl. Der Bund (20. Oktober 1998).

¹⁷³ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (17. November 1998) und Cash (5. Dezember 1998).

¹⁷⁴ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (13. Juli 2000).

Obwohl die CSG bis Ende der 90er Jahre der einzige Schweizer Allfinanz-Großkonzern blieb, gingen in den 90er Jahren fast alle namhaften Schweizer Versicherungsgesellschaften in irgendeiner Form Kooperationen mit größeren oder kleineren Bankinstituten ein – resp. umgekehrt.¹⁷⁵ Die Raiffeisen-Bankengruppe, gemessen an der Bilanzsumme hinter den zwei Großbanken die drittgrößte Bankgruppe der Schweiz, ging beispielsweise eine enge Kooperation mit den Helvetia-Patria-Versicherungen ein. Die Zurich Financial Services wiederum, ursprünglich eine reine Versicherungsgesellschaft, erwarb 1999 eine eigene Banklizenz und zeigt sich seither – wenn auch vorläufig mit mäßigem Erfolg¹⁷⁶ – darum bemüht, sich neben der CSG zu einem zweiten großen Allfinanzkonzern zu entwickeln.

Unternehmensinterne Restrukturierungen: Neben den Großbanken führten während der 90er Jahre auch mehrere Kantonal- und Regionalbanken tiefgreifende interne Restrukturierungen durch. Bei den Großbanken entstanden im Zuge dieses „Reengineering“ von Grund auf neue Konzernstrukturen: Den nunmehr klar gegliederten einzelnen Sparten (Retail Banking, Private Banking, Asset Management, Investment Banking, Private Equity, Insurance, usw.) wurde eine stärkere Autonomie zugesprochen. Mit den Restrukturierungen war meist auch ein Abbau des Personalbestands verbunden. Zwischen 1990 und 1999 reduzierte sich der Personalbestand im Bankensektor (nur Inland¹⁷⁷) um rund 10%. Die Stellen- sowie die Anforderungsprofile an die einzelnen Mitarbeiter veränderten sich zum Teil massiv. In einer Umfrage des Schweizerischen Kaufmännischen Verbands erachteten 1999 fast 50% der befragten Bankangestellten ihren Arbeitsplatz für gefährdet und zeigten sich durch die Umstrukturierungen stark verunsichert.¹⁷⁸ Parallel zur Schaffung der neuen Stellenprofile stiegen die durchschnittlichen Löhne im Bankensektor weiter an. Bei der CSG (ohne Versicherungssparte) betragen die durchschnittlichen Aufwendungen für einen Angestellten 1996 177 100 Franken, 1998 waren es schon 243 700 Franken. Bei der Credit Suisse First Boston lag dieser Wert gar bei 377 500 Franken. Bei der UBS stieg dieser Wert im gleichen Zeitraum von 162 400 auf 190 300.¹⁷⁹ Zu einer begehrten Mangelware wurden insbesondere qualifizierte Mitarbeiter im Informatikbereich. Das veränderte Verhältnis der Schweizer

¹⁷⁵ Vgl. Cash (26. Februar 1999).

¹⁷⁶ Vgl. Tagesanzeiger (8. März 2001).

¹⁷⁷ Die Zahl der Angestellten im Ausland nahm im gleichen Zeitraum gemäss offizieller Bankenstatistik von 7909 auf 11 360 zu. Aufgrund anderer Bemessungsgrundlagen weisen die Statistiken der Großbanken einen noch viel größeren Zuwachs aus. 1999 beschäftigte die CSG (ohne Versicherungsgeschäft) in der Schweiz 20 885 Personen, im Ausland 17 249. 1990 waren es in der Schweiz 18 391, im Ausland 8894 gewesen.

¹⁷⁸ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (18. August 1999).

¹⁷⁹ Vgl. Cash (19. März 1999).

Banken zu ihren Angestellten drückte die Schweizerische Bankiervereinigung Ende der 90er Jahre so aus: „Ein attraktiver Arbeitgeber wird darüber hinaus seinen Angestellten in einem hohen Maße Arbeitsmarktfähigkeit garantieren müssen, so wie er früher die Arbeitsplatzsicherheit angeboten hat.“¹⁸⁰

3.3 Chemisch-pharmazeutische Industrie: Die Welt als Laboratorium

Im Jahre 1996 wurden von den Schweizer Unternehmungen der chemisch-pharmazeutischen Industrie Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Umfang von 6,8 Milliarden Franken getätigt, davon 3,2 Milliarden im Inland.¹⁸¹ Dieser Wert entsprach 40,5% aller privaten Forschungsausgaben im Inland. Mit 10 790 Personen oder 23% des Totals beschäftigte die Branche etwa gleich viel Forschungspersonal wie alle schweizerischen Universitäten und Hochschulen zusammen. Der Frauenanteil lag bei vergleichsweise hohen 31%, der Ausländeranteil bei 41% und der Akademikeranteil bei 31%. Auch hinsichtlich ihrer Wertschöpfung und der Gesamtzahl der in ihr Beschäftigten stellt die chemisch-pharmazeutische Industrie eine Schlüsselbranche der Schweizer Volkswirtschaft dar: Die 68 000 Beschäftigten trugen 1999 3,7% zum Bruttoinlandprodukt der Schweiz bei. Die Branche weist eine starke globale Verankerung auf: Nicht weniger als 98% ihres Umsatzes von 81,9 Milliarden Franken erzielten die Schweizer Unternehmen 1999 im Ausland. Von den insgesamt 229 000 Mitarbeitern wurden lediglich 14% in der Schweiz beschäftigt. 37% hatten ihren Arbeitsplatz im umliegenden Europa, 33% in Amerika, die übrigen 16% in Asien, Afrika und Australien. Von den in der Schweiz gefertigten Erzeugnissen wurden rund 90% ins Ausland exportiert. Der Anteil der chemisch-pharmazeutischen Industrie am gesamtschweizerischen Export lag 1999 bei 28%, nachdem er 1980 noch bei 19% und 1990 bei 21% gelegen hatte. Hinter der Metall- und Maschinenindustrie mit einem Anteil von 43% und vor der Uhrenindustrie mit einem Anteil von 8% war sie die zweitgrößte Exportindustrie der Schweiz. Von den 1997 gezählten rund

¹⁸⁰ *Der schweizerische Bankensektor. Kompendium Ausgabe 2000*, herausgegeben von der Schweizerischen Bankiervereinigung: 9.

¹⁸¹ *Siehe Forschung und Entwicklung in der schweizerischen Privatwirtschaft 1996*, herausgegeben vom Schweizerischen Handels- und Industrieverein sowie vom Bundesamt für Statistik (1998). Die Daten der 2000er Erhebung liegen noch nicht vor.

340 Unternehmen der Branche wiesen dabei nur gerade 9 einen Personalbestand im Inland von mehr als 1000 Personen auf.¹⁸²

Die zwei Schweizer Life-Science-Konzerne Novartis und Roche, beide in der Region Basel domiziliert, sowie die drei im Bereich der Spezialitätenchemie tätigen Konzerne Clariant, Ciba SC und Lonza gehören zu den weltweit größten Unternehmen im chemisch-pharmazeutischen Sektor. Zwei Drittel des Produkteportfolios der Branche bestehen aus sogenannten Life-Science-Produkten: Erzeugnissen, die in die Stoffwechselfvorgänge lebendiger Organismen eingreifen. 1999 erwirtschaftete die Roche 60% ihres Umsatzes (total 27,5 Milliarden Franken) mit Pharmazeutika, 19% mit Produkten für die humanmedizinische Diagnostik, 13% mit Vitaminen und Feinchemikalien und 8% mit Riechstoffen und Aromen. In den drei letztgenannten Bereichen nahm sie die weltweit führende Marktposition ein. Bei der Novartis trug der Sektor Pharma (inklusive Generika, auf deren Herstellung Roche verzichtet) 54%, der Sektor Consumer Health (Nahrungsmittel, rezeptfreie Medikamente und Functional Food¹⁸³) 17%, der Sektor Agribusiness (Saatgut sowie Pflanzenschutz- und Schädlingsbekämpfungsmittel) 21%, der Sektor Animal Health (Medikamente für Tiere) 3% und der Sektor Ciba Vision (Kontaktlinsen, Linsenpflegemittel und Augenheilmittel) 5% zum Gesamtumsatz von 32,5 Milliarden Franken bei Roche beschäftigte weltweit 67 700, Novartis 81.900 Personen – davon je etwa 50% in Europa und 30% in den USA. Beide Konzerne investierten rund 15% ihres Umsatzes in die Bereiche Forschung und Entwicklung und erzielten eine Eigenkapitalrendite von zirka 19%. Der Konzerngewinn belief sich bei Roche 1999 auf 5,0, bei Novartis auf 6,6 Milliarden Franken.

Der weltweite Markt für Pharmazeutika ist in den vergangenen 20 Jahren stark gewachsen. Allein in Europa nahm die wertmäßige Produktion seit 1980 um rund 500% zu. 1998 hielt Europa einen Weltmarktanteil von 40,1% (USA 37,6%; Japan 14,6%). Der wertmäßige Weltmarktanteil der in der Schweiz hergestellten pharmazeutischen Produkte dürfte bei etwa 4% gelegen haben. Damit war die Schweiz 1998 hinter Frankreich, Deutschland, Großbritannien und Italien das fünftgrößte europäische Produktionsland von Pharmazeutika. Im Ranking der wichtigsten europäischen Pharmalexportländer nimmt sie knapp

¹⁸² Die Branchendaten sind der Publikation *Die schweizerische chemisch-pharmazeutische Industrie* (Ausgabe 2000), herausgegeben von der Schweizerischen Gesellschaft für Chemische Industrie (SGCI), entnommen.

¹⁸³ Novartis ist mit der Marke Gerber unter anderem der größte Hersteller von Babynahrung in den USA. Zu den bekannteren Nahrungsmittelmarken gehören außerdem Ovomaltine und Isostar, beides Produkte der Firma Wander AG, die 1967 von Sandoz, einer der beiden Vorläuferfirmen von Novartis, übernommen worden war.

hinter Deutschland den zweiten Platz ein. Die Pharmaindustrie beschäftigte 1998 europaweit 520 000 Personen, davon 114 000 in Deutschland, 90 000 in Frankreich, 65 000 in Italien, 54 700 in Großbritannien, 38 400 in Spanien und 26 500 in der Schweiz.¹⁸⁴

Zu den wichtigsten Erzeugnissen der im Bereich der Spezialitätenchemie tätigen Schweizer Unternehmen gehören Farbstoffe, Kunstfasern, Lacke und Pigmente sowie die verschiedensten Spezialchemikalien und Zusatzstoffe für die Wasserbehandlung, die Öl- und Mineraliengewinnung und die Herstellung von Kunststoffen, Kosmetika, Reinigungsmitteln, Schmierstoffen, elektronischen Geräten, Papieren, Baustoffen, Kleb- und Dichtungsmitteln, Photomaterialien usw. Clariant und Ciba SC sind in mehreren dieser Bereiche die weltweit führenden Hersteller und nahmen 1999 auch als Gesamtkonzerne international die beiden Spitzenpositionen ein. Bei der Lonza wiederum handelt es sich um eine der weltweit führenden Herstellerinnen von Feinchemikalien für die Pharma- sowie die Nahrungsmittelindustrie („Exklusivitäten“). Anders als beispielsweise in Deutschland werden in den Schweizer Unternehmen – nicht zuletzt wegen der Rohstoffarmut der Schweiz – praktisch keine Massen- oder Basischemikalien hergestellt. Das Produktportfolio der gesamten Industrie – inklusive Life-Science-Produkte – umfasste Ende der 90er Jahre um die 30 000 spezialisierte Einzelprodukte.

Französischer Unternehmergeist und deutsches Wissen legten in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts den Grundstein für die Entstehung der chemisch-pharmazeutischen Industrie in der Schweiz.¹⁸⁵ Weil es in der Schweiz keinen Patentschutz für chemische Erfindungen gab, ließen sich in den 1850er Jahren französische Chemiker in Basel nieder und begannen mit der Fabrikation von Kohleteerfarbstoffen. Bis ins Jahr 1907 konnten sie ungehindert fremdes Wissen imitieren. Teils in alten Seidenfärbereien, teils in Drogen- und Extraktfabriken wurden synthetische Farbstoffe wie Mauvins, Fuchsin, Analinrot, Alizarinblau oder Auramin hergestellt. Nach und nach löste die neue Industrie die Seidenbandindustrie ab, die zuvor den Wirtschaftsraum Basel fast vollständig beherrscht hatte. Diese Transformation verlief nicht ganz reibungsfrei: In den 1860er Jahren kam es zu mehreren juristischen Interventionen wegen Brunnenvergiftung und Schädigung aufgehängter weisser Wäsche. In der Folge verbot die Regierung die Verwendung von Arsenik bei der Fuchsinproduktion und verlangte von allen Farbenfabrikanten die Erstellung von Eisenrohrleitungen in die Rheinsole. Ab 1870 bauten

¹⁸⁴ Siehe *The Pharmaceutical Industry in Figures* (2000 Edition), herausgegeben von der European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA).

¹⁸⁵ Die Frühgeschichte der Chemie in der Schweiz, insbesondere in Basel, ist gut erforscht. Siehe Straumann (1995) sowie die Beiträge in Busset/Rosenbusch/Simon (1997).

die Farbrichtfirmeneigene Forschungsabteilungen auf und zogen sich schrittweise aus der Massenproduktion von Grundfarbstoffen zurück. Diese Entwicklung war von ersten Konzentrationsprozessen in der Branche begleitet. Die Gesellschaft für Chemische Industrie Basel (später Ciba AG), ein Fusionsprodukt aus mehreren kleineren Farbstoffproduzenten, begann ab 1887 als erstes Basler Unternehmen mit der Herstellung von Heilmitteln. Tanner streicht hervor, dass der Aufstieg der pharmazeutischen Industrie nicht unwesentlich durch die Monopolisierung des Gesundheitswissens durch die Ärzteschaft und ihren Feldzug gegen sogenannte Geheimmittel begünstigt wurde.¹⁸⁶ Verhältnismäßig spät diversifizierten demgegenüber die zwei anderen großen Farbstoffhersteller in den Pharmabereich: die 1886 gegründete Sandoz im Jahre 1917 und die schon 1758 als Drogenhandelsgesellschaft gegründete Geigy im Jahre 1939. Mit der F. Hoffmann-La Roche AG war bereits 1896 das erste Unternehmen entstanden, das keine historische Verbindung zur Farbstoffindustrie aufwies und sich auf die Herstellung von Heilmitteln sowie ab 1934 auf die Herstellung von Vitaminen konzentrierte. Das erste Massenprodukt der Roche war der Hustensirup Sirolin, von dem 1898 700 Flaschen, zwei Jahre später bereits 78 000 Flaschen abgesetzt werden konnten. Sirolin blieb bis 1963 im Handel.¹⁸⁷

Gemäß Straumann handelte es sich bei der Teerfarbenindustrie des 19. Jahrhunderts um eine der ersten Industrien, in denen akademisch gewonnene Erkenntnisse eine direkte industrielle Umsetzung fanden. In dieser Entwicklung, die bisweilen als zweite industrielle Revolution bezeichnet wird, nahm Deutschland – zumindest im Bereich der Chemie – die weltweit führende Stellung ein. „Die deutsche organisch-chemische Industrie, die um 1900 noch hauptsächlich künstliche Farbstoffe produzierte, war nicht zuletzt aufgrund ihrer frühen Berücksichtigung der akademischen Chemie den Konkurrentinnen überlegen.“ Vom „deutschen Modell“ einer engen Kooperation zwischen akademischer Forschung und Industrie profitierte nach der Gründungsphase – Straumann bezeichnet diese als die „französische Phase“ – auch die chemische Industrie in Basel: Die Deutschweiz „war durch das Eidgenössische Polytechnikum in das deutsche Modell vollständig integriert, da an der Chemisch-Technischen Schule fast ausschließlich deutsche Professoren tätig waren. Sie betrieben nicht nur einen praxisnahen Laborunterricht, sondern vermittelten ihren Schülern und (seit 1871) Schülerinnen auch die Einsicht, dass in der Basler Chemieindustrie – analog zum deutschen Modell – eine Zusammenarbeit von Chemie und Industrie

¹⁸⁶ Tanner (1997).

