

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 93 (1986)

Heft: 2

Rubrik: Volkswirtschaft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 02.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Volkswirtschaft

Schwerwiegende Ungleichgewichte in der Textilindustrie

In den letzten beiden Jahrzehnten ist in der europäischen Textilindustrie auf verschiedenen Gebieten ein Strukturwandel in Gang gekommen, der sich mit keiner der vorausgegangenen Entwicklungsphasen dieser jahrhundertealten Branche auch nur annähernd vergleichen lässt. Daraus hat sich eine relativ grosse Anzahl modern geführter, in jeder Hinsicht hochleistungsfähiger Unternehmen herausgebildet, die mehr und mehr das Gesicht der erneuerten, äusserst dynamischen Textilindustrie prägen. Ihr Abstand zu den sukzessive an den Rand geratenen Betrieben, die in wichtigen Bereichen offenbar nicht mehr mitzukommen vermögen, ist beträchtlich; der Strukturwandel ist noch keineswegs abgeschlossen.

Kosten pro Arbeiterstunde im Verhältnis 1:11

Gemäss einer 1985 durchgeführten Studie des Arbeitgeberkreises Gesamttextil in Frankfurt am Main kostete eine Arbeiterstunde in der Textilindustrie der Bundesrepublik durchschnittlich DM 21.46. Nimmt man diese Zahl – sie gilt auch für Italien – als Index 100, so liegen in Westeuropa nur Norwegen (119), Schweden (117), die Schweiz (116) und Dänemark (109) darüber. Dann geht es rasch bergab, teilweise sehr steil, und zwar vornehmlich in Ost- und Südeuropa, für deren Staaten folgende Indexzahlen gelten: die Tschechoslowakei und DDR je 30, Sowjetunion 21, Jugoslawien 16, Bulgarien 15 und Türkei je 15, Polen 14, Rumänien 12, Ungarn 10. In der Europäischen Gemeinschaft (EG) befinden sich die jüngsten drei Mitglieder am Schwanz der Tabelle: Spanien mit 58, Griechenland mit 49 und Portugal mit 17 Indexpunkten. Die übrigen europäischen Länder bilden mit 66–81 Punkten das Mittelfeld; die Beneluxstaaten liegen zwischen 96 und 99 Punkten.

Derart krasse Lohnkostenunterschiede erstaunen selbst die Fachleute. Jedenfalls sind grosse Teile Europas lohn-mässig in die Entwicklungsländer der Dritten Welt einzu-reihen. Auch wenn sich auf Grund der ständig wechselnden Währungsverhältnisse bei den Berechnungen von Gesamttextil gewisse Änderungen ergeben können, steht doch fest, dass das Lohngefälle zwischen Ost und West ausserordentlich gross ist, wobei allerdings das westlichste demokratische Land, Portugal, kaum besser dasteht als beispielsweise die meisten kommunistischen Staatshandelsländer.

Da die Textilindustrien der Länder mit tiefen Löhnen im allgemeinen einen veralteten Maschinenpark mit einer entsprechend geringen Produktivität aufweisen, fallen die bestehenden Lohnunterschiede gegenüber der wesentlich rationeller produzierenden Konkurrenz des Westens nicht voll ins Gewicht. In einem vollautomatisierten Textilbetrieb können die Kapitalkosten heute bekanntlich das Drei- bis Vierfache der Lohnkosten ausmachen; der Lohnkostenvorteil der arbeitsintensiven Fabrikationsstätten der Entwicklungsländer wird damit weitgehend kompensiert. Die modernen kapitalintensiven Anlagen müssen jedoch mehr als 6000 Stunden pro Jahr in Betrieb sein, damit sie rentieren. Es ist nicht zu

erwarten, dass innerhalb Europas schon bald ausgeglichene Lohnverhältnisse zustandekommen werden.

