

Vom Luxus einer Orange

Geben ist seliger als nehmen – das galt viele Jahre für den Aussenhandel. Grosse Volkswirtschaften wie China und kleine wie Liechtenstein produzierten für das Ausland, ohne in gleichem Ausmass Waren zu importieren. Internationaler Handel beruht aber auf Gegenseitigkeit: Wer nur exportiert, treibt die Handelspartner in die Verschuldung und schneidet sich selbst von dem ab, was diese zu bieten hätten.

Von Carsten-Henning Schlag

Ich war als Kind mit einer Grosstante gesegnet, die gerne Geschichten von früher erzählte. Eine ihrer Geschichten drehte sich um Weihnachten und wie man es in den 1920er-Jahren auf einem ärmlichen Bauernhof unweit der Ostseeküste feierte. Auf den Tisch kam, was im Herbst eingemacht und gepökelt worden war: Kraut, Kompott und Heringe. Was man verbrauchte, wurde von den eigenen Händen produziert und konserviert. Auf den Bauernhöfen wurde damals noch ein gutes Stück weit in Autarkie gelebt.

Das galt, wie die Tante gern erzählte, auch für das Weihnachtsfest – mit Ausnahme einer sich jedes Jahr wiederholenden Sensation, bestehend aus ein paar in Seidenpapier eingewickelten Orangen. In den Augen der Tante waren die Orangen der Gipfel des exotischen Luxus, der ekstatischen Sinneslust und der Weltoffenheit. Irgendwie gelang es, die eigenen tristen Kohlköpfe zu Weihnachten gegen diese saftigen Köstlichkeiten aus dem Süden einzutauschen. Für die Tante war das damals ein Wunder – heute sind Orangen längst eine Selbstverständlichkeit. Die Regale in den Supermärkten sind voll mit Waren aus aller Herren Länder. Für die 1920er-Jahre liegen leider keine Importstatistiken vor. Aber im Vergleich zum Jahr 1950 werden heute in Deutschland für jeden Einwohner mehr als zehnmals so viele Waren importiert.

Liechtenstein hinter einer Rosenhecke

Was hat sich verändert seit den Tagen der Tante? Das Zauberwort heisst Spezialisierung. Fast jeder Haushalt ist heute eingebunden in das engmaschige Netz globaler Arbeitsteilung. Es gibt kaum noch jemanden, der seinen täglichen Bedarf an Nahrung und Kleidung, medizinischer Versorgung, Kultur und Mobilität selbst herstellt. Stattdessen haben sich alle spezialisiert. Die Menschen unterrichten Kinder, schneiden Haare, verwalten das Vermögen reicher Familien, setzen Zahnersatz zusammen oder belegen Pizza. Sie füllen den Beruf aus, den sie erlernt haben, auf den sie spezialisiert sind und in dem sie eine beachtliche Produktivität entwickelt haben. Das Würsten, Backen, den Reifenwechsel und die Altenpflege überlassen sie denen, die es besser können: Den Spezialisten. Das Leben wird hierdurch vielleicht in mancher Hinsicht ärmer und einseitiger. Der Gedanke an selbst gestrickte und von Hand gewaschener Unter-



«Vertrauen»:

Professor Carsten-Henning Schlag wünscht sich Vertrauen, «weil das die Voraussetzung für einen offenen Austausch ist, von dem alle profitieren».

«Eine Orange war früher der Gipfel des exotischen Luxus und der Weltoffenheit.»

wäsche macht aber schnell klar, worin der Vorteil einer arbeitsteiligen Wirtschaft besteht.

Arbeitsteilung ist nicht nur ein Phänomen, das zwischen Menschen stattfindet. Ganze Volkswirtschaften spezialisieren sich auf Produkte, in deren Herstellung sie besonders geschickt sind. Gleichzeitig verzichten sie auf die Produktion von anderen Waren. Man stelle sich vor, die berühmte Fee aus dem Märchen liesse um Liechtenstein über Nacht eine undurchdringliche Rosenhecke wachsen. Anders als bei Dornröschen würden zwar alle Liechtensteiner am nächsten Morgen erwachen. Es wäre ihnen aber fortan nicht mehr möglich, Waren ins Land herein- oder aus dem Land hinauszuschaffen. Ökonomisch wären sie so gezwungen, Selbstversorger zu werden. Sie würden zurückkehren in den frühen Zustand der Autarkie. Wie würde sich das Leben verändern? Würde das Wissen des 21. Jahrhunderts die Liechtensteiner davor bewahren, ins Mittelalter zurückzufallen? Wahrscheinlich wäre man sehr bald damit beschäftigt, für Nahrung, Kleidung und Hygiene und Wärme zu sorgen.

Ein Land von Spezialisten

Arbeitsteilung, Spezialisierung und Handel sind die Pfeiler, auf denen der Wohlstand basiert. Viele Jahre hat der Welthandel enorm zugenommen, viel stärker als die globale Produktion. Während die globale Wirtschaftsleistung von 1986 bis 2007 durchschnittlich um 3,5 Prozent pro Jahr zunahm, erhöhte sich das Welt-handelsvolumen um 6,7 Prozent. Ein Grund hierfür war die fortdauernde Spezialisierung. Die Textilindustrie ist aus dem Rheintal nahezu verschwunden. Man hat diese Produktion aufgegeben, weil man in anderen Bereichen grössere Produktionsvorteile entwickelte. An die Stelle der Eigenproduktion trat der Handel. Schaut man sich die Exportstruktur Liechtensteins an, wird die Spezialisierung recht deutlich. Im Jahr 2008 liessen sich gut 75 Prozent der Direktexporte den vier Warenarten Maschinen, Apparate, Elektronik, Metalle, Präzisionsinstrumente, Uhren und Bijouterie sowie Fahrzeuge zurechnen.