¹⁸⁷ Vgl. Peyer (1996).

sehr lohnend sein würde.“¹⁸⁸ Demgegenüber waren die Beziehungen zwischen der Universität Basel und der chemischen Industrie noch über die Jahrhundertwende hinaus eher lose.¹⁸⁹

Mit der Realisierung erster eigener Forschungserfolge drängten die Fabrikanten auf die Einführung patentrechtlicher Regelungen.¹⁹⁰ Das Patentrecht von 1907 bildete eine zentrale Voraussetzung dafür, dass sich die Schweizer Unternehmen in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg von mittelgroßen Familienbetrieben zu frühen Weltkonzernen entwickeln konnten. Vorab in Frankreich entstanden auch erste ausländische Produktionsstätten, so dass sich die Schweizer Unternehmen einen Anteil von rund 10% am Weltmarkt für chemische Erzeugnisse sichern konnten. Diese bedeutende Weltmarktstellung wurde durch den Ausbruch des Kriegs indes bedroht: zum einen blieben die erforderlichen Rohstofflieferungen aus; zum anderen trieben die kriegsführenden Nationen den Aufbau einer eigenen chemischen Industrie voran. Die Schweizer Unternehmen Ciba, Geigy und Sandoz reagierten auf diese Herausforderung, indem sie sich 1918 zu einer Interessengemeinschaft zusammenschlossen, die bis 1950 Bestand haben sollte. Sie umfasste die Einrichtung eines gemeinsamen Gewinnpools, eine enge Forschungs-kooperation sowie den Aufbau gemeinsamer Produktionsstätten im Ausland. Der Interessengemeinschaft gelang es unter anderem, Anschluss an die weltweiten Kartelle zu finden, die bis zum zweiten Weltkrieg den globalen Farbstoffmarkt fast vollständig beherrschten.¹⁹¹ Auf die Weltwirtschaftskrise der 30er Jahre reagierte man mit einer weiteren Diversifizierung der Geschäftstätigkeit: das Engagement im Pharmabereich wurde verstärkt, und man unternahm erste Gehversuche in den Bereichen Kunststoffherstellung und Schädlingsbekämpfung.

Die Jahre der Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg wurden genutzt, um die schon früh erlangte bedeutende Stellung auf den Weltmärkten zu festigen und weiter auszubauen. 1970 kam es im Chemiesektor zu der bis dahin größten Fusion in der Schweizer Industriegeschichte: Ciba und Geigy schlossen sich zu einem der weltgrößten Chemie- und Pharmakonzerne zusammen. Sie waren damit Vorreiterinnen in einer Entwicklung, die sich in den 90er Jahren durchsetzen sollte.

¹⁸⁸ Straumann (1997: 98).

¹⁸⁹ Vgl. Tamm (1997).

¹⁹⁰ Vgl. Tanner (1997).

¹⁹¹ Zur Interessengemeinschaft als einer Art Vorläuferin der Novartis-Fusion siehe den Artikel „Von der Interessengemeinschaft zur doppelten Fusion. Eine Einschätzung der Novartis-Fusion aus historischer Perspektive“ von Tobias Straumann, in: Neue Zürcher Zeitung (13. Juli 1996).

Die Strukturumbrüche, die sich in den 90er Jahren in der chemisch-pharmazeutischen Industrie vollzogen, wiesen die folgenden drei Haupttendenzen auf:

1. Die Branche wurde weltweit von einer eigentlichen Fusionswelle erfasst. Mit der Fusion von Ciba-Geigy und Sandoz zum Novartis-Konzern erreichte sie 1996 einen vorübergehenden Höhepunkt. Mit Novartis entstand hinter der amerikanischen Merck der zweitgrößte Pharmakonzern der Welt. Bereits Ende der 80er Jahre war es in den USA zur Fusion der Konzerne SmithKline und Beecham sowie von Bristol Myers und Squibb gekommen. 1995 hatte Glaxo den Wellcome-Konzern und die deutsche Höchst die amerikanische Marion Merrell Dow übernommen. Ein Jahr nach der Entstehung von Novartis übernahm Roche die Corange-Group, zu welcher der Diagnostika-Hersteller Boehringer Mannheim gehörte. Wiederum ein Jahr später, 1998, entstand die britisch-schwedische AstraZeneca sowie 1999 – durch die Fusion von Höchst mit der französischen Rhône-Poulenc – der Konzern Aventis.¹⁹² Mit all diesen Fusionen ging ein unternehmensinternes Reengenerierung in Richtung einer klaren Spartengliederung sowie einer Fokussierung auf wenige Kerngeschäfte meist im Life-Science-Bereich einher. Die Entstehung von Novartis wurde von der Schweizer Wirtschaft- und Finanzwelt anfänglich mit viel Begeisterung aufgenommen. Man habe den Mut aufgebracht, schrieb beispielsweise die Neue Zürcher Zeitung, zur Erhaltung der weltweiten Konkurrenzfähigkeit der beiden Konzerne aus eingefahrenen Traditionen auszubrechen.¹⁹³ Gegen Ende der 90er Jahre wurde die zu Beginn als schier unausweichlich hingestellte Fusionswelle dann jedoch zunehmend kritischer beurteilt. Es hatte sich unter anderem gezeigt, dass sowohl Glaxo Wellcome als auch Novartis seit der Fusion kontinuierlich Weltmarktanteile verloren hatten. Das Scheitern der 1998 bekannt gegebenen Fusion von Glaxo Wellcome und SmithKline Beecham kommentierte die Neue Zürcher Zeitung ausgesprochen nüchtern: „Größe allein bietet (...) noch keine ausreichende Absicherung gegen die in der Pharmabranche typischen Risiken der Produkteentwicklung.“¹⁹⁴ Dieser neue Tenor wurde ein Jahr später noch weiter verschärft. Im Kommentar zu einer angekündigten Großfusion in den USA hieß es: „Größer ist nicht unbedingt besser, vor allem dann nicht, wenn es um letztlich kreative Prozesse geht. Dessen ungeachtet wird der auch in der Pharmaindustrie nicht unbekannt Herdentrieb für weitere Drehungen im Fusionskarussell sorgen. (...)

¹⁹² Zur Fusionstätigkeit in den 90er Jahren siehe *Fusionen. Von glücklichen Unternehmenszusammenschlüssen, geplatzten Hochzeitsträumen und dem schwierigen Ehealltag*, NZZ Fokus Nr. 6 (November 1999).

¹⁹³ Neue Zürcher Zeitung (8. März 1996).

¹⁹⁴ Neue Zürcher Zeitung (25. Februar 1998).

Man rechnet vor, dass eine ‚kritische Größe‘ einfach nötig sei, um die in der Tat phänomenalen Ausgaben für die Entwicklung und Vermarktung der Produkte decken zu können. Bei Lichte betrachtet, dürften indessen die zwanzig weltweit größten Unternehmen alle die als kritisch erachtete Größe besitzen. Die Probleme liegen anderswo. Eine unzureichend gefüllte Entwicklungspipeline, demnächst auslaufende Patente (...) oder Nachfolgeprobleme an der Konzernspitze (...) liegen in der Verantwortung des Managements. So gesehen stellen Fusionen oft nur die Flucht nach vorne dar; sie sind darum ein Zeichen der Schwäche und nicht der Stärke.¹⁹⁵

2. Parallel zu ihrer regen Fusions- und Aquisitionstätigkeit gliederten fast alle größeren Pharmakonzerne die Sparte Spezialitätenchemie aus ihrer Geschäftstätigkeit aus. Sie verabschiedeten sich also von derjenigen Geschäftssparte, aus welcher die Mehrzahl von ihnen ursprünglich hervorgegangen war. Als Spin-Off von Sandoz resp. von Ciba-Geigy entstanden in Basel die Konzerne Clariant und Ciba CS, welche sich durch die Übernahme der Spezialitätenchemie der deutschen Hoechst (1997) resp. durch den Kauf der amerikanischen Allied Colloids (1998) zu den zwei weltweit führenden Unternehmungen in diesem Sektor entwickelten. Die Lonza wiederum wurde 1999 aus dem hauptsächlich mit der Produktion von Aluminiumteilen beschäftigten Alusuisse-Lonza-Konzern ausgegliedert, der seinerseits mit dem kanadischen Aluminiumriesen Alcan fusionierte. Im Herbst 1998 wurden kurzzeitig auch Clariant und Ciba CS von dem in der Neuen Zürcher Zeitung mit „Herdentrieb“ bezeichneten Phänomen erfasst. Die beabsichtigte Fusion scheiterte dann allerdings daran, dass die beiden Konzerne schon wenige Wochen nach der Bekanntgabe in ihr keinen Sinn mehr erblicken konnten. Auch in Bereichen außerhalb der Spezialitätenchemie kam es im Zuge der Fokussierung der großen Pharmakonzerne auf ihr Kerngeschäft vereinzelt zur Auslagerung ganzer, bis dahin oftmals nicht unbedeutender Konzernsparten. Nach mehreren Restrukturierungsversuchen gab Novartis per Anfang 2000 die Ausgliederung ihrer Agribusiness-Sparte und deren Fusion mit dem ebenfalls ausgegliederten Agrogeschäft von AstraZeneca bekannt. Mit dem neuen Syngenta-Konzern entsteht der neben der amerikanischen Monsanto weltweit größte Anbieter von Pflanzenschutzmitteln und (gentechnisch modifiziertem) Saatgut. Die Umsätze in dieser Sparte waren bei Novartis gegen Ende der 90er Jahren wegen der wachsenden Opposition gegen genveränderte Nahrungsmittel stark zurückgegangen. Roche wiederum gab im Dezember 1999 die Verselbständigung ihrer Division „Riechstoffe und Aromen“ zu einem separaten Unternehmen außerhalb der Roche-

¹⁹⁵ Neue Zürcher Zeitung (5. November 1999).

Gruppe bekannt. Mit der Entstehung von Givaudan wurde eine der ersten Großübernahmen in der Schweizer Chemie- und Pharmabranche in gewisser Weise wieder rückgängig gemacht. Die in Vernier bei Genf domizilierte L.Givaudan & Cie S.A. war 1963 von der Hoffmann-La Roche AG übernommen worden.

3. Sowohl die Forschungsorganisation als auch die Inhalte der Forschung wurden in den 90er Jahren in den Pharmakonzernen einer Neuausrichtung unterzogen. Unter anderem wurden dichte Kooperationsnetze mit in den Bereichen Biotechnologie und Genforschung tätigen Firmen und Forschungslaboratorien aufgebaut. Bereits 1990 erwarb beispielsweise Roche eine Mehrheitsbeteiligung an der amerikanischen Pionierfirma Genentech. Novartis setzte demgegenüber vorwiegend auf vertraglich geregelte Kooperationen ohne Unternehmensbeteiligung. Auch die internen Forschungsanstrengungen in der Bio- und Gentechnologie wurden intensiviert: Roche etwa gab im Juni 2000 bekannt, dass sie das renommierte „Basel Institute for Immunology“, das seit seiner Gründung im Jahre 1968 mit nicht weniger als drei Nobelpreisen besichert worden war, in ein „Center for Medical Genomics“ umwandeln werde, in dem dereinst 120 bis 150 Forscherinnen und Forscher beschäftigt sein würden.

Die aktuelle Genforschung verfolgt das Ziel, ein Verständnis über die Funktion der einzelnen Gene des menschlichen Genoms („funktionelle Genomik“) sowie ihrer Rolle bei der Verursachung von Krankheiten zu gewinnen. Ausgehend hiervon hoffen die Pharmakonzerne, langfristig Techniken und Medikamente entwickeln zu können, mittels derer Krankheiten auf der Ebene des Erbgutes vorausgesagt, diagnostiziert und behandelt werden können. Auch wenn heute bereits einige wenige Erbkrankheiten auf der molekulargenetischen Ebene erkannt werden können, ist die Genforschung von der Erreichung dieses Ziels noch weit entfernt. Des weiteren wird mittels Genforschung gegenwärtig versucht, die Wirkungsweise herkömmlicher Medikamente auf das genetische Profil jedes einzelnen Patienten abstimmen zu können, um dadurch Nebenwirkungen zu reduzieren („personalisierte Medizin“). Die vollständige Entschlüsselung des menschlichen Genoms, die im Juni 2000 bekanntgegeben wurde, stellt auf dem Weg zur Erreichung dieser hochgesteckten Ziele, wenn auch nur eine erste, so doch eine offenbar ausgesprochen wichtige Etappe dar. Der Forschungschef von Novartis bezeichnete sie als „ein Ereignis von fundamentaler Bedeutung in der Geschichte der Menschheit. Dagegen ist der Flug zum Mond fast ein Klacks.“¹⁹⁶

¹⁹⁶ Die Weltwoche (6. Juli 2000).

Wo liegen die Gründe für die Restrukturierungs- und Konzentrationsprozesse, die sich in den 90er Jahren in der chemisch-pharmazeutischen Industrie vollzogen? Die Verantwortlichen bei den Pharmakonzernen argumentierten, dass wegen den von vielen Regierungen eingeleiteten Maßnahmen zur Kostendämpfung im Gesundheitswesen ihre Gewinnmargen dünner geworden seien. Etliche Unternehmen der Pharmabranche seien folglich im Alleingang nicht mehr überlebensfähig. Neuere Untersuchungen zeigen allerdings, dass in den 90er Jahren die erwähnten Margen einzig bei den Generika (Nachahmerprodukten) tatsächlich kleiner wurden.¹⁹⁷ Außerdem nahm in diesem Zeitraum der Anteil der Kosten für Medikamente an den – ihrerseits steigenden – gesamten Gesundheitskosten kontinuierlich zu. Hatte er im europäischen Durchschnitt 1980 noch bei 13,2% gelegen, so erreichte er 1997 den Wert von 15%.¹⁹⁸ 1999 lag er in der Schweiz bei rund 20%. Wurde in der Schweiz 1990 mit Pharmaprodukten ein Umsatz von 3 Milliarden Franken erzielt, belief er sich 1999 auf bereits 4,8 Milliarden Franken.¹⁹⁹

Weiter wurde argumentiert, dass die „Konzentration der Kräfte“ durch explodierende Forschungskosten verursacht worden sei. Gemäß Schätzungen der Branche beliefen sich die Kosten für die Entwicklung und Markteinführung eines neuen Medikaments Ende der 90er Jahre auf 560 Millionen Euro, nachdem sie Ende der 70er Jahre noch bei etwa 120 Millionen Euro gelegen hatten. Als Gründe für die explodierenden Forschungskosten werden angegeben, dass sich die Entdeckung neuer Wirkstoffe zunehmend aufwendig gestalte und die staatlichen Kontrollauflagen für die Zulassung neuer Medikamente härter geworden seien.²⁰⁰ Die längeren Entwicklungszeiten verkürzten denn auch die zeitliche Spanne, während der ein Medikament patentrechtlich geschützt sei. Meldete beispielsweise Roche „Xenical“, ein neuartiges Medikament gegen Fettleibigkeit, in den USA bereits 1983 zur Patentierung an, erfolgte die definitive Marktzulassung erst 1999. Roche blieben damit nur noch 4 Jahre, um die Entwicklungskosten von rund einer Milliarde Franken auf dem Markt wieder einzuspielen. Bei der Suche nach neuen Wirkstoffen nehmen die großen Pharmakonzerne in neuester Zeit auch zu eher unkonventionellen Methoden Zugriff. So schloss beispielsweise Novartis im Mai 2000 mit einem brasilianischen Forschungsinstitut einen Vertrag über die gemeinsame Wirkstoffsuche ab. Während drei Jahren sollten im Amazonasgebiet insgesamt bis zu 30 000 Mikroorganismen – vor allem Pilze und Bakterien – isoliert, identifiziert und cha-

¹⁹⁷ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (25. Oktober 1999).

¹⁹⁸ Efpia (2000), a.a.O.

¹⁹⁹ Vgl. Cash (25. August 2000).

²⁰⁰ Efpia (2000), a.a.O.

rakterisiert werden.²⁰¹ Das Vorhaben, zwecks Erhöhung der Trefferquote die traditionelle Volksheilkunde systematisch mit zu berücksichtigen, stieß bei den Nachfahren der dortigen Urbevölkerung indes auf heftigen Widerstand. Es könne nicht angehen, dass das traditionelle Volkswissen in den exklusiven Besitz eines einzelnen Großkonzerns übergehe. Die brasilianische Regierung sah sich aufgrund dieses – nicht ganz unplausiblen – Arguments zu einer vorläufigen Blockierung des Projekts veranlasst.

Wegen der hohen Kosten und Risiken, die mit der Entwicklung neuer Medikamente verbunden sind – von 5000 Substanzen, die in die präklinische Prüfung aufgenommen werden, schafft es nur gerade eine bis zur endgültigen Marktreife²⁰² – streben die einzelnen Pharmakonzerne möglichst hohe absolute Forschungs- und Marketingbudgets an. Ausreichend verfügbare Mittel ermöglichen ein rasches und flexibles Eingehen von Forschungsk Kooperationen sowie eine schnelle und effiziente Plazierung neuer Produkte auf den Märkten. 1999 beliefen sich die Kosten für Marketing und Vertrieb bei Roche auf 7,8 Milliarden Franken. Für Forschung und Entwicklung wurden demgegenüber vergleichsweise wenige 3,8 Milliarden aufgewendet. Die hohen Fixkosten für den Unterhalt eines globalen Vertriebsnetzes erscheinen als Argument für ein Streben nach Größe also durchaus plausibel; bloß – so der Chef eines der weltweit größten Pharmaunternehmen – „Das Monster will gefüttert werden.“ Diese Aussage wurde von der Neuen Zürcher Zeitung wie folgt kommentiert: „Das ist – lässt man einmal die kurzfristig erzielten Synergiegewinne beiseite – indessen nur dann möglich, wenn die Früchte der kombinierten Forschung und Entwicklung besser sind, als dies im Alleingang der Fall gewesen wäre. Der Beweis dafür steht noch aus.“²⁰³ Wurden zwischen 1975 und 1979 weltweit noch 247 neue Wirkstoffe auf den Markt gebracht, waren es zwischen 1995 und 1999 nur noch deren 207.²⁰⁴

Die Tendenz in Richtung Fokussierung der Geschäftstätigkeit auf einzelne, miteinander möglichst verwandte Kernbereiche spiegelt wohl nicht zuletzt den wachsenden Einfluss der Finanzwelt auf die unternehmerischen Strategien. Während es in den 80er Jahren – und dies nicht nur in der Pharmaindustrie – noch gang und gäbe war, mittels Diversifikation Risiken unternehmensintern möglichst breit zu streuen, wollen im Zeitalter des Shareholder Values Investoren den Risikoausgleich nicht in den Unternehmen, sondern in ihrem Finanzportfolio haben. Sie präferieren Titel von Unternehmen, die über ein klar struktu-

²⁰¹ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (28. August 2000).