Unterschiedliche Aus- und Weiterbildung

Die Bedeutung eines Textilunternehmens liegt je länger desto weniger in einer möglichst grossen Zahl von Beschäftigten; die noch in weiten Kreisen üblichen Vergleiche zwischen Textilfirmen und Textilbranchen aufgrund von Beschäftigtenzahlen sind überholt und führen oft zu ganz falschen Schlüssen. Wichtiger ist eine Betriebsorganisation, die mit wenigen, dafür aber durchwegs qualifizierten und entsprechend bezahlten Arbeitskräften auskommt. Die Diskrepanz zwischen solchen und andern Unternehmen ist so gross geworden, dass führende Firmen im Vergleich zu Konkurrenzunternehmen doppelte bis dreifache Brutto-Umsätze pro Beschäftigten erzielen.

Die Textilfachschulen der Industrieländer, die vom Meister bis zum Textiltechniker und Textilingenieur alle Kaderleute des technischen und des kreativen Sektors ausbilden, stehen selbstverständlich auch Absolventen aus der Dritten Welt offen. Es stellt einen gewichtigen Beitrag an die Entwicklungshilfe dar, dass man ihnen daneben ständig eine grössere Anzahl Freiplätze einräumt. Die führenden Textilunternehmen der Industrieländer haben in der Nachwuchsförderung den kreativen Berufen ein besonderes Augenmerk zu schenken, denn ihr Absatzvolumen hängt weitgehend davon ab, was sie Neues schaffen; Nouveautés-Firmen der Spitzenklasse wenden deshalb jährlich mehrere Millionen Franken allein für ihre Kreative-Abteilung auf.

Leider gibt es in der Textilbranche von jeher zahllose Kopisten, die darauf «spezialisiert» sind, die von der leistungsfähigeren Konkurrenz auf den Markt gebrachten Neuheiten nachzuahmen und sie dann – weil ja keine Entwicklungskosten dabei sind – billiger anzubieten. Diese textile Krankheit, welche die Ertragslage der ganzen Branche beeinträchtigt, ist international verbreitet. Der sich verschärfende Wettbewerb wird jedoch vielen Kopisten – weil die Zeit für das Kopieren immer knapper wird – den letzten Lebenshauch ausblasen, und es wäre für diese Schmarotzer doch wohl besser, sich schon bald auf eigene Leistungen zu spezialisieren, was nichts anderes heissen würde, als selber kreativ tätig zu sein und an der Ausbildung entsprechender Fachleute aktiv mitzuwirken.

Eine hervorragende berufliche Aus- und Weiterbildung des Personals aller Stufen gehört zu den wichtigsten unternehmerischen Aufgaben jeder überlebenswilligen Textilfirma. Sie kann und darf nicht einfach «den anderen» überlassen werden. Und sie ist eine Aufgabe, mit deren Lösung die Unternehmen der Privatwirtschaft auf die diesbezüglich träge Konkurrenz der staatlichen Planwirtschaft mehr als nur eine Nasenlänge Vorsprung erzielen dürften – noch für lange Zeit.

Diskrepanz in den Aussenhandelsbedingungen

Europa mit seinen 800 Millionen Einwohnern ist wirtschaftlich kein geschlossener Markt, wie die Vereinigten Staaten mit ihren 240 Millionen Konsumenten es sind. Der europäischen Freihandelszone (EG und EFTA) mit 18 Ländern und 350 Millionen Einwohnern steht das von der Sowjetunion dominierte Comecon mit 8 Ländern und 380 Millionen Staatsangehörigen gegenüber; sodann gibt es noch zwei «blockfreie» Länder: die Türkei und Jugoslawien mit total 70 Millionen Einwohnern.