Welthandel in Schiefelage

Trotzdem: Irgend etwas ist doch schiefgegangen mit dem Welthandel. Sind die Dinge nicht aus dem Ruder gelaufen? Oder was ist gemeint, wenn von «globalen Ungleichgewichten» die Rede ist?

Zurück zu den tristen Kohlköpfen der Tante, von denen sie annahm, dass sie irgendwo gegen Orangen getauscht worden waren. Im Grunde lag sie damit nicht falsch. Letztlich gibt es nur einen Grund, Güter zu exportieren: Dafür im Austausch Güter aus dem Ausland zu erhalten. Bohrmaschinen gegen Schokolade, Autos gegen Bananen. Keine Volkswirtschaft exportiert, ohne etwas zurückzubekommen. Die Frage ist nur, was sie dafür haben möchte – und vor allem wann. Gehandelt werden international nicht nur Waren gegen Waren, sondern zunehmend Waren gegen «Gutscheine». Länder wie China, Deutschland, Japan und die Schweiz stellten der Welt ihre Exportgüter zur Verfügung, ohne dafür im Gegenzug unmittelbar Güter zu erhalten. Stattdessen liessen sie sich Wertpapiere ge-

ben. Diese Papiere sind nichts anderes als das Versprechen auf Lieferung von Waren irgendwann in der Zukunft. In der Sprache der Ökonomen heisst das, dass diese Länder ein Nettoauslandsvermögen aufgebaut haben.

Waren gegen Gutscheine

Solange die Chinesen und Liechtensteiner bereit sind, für Gutscheine ihre Waren zu verkaufen und sich auf der Welt ein Land findet, das diese Waren gegen Gutscheine abnimmt, ist da nicht alles in Butter? Nicht ganz. Bei dieser Art von Handel gibt es ein Problem: Die Gutscheine der Chinesen und Liechtensteiner sind gleichzeitig beispielsweise die Schulden der Amerikaner. Länder, die mehr exportieren, als sie importieren, können dies nur tun, wenn andere Länder bereit sind, Gutschriften herauszugeben und sich damit zu verschulden. Da aber Schulden nicht beliebig anwachsen können, musste dieser «Handel über die Zeit» eines Tages zum Erliegen kommen. Er war, um es wiederum in der Sprache der Ökonomen auszudrücken, nicht nachhaltig. Was nicht ewig weitergehen kann, hört irgendwann auf. Es sieht so aus, als ob in der aktuellen Krise dieses Aufhören seinen Anfang nähme.

Bleibt die Frage, wer vom ungleichgewichtigen Handel profitiert hat. Waren es die Liechtensteiner und Chinesen, die für ihre Exporte Gutschriften erhielten? Oder waren es die Amerikaner, die mit Liechtensteiner Zahnersatz hinter dem Steuer ihres importierten Porsches über die Strasse düsten? Schliesslich waren ihre Gutschriften bei genauerem Hinsehen nicht sehr wertbeständig.

Die eigene Schokolade selbst essen

Die Antwort ist einfach: Wer exportiert, muss auch importieren. Wenn alle in die Zukunft hinein handeln möchten, finden die Güter, die in der Gegenwart produziert werden, keine Abnehmer. Das ist der Anfang einer konjunkturellen Abwärtsspirale. Die Deutschen, die Chinesen und die Liechtensteiner haben dies übersehen. Sie hamsterten Gutschriften und vergassen die Gegenwart. Soll das heissen, dass die Deutschen in Zukunft ihre Porsches selbst fahren und die Schweizer mehr Schokolade essen sollen? Ja, das könnte eine Lösung sein. Möglich wäre auch, dass der eine oder andere Porsche gar nicht erst gebaut wird. Manche Volkswirtschaften haben sich in den vergangenen Jahren über-spezialisiert. Man hat für amerikanische Konsumenten produziert, die jetzt als Nachfrager wegfallen. Diese Fehlentwicklungen müssen korrigiert werden. Dabei darf man aber nicht vergessen, dass der Handel gegen Gutschriften durch den Handel gegen Waren ersetzt werden kann. Es geht darum, ausgewogen füreinander zu produzieren. Das setzt nicht nur Vertrauen in den Handelspartner, sondern vor allem Vertrauen in die Zukunft voraus. Exportorientierte Länder wie Liechtenstein sollten aufhören, sich durch das Anhäufen von US-amerikanischen Gutschriften gegen alles Kommende absichern zu wollen und stattdessen darauf vertrauen, dass ihre Volkswirtschaften kreativ und produktiv genug sind, um ein gutes Auskommen zu sichern.



«Mit dem Welt-handel ist doch etwas schief-gegangen.»



«Man hat für amerikanische Konsumenten produziert, die jetzt als Nach-frager wegfallen.»