²⁰² Schätzung der Schweizerischen Gesellschaft für Chemische Industrie (SGCI).

²⁰³ Neue Zürcher Zeitung (5. November 1999).

²⁰⁴ Efpia (2000), a.a.O.

riertes resp. bereinigtes Tätigkeitsprofil und folglich auch über ein mehr oder minder „berechenbares“ Risikoprofil verfügen.

Wiederholt entpuppte sich dieser Shareholder-Kapitalismus als nicht ganz so gemeinwohlbefördernd, wie ihn seine Repräsentanten darzustellen pflegen: So wurden etwa die Schweizer Pharmakonzerne von der amerikanischen Gesundheitsbehörde (FDA) mehrmals wegen Missachtung von US-Sicherheitsstandards verwarnt. Sie sahen sich mit dem Vorwurf konfrontiert, Medikamente mit irreführenden Angaben zu möglichen Nebenwirkungen zu verkaufen, diese Nebenwirkungen falsch zu rapportieren und in ihren aggressiv geführten Werbekampagnen Risiken gezielt herunterzuspielen. Seit 1993 bemüht sich die Schweiz vergeblich um einen Vertrag mit den USA, der die gegenseitige Anerkennung der Herstellkontrolle regeln soll. Im Mai 1999 wurde das weltweit wohl stolzeste aller Pharmaunternehmen, die Roche, von der amerikanischen Antimonopolbehörde zu einer Buße von 776 Millionen Franken verurteilt, weil sie als Marktführerin unter anderem die deutsche BASF sowie die französische Rhône-Poulenc zum langjährigen Mitmachen in einem Preis- und Konditionenkartell auf dem Vitaminmarkt angestiftet hatte. In einem außergerichtlichen Vergleich einigte sie sich am 3. November 1999 außerdem mit einer Gruppe klageführender Direktabnehmer auf die Bezahlung einer Schadensersatzsumme von 961 Millionen Franken. Und ebenfalls im November 1999 einigte sich die Roche-Tochter Genentech auf eine Vergleichszahlung von 320 Millionen Franken, nachdem ein Mitarbeiter von Genentech in die University of California eingebrochen war und Forschungsergebnisse über ein menschliches Wachstumshormon entwendet hatte. Teilweise in Reaktion auf diesen Skandal kündigte Roche im Mai 2000 die Reduktion ihrer Beteiligung an Genentech auf rund 59% an. Seit dem Bekanntwerden des Vitaminskandals bietet die Roche ihren Kadermitarbeitern weltweit ein Corporate Training Program mit dem sinnigen Titel „Behaviour in Business“ an. Gemäß einer Pressemitteilung des Konzerns kamen bis im Juli 2000 weltweit 7500 Roche-Manager in den Genuss dieser Nachhilfestunden. Der Vitaminskandal hatte die Neue Zürcher Zeitung zu einem geharnischten Kommentar veranlasst: Die Führungsverantwortlichen in der Wirtschaft „predigen in ihren Sonntagsreden den Wettbewerb und erteilen der Politik gute (durchaus richtige) Ratschläge. Gleichzeitig verstoßen sie mit höchst fragwürdigen Methoden gegen ihre eigenen Prinzipien oder lassen jedenfalls zu bzw. verhindern nicht, dass gegen sie verstoßen wird. Da liegt die Reaktion, die Wirtschaftsführer sollten doch vor der eigenen Türe kehren, mehr als nahe. Und genauso der Verdacht, dass es ihnen nicht um Überzeugungen und um eine Ordnungspolitik zum Wohle des Landes geht, sondern schlicht um Eigeninteressen. (...) Freiheit und Verantwortung gehören zusammen,

heißt es. Deshalb zählen zu den größten Feinden der freiheitlichen Ordnung jene, die diese Ordnung durch verantwortungsloses und unsensibles Verhalten diskreditieren.²⁰⁵

In den 90er Jahren wurden von der Pharmaindustrie drei Medikamente auf den Markt gebracht, die öffentlich zu reden gaben: die Impotenzpille „Viagra“ (Pfizer), die Schlankheitspille „Xenical“ (Roche) sowie ein Medikament gegen anlagebedingten Haarausfall der Firma Merck. Alle drei Medikamente sind im sogenannten „Wellness“- oder „Life-Style“-Segment angesiedelt. Die Entwicklung derartiger Produkte ist höchst lukrativ: Schon im Einführungsjahr erzielte beispielsweise Roche mit „Xenical“ einen Umsatz von annähernd einer Milliarde Franken. Demgegenüber gab Roche 1996 bekannt, dass sie die Forschung an neuen Medikamenten gegen die Weltkrankheit Nummer 1, Malaria, ab sofort einstellen werde.²⁰⁶ Der Ausstieg von Roche aus der Malariaforschung steht exemplarisch für eine Problematik, die sich mit der verstärkten Orientierung der Pharmakonzerne am Shareholder-Denken weiter verschärft hat: Sind Krankheiten besonders selten, oder sind – wie im Falle der Malaria – vor allem Personen von ihnen betroffen, die in ärmeren Weltregionen leben, haben sie wegen zu geringer Gewinnaussichten kaum noch eine Chance, in die Forschungsagenden der Großkonzerne aufgenommen zu werden. Dass Novartis – scheinbar entgegen diesem Trend – 1999 mit „Riamet“ ein neuartiges Medikament gegen Malaria auf den Markt brachte, war denn auch mehr auf glückliche Umstände, denn auf systematische Forschungsanstrengungen zurückzuführen: 1990 war die staatliche Wissenschafts- und Technologiekommission Chinas mit dem Angebot an Novartis herangetreten, an der Weiterentwicklung von in China gefundenen biologischen Substanzen zur Malaria-Behandlung mitzuarbeiten. Als nach den klinischen Tests die hohe Wirksamkeit des neuen Medikaments feststand, schloss Novartis mit den Chinesen einen Joint Venture, der Novartis – mit Ausnahme der Volksrepublik China – die weltweiten Vermarktungsrechte sichert. Für die chinesische Seite ist „Riamet“ das erste Medikament mit Patentschutz, das sie zusammen mit einem ausländischen Pharmakonzern auf den Markt bringt. Die Umsatzerwartungen für dieses neue Medikament sind bei Novartis indes derart tief²⁰⁷, dass Novartis seine Markteinführung weniger als ein Geschäft, als vielmehr als ein karitatives Engagement versteht. So wurde denn die Informationstätigkeit im Zusammenhang mit „Riamet“ anfänglich nicht von Novartis selbst,

²⁰⁵ Neue Zürcher Zeitung (22. Mai 1999).

²⁰⁶ Lariam, eines der wenigen Medikamente, die gegen Malaria überhaupt auf dem Markt sind, wird von Roche indes weiter vermarktet.

²⁰⁷ Gemäß Schätzungen der Bank Oppenheim ca. 100 Millionen Franken jährlich (vgl. Cash, 29. Januar 1999).

sondern von der „Novartis Stiftung für nachhaltige Entwicklung“ koordiniert.

1998 entschied die Novartis-Führung, das Engagement im Wellness-Bereich zu verstärken und unter anderem in die Forschung an einem Viagra-Nachfolgeprodukt einzusteigen. Die Ciba, eine der beiden Vorgängerfirmen von Novartis, hatte demgegenüber während Jahrzehnten ihren Auftrag ausschließlich im medizinischen Segment gesehen: Trotz vorhandenen Know-how's hatte man beispielsweise auf die Entwicklung einer Anti-Baby-Pille verzichtet, weil dies mit dem Auftrag und der Philosophie des Unternehmens für unvereinbar erachtet worden war. In einem Zeitungsartikel zeigte sich in diesem Zusammenhang ein in der medizinischen Forschung tätiger Naturwissenschaftler besorgt darüber, dass forschungsstrategische Entscheidungen in der Pharmaindustrie mittlerweile in erster Linie nach betriebswirtschaftlichen Kriterien gefällt würden. Den zehn bis fünfzehn potenziell großen Märkten stünden rund 5000 Märkte seltener Krankheiten gegenüber. „Für die Mehrzahl dieser seltenen Krankheiten gibt es heute keine oder keine befriedigenden Medikamente, und mangels Gewinnchancen werden sie auch nicht ausreichend erforscht.“ Und weiter: „Der Pharmaindustrie, die eine derart dominierende Rolle für die Entwicklung der therapeutischen Medizin spielt, kommt somit eine besondere Verantwortung zu. Dabei handelt es sich um eine gesellschaftliche Verantwortung, die über die gegenüber den Aktionären eingennommene weit hinausgeht, der die Industrie indessen kaum je gerecht wird. Noch am ehesten wird die Verantwortung für die Arbeitsplätze gesehen, oder deren Wahrung wird von der Öffentlichkeit gefordert. Zumeist übersehen wird dagegen die Verantwortung für die Entwicklung der medizinischen Forschung.“²⁰⁸

Auf einer Management-Tagung sowie über das Konzern-Intranet legte der im September 1999 neu eingesetzte Chief Operating Officer von Novartis Pharma, der Diplompsychologe Thomas Eberling – vor seinem Engagement bei Novartis für die Vermarktung der Zigarettenmarke West sowie von Pepsi Cola zuständig – sein unternehmerisches Credo unter anderem wie folgt dar: „Wer erfolgreich ist, hat mehr Fun“; „Mehr Spiritualität würde den Leuten gut tun und ihnen helfen, sich an höhere Werte zu halten als nur ans Materielle“; „Do whatever it takes. Kill to win – No prisoners“; „Hier werden die Schlachtpläne aufgezogen“; „Just fucking do it“; „Be (with) the brand – 24 hours a day“; „Spend to win.“; „Be smart – be paranoid“ usw. Gemäß Presseberichten

²⁰⁸ „Wenn wirtschaftliche Faktoren zuviel Gewicht erhalten. Kritische Anmerkungen zur Forschungspolitik der Pharmaindustrie“ von Hans Zähner, in: Neue Zürcher Zeitung (31. Juli 1999).

lösten diese Proklamationen in den Forschungslabors von Novartis ziemlich viel Irritation aus.²⁰⁹

Allein mit der Entstehung von Novartis war in der Region Basel ein Abbau von 3300 Arbeitsplätzen verbunden gewesen. In ihrem Kommentar zur Übernahme von Boehringer Mannheim durch Roche ein Jahr nach der Novartis-Fusion konstatierte die Neue Zürcher Zeitung nüchtern: „Arbeitsplatzgarantien vermag im heutigen Umfeld niemand mehr zu geben; die früher zuweilen leutselig beschworene Loyalität der Unternehmen gegenüber ihren Mitarbeitern ist offensichtlich ein Opfer des globalen Wettbewerbs geworden. Vermessen wäre es mit Blick auf den unbarmherzigen Strukturwandel aber auch, ein loyales Verhalten der Arbeitnehmer zu fordern.“²¹⁰ Weniger auf einen Mangel an Loyalität, als vielmehr auf den stark zunehmenden Druck am Arbeitsplatz sowie auf schwindende Möglichkeiten, sich innerhalb der neu geschaffenen Strukturen sozial und mental noch zurechtzufinden, war der Unmut zurückzuführen, der sich bei einem Großteil der Novartis-Belegschaft in den Monaten nach der Fusion breit machte.²¹¹ Aus einem von den werkärztlichen Diensten von Novartis im Mai 1998 vorgelegten Bericht geht hervor, dass sich bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seit der Fusion gehäuft körperliche und psychische Auswirkungen von Stress bemerkbar machten. Darauf lancierte Novartis nach amerikanischem Vorbild ein Employee Assistance Program – eine anonyme Anlaufstelle bei familiären und arbeitsplatzbezogenen Problemen –, in welchem ein reformierter Pfarrer als Councillor fungiert.²¹²

3.4 Landwirtschaft: Vom Stand zum Staatsdienst?

Dass die Schweizer Bevölkerung in besonderer Weise agrarisch geprägt sei, gehört – statistisch betrachtet – ins Reich der Mythenbildung. Der Anteil der bäuerlichen Erwerbsbevölkerung lag gemäß ILO-Statistik 1960 in der Schweiz bei 11%, in Deutschland bei 13%, in Österreich bei 23%, in Italien bei 28% und in Frankreich bei 20%.²¹³ 1998 beschäftigte der Primärsektor in der Schweiz 4,3%, in Deutschland 2,8%, in Italien 6,4% und in Frankreich 4,4% der Erwerbstätigen.²¹⁴ Um die Wende zum 20. Jahrhundert war noch knapp ein Drittel der Schweizer Er-

²⁰⁹ Vgl. Sonntagszeitung (5. März 2000).

²¹⁰ Neue Zürcher Zeitung (28. Oktober 1997).

²¹¹ Vgl. die exemplarische Analyse des Falles eines Laboranten bei Novartis (Schallberger 1998a).

²¹² Vgl. Sonntagszeitung (19. September 1999).

²¹³ Vgl. International Labour Office: *Yearbooks of Labour Statistics 1945-89*, Genf 1990/1993.

²¹⁴ Vgl. *Statistisches Jahrbuch der Schweiz* (Ausgabe 2001), herausgegeben vom Bundesamt für Statistik.

werbsbevölkerung in der Landwirtschaft tätig gewesen. Auf den 1999 noch 73 591 Betrieben – zwei Drittel von ihnen wurden hauptberuflich bewirtschaftet – arbeiteten 225 000 Personen. 1965 waren es auf 162 414 Betrieben noch 455 000 Personen gewesen. Parallel dazu nahm die Mechanisierung der Schweizer Landwirtschaft seit 1965 rasant zu. Die Zahl der Traktoren und Transporter verdoppelte sich von 1965 bis 1996 auf 137 000 Einheiten. Diese Entwicklung lässt sich jedoch nicht als ein Trend weg vom bäuerlichen Familienbetrieb, hin zur Agrarindustrie deuten. Der Schweizer Agrarsektor ist nach wie vor überwiegend familienbetrieblich strukturiert: Rund die Hälfte aller Betriebe wiesen 1999 eine Größe von 5 bis 20 Hektaren auf. Nur gerade 1121 umfassten mehr als 50 Hektaren. Die durchschnittliche Nutzfläche aller Betriebe lag 1998 bei 14 Hektaren (1965: 7 Hektaren). Bei den hauptberuflich bewirtschafteten Betrieben lag dieser Wert bei 17,5 Hektaren.²¹⁵ Diese im Vergleich mit anderen europäischen Staaten eher tiefen Werte erklären sich nicht zuletzt aus den besonderen geographischen Bedingungen der Schweiz. Mehr als die Hälfte aller Betriebe liegen in der voralpinen Hügellzone oder im Berggebiet. Dementsprechend wird auf den meisten Schweizer Bauernhöfen Milchwirtschaft betrieben: zwei Drittel von ihnen sind sogenannte Weideviehbetriebe, während nur etwa 12 000 ausschließlich Pflanzenbau betreiben. Insgesamt wird in der Schweiz jährlich die kontingentierte Menge von rund 3 Millionen Tonnen Milch in Verkehr gesetzt. Die Hälfte dieser Milch wurde 1999 zu rund 140 000 Tonnen Käse verarbeitet. Zuständig für die Milchproduktion waren rund 725 000 Schweizer Milchkühe. Der Gesamtbestand an Rindvieh lag 1999 bei 1,6 Millionen Tieren. Daneben fanden sich auf Schweizer Bauernhöfen 1,5 Millionen Schweine, 425 000 Schafe, 62 000 Ziegen, 49 000 Pferde und 6,7 Millionen Hühner.²¹⁶

In keiner anderen Weltregion untersteht der Agrarsektor einer derart starken politischen Protektion wie in den Staaten Europas. Wenn es um die Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungsmitteln geht, scheint das politische Handeln nach wie vor vom Gedanken einer wenigstens teilweisen nationalen Autarkie gesteuert zu sein. Agrarpolitischen Interventionen in den Markt liegen nebst der Versorgungssicherheit indes auch andere Ziele zugrunde: etwa der Schutz der Umwelt durch möglichst nachhaltige Produktionsmethoden, die Einhaltung von Tier- und Artenschutzbestimmungen, die Erzeugung von Nahrungsmitteln mit möglichst geringen chemischen Verunreinigungen oder die Einhaltung mi-

²¹⁵ Die durchschnittliche Größe eines Landwirtschaftsbetriebs – inklusive Nebenerwerbsbetriebe – lag 1997 in Deutschland bei 32,1, in Großbritannien bei 69,3, in Frankreich bei 41,7 und in Italien bei 6,4 Hektaren.