Während in der Freihandelszone das hochgesteckte Ziel der gegenseitigen Abschaffung der Einfuhrzölle für Industrieprodukte weitgehend erreicht ist – im Verkehr mit den Nachzüglern Griechenland, Spanien und Portugal wird dies erst in ein paar Jahren der Fall sein – und sich auf den Warenaustausch der Partnerländer überaus positiv ausgewirkt hat, ist der Verkehr mit den Staatshandelsländern im Textilbereich nach wie vor fast bedeutungslos. Der Staat bestimmt dort, was produziert und auf den Markt gebracht wird, und er allein regelt Ein- und Ausfuhr. Die eigene Industrie ist gegenüber der ausländischen Konkurrenz vollkommen abgeschirmt. Mit Marketingfragen hat sie sich deshalb kaum zu befassen. Dies im Gegensatz zur Textilindustrie des freien Westens, wo das Marketing für das Aussenhandelsgeschäft in beiden Richtungen von erstrangiger Bedeutung ist.

Die Diskrepanz in den Aussenhandelsbedingungen – hier mengenmässig möglichst unbehinderte und zollfreie Einfuhrmöglichkeiten, dort ein ausgeprägter, kaum zu überbietender Protektionismus – kommt in den Import- und Exportzahlen deutlich zum Ausdruck. So führten EG und EFTA im Jahre 1983 Textilien und Bekleidung im Werte von 94,2 Milliarden Franken ein und exportierten solche Erzeugnisse für 86,7 Milliarden Franken. Beim Comecon mit grösserer Einwohnerzahl waren es nur 3,9 bzw. 3,1 Mia., bei der Türkei und Jugoslawien, die ebenfalls eine sehr restriktive Einfuhrpolitik handhaben, zusammen lediglich 0,8 bzw. 4,9 Mia. Franken.

Fazit

Die schwerwiegenden Ungleichgewichte in der europäischen Textilindustrie sind das getreue Spiegelbild der derzeitigen politischen Systeme und Strukturen. Mit Vereinigten Staaten von Europa – wie würden sie wohl aussehen? – und einer ins Gewicht fallenden Verbesserung der gesamteuropäischen Zusammenarbeit ist sicher noch für längere Zeit nicht zu rechnen. Die harten Realitäten lassen hier keine Illusionen zu; die in solchen Fragen ohnehin sehr nüchtern urteilenden Schweizer Textilunternehmer werden ihr Hauptaugenmerk darum auch in Zukunft der Verbesserung der eigenen Leistungsfähigkeit in allen Bereichen zuwenden – und so auch bei den bestehenden Ungleichgewichten weiterhin zu überleben vermögen.

Von ihren Leistungen weiss der Mann von der (westlichen) Strasse im allgemeinen wenig, weil die meisten Unternehmer – aus falscher Bescheidenheit oder Bequemlichkeit? – darüber leider kaum etwas verlauten lassen. Wenn die Textilindustrie auf die Jugend nicht sehr anziehend wirkt, ist daran auch die zurückhaltende bzw. vernachlässigte Öffentlichkeitsarbeit dieser Firmen schuld. Wie sollen sich denn junge Mädchen und Burschen für eine Tätigkeit in der Textilindustrie interessieren, wenn man eine berufliche Laufbahn bei ihr nicht durch vermehrte Informationen über ihre faszinierenden Leistungen attraktiv macht? Auch dies ist ein Ungleichgewicht, gegenüber jenen Branchen nämlich, deren Unternehmer in der Nachwuchswerbung und -förderung aktiver sind, nichts dem Zufall überlassen. Es ist ein Ungleichgewicht, das sich beheben liesse, auch in der Schweiz.

Ernst Nef

Spitzenrang für Schweizer Exporteure

Die Schweizer Exportwirtschaft hat im vergangenen Jahr hervorragend gearbeitet. Nach Angaben der Kommission für Konjunkturfragen erhöhte sich das Warenexportvolumen (ohne Edelmetalle, Kunstgegenstände etc.) um nicht weniger als 9% gegenüber dem Vorjahr; berücksichtigt man nur die Ausfuhr von verarbeiteten Produkten, betrug der reale Zuwachs – gemäss Schätzungen der OECD – sogar 11%. Mit diesem Glanzresultat hat die Schweiz praktisch alle