²¹⁶ Zu den statistischen Daten in diesem Abschnitt siehe *Einblicke in die Schweizerische Landwirtschaft* (Ausgabe 2000), herausgegeben vom Bundesamt für Statistik.

nimaler Sozialstandards. Des weiteren werden mit Markt- und Freihandelsinterventionen auch regionalpolitische Ziele verfolgt: etwa das Ziel einer möglichst dezentralen Besiedelung der nationalstaatlichen Territorien oder einer möglichst flächendeckenden Kultivierung und Pflege des Bodens. Weil nach wie vor fast alle europäischen Staaten ihre Agrarpolitik an derartigen Zielen ausrichten, ist die europäische Landwirtschaft nicht in der Lage, zu Weltmarktpreisen zu produzieren. Dies gilt insbesondere für die Schweiz. Im innereuropäischen Vergleich gehört die Schweiz zu denjenigen Ländern, in denen der Agrarsektor am stärksten durch staatliche Interventionen geschützt wird. Gemäß Berechnungen der OECD lag 1999 der Anteil aller in der Schweiz durch staatliche Maßnahmen zustande gekommenen Transfers zugunsten der Landwirtschaft bei über 70% des Gesamtwerts der Agrarproduktion. In Neuseeland erreichte dieser Werte weniger als 5%, in den USA rund 25%. Im EU-Raum lag er bei knapp 50%.²¹⁷ Entsprechend hoch ist denn auch die Summe aller Beträge, die aus den öffentlichen Haushalten (Bund, Kantone und Gemeinden) in die Landwirtschaft fließen: Im Jahre 1998²¹⁸ betrug sie total 4,4 Milliarden Franken (Bundesanteil: 90%), also 3,9 % aller getätigten Ausgaben (soziale Wohlfahrt 20,6%, Bildung 18%, Gesundheit 12,3%, Verkehr 11,3%, Landesverteidigung 4,8%). Für die Jahre 2000 bis 2003 sind im Bundesbudget rund 14 Milliarden Franken zugunsten der Landwirtschaft vorgesehen. 1980 hatte dieser Betrag noch bei 1,5 Milliarden Franken gelegen.

Aus diesen Zahlen geht indes nicht hervor, dass sich während der 90er Jahre in der Schweizer Landwirtschaft – sowohl was ihre strukturelle Beschaffenheit, als auch was die Ziele und Instrumente der Agrarpolitik betrifft – tiefgreifende Umwälzungen vollzogen haben. Um sie angemessen beurteilen zu können, muss kurz ein Blick auf die Geschichte der Schweizer Agrarpolitik geworfen werden.²¹⁹ Die ersten agrarpolitischen Maßnahmen datieren aus dem Jahr 1891. Als Reaktion

²¹⁷ Dieser Wert – „percentage Producer Support Estimate“ (PSE) – berücksichtigt sowohl die Transfers, die durch die Konsumenten als auch Transfers, die durch den Staat (resp. die Steuerzahler/innen) aufgebracht werden. Die Referenzgröße für die Berechnung des absoluten PSE bildet der Weltmarktpreis der berücksichtigten Agrarerzeugnisse. Die Berechnung dieses Maßes ist ausgesprochen kompliziert und kann hier nicht im einzelnen erläutert werden. Aufschlussreich ist der percentage PSE in erster Linie als ein Vergleichswert für national unterschiedliche Intensitätsgrade der agrarpolitischen Intervention. Siehe OECD: *Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation*, Paris 2000.

²¹⁸ Neuere Zahlen, die alle öffentlichen Haushalte, neben dem Bund also auch die Kantone und die Gemeinden berücksichtigen, liegen nicht vor. Es ist zu berücksichtigen, dass in diesem Wert die „Mehrtransfers“ (gemessen an Weltmarktpreisen), die von den Konsumenten in die Landwirtschaft fließen – anders als im PSE – nicht enthalten sind.

²¹⁹ Die Geschichte der Schweizer Landwirtschaft im 20. Jahrhundert – insbesondere der Landwirtschaftspolitik – ist umfassend erforscht. Zu beachten sind insbesondere die Monographien von Baumann (1993), Moser (1994) und Baumann/Moser (1999).

auf die Agrarkrise der 1870er Jahre wurden zum Schutz der inländischen Produktion erstmals Zölle auf importierte Getreide erhoben. Mit der Einführung der Dampfmaschine waren riesige Mengen von Getreide aus Übersee in die Schweiz gelangt, was einen Verfall der Preise zur Folge hatte. In Reaktion darauf stellten viele Bauern ihre Produktion auf die Milch- und die Fleischwirtschaft um. Während des Ersten Weltkriegs mussten staatliche Anbauvorschriften für Getreide und Kartoffeln erlassen werden, weil der Grad der Selbstversorgung mit diesen Erzeugnissen auf 20% abgesunken war. Nach Ende des Kriegs und während der weltweiten Rezession der späten 1920er und frühen 1930er Jahre gerieten die Getreidepreise erneut unter Druck. Der Bund sah sich zur Einführung staatlicher Preis- und Abnahmegarantien für die inländische Produktion veranlasst. Auch die ersten Versuche, den Käseabsatz durch staatliche Exportbeiträge zu fördern, gehen auf die Agrarkrise der Zwischenkriegsjahre zurück. Aufgrund der Erfahrungen während des Zweiten Weltkriegs rückte das Ziel der „Sicherstellung der Landesversorgung mit lebenswichtigen Gütern“ ins Zentrum der Schweizerischen Agrarpolitik.²²⁰ Des Weiteren hatte sie – so umriss es der Agrarartikel der Bundesverfassung, der bis 1996 in Kraft blieb – die „Erhaltung eines gesunden Bauernstandes“ sowie den „Schutz wirtschaftlich bedrohter Landesteile“ sicherzustellen. Zu den bereits erwähnten agrarpolitischen Instrumenten – Preis- und Abnahmegarantien sowie Exportzuschüsse – kamen 1982 Stützungsbeiträge für Bauernfamilien im Berggebiet hinzu. Diese planwirtschaftlichen Regelungen hatten in vielen Bereichen – so etwa in der Milchwirtschaft – eine starke Überproduktion bei gleichzeitig hohen Preisen zur Folge. Weil sie außerdem Anreize zur Intensivierung der Bodenbewirtschaftung schufen, bewirkten sie Umweltbelastungen, denen im Rahmen der Umweltschutzgesetzgebung – beispielsweise im Bereich des Gewässerschutzes – nur noch teilweise entgegengewirkt werden konnte.

Der siebte Landwirtschaftsbericht des Bundes leitete 1992 einen Paradigmenwechsel in der schweizerischen Agrarpolitik ein.²²¹ Als Reakti-

²²⁰ Während des Zweiten Weltkriegs und im Zusammenhang mit der damals propagierten „geistigen Landesverteidigung“ sowie der sogenannten „Anbauschlacht“ fand eine ideologische Überhöhung der Bauern zu den wahren Repräsentanten eines ursprünglichen Schweizertums statt. Es waren vor allem großbürgerlich-liberale Kreise gewesen, die schon zuvor wiederholt den Mythos der „freien Schweizer Bauern“ ideologisch zur Festigung des 1848 gegründeten Bundesstaates verwendet hatten. Im Zusammenhang mit den Diskussionen über einen möglichen EU-Beitritt der Schweiz, die sich primär um allfällige Besonderheiten der „nationalen Identität“ der Schweiz drehten, wurde dieses Phänomen der Selbststilisierung der Schweiz zum Bauernstaat eingehend erforscht (Baumann, 1992; Marchal, 1990; Weishaupt, 1992).

²²¹ Schweizerischer Bundesrat: *Siebter Bericht über die Lage der schweizerischen Landwirtschaft und die Agrarpolitik des Bundes*, Bern 1992. 1996 folgte die spezifizierende, 473 Seiten starke Bot-

on auf die GATT/WTO-Verhandlungen sowie die generell laut werdende Kritik an staatlichen Eingriffen in den Marktmechanismus wurden zwischen 1994 und 1999 sämtliche Preis- und Abnahmegarantien aufgehoben. Im Zentrum der neuen Agrarpolitik steht der Gedanke der Multifunktionalität der Landwirtschaft. Im neuen Verfassungsartikel, der 1996 mittels Volksabstimmung verabschiedet wurde, heißt es: Der Bund „fördert mit wirtschaftlich lohnenden Anreizen Produktionsformen, die besonders naturnah, umwelt- und tierfreundlich sind. (...) Er schützt die Umwelt vor Beeinträchtigungen durch überhöhten Einsatz von Düngstoffen, Chemikalien und anderen Hilfsstoffen.“ Der Bund „sorgt dafür, dass die Landwirtschaft durch eine nachhaltige und auf den Markt ausgerichtete Produktion einen wesentlichen Beitrag leistet zur: a. sicheren Versorgung der Bevölkerung, b. Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen und Pflege der Kulturlandschaft, c. dezentralen Besiedelung des Landes.“

Die letztgenannten Zielvorgaben dokumentieren, dass auch mit der neuen Politik die Erhaltung einer bäuerlich und familienbetrieblich strukturierten Landwirtschaft angestrebt wird. Ein existenzsicherndes Einkommen wird den Bauern fortan allerdings nicht mehr mittels Preis- und Abnahmegarantien, sondern mittels des neuen Instruments „produktionsunabhängiger Direktzahlungen“ zu gewähren versucht. Handelt es sich bei der Abkehr von einer interventionistischen Preispolitik hin zu produktionsunabhängigen Direktzahlungen um eine Entwicklung, die sich gegenwärtig weltweit durchzusetzen scheint²²², weist die schweizerische Regelung eine gewichtige Besonderheit auf: Der Bezug von Direktzahlungen ist strikt an die Einhaltung ökologischer Auflagen gebunden. Eines der spezifisch ausformulierten umweltpolitischen Ziele der neuen Agrarpolitik besteht beispielsweise darin, dass bis ins Jahr 2005 ein weiterer Verlust der Vielfalt an Tier- und Pflanzenarten gestoppt werden soll. Bezieher von Direktzahlungen – das waren Ende der 90er Jahre mehr als 80% aller Bauern in der Schweiz – sind verpflichtet, 7% ihrer Landfläche als sogenannte „ökologische Ausgleichsflächen“ (Wildblumenwiesen, Hecken, Obstgärten mit hochstämmigen Bäumen usw.) auszuweisen. Dadurch sollen neue Lebensräume für selten gewordene Tier- und Pflanzenarten entstehen.²²³ Des weiteren

schaft zur Reform der Agrarpolitik: Zweite Etappe (Agrarpolitik 2002). Zur Agrarpolitik 2002 siehe auch Burger (2000).

²²² Vgl. OECD: *Agricultural Policy Reform. New Approaches. The Role of Direct Payments*, Paris 1994. Auch die Agenda 2000 der EU sieht eine Neuorientierung der Agrarpolitik in diese Richtung vor. Anders als die Schweiz will die EU aber weiterhin an garantierten Mindestpreisen festhalten, auch wenn diese zum Teil massiv gekürzt werden sollen. Diese nur halbherzigen Liberalisierungsbemühungen stoßen vor allem von Seiten der USA auf scharfe Kritik (vgl. Die Wochenzeitung, 19. März 1999).

²²³ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (2. September 1998 und 22. September 1999).

umfasst der *minimale* ökologische Leistungsnachweis eine tiergerechte Haltung der Nutztiere, eine ausgeglichene Düngebilanz, eine geregelte Fruchtfolge sowie die ausschliesslich *gezielte* Anwendung von Pflanzenschutzmitteln. Wer darüber hinaus auf den Einsatz von Chemikalien vollständig verzichtet, fällt unter die sogenannte „Bio-Verordnung“ und hat Anspruch auf zusätzliche Direktzahlungen. Nach der sogenannten IP-Regelung („integrierte Produktion“), welche die Minimalstandards festlegt, wirtschafteten 1998 72% der Schweizer Bauern, nach der schärferen Bio-Verordnung 7%. Von den erwähnten 14 Milliarden Franken, die zwischen 2000 und 2003 in die Landwirtschaft fließen sollen, sind allein 9,5 Milliarden für produktionsunabhängige Direktzahlungen vorgesehen.²²⁴

Weil die bäuerlichen Einkommensausfälle in den 90er Jahren durch Direktzahlungen nur teilweise kompensiert wurden, führte die Einführung der neuen Agrarpolitik zu einer weiteren Beschleunigung des Strukturwandels im Agrarsektor. Zwischen 1990 und 1999 reduzierte sich die Zahl der Betriebe um 20,7%. Anlässlich der Betriebszählung 1996 gaben nur gerade 17 000 Betriebsleiter im Alter über 50 an, dass die Nachfolge auf ihrem Betrieb gesichert sei. Obwohl die mittlere Nutzfläche pro Betrieb sich seit 1990 um drei Hektaren erhöht hatte, ging das durchschnittliche bäuerliche Realeinkommen – insbesondere im Berggebiet – stark zurück. Wegen des rezessionsbedingten Arbeitsplatzmangels in den übrigen Wirtschaftsbranchen blieb der erwartete Trend in Richtung Nebenerwerbslandwirtschaft in den 90er Jahren noch aus.

Die Umorientierung der Agrarpolitik wirkte sich auch auf die Milchverarbeitungsbranche aus.²²⁵ Unmittelbar nach der Liberalisierung des Milchwirtschaftssektors im Mai 1999 mussten etliche der zuvor etwa 1000 kleingewerblich geführten Dorfkäsereien ihren Betrieb einstellen.²²⁶ Demgegenüber zeichneten sich bei den Großen der Branche gegen Ende der 90er Jahre starke Konzentrationsprozesse ab.

Anfänglich noch radikal bekämpft, stößt die neue Agrarpolitik mittlerweile auch bei den Bauern auf grundsätzliche Zustimmung. Während allerdings in den Deutungen eines Teils der bäuerlichen Bevölkerung die neuen Regelungen einen Verlust von Selbständigkeit und Autonomie zur Folge haben und sie sich als Bezieher von Direktzahlungen von

²²⁴ Der Bezug von Direktzahlungen ist an eine Altersobergrenze von 65 Jahren sowie an eine Einkommensobergrenze von 120.000 Franken gekoppelt. Außerdem werden durch sie Bergbetriebe stärker begünstigt als Talbetriebe.

²²⁵ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (13. April 1999).

²²⁶ Zum Wandel in der Milchverwertungsbranche und den Auswirkungen auf einen einzelnen Käsebetrieb – er existiert mittlerweile nicht mehr – siehe das Porträt eines Käasers von Schallberger (1998b).

selbständigen Unternehmern zu Staatsdienern degradiert sehen²²⁷, erblicken andere darin eine Chance, sich nun endlich – nach Ablauf der planwirtschaftlichen Ära – als freie Unternehmer betätigen zu können.²²⁸ Den Bezug von Direktzahlungen sehen diese als mit einem unternehmerischen Selbstverständnis durchaus vereinbar: Sie bewerten sie als ein angemessenes Entgelt für Leistungen, die sie als freie Produzenten von „Kollektivgütern“ erbringen. Weil die Direktzahlungen allein das wirtschaftliche Überleben der Betriebe nicht zu sichern vermögen, werden von den Bauern mittlerweile verschiedene Strategien erprobt, mittels derer die Einkommensanteile aus den produktiven Tätigkeiten erhöht werden sollen: die Direktvermarktung ab Hof, die Herstellung von Nischenprodukten, die Positionierung auf dem größer werdenden Markt für reine Bioprodukte²²⁹, Erlebnistourismus und Gastronomie, die Eröffnung eines betriebsnahen Nebengewerbes oder schlicht die Vergrößerung des Betriebs durch den Zukauf oder die Zupacht von frei werdendem Land.

3.5 Tourismus: Professionelle Gastlichkeit in der Krise

Der grenzüberschreitende Tourismus ist weltweit eine Wachstumsbranche. Gemäss Daten der World Tourism Organisation (WTO) hat sich die Zahl der Touristenankünfte seit Anfang der 60er Jahre annähernd verzehnfacht: 1999 wurden in allen Ländern 663 Millionen internationale Ankünfte registriert. Die weltweiten Einnahmen aus dem grenzüberschreitenden Tourismus beliefen sich auf 450 Milliarden US-Dollar. 1960 waren es noch weniger als zehn Milliarden gewesen. Der Blick auf die häufigsten Destinationen zeigt gewichtige Verschiebungen: Gemessen an den Ankünften ging von 1960 bis Ende der 90er Jahre der Marktanteil Europas von über 70% auf rund 60% zurück, der Marktanteil der amerikanischen Staaten von 25% auf 20%. Demgegenüber stieg der Marktanteil des ostasiatischen und pazifischen Raums von 2% auf

²²⁷ Den Extremfall eines Bauern, dessen archaisches Selbstverständnis von Autonomie durch die neue Agrarpolitik derart tiefgreifend erschüttert wurde, dass er einen Ausweg nur noch im Tod sah, analysiert Honegger (1998b).

²²⁸ Zu den kulturellen Deutungsmustern, die diesen zwei entgegengesetzten bäuerlichen Selbstverständnissen zugrunde liegen, sowie zu den je besonderen Zukunftsvorstellungen, die sich aus ihnen erschließen, siehe Schallberger (1999) und Schallberger (2001).

²²⁹ 1999 nahm der im Detailhandel mit Bioprodukten erwirtschaftete Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 14% zu. Der Beitrag zum Gesamtumsatz im Nahrungsmittelbereich lag allerdings immer noch bei bescheidenen 1,7%. Durch den Einstieg der Schweizer Großverteiler in den Biomarkt gerieten die traditionellen Reformhäuser und Bioläden zunehmend unter Druck. Der Marktanteil der Coop-Gruppe lag 1999 bei 43%, derjenige der Migros bei 20%. Bioläden und Reformhäuser schafften es auf gerade noch 23% (vgl. Cash, 7. April 2000).

annähernd 15%.²³⁰ Die WTO schätzt, dass die Zahl der Ankünfte in europäischen Ländern bis ins Jahr 2020 um jährlich etwa 3% zunehmen wird: von heute 390 auf mehr als 700 Millionen. Die höchsten Wachstumsziffern – mehr als 6% – werden für osteuropäische Staaten wie Russland, Kroatien und Slowenien prognostiziert, während die westeuropäischen Destinationen geschätzte Wachstumsziffern von zwischen 1,2% (Österreich und Deutschland) und 2,3% (Frankreich) aufweisen werden. Für die Schweiz wird ein jährliches Wachstum von 1,7% vorausgesagt.²³¹

Gemessen an den Einnahmen aus dem grenzüberschreitenden Tourismus nahm die Schweiz, obwohl sie seit den 1950er Jahren kontinuierlich Marktanteile eingebüßt hat, Ende der 90er Jahre international immer noch eine Spitzenposition ein. Hinter den USA, Spanien, Frankreich, Italien, Großbritannien, Deutschland, China, Österreich, Kanada, Russland, Mexiko und Australien belegte sie mit Einnahmen von 7,4 Milliarden Dollar und einem weltweiten Marktanteil von 1,6% den 13. Platz. Gemessen an den internationalen Ankünften nahm sie mit 10,8 Millionen und einen Marktanteil von 1,6% – 1950 waren es rund 8% gewesen – den 16. Platz ein.²³² Hieran lässt sich ermessen, dass dem Tourismus in dem verhältnismäßig kleinen Land Schweiz eine volkswirtschaftlich immens hohe Bedeutung zukommt. So machten 1998 die Einnahmen allein aus dem internationalen Tourismus 3% des Bruttoinlandsprodukts aus. Im westlichen Europa erreichten einzig Österreich mit 5,3%, Spanien mit 5,1%, Portugal mit 4,5%, Griechenland mit 4,3%, die Türkei mit 3,9% und Irland mit 3,8% noch höhere Werte. Der Tourismussektor war außerdem hinter der Maschinen- und der chemischen Industrie die drittgrößte Exportbranche der Schweiz. Bezieht man den Binnentourismus mit ein – 1998 steuerte er 44% zu den touristischen Gesamteinnahmen von 20,7 Milliarden Franken bei – belief sich der Anteil am Bruttoinlandsprodukt auf 5,4%.²³³

Der Tourismus hat daneben eine hohe regionalwirtschaftliche Bedeutung: In den Berg- und Randregionen stellt er zusammen mit der Landwirtschaft oftmals die einzige Einkommensmöglichkeit dar. Er bildet damit eine wichtige Grundlage für eine mehr oder weniger ausgeglichene Wohlfahrtsentwicklung in den städtischen und den ländlichen

²³⁰ World Tourism Organisation: *Yearbook of Tourism Statistics*, Madrid 2000.

²³¹ World Tourism Organisation: *Tourism 2020 Vision Europe*, Berlin 2000.

²³² Die Topplätze belegen gemessen an den Ankünften Frankreich mit 71,4, Spanien mit 52, die USA mit 46,9 und Italien mit 35,8 Millionen Ankünften ein. Österreich liegt auf Platz 10 mit 17,6 Millionen.

²³³ Alle die Schweiz betreffenden Daten in diesem Abschnitt sind der amtlichen Tourismusstatistik entnommen. Siehe Bundesamt für Statistik: *Tourismus in der Schweiz 1998. Angebot und Nachfrage im Zeitvergleich*, Neuchâtel 1999, sowie Schweizerischer Tourismusverband: *Schweizer Tourismus in Zahlen* (Ausgabe 2000).

Regionen der Schweiz. Dabei ist er in hohem Maße beschäftigungswirksam: Annähernd 8% der Gesamtbeschäftigung war 1998 direkt oder indirekt vom Tourismus abhängig. Allein im Gastgewerbe (Hotellerie und Restauration) wurden 240 000 Personen beschäftigt. Der Ausländeranteil lag bei rund 40%. Zu dieser Zahl lassen sich rund 50.000 Beschäftigte hinzurechnen, die im Transportgewerbe, in Reisebüros, in den Bereichen Kultur und Sport, im Detailhandel, bei Banken und Versicherungen sowie im Gesundheitswesen direkt und – via Vorleistungen – in verschiedenen gewerblichen Sektoren indirekt vom Tourismus abhängig waren. Berücksichtigt man neben der direkten auch die indirekte Wertschöpfung des Tourismus, so lag sein Beitrag zum Bruttoinlandprodukt gemäss Schätzungen der Bundesverwaltung bei zwischen 6% und 7%.²³⁴ Wegen der hohen Personalintensität touristischer Dienstleistungen war die Wertschöpfung pro Person mit 45 500 Franken indes relativ tief. Bei den Banken lag sie bei 298 000 Franken, in der chemischen Industrie bei 230 000 Franken, in der Uhrenindustrie bei 125 000 Franken.²³⁵

Die Schweizer Tourismusbranche ist ausgesprochen kleinbetrieblich strukturiert. Dies gilt insbesondere für die Hotellerie: Von den 5800 Hotelbetrieben im Jahre 1999 stellten rund 40% weniger als 21 Betten, rund 75% weniger als 51 Betten zur Verfügung. In nur 9% aller Betriebe lag die Zahl vorhandener Betten bei über 100. Auf die Hotellerie entfielen 1998 48% der insgesamt 68,2 Millionen registrierten Logiernächte. Mit einem Anteil von knapp 30% stellten Ferienwohnungen vor Campingplätzen (10%), Gruppenunterkünften (11%) und Jugendherbergen (1%) die zweithäufigste Beherbergungsform dar. Die 1998 in der Hotellerie beherbergten Personen stammten zu 41,9% aus der Schweiz, zu 34,4% aus Deutschland, zu 10,2% aus den USA, zu 8,7% aus Großbritannien und zu 6% aus Frankreich. Einen Anteil von mehr als 4% hielten daneben Gäste aus Italien, Japan, den Niederlanden und Belgien. 38% aller Hotellogiernächte entfielen auf Bergkurorte, 21% auf Betriebe in der Seezone und 17% auf Betriebe in größeren Städten. Die Bettenauslastung lag in den größeren Städten bei 50%, in den Bergkurorten bei 43%. Der durchschnittliche Gast verbrachte 1998 2,5 Nächte in der Schweiz, der durchschnittliche Gast in einem Bergkurort 3,6 Nächte.

Die Geschichte des modernen Tourismus reicht in der Schweiz bis ins 18. Jahrhundert zurück.²³⁶ So führte die klassische Route der „Grand Tour“ – einer zwei bis drei Jahre dauernden Bildungsreise junger Ab-

²³⁴ Siehe den *Bericht über die Tourismuspolitik des Bundes*, herausgegeben vom Schweizerischen Bundesrat, Bern 1996.

²³⁵ Vergleichszahlen aus *Branchenspiegel. Branchenanalysen der Schweizer Wirtschaft* (Ausgabe 2000), herausgegeben von der UBS.

²³⁶ Eine integrale Darstellung der Geschichte des Tourismus in der Schweiz liegt nicht vor. Einen didaktisch ausgerichteten kurzen Überblick gibt Hadorn (1996).

kömmlinge des englischen Adels durch das europäische Festland – auch in die Schweiz.²³⁷ Wurden sie zu Beginn noch als mühselige Hindernisse auf dem Weg zu den klassischen Kulturstätten Italiens wahrgenommen, veränderte sich mit der Aufklärung das Bild der Alpen radikal. Albrecht von Hallers Schrift *Die Alpen* (1732), Rousseaus Parole „Zurück zur Natur“ sowie die Reiseberichte von Goethe, Byron, Ruskin und später Mark Twain lösten bei Gelehrten, im Adel und im aufsteigenden Großbürgertum eine eigentliche Alpen- und Schweizbegeisterung aus.²³⁸ Zwischen 1850 und dem Ersten Weltkrieg waren es erneut Engländer, die den Alpinismus (Erstbesteigung des Matterhorns 1865) und als erste Wintergäste den Wintersport (Eislaufen, Rodeln, Skifahren) einführten. In den 1870er Jahren entstanden die ersten Bergbahnen, nachdem 1859 mit dem „Schweizerhof“ in Interlaken das Zeitalter der Grandhotels eingeleitet worden war. Einen eigentlichen Hotelboom erlebte die Schweiz zwischen 1880 und 1912. In dieser Periode stieg die Zahl der vorhandenen Betten auf annähernd 170 000 (1998 lag ihre Zahl bei 260 000). In Höhenkurorten wie St. Moritz, Davos oder Heiligenschwendi entstand eine Vielzahl von Kurkliniken für Tuberkulosekranke.

1865 organisierte das Reisebüro T. Cook in London die erste organisierte Gesellschaftsreise in die Schweiz. Ein eigentlicher Massentourismus kam allerdings erst zwischen den beiden Weltkriegen sowie in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg auf. Auf die starken Nachfrageeinbusen während des Ersten Weltkriegs – während des Zweiten Weltkriegs fielen sie durch den aufblühenden Wintertourismus relativ bescheiden aus – wurde 1915 mit einem Hotelbauverbot reagiert. Dieses Verbot wurde erst 1952 per Volksabstimmung wieder aufgehoben. Der Konjunkturereinbruch der 70er Jahre stoppte die rasante Entwicklung, die in den frühen 60er Jahren eingesetzt hatte. Auf der Grundlage eines umfassenden Entwicklungskonzepts waren Mitte der 60er Jahre die staatlichen Unterstützungsmaßnahmen stark ausgebaut worden.

Nachdem in den 80er Jahren Rekord-Umsatzwerte erreicht werden konnten, geriet die Schweizer Tourismusbranche – insbesondere die Hotellerie – zu Beginn der 90er Jahre in eine ihrer bis dahin schwersten Krisen. Sie erreichte den Höhepunkt im Jahre 1996. Während zwischen 1980 und 1996 im europäischen Durchschnitt die Zahl der internationalen Ankünfte um rund 20% zunahm, ging sie in den Schweizer Hotelleriebetrieben um rund 15% zurück. Parallel dazu reduzierte sich die Zahl der Logiernächte (nur Hotellerie, inklusive Inland) in diesem Zeitraum um 17% und erreichte mit 29,7 Millionen den tiefsten Stand seit

²³⁷ Zur Tradition der „Schweizerreise“ siehe Hettling (1998).

²³⁸ Vgl. ausführlich Morkowska (1997) sowie Weder (1991) und Linsmayer (1990).

1965, nachdem 1990 noch der Höchststand von 35,8 Millionen erreicht worden war. Zwischen 1990 und 1996 ging die durchschnittliche Bettenauslastung von 44% auf 36,8% zurück und erreichte den tiefsten Stand seit 1950. Durch Preiserhöhungen konnten die jährlichen Einnahmen aus dem grenzüberschreitenden Geschäfts- und Ferienreiseverkehr nur noch leicht erhöht werden, nachdem diese während der 80er Jahre um fast 60% zugenommen hatten.

In den Versuchen zu einer Erklärung dieses Negativtrends wurde in erster Linie auf verschlechterte ökonomische Rahmenbedingungen, auf ungünstige Witterungsverhältnisse, auf strukturelle Schwächen der Branche, auf veränderte Kundenpräferenzen sowie auf Qualitätsmängel bei der Leistungserbringung hingewiesen.

Gemäß Schätzungen der BAK Konjunkturforschung AG in Basel führt eine Aufwertung des Schweizer Frankens um 10% zu einem Rückgang der Logiernächte um 2 bis 3%.²³⁹ Diese Situation trat Mitte der 90er Jahre ein. Wegen des starken Frankens wurde die Schweiz insbesondere für amerikanische Feriengäste unattraktiv. Zusätzlich wirkte sich die hartnäckige Rezession in einigen der wichtigsten Herkunftsländer negativ auf die touristische Nachfrage aus. Mit dem Abklingen der Rezession gegen Ende der 90er Jahre nahmen die Übernachtungszahlen denn auch wieder zu. 1999 wurden in der Hotellerie bereits wieder 32,1 Millionen Übernachtungen gezählt.

Ökonomische Studien, die sich mit dem Nachfrageschwund im Schweizer Tourismus befassen, sehen diesen indes weniger durch konjunkturelle als vielmehr durch strukturelle Gründe verursacht.²⁴⁰ Die Kapazitäten in der Hotellerie seien in der Vergangenheit zu wenig konsequent an die rückläufige Nachfrageentwicklung angepasst worden. Die Hotellerie beschäftige nicht nur zu viele Personen, es gebe – in Relation zur tatsächlichen Nachfrage – auch schlicht zu viele Betriebe. Die hieraus resultierenden zu hohen Fixkosten hätten eine Verteuerung des Angebots zur Folge, die sich negativ auf die internationale Konkurrenzfähigkeit der gesamten Branche auswirke. 1990 kostete eine Logiernacht in einem Schweizer Hotel im Durchschnitt Fr. 94.70, 1996 waren es bereits Fr. 133.40.²⁴¹ Dass eine Strukturbereinigung in der Vergangenheit wiederholt ausblieb, wurde in den erwähnten Studien zum einen auf die starke Zersplitterung der Branche, zum anderen mit dem hohen

²³⁹ Kämpf/Kübler (1998).

²⁴⁰ Siehe insbesondere die Studie der BAK Konjunkturforschung AG (Kämpf/Kübler 1998) sowie die Studie *Tourismus Schweiz. Lage und Perspektiven*, herausgegeben von UBS Economic Research, Zürich 1996.

²⁴¹ Cash (3. Januar 1998).

Anteil wenig qualifizierter²⁴² und schlecht bezahlter ausländischer Arbeitskräfte erklärt. Die relativ tiefen Lohnkosten verleiteten die einzelnen Betriebe zu einem suboptimalen Einsatz des Faktors Arbeit. Dies wiederum habe zur Folge, dass für die Erneuerung der Infrastruktur keine ausreichenden Mittel zur Verfügung stünden. Eine stärkere Konzentration der Branche erscheine auch deshalb als wünschenswert, weil größere und effizienter geführte Betriebe eher in der Lage seien, die für die qualitative Verbesserung des Angebots erforderlichen Kapitalinvestitionen zu tätigen. 1996 waren in der Schweiz erst 84% aller Zimmer mit Dusche oder Bad ausgestattet. In Österreich hingegen lag dieser Anteil bei 90%.²⁴³ Ab 1997 verstärkten sich – wie in anderen Branchen – auch im Tourismussektor die Tendenzen in Richtung Konzentration. Als Investoren und Aquisiteure traten nunmehr vermehrt auch ausländische Großkonzerne und Hotelketten auf, die sich indes fast ausschließlich im Luxussegment niederließen.²⁴⁴

Unter anderem wegen der sinkenden Flugpreise gewannen Fernreiseangebote gegenüber den Wintertourismusangeboten in den Alpen in den 90er Jahren zunehmend an Attraktivität. Hinzu kam, dass die Wintermonate der Jahre 1991 bis 1996 ausgesprochen schneearm ausfielen. Den Schweizer Wintertourismus traf dies härter als beispielsweise den Wintertourismus in Österreich – dies nicht zuletzt deshalb, weil 1996 in Österreich rund 20% aller Pisten künstlich beschneit werden konnten, in der Schweiz hingegen nur 5%. Daran wird deutlich, dass bei der Gestaltung touristischer Angebote in der Schweiz ökologische und raumplanerische Anliegen traditionellerweise eine relativ starke Berücksichtigung finden.²⁴⁵ Insbesondere in den 80er Jahren hatten Fragen einer nachhaltigen und umweltverträglichen Tourismusentwicklung wiederholt im Zentrum der politischen und wissenschaftlichen Aufmerksamkeit gestanden.²⁴⁶

Als eine weitere mögliche Krisenursache wurde in den 90er Jahren wiederholt die unzureichende Qualität der touristischen Angebote in der Schweiz angesprochen. Diese sei bedingt durch das tiefe Qualifikationsniveau des Personals, die geringe öffentliche Akzeptanz der touristischen Berufe, unzureichende Managementqualifikationen in den einzelnen Betrieben sowie durch veraltete Strukturen im Destinationsmanagement. In vielen Hotelbetrieben gelange bei der Preisgestaltung statt

²⁴² Im Gastgewerbe verfügten 1996 45% aller Arbeitskräfte nur über einen obligatorischen Schulabschluss. Im Durchschnitt aller Branchen lag der Anteil bei 26% (vgl. Kämpf/Kübler 1998).

²⁴³ Kämpf/Kübler (1998).

²⁴⁴ Vgl. Cash (7. November 1997 und 21. Juli 2000).

²⁴⁵ Vgl. Messerli (1994).

²⁴⁶ Siehe beispielsweise Krippendorf (1984 und 1986).

eines „Marktpreis-Minus-Systems“ ein „Kosten-Plus-System“ zur Anwendung.²⁴⁷ Außerdem würden sowohl von den Hotelbetrieben als auch von den einzelnen Kurorten Kooperationspotentiale zu wenig genutzt und die Angebote zielten häufig an der Marktnachfrage vorbei: Trends wie Pauschalreisen, Erlebnis- und Aktivitätstourismus, Wellnessferien, Kultur- und Bildungstourismus, Kongress-, Konferenz- und Semintourismus, aber auch der Familientourismus seien von vielen Anbietern verschlafen worden. Mehrere Alpenkurorte – unter anderen Leukerbad und Zermatt – gerieten aufgrund von Missmanagement in den 90er Jahre in akute wirtschaftliche Schwierigkeiten und mussten teilweise zwangssaniert werden. Dabei zeigte sich, dass das lokale Tourismusmanagement oftmals stärker von ländlichem Klientelismus als von betriebswirtschaftlichem Kalkül angeleitet gewesen war.²⁴⁸

Nicht nur auf der lokalen und regionalen, auch auf der gesamtschweizerischen Ebene zeigten sich gegen Ende der 90er Jahre Tendenzen hin zu einer Professionalisierung und Effizienzsteigerung im Tourismusmanagement.²⁴⁹ Altherwürdige Kurdirektoren wurden durch dynamische Jungmanager ersetzt; bei der Erstellung der touristischen Infrastruktur kam es zu Kooperationen zwischen mehreren Kurorten; das Destinationsmarketing wurde stärker vereinheitlicht. Zur Hauptakteurin wurde dabei die zu 66% staatlich finanzierte Organisation „Schweiz Tourismus“, welche die Verantwortung für einen weltweit homogenen Auftritt der Tourismusmarke „Schweiz“ sowie für das Design klar profilierter und unterscheidbarer Produktlinien übernahm.

Bisweilen wird beklagt, dass die Schweiz im Bereich der staatlichen Tourismusförderung im Vergleich zu anderen europäischen Ländern zu wenig aktiv sei. Tatsächlich waren die staatlichen Aufwendungen für das weltweite Destinationsmarketing (Finanzbeiträge an „Schweiz Tourismus“) mit jährlich 33 Millionen Franken vergleichsweise gering. In Spanien beliefen sie sich 1998 auf 107,3 Millionen, in Großbritannien auf 83,2 Millionen, in Österreich auf 70 Millionen, in Frankreich auf 53 Millionen, in Irland auf 48,7 Millionen, in Italien auf 43 Millionen und in den Niederlanden auf 37,5 Millionen.²⁵⁰ In Reaktion auf diese Kritik wurde 1996 mit dem Bericht über die Tourismuspolitik des Bundes eine Neuorientierung der staatlichen Tourismuspolitik in Angriff genommen.²⁵¹ Der Bundesbeitrag an „Schweiz Tourismus“ wurde für die Jahre 2000 bis 2004 auf 190 Millionen aufgestockt (1995-1999: 168 Millionen). Für mehrere Herkunftsländer wurde Mitte 2000 die Visumpflicht er-

²⁴⁷ Kämpf/Kübler (1998).

²⁴⁸ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (6. Februar 1999).

²⁴⁹ Vgl. Der Bund (3. August 1996) und Cash (11. September 1999).

²⁵⁰ Vgl. Neue Zürcher Zeitung (17. September 1999).

²⁵¹ Siehe den *Bericht über die Tourismuspolitik des Bundes*, a. a. O.

leichtert oder ganz aufgehoben. Außerdem gelangt seit 1996 für die Hotellerie ein reduzierter Mehrwertsteueransatz zur Anwendung.

In den meisten Kantonen kam es in den 90er Jahren zu einer weitreichenden Deregulierung der Gastgewerbeordnung. Die Aufhebung der „Bedürfnisklausel“, gemäß der bis anhin die Eröffnung eines Restaurantsbetriebs an einen Bedürfnisnachweis gebunden war, war zuvor von gewerblichen Kreisen heftig bekämpft worden. Sie erblickten in ihr nicht die Chance zu einer umfassenden Strukturerneuerung, sondern wiesen auf die Gefahr eines Wildwuchses, eines zerstörerischen Wettbewerbs sowie eines Zerfalls der Dienstleistungsqualität hin. Familialistische, ständische und klientelistische Denkstrukturen scheinen im Schweizer Tourismussektor nach wie vor weit verbreitet zu sein. Anhand einer Fallanalyse aus dem Tourismusbereich werden wir zeigen, dass mit ihnen nicht zwingend die Konservierung veralteter Strukturen verbunden sein muss, sondern dass sie eine tragfähige Grundlage von professioneller Gastlichkeit abgeben können.²⁵²

3.6 Haushalt: Beruf oder Berufung?

Der Gedanke, Hausarbeit und Mutterschaft wie die vorangehenden Bereiche als eine ‚Branche‘ zu bezeichnen, liegt relativ fern. Die Arbeit von Hausfrauen und Müttern wird normalerweise nicht wie ein eigenständiger wirtschaftlicher Teilbereich behandelt, und von ihr ist nie die Rede als von einem Marktsegment, das konjunkturellen Schwankungen unterliegt und das einen Arbeitsmarkt für eine bestimmbar Anzahl von Beschäftigten darstellt. Dennoch sind wohl in keinem anderen Tätigkeitsfeld annähernd so viele Personen zeitweilig oder gar auf Dauer beschäftigt. Keinen anderen ‚Beruf‘ haben derart viele Menschen – ihr Leben lang oder während einer gewissen Zeit, nebenbei oder mit vollem Einsatz – ausgeübt. Wenn also dem Handlungsfeld und dem ‚Beruf‘ einer Person prägende und identitätsstiftende Kraft beigemessen wird, dann müssen auch die Eckdaten der Tätigkeit im Haushalt und in der Familie erwähnt werden. Auch die ‚Branche‘ Haushalt und Familie verfügt über eine Entstehungsgeschichte, ein aktuelles ‚Profil‘, über Tendenzen institutionellen Wandels und über Krisenerscheinungen.

Soll die Tätigkeit im privaten Haushalt als Arbeit in einer Branche mit einem bezifferbaren „Output“ dargestellt werden, muss *erstens* definiert werden, was unter „unbezahlter Arbeit“ alles verstanden wird: In der aktuellen Diskussion zählen all diejenigen Tätigkeiten dazu, die außerhalb des Arbeitsmarkts geleistet werden, die im Prinzip aber auch

²⁵² Siehe Kapitel 4.2. Vgl. dagegen das Fallbeispiel in Kapitel 6.3.

von bezahlten Arbeitskräften erledigt werden könnten.²⁵³ Neben der Haus- und Familienarbeit gelten demnach auch Ehrenämter, Freiwilligenarbeit sowie Hilfeleistungen für Bekannte und Verwandte als „unbezahlte Arbeit“. Zur Hausarbeit an und für sich gehören die folgenden Tätigkeiten: Mahlzeiten zubereiten; abwaschen und Geschirr aufräumen; einkaufen; putzen und aufräumen; waschen und bügeln; reparieren und schneiden; Haustierversorgung und Gartenarbeit; administrative Arbeiten. Zu den Betreuungsaufgaben gehören: Füttern und waschen; Hilfe bei Hausaufgaben, mit Kindern zusammen sein sowie Pflegearbeiten.²⁵⁴

Dem Vorhaben, das Feld Haushalt und Familie quantifizierend darzustellen, sind allerdings Grenzen gesetzt: Wie soll der Umfang einer ‚Branche‘ geschätzt werden, die in keine Statistik als solche eingeht? Soll von den rund 2,8 Millionen Haushalten, die es in der Schweiz gibt, ausgegangen werden? Diese würden dann – analog etwa zu den Betrieben in den herkömmlichen Wirtschaftszweigen – die potenziellen Arbeitsstätten von Hausfrauen und Hausmännern darstellen. Nun werden dabei jedoch alleinwohnende Personen sowie kollektive Wohnformen aller Art mit gerechnet. Laut der Volkszählung 1990 verfügen 17,1% aller Haushalte in der Schweiz über keinen „Familienkern“, das heisst, es sind Einpersonenhaushalte oder sogenannte Nichtfamilienhaushalte. Die Familie ist demnach die häufigste Lebensform.²⁵⁵

Ein *zweiter* Zugang zum ‚Haushaltsfeld‘ führt über die in diesem Bereich Beschäftigten. Wie viele Hausfrauen und -männer gibt es in der Schweiz? Da der ‚Beruf‘ Hausfrau/-mann nicht in der vom Bundesamt für Statistik (BFS) geführten Liste der sozioprofessionellen Kategorien vermerkt ist, müssen solche Informationen indirekt über die Angaben über die sogenannten Nichterwerbspersonen ermittelt werden. Laut BFS gehören 42% der Frauen und 22% der Männer über 15 Jahre zur nicht-erwerbstätigen Bevölkerung. Die Mehrheit davon sind Rentner und Rentnerinnen (55% der nichterwerbstätigen Frauen bzw. 73% der Männer). Insgesamt 32% der Nichterwerbstätigen sind Hausfrauen, 1% Hausmänner. Betrachtet man nur die Nichterwerbspersonen im Alter zwischen 15 und 61/64 Jahren, so sind dies überwiegend Hausfrauen.²⁵⁶

Eine *dritte* Möglichkeit, den Umfang der in der Schweiz geleisteten Hausarbeit zu erfassen und zu beziffern, führt über den Zeitaufwand für die zu Hause verrichteten Tätigkeiten. In der Schweiz werden durchschnittlich pro Person 24 Stunden wöchentlich für unbezahlte Haus-

²⁵³ Bundesamt für Statistik (BFS) (1999b: 13).

²⁵⁴ BFS (1999a: 15).

²⁵⁵ So leben 70% der 35- bis 44-Jährigen in einer Familie, vgl. Haug (1998: 5).

²⁵⁶ BFS (2000): *Nichterwerbspersonen* (Statistik Schweiz: 16 Kultur und Lebensbedingungen).

und Familienarbeit aufgewendet.²⁵⁷ Je nach Lebenssituation verändert sich der Aufwand beträchtlich. Frauen arbeiten durchschnittlich doppelt so lange für Haushalt und Familie wie Männer. Hausfrauen leisten nach eigenen Angaben durchschnittlich 48 Stunden Haus- und Familienarbeit. Ausschließlich im Privathaushalt beschäftigte, nicht erwerbstätige Hausfrauen mit Kindern unter sieben Jahren investieren sogar rund 60 Stunden pro Woche für diese Arbeiten. Männer machen sich durchschnittlich 5 Stunden zuhause nützlich. Väter sind mit durchschnittlich 22 Wochenstunden am meisten mit Hausarbeit beschäftigt. In 14% aller Paar- und Familienhaushalte wird Hausarbeit gleichmäßig aufgeteilt. Es sind vor allem unter 25jährige und über 65jährige Paare, die Hausarbeit gemeinsam leisten. Die im Haushalt geleistete Zeit variiert je nach Lebensphase. Sie reduziert sich deutlich, wenn die Kinder älter werden.²⁵⁸

Schließlich sind *viertens* die Versuche zu dokumentieren, den finanziellen Aufwand für Haus- und Familienarbeit zu beziffern und diese im gesamtgesellschaftlichen Kontext zu bewerten. Nachdem die neue Frauenbewegung bereits vor dreißig Jahren kritisiert hatte, dass die Hausarbeit von den Frauen unentgeltlich erledigt werde und deshalb einen entsprechend minderwertigen Status genieße, ist jüngst diese Diskussion wieder aufgerollt worden – wengleich unter veränderten Vorzeichen. Auf der politischen Bühne findet vor allem die Argumentation Gefallen, wonach die Gesellschaft aufgrund des Rückzugs der Frauen aus dem Erwerbsleben erhebliche Einbußen in Kauf nehmen müsse, indem Humanressourcen nicht ausgeschöpft würden. Auf verschiedene politische Vorstöße hin²⁵⁹, leitete der Bundesrat Maßnahmen zur Erfassung und Bewertung der unbezahlt geleisteten Hausarbeit in die Wege. Die Datenlage und die statistische Erfassung sollen künftig insgesamt verbessert werden.²⁶⁰ Das Bundesamt für Statistik beauftragte zudem das Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St.

²⁵⁷ BfS (1999a: 16ff). Es handelt sich bei diesen Zahlen um Schätzungen der Befragten, wie sie auch in der letzten schweizerischen Volkszählung von 2000 erhoben wurden. Die Ergebnisse sind insofern als nur bedingt verlässlich einzustufen, als im Fragebogen verbindliche Vorgaben dafür fehlen, was denn eigentlich alles als Hausarbeit mitgerechnet werden soll.

²⁵⁸ BfS (1999a:16ff).

²⁵⁹ Dazu unter anderem: Postulat Aepli Wartmann vom 13. Juni 1996: *Bericht zur Verteilung und Umverteilung der unbezahlten und bezahlten Arbeit*, sowie Interpellation Roth-Bernasconi vom 3. Oktober 1996: *Erfassung und Anerkennung der Familien- und Hausarbeit*. Im Rahmen der Nachfolgearbeiten zur 4. Weltfrauenkonferenz in Peking wurde zudem ein Aktionsplan ausgearbeitet, der unter anderem vorsieht, dass statistisches Datenmaterial zu den Bereichen unbezahlte Arbeit und Beschäftigung zur Verfügung gestellt werden soll; vgl. BfS (1999a: 9).

²⁶⁰ So wurde die Frage nach der Verantwortung für die Hausarbeit und der dazu aufgewendeten Zeit explizit in den Fragebogen für die Volkszählung 2000 aufgenommen. Als eine dieser Maßnahmen wurde im übrigen auch die Schweizerische Arbeitskräfte Erhebung SAKE ab 1997 um ein Modul zur unbezahlten Arbeit erweitert.

Gallen, eine monetäre Bewertung der in der Schweiz geleisteten unbezahlten Arbeit zu erstellen.²⁶¹ Der Schwierigkeit, diesen Wert angemessen zu erfassen, wurde in dieser Studie Rechnung getragen, indem zwei verschiedene Berechnungsmethoden verwendet wurden: Mit dem sogenannten *Spezialistenansatz* (auch als *Marktkostenmethode* bezeichnet) wird der Bruttolohn ermittelt, der bezahlt werden müsste, wenn für die betreffende unbezahlte Arbeit bezahlte Arbeitskräfte oder Berufsleute angestellt würden. Beim *Opportunitätskostenansatz* geht es um den Verdienstaufschlag oder den Lohn, den die Männer und Frauen in der Zeit, in der sie unbezahlte Tätigkeiten ausüben, erhalten würden. Nach dem Spezialistenansatz beläuft sich der Wert der unbezahlten Arbeit auf rund 215 Milliarden Franken pro Jahr (58% des BIP). 38% davon entfallen auf die Frauen, auf die Männer 10,9%. Mit der Opportunitätskostenmethode beläuft sich der Wert auf 139 Milliarden Franken (38% des BIP), wovon 23% den Frauen und 14% den Männern zufällt.²⁶²

Weniger das Bemühen der Politik, den Hausfrauen gerecht zu werden, erstaunt, als das neu erwachte Interesse der Ökonomen an der unbezahlten Arbeit. Die Vermutung ist angebracht, dass dieses Interesse auf die politische Diskussion um die verschleuderten „Humanressourcen“ zurückzuführen ist. Paradoxe Weise nimmt heute ausgerechnet die neoklassische Ökonomie für sich in Anspruch, die eigentliche Anwältin der Hausfrau zu sein: „Erst seit dem bahnbrechenden Artikel des Nobelpreisträgers G. Becker über die Zeitallokation der Haushalte [1965] wird dieser Thematik mehr Beachtung geschenkt“, ist in den einleitenden Worten der St. Galler Ökonomen zu lesen, die den oben erwähnten Bericht über die monetäre Bewertung verfasst haben.²⁶³ An gleicher Stelle wird darauf verwiesen, dass es ein englischer Ökonom war, der bereits 1920 das sogenannte „Hausfrauenparadoxon“ erkannt hatte: „If a man marries his housekeeper or his cook, the national dividend is diminished.“²⁶⁴ Die „New Home Economics“, die von Becker initiierte Forschungsrichtung, geht davon aus, dass nutzenstiftende Güter von den privaten Haushalten produziert werden. Diese sind demnach nicht nur passive Konsumenten von Gütern und Dienstleistungen, sondern sie erbringen auch produktive Leistungen. Die Familie optimiert ihren Nutzen, indem sie eine rationale Auswahl einer optimalen Kombination

²⁶¹ BfS (1999b: 5).

²⁶² Tobias Bauer errechnet einen Gewinn von rund 3 Milliarden jährlich, der durch eine egalitäre Arbeitsaufteilung zu verzeichnen wäre. Dieser entsteht dadurch, dass der Gewinn an Humankapital bei den Frauen den Verlust an Humankapital bei den Männern übersteigt; Bauer (2000: 127).

²⁶³ BfS (1999b: 9).

²⁶⁴ A.C. Pigou, zitiert nach: BfS (1999b: 9).

von Gütern und Leistungen trifft, die entweder selber produziert oder gekauft werden.²⁶⁵

Mit dem „Hausfrauenparadoxon“ wird der Kern dessen angesprochen, was die Analyse der ‚Branche‘ Haushalt und Mutterschaft zu einer beinahe unlösbaren Aufgabe macht. Dieser Bereich lässt all jenes vermissen, was eine Tätigkeit gemeinhin in den Status eines ‚Berufs‘ erhebt: Produktivität, Leistungs- und Erfolgskriterien. Obschon sich die Hausfrauentätigkeit aus einer theoretischen Makroperspektive als nicht ausschließlich reproduktiv – und demnach als ökonomisch wertlos – definieren lässt, ist deren Ansehen miserabel. Werden die oft beklagte Monotonie, das ewig Repetitive und die Einsamkeit bei der Hausarbeit vielleicht durch die spezifischen Freiheitsgrade – Selbständigkeit, Gestaltung des Tagesablaufes, Arbeitstempo – der Hausfrau aufgewogen²⁶⁶, so bleibt ein Problem doch immer bestehen: Wann ist eine Hausfrau erfolgreich? Während sich Erwerbstätige gemäß den vom Markt bzw. den vom jeweiligen Arbeitsethos definierten Erfolgskriterien bewähren können, hat sie es schwer, etwas Analoges zu finden. Soll sie sich ihre Befriedigung in der perfekten Absolvierung eines von ihr selber bestellten Tagesprogramms holen?²⁶⁷ Sollen ihr die gelegentlichen Anerkennungsbekundungen der Familienmitglieder als Bestätigung dienen?²⁶⁸ Wird das Phänomen Hausfrau in historischer Perspektive untersucht, wird deutlich, dass weniger die Verrichtungen im Haushalt, als vielmehr die Mutterschaft als Mittel für eine Bewährung dienen soll. ‚Mutterschaft als Beruf‘ kann dabei als „funktionales Äquivalent für innerweltliches Handeln auf der Frauenseite“, als Pendant zur rastlosen Berufsarbeit der Männer verstanden werden.²⁶⁹ Doch selbst dann bleibt unge-

²⁶⁵ Einen Überblick über die Entstehungsgeschichte der ökonomischen Perspektive auf Haushalt und Familie liefert Thüler (2001: 13ff).

²⁶⁶ Vgl. dazu die Befragungen von Hausfrauen bei Oakley (1978).

²⁶⁷ Gemäß Oakley (1978: 130f) gibt es Hausfrauen, die sich eine Praxis der „Selbstbelohnung“ zulegen; bisweilen tendieren diese dazu, „mit der Zeit die Maßstäbe höher zu schrauben und die Vorgehensweise ausführlicher festzulegen, um die Selbstbelohnung weiter zu gewährleisten.“

²⁶⁸ In der älteren feministischen Literatur wird gelegentlich behauptet, dass die Hausfrauenarbeit stärker durch das Streben nach Liebe und Anerkennung geprägt sei als nach dem Erfüllen von Leistungen; dass sie somit zum „Liebesdienst“ werde; ferner wird auf das Prinzip der „Unsichtbarkeit“ hingewiesen: „Weil der Liebescharakter der Objektbeziehungen und die psychischen Reproduktionserfordernisse der Familienmitglieder (Regressionsbedürfnisse, Wunsch nach ‚bedingungsloser‘ emotionaler Zuwendung) dem Leistungsprinzip diametral entgegengesetzt sind (Liebe ohne Leistung), wird die meist tatsächliche ‚Unsichtbarkeit‘ der Hausarbeit für die Hausfrau zusätzlich geradezu zum Kriterium perfekter Haushaltsführung. Die Hausfrau ist gezwungen, den Arbeitscharakter ihrer Arbeit selbst zu verschleiern und die eigene Arbeitsmühe zu negieren, um bei den Familienmitgliedern, besonders dem Ehemann, die Illusion zu produzieren, Hausarbeit sei reiner Liebesdienst.“ Kontos/Walsler (1979: 93); vgl. auch: Prokop (1979); Bock/Duden (1977).

²⁶⁹ Honegger/Heintz (1984, Anm. 138: 61); vgl. auch Honegger (1978: 166-126).

wiss, wie man sich die ‚erfolgreiche‘ Mutter vorstellen soll.²⁷⁰ Ist es der ‚glückliche‘ Mann, der sie auszeichnet, sind es die ‚braven‘ Kinder oder ist es die ‚gute‘ Küche? Aus dieser Unsicherheit erwächst denn auch das zentrale Handlungsproblem der Hausfrau.

Der Gedanke, dass man die von Frauen zu Hause geleistete Arbeit schätzen und ihr im Hinblick auf ihre gesellschaftliche Bedeutung mehr Beachtung schenken sollte, ist nicht gerade neu. Frauenrechtlerinnen wiesen schon seit Beginn des 20. Jahrhunderts auf die „ökonomische, rechtliche und soziale Wertung“ der Hausarbeit hin.²⁷¹ Auch in der Schweiz wurde für die Aufwertung der Hausarbeit geworben: „Im Hause muss beginnen, was leuchten soll im Vaterland!“ – Mit dem bekannten Wort von Jeremias Gotthelf unterstrich die Gründerin der ersten Hauswirtschaftsschule der Schweiz, die Bernerin Bertha Trüssel, in den 20er Jahren ihre Forderung, dass „die Hauswirtschaft“ in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung berücksichtigt werden müsse. Sie errechnete, dass in der Schweiz gegen zwei Millionen Franken jährlich durch die Hände der Hausfrauen gingen.²⁷² Dieser Einsatz für die Aufwertung der Hauswirtschaft ist als Bemühung zu verstehen, der Hausarbeit einen professionelleren Anstrich zu verleihen. Die Tendenz hin zur Rationalisierung, ‚Professionalisierung‘ und Vervwissenschaftlichung der Hausarbeit hatte zu Beginn des 19. Jahrhunderts ihren Anfang genommen. Im fehlenden Sinn für Häuslichkeit und Kochkunst der Hausfrauen glaubten die gemeinnützigen Vereine und Politiker den Grund für die grassierende Trunksucht der Männer und den Ursprung hygienischer und gesundheitlicher Misstände der Zeit erkannt zu haben. Für die bürgerlichen Frauenvereine stellte die Schulung junger Frauen deshalb eine wichtige sozialpolitische Maßnahme dar. Durch die Übernahme der „weiblichen Kulturaufgabe“²⁷³ konnten sie sich einen Platz auf dem ausschließlich männlich geprägten öffentlichen Parkett sichern. In der Schweiz konnten die mit der „Socialen Frage“ und der „Frauenfrage“ beschäftigten gemeinnützigen Kreise auf eine bekannte Leitfigur zurückgreifen. Der Sozialreformer und Pädagoge Johann Heinrich Pestalozzi (1746-1827) prägte die Vorstellungen der Mädchenbildung nach-

²⁷⁰ „Die gesellschaftliche und moralische Aufwertung der Mutterschaft und ihre Umwandlung in eine Tätigkeit, die den gleichen Anforderungen zu genügen hatte wie die Berufstätigkeit des Mannes, bedeutete jedoch für die Frauen eine zunächst kaum zu bewältigende Bewährungspflicht im ‚Beruf‘ der Mutter.“ Honegger/Heintz (1984: 37). Vgl. auch: Mütterlichkeit als Maßstab für die weibliche Tugendhaftigkeit bei Badinter (1982) sowie Schütze (1991 und 1992).

²⁷¹ Käthe Schirmacher, eine Vertreterin des radikalen Flügels der deutschen Frauenbewegung, 1904 in Genf, zitiert nach: Joris (1990: 111).

²⁷² Referat anlässlich des zweiten schweizerischen Kongresses für Fraueninteressen 1921 mit dem Titel „Die Bedeutung der Hausfrau für das wirtschaftliche Gedeihen unseres Landes“, zitiert nach: Bühler (1997: 24).

²⁷³ Vgl. Lange/Bäumer (1902); zur „Weiblichkeit als Kulturform“ vgl. Honegger (1989).

haltig. Er definierte die Rolle der Frau und Mutter über die häusliche Sphäre hinaus: Als Ausdruck ihres naturgegebenen Geschlechtscharakters ist die Frau nicht nur die geborene Erzieherin, sondern sie ist auch dazu prädestiniert, Verantwortung für die sozialen Probleme zu übernehmen. Die Mädchenbildung, wie er sie konzipierte, stellte eine unabhängige Vorbereitung auf einen Beruf dar, der zugleich Berufung sein sollte.²⁷⁴

Die Idealisierung der geschlechtsspezifischen Aufgabenteilung hatte einen Kreuzzug gegen die außerhäusliche Arbeit zur Folge. Der Lohnarbeit von Frauen haftete seit Beginn der Industrialisierung das Stigma des Proletariats an. Wenn das bürgerliche Idealbild der Frau als sorgende Mutter und feinfühliges Gattin durch den Zwang zum Zusatzverdienst überschattet wurde, kam dies einer sozialen Deklassierung gleich. So wurde Frauenarbeit zum Merkmal der Unterschichten.²⁷⁵ Aber auch die jungen Frauen aus dem Arbeitermilieu wurden gegen Ende des 19. Jahrhunderts in das Bildungskonzept eingebunden. Sie sollten von der Fabrikarbeit ferngehalten und auf den Beruf als Dienstmädchen vorbereitet werden – umso mehr, als solche zusehends rarer wurden.²⁷⁶ Es waren insgesamt haushaltsnahe und pflegerische Berufe, die sich als diejenigen Domänen etablierten, in denen sich Frauen, wenn überhaupt, der Erwerbstätigkeit widmen konnten. In den aufkommenden Dienstleistungsberufen in vormals technisch und gewerblich geprägten Bereichen – in Büroberufen sowie Tätigkeiten im Post-, Telegraphen- und Typographenbereich – waren Frauen dagegen nur bedingt willkommen.²⁷⁷ Für die Exponentinnen der Mittel- und Oberschicht eröffnete sich die Option der Volksschullehrerin. Im akademischen Feld blieben Frauen bis über die Jahrhundertwende hinaus rar – mit Ausnahme der vornehmlich russischen Jüdinnen, die sich Ende des 19. Jahrhunderts an den Universitäten Bern, Genf und Zürich einschrieben.²⁷⁸

Die Geringschätzung der von Frauen geleisteten Arbeit schlug sich nachhaltig in tiefen Löhnen nieder. Die Frauenlöhne waren fortan als Ergänzung zum Lohn des Familienvaters und Ernährers gedacht.²⁷⁹ In Perioden, in denen die Arbeit knapper wurde, konnte es sogar vorkommen, dass den Frauen – zumal den verheirateten – das Recht zu arbeiten überhaupt abgesprochen wurde. Die sogenannten „Doppelverdienerinnen“ wurden in der Zwischenkriegszeit zum Feindbild erhoben. Vor-

²⁷⁴ Vgl. dazu: Stalder (1984: 370-384).

²⁷⁵ Mesmer (1988: 17f); vgl. dazu auch: Magnin (1996).

²⁷⁶ Vgl. dazu: Mesmer (1988 und 1991).

²⁷⁷ Mesmer (1988: 138ff).

²⁷⁸ Die Zahl der Schweizer Studentinnen blieb bis zur Jahrhundertwende gering, da es für Mädchen keine vorbereitenden Schulen mit gymnasialem Charakter gab, vgl. Mesmer (1988: 129ff.).

²⁷⁹ Magnin (1996)

stöße auf Gesetzesebene forderten gar die Einschränkung außerhäuslicher Erwerbsarbeit von Frauen. Das bürgerliche Leitbild erlebte in den 1940er Jahren unter dem Motto: „Die Schweizer Hausfrau im Dienste der Heimat“ nochmals einen Höhepunkt. Alle bedeutenden Frauenorganisationen vertraten in dieser Frage eine konservative Haltung. Diese wurde nun auch von den Sozialdemokratinnen, die bisher für das Recht auf Arbeit eingetreten waren, geteilt.²⁸⁰ Die fortschrittlichen Kräfte, die es in der Aufbruchstimmung der zwanziger Jahren durchaus gegeben hatte, waren weitgehend verstummt. Eine Ausnahme bilden die beiden Gutachten der Soziologen René König und Jean Piaget 1944 zum katholischen Volksbegehren „Für die Familie“, das einen Lohn für Hausarbeit forderte. Sie verwiesen auf den Funktionswandel der Familie und setzten auf die fortschreitende Emanzipation der Frauen und deren zunehmende Berufstätigkeit. Wie König meinte, könne nur so eine den modernen Verhältnissen angemessene, auf dem Selbstwert der Person begründete Gemeinschaft der Ehegatten entstehen. Der auf dem Bundesamt für Sozialversicherung zuständige Jurist hielt sich an diese Devisen und erklärte, dass „manches, was heute an Familienschutzmaßnahmen postuliert wird, gar nicht mehr realisierbar ist, wenn man nicht das Rad der Geschichte zurückdrehen will“.²⁸¹ Wenn König sich dabei für Maßnahmen zugunsten der berufstätigen Mütter aussprach, wandte er sich gegen die Vorstellung von Mütterlichkeit als Beruf und Berufung, welche sich in der seit den dreissiger Jahren geführten Familienschutzdebatte niederschlug. In dieser Konzeption, die sich als Deutungsmuster hartnäckig zu halten scheint, erscheint Mutterliebe als natürliche Eigenschaft der Frau, die aber – wie schon Pestalozzi meinte – der Anleitung durch pädagogische und medizinische Experten bedarf. Zudem scheint diese Betreuungsleistung nur dann optimal erfüllt werden zu können, wenn die Mütter ständig verfügbar sind.²⁸²

Anders als die männlichen Zeitgenossen profitierten die nach dem Zweiten Weltkrieg geborenen Frauen nur vereinzelt vom wirtschaftlichen Aufbruch der 1950er und 60er Jahre. Die Gestaltungsfreiheit bei der Wahl der Ausbildung, das Abwägen von Karrierechancen und die Orientierung auf berufliche Mobilität sind für Schweizer Frauen erst seit relativ kurzer Zeit eine Selbstverständlichkeit. Es ist angebracht, in diesem Zusammenhang – gerade für die Schweiz – von der „nachholenden Individualisierung“ der Frauen zu sprechen.²⁸³ Auf dem Arbeitsmarkt war den jungen Frauen lange Zeit ein relativ schmales Spektrum an

²⁸⁰ Joris (1990: 113).

²⁸¹ Vgl. Zürcher (1993: 248 ff.).

²⁸² Vgl. Schütze (1991 und 1992).

²⁸³ Geissler/Oechsle (1994: 139-167).

hausarbeitsnahen, schwach verberuflichten oder professionalisierten Feldern mit geringen Aufstiegschancen vorbehalten.²⁸⁴

Die Konsequenzen der nachhaltigen Etablierung der Geschlechterrollen und des Festhaltens an einer essentialistisch bestimmten Mutterrolle machen sich bis in die Gegenwart bemerkbar. Zumindest die deutsche Schweiz ist nach wie vor weit davon entfernt, vom moralischen Leitbild der Mutterschaft als Beruf und Berufung abzulassen und das Recht auf Arbeit auch den Müttern zuzugestehen. Das beste Beispiel dafür ist die Geschichte der Mutterschaftsversicherung (MV). Nachdem 1945 – im Anschluss an die Gutachten von Piaget und König – die Schaffung einer solchen Versicherung in der Verfassung festgeschrieben worden war, folgte der Stillstand: Jahrzehntlang bestand lediglich ein Verbot, Wöchnerinnen während acht Wochen nach der Niederkunft zu beschäftigen sowie eine Lohnfortzahlungspflicht, deren Minimum bei drei Wochen lag.²⁸⁵ Der Verfassungsauftrag wartete über fünfzig Jahre darauf, auf Gesetzesebene realisiert zu werden. Und er wartet noch immer: Die Mutterschaftsversicherung wurde am 13. Juni 1999 in einer Volksabstimmung abgelehnt. Die Vorlage sah einen Mutterschaftsurlaub von 14 Wochen vor, eine Erwerbsentschädigung von 80% und Leistungen für nichterwerbstätige Mütter. Als eine für die schweizerische Konkordanzpolitik typische Kompromisslösung wurden die arbeitsrechtlichen Maßnahmen für Berufstätige mit dem Lohn für die Hausfrau vermischt und die Vorlage damit zum Scheitern verurteilt.²⁸⁶

Es ist angesichts der historischen und sozialpolitischen Entwicklungen denn auch nicht weiter erstaunlich, dass die Erwerbstätigkeit von Müttern in der Schweiz nach wie vor tief ist. Die Erwerbsquote der Frauen liegt bei 57,6%. 9% der zuvor vollzeiterwerbstätigen Frauen steigen bei der Heirat aus, 6% reduzieren ihr Pensum. Nach der Geburt des ersten Kindes geben 38% ihre Erwerbstätigkeit auf. Von den zuvor vollzeitlich erwerbstätigen Frauen ist ein Drittel nach der Geburt wei-

²⁸⁴ Die typische Ausbildung einer jungen Schweizerin verlief – je nach Herkunftsmilieu leicht nuanciert – bis tief ins 20. Jahrhundert hinein nach folgendem Muster: Nach der obligatorischen Schulzeit folgte der Aufenthalt im Welschland (Hess/Nadai 1992) – im Privathaushalt oder Pensionat – und anschließend standen ihr die Berufe Erzieherin (eher im bildungsbürgerlichen Milieu) Näherin, Schneiderin, Modistin und später im kaufmännischen Bereich offen. Vgl. dazu unter anderem Roten ([1958] 1991).

²⁸⁵ Vgl. Studer/Sutter/Wecker (1998).

²⁸⁶ Die Diskussion um den Mutterschutz war von Anfang an hochambivalent. Das eidgenössische Fabrikgesetz von 1877 – dem die Schweiz ihren zweifelhaften Ruf als „Ursprungsland des Mutterschutzes“ zu verdanken hat – enthielt mit dem Arbeitsverbot von 6-8 Wochen (ohne Lohnfortzahlung) Bestimmungen, die zugleich als „Schonzeit“ für die Mutter und als Zwangsurlaub für die Arbeiterin interpretiert werden müssen. Und als der 1920 formulierte Vorschlag einer MV 1945 in die Verfassung aufgenommen wurde, geschah dies unter dem Motto „Für die Familie“. Vgl. dazu: Studer/Sutter/Wecker (1998).

terhin vollzeitbeschäftigt, ebenso viele reduzieren den Beschäftigungsgrad; ein weiteres Drittel steigt ganz aus der Erwerbstätigkeit aus. Von den Teilzeiterwerbstätigen bleibt rund die Hälfte weiterhin erwerbstätig. Während Frauen ihre Erwerbstätigkeit einschränken oder einstellen, sobald sie heiraten und/oder Kinder bekommen, scheint weder die Heirat noch die Präsenz von Kindern im Betreuungsalter einen nennenswerten Einfluss auf das Erwerbsleben von Männern zu haben.²⁸⁷ So gesehen überwiegt in der Schweiz demnach nach wie vor das „Ernährermodell“, das eine rigide geschlechtsspezifische Rollenzuweisung voraussetzt.²⁸⁸

Für die tiefe Müttererwerbsquote werden in der Schweiz unter anderem der Mangel an öffentlichen Kinderbetreuungsstätten sowie die fehlenden Blockzeiten in den Unterstufen der Schulen verantwortlich gemacht.²⁸⁹ Eine Folge davon ist der hohe Anteil an Teilzeitbeschäftigten: 53% der erwerbstätigen Frauen arbeiten Teilzeit – bei den Männern sind es nur 9%. Ein Drittel davon sind „minimalerwerbstätig“, d.h. sie haben nur Gelegenheitsjobs oder arbeiten weniger als 6 Stunden die Woche. Über 80% der Frauen mit Kindern unter 15 Jahren arbeiten Teilzeit.²⁹⁰ Gemäß einer Untersuchung über den Stellenwert des Berufs für die Selbstsicherheit der Deutschschweizerinnen scheinen die Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt weitgehend deren Wünschen zu entsprechen. Anders als etwa Deutsche und Österreicherinnen erachten Deutschschweizerinnen die Berufstätigkeit als nicht allzu wichtig: Nur für knapp ein Drittel ist Erfolg im Beruf erstrebenswert; für 34% ist er sogar explizit nicht wichtig. 35% finden es sehr wichtig, berufstätig zu sein; für 32% ist der Beruf relativ unwichtig.²⁹¹

²⁸⁷ BfS (2000): *Neue Frauen auf dem Arbeitsmarkt! SAKE-NEWS Nr. 14/2000*, Neuchâtel: BfS, S. 4; vgl. auch: Bauer (2000).

²⁸⁸ Vgl. dazu: Magnin (1996).

²⁸⁹ Höpflinger (1997). Neuerdings wird – infolge des Arbeitskräftemangels in gewissen Wirtschaftszweigen – vermehrt auf das ungenügende Angebot an familienexternen Betreuungsplätzen für Kinder hingewiesen. So überraschte der Arbeitgeberverband mit der Forderung nach einer Familienpolitik, die es auch den Frauen ermöglichen soll, Familie und Beruf zu vereinbaren. Dazu gehörten u.a. dringend mehr Kinderkrippen (*Arbeitgeber pro Familie*, Tagesanzeiger vom 26.2.01). Eine Studie des Büro Bass enthält Aussagen über die finanziellen Kosten und vor allem den Nutzen von Kindertagesstätten für die SteuerzahlerInnen, die Familien und die Unternehmen sowie über die positiven Effekte für das Gedeihen der Kinder, vgl. dazu: Müller Kucera/Bauer (2001). Auf Bundesebene wird eine sogenannte „Anstoßfinanzierung für familienexterne Betreuungsplätze“ diskutiert..

²⁹⁰ BfS (2000): *Neue Frauen auf dem Arbeitsmarkt! SAKE-NEWS Nr. 14/2000*, Neuchâtel: BfS, S. 4.

²⁹¹ Dumont/Leuenberger (2000): *Weibliche Selbstsicherheit in der Schweiz. Selbstsicherheit von 20- 49-jährigen Frauen in der deutschsprachigen Schweiz* (Studie im Auftrag des Always Selbst&Sicherheit Programmes), GfS- Forschungsinstitut.

Die Rollenteilung zwischen Mann und Frau ist bis heute tief im schweizerischen Ausbildungssystem und Arbeitsmarkt verwurzelt. Die Bemühungen der bürgerlichen Frauenbewegung um die Förderung von haushaltsnahen Berufen vor hundert Jahren haben auf dem Arbeitsmarkt ebenso tiefe Spuren hinterlassen wie die restriktive Zulassungspolitik zu technischen, handwerklichen und gewerblichen Berufen. Die Berufsorganisationen stehen in der Tradition des zünftischen Handwerks und betrieben lange Zeit eine auf junge Männer ausgerichtete Nachwuchsförderung.²⁹² Anhand der Listen der wichtigsten Berufe nach Geschlecht lässt sich diese Zweiteilung des Arbeitsmarktes illustrieren.²⁹³ Bei den Frauen fallen 70% der Ausbildungen auf 12 Berufe. Es sind dies Ausbildungen im kaufmännischen und administrativen Bereich, im Verkauf sowie in der Körper- und Gesundheitspflege. Die geschlechtsspezifische Segregation des Arbeitsmarktes²⁹⁴ teilt die Arbeitswelt in pflegerische und zudienende Berufe im Dienstleistungssektor für die Frauen und in technische und gewerblich industrielle Berufe für die Männer.

Der Umstand, dass die allermeisten Mütter ihre Erwerbstätigkeit ganz oder teilweise aufgeben, verstärkt die Differenzen zwischen weiblichen und männlichen Arbeitskräften noch zusätzlich. Als Folge kürzerer Ausbildungszeiten und im Hinblick auf ihren vorübergehenden Status als Erwerbstätige verdienen Frauen erheblich weniger als Männer. Der Grundsatz „Gleicher Lohn für gleiche Arbeit“ ist in der Schweiz seit 1981 in der Verfassung festgeschrieben. Trotzdem weisen die entsprechenden Zahlen auf eine starke Differenz hin. Zwischen 1960 und 1996 ist die Lohndifferenz von durchschnittlich 32% auf 25% zurückgegangen. Die Schweiz ist damit auf den hintersten Rängen der OECD-Länder zu finden. Werden alle Faktoren in Betracht gezogen, die die Höhe des Lohnes erklären können, ist festzustellen, dass 60% der gesamten durchschnittlichen Lohndifferenz zwischen Frauen und Männern auf diskriminierendes Verhalten zurückzuführen sind.²⁹⁵

„Le mariage est une mauvaise affaire pour les affaires professionnelles des femmes“ (François de Singly). Nicht in erster Linie die Mutterschaft, sondern die Ehe stellt aus statistischer Sicht ein Handicap im Berufsleben dar. Der Zivilstand wirkt sich auf den Lohn aus: Verheiratete Män-

²⁹² Mesmer (1988: 138ff).

²⁹³ Die 12 wichtigsten Berufsausbildungen nach Geschlecht 1993: *Frauen*: Kaufm. Angestellte, Verkäuferin, Handelsdipl., Damencoiffeuse, Krankenschwester, Büroangestellte, Krankenpflegerin, Med. Praxisassistentin, Pharma-Assistentin, Zahnarztgehilfin, Köchin; *Männer*: Kaufm. Angestellter, Elektromonteur, Schreiner, Automechaniker, Handelsdipl., Verkäufer, Maurer, Elektroniker, Koch, Mechaniker, Landwirt, Automonteur; vgl. Bauer (2000).

²⁹⁴ Heintz, (1997), vgl. auch Charles (1995).

²⁹⁵ BFS/Eidg. Büro für die Gleichstellung von Mann und Frau (2000a: 19).

ner erhalten rund 8% mehr Lohn als ledige. Bei den Frauen ist keine entsprechende Veränderung festzustellen.²⁹⁶ Seit 1988 ist die Rollenverteilung in der Ehe nicht mehr gesetzlich geregelt. Die beiden Artikel im Eherecht, welche der Frau die Zuständigkeit für Haushaltung zuweisen und festlegten, dass der Ehemann seine Einwilligung geben muss, falls die Frau einer außerhäuslichen Arbeit nachgehen will, wurden aufgehoben. Ungeachtet dessen, dass die Rollendefinitionen aus dem Eherecht gestrichen wurden, folgt die Verteilung der Hausarbeit nach der Eheschließung immer noch überwiegend dem traditionellen Modell. „Mit dem Hinzukommen von Kindern wird die Ungleichstellung zwischen Frau und Mann in einer Partnerschaft im typisierten Fall endgültig besiegelt“, schreibt Tobias Bauer in *Die Familienfalle*.²⁹⁷ Anhand der Scheidung erläutert Bauer, weshalb er von der Familie als „Falle“ für die Frauen spricht: „Mit der Familiengründung kommt es im allgemeinen zu einem starken Abtausch von Erwerbsarbeit durch Haus- und Familienarbeit und damit verbunden zu einer Verschlechterung der Position auf dem Arbeitsmarkt, die während des weiteren Erwerbslebens nicht mehr aufzuholen ist. Von besonderer Bedeutung sind dabei ‚zirkuläre Interdependenzen‘: Verschiedene Prozesse der Ungleichstellung verstärken sich gegenseitig, indem die Ungleichstellung im einen Bereich dazu führt, dass die Ungleichstellung im anderen Bereich ökonomisch scheinbar rational wird. Dies führt dazu, dass die zu Beginn der Familienphase eingegangene traditionale Rollenteilung nahezu nicht mehr umkehrbar ist. Die ‚Familienfalle‘ rächt sich insbesondere (aber nicht nur) im Fall einer Scheidung, zu welcher es in mehr als 40 Prozent aller Ehen kommt.“²⁹⁸

Der Anteil von Frauen ohne nachobligatorische Ausbildung hat sich in den 90er Jahren von 25,3% auf 15,0% verringert. Der Anteil mit einem Universitätsabschluss oder einer vergleichbaren Ausbildung hat von 13,4% auf 16,9% zugenommen. Die Zahl der erwerbstätigen Frauen mit einem Universitätsabschluss stieg zwischen 1991 und 2000 um 67,7% an (Männer: +45,4%), und die Zahl der erwerbstätigen Frauen mit einem allgemein bildenden Abschluss auf Sekundarstufe II (Maturität, Diplommittelschulen u.a.) nahm um 37,2% zu (Männer: -5,5%). Weniger stark zugenommen hat dagegen die Zahl der erwerbstätigen Frauen mit einer Berufslehre (+8,8%; Männer: -8,7%).²⁹⁹ Trotz der Tatsache, dass der Frauenanteil auf allen Ausbildungsstufen zugenommen hat und sie besser ausgebildet sind, haben sie nach wie vor mit dem Vorurteil zu kämpfen, schlechter qualifiziert zu sein. Sie werden von

²⁹⁶ Bauer (2000: 91).

²⁹⁷ Bauer (2000: 127).

²⁹⁸ Bauer (2000: 153).

²⁹⁹ BfS (2000c: 5).

den Personalchefs bereits bei der Neubesetzung, aber auch bei Weiterbildungen und Beförderungen oft nicht berücksichtigt. Die neoklassische ökonomische Theorie erklärt dies damit, dass den an sich gut qualifizierten Frauen insgeheim unterstellt werde, dass sie weniger lang im Unternehmen blieben, da sie irgendwann familienhalber eine Pause machen würden. Diese „statistische Diskriminierung“ entsteht, weil die Personalentscheide aufgrund von Durchschnittswerten – oder aufgrund von Vorurteilen – gefällt werden. Die „Verweildauer“ und das Unterbrecherrisiko werden somit zu fragwürdigen ‚objektiven‘ Kriterien verkehrt.³⁰⁰

Männer verfügen über einen höheren Beschäftigungsgrad, haben eine höhere Stellung inne und sind dementsprechend besser bezahlt. Weil als Folge davon eine partnerschaftliche Arbeitsteilung aus strukturellen Gründen angebracht scheint, wird die familiäre Arbeitsteilung weiter reproduziert. Insofern wird der ‚Beruf‘ Hausfrau denn auch häufig weniger freiwillig gewählt als gezwungenermaßen in Kauf genommen. Will eine Frau heiraten und/oder Kinder kriegen, dann muss sie sich in der Regel auf diese Lebensform einlassen. Die scheinbare „Unausweichlichkeit“ des Hausfrauenschicksals führt in neuerer Zeit dazu, dass sich Frauen gegen eine Familie entscheiden, um sich voll ihrem Beruf widmen zu können. Sie erringen damit ein höheres Maß an Gestaltungsfreiheit für ihre persönliche Biographie. Im Grunde aber reproduzieren sie den tief verankerten Mythos der Unvereinbarkeit von Familie und Beruf. Statistiken zeigen denn auch, dass vermehrt auf Ehe und Familie verzichtet wird oder dass diese immer weiter hinausgeschoben werden: Nur jede fünfte Frau der Jahrgänge 1965-69 hat vor dem 25. Altersjahr ein Kind geboren – eine Generation vorher, bei den Jahrgängen 1945-49, waren es noch 44%. Die Familienphase beginnt in den meisten Fällen erst um das dreißigste Altersjahr. Je kürzer die Grundausbildung einer Frau ist, desto früher heiratet sie und wendet sich der Familie zu.

Ungeachtet der Skepsis, die jüngere Frauen der Hausfrauenrolle vermehrt entgegenbringen, scheint dieser ‚Beruf‘ und die damit verbundene Lebensform immer noch breit akzeptiert zu sein. Laut Mikrozensus Familie identifiziert sich „eine Mehrheit der Frauen mit der im Haushalt praktizierten Arbeitsteilung. Ein Viertel wünscht sich Veränderungen, etwas weniger sind es bei der Verantwortung für Pflege und Erziehung der Kinder, die immer noch als eigentliche Domäne der Frau wahrgenommen wird.“³⁰¹ Im Bericht des Bundesamtes für Statistik über

³⁰⁰ Weck-Hannemann (1993: 68f).

³⁰¹ Haug (1998: 30). Dem widerspricht die These des „De-Legitimierungsprozesses“, dem die traditionale Lebensführung ausgesetzt sei. Demnach hat der auf die Ehe bezogene weibliche Normal-Lebenslauf für jüngere Frauen keine allgemeine Geltung mehr, obwohl er als kollektives Deutungsmuster noch vorhanden ist und die institutionalisierten Rahmenbe-

unbezahlte Arbeit wird zudem deutlich, dass Haus- und Familienfrauen die überwiegende Mehrheit freiwilliger Tätigkeit verrichten: „Fast jede dritte Person hilft ab und zu den Nachbarn, hütet fremde Kinder oder leistet andere unbezahlte Hilfe für fremde Haushalte. Frauen sind dabei stärker engagiert als Männer.“ Wie dies bereits die frühen Exponentinnen der bürgerlichen Frauenbewegung wussten, steckt in der gemeinnützigen Arbeit ein befreiendes Potenzial. Da es nämlich ihre Hauptaufgabe war, eine emotionale Rückzugsbastion für den – seinerseits in der harten leistungsorientierten Arbeitswelt stehenden – Ehemann bereitzustellen, waren soziale Isolation und Desintegration strukturell vorprogrammiert. Verstärkt wurden diese durch häufige Ortswechsel, die meist durch berufliche Neuorientierungen des Ehemannes bedingt waren.³⁰²

In den vergangenen zehn Jahren hat die Erwerbsbeteiligung von Müttern zugenommen. Es ist allmählich gesellschaftlich akzeptiert, dass junge Frauen nicht mehr selbstverständlich ein Leben in ökonomischer Abhängigkeit und sozialer Isolation wählen, wenn sie Kinder haben wollen. In der wirtschaftlichen Krise der 90er Jahre zeigte sich auch, dass die weiblichen Arbeitskräfte nicht mehr „zurück an den Herd“ geschickt und die Erwerbslosenzahlen damit tief gehalten werden konnten. Dadurch ist aber auch die Erwerbslosigkeit unter den Frauen angestiegen, flexible und prekäre Arbeitsverhältnisse haben zugenommen. Es war zu erwarten, dass solche Veränderungen im Lebensalltag vieler Frauen in den Interviews mit (Haus-)Frauen ebenso thematisiert werden würden, wie die Strukturumbrüche in den Berufsfeldern ihrer Brüder, Väter und Partner. Im Folgenden wird nun anhand einer Typologie von Zukunftsbildern unter anderem verdeutlicht, wie prägend der berufliche oder berufsähnliche Kontext für den jeweiligen Denkstil ist.

dingungen kaum oder nur zögerlich auf andere Muster reagieren. Aber die Heterogenität von Lebensläufen hat zugenommen. Auch dort, wo äußerlich noch traditional gelebt wird, wird das herkömmliche Muster untergraben. Vgl. dazu: Wohlrab-Sahr (1993), sowie: Geissler/Oechsle (1994).

³⁰² Jobin (1995: 229); Christen/Gisler (1994: 181-205); und immer wieder eindrücklich: Roten ([1958] 1991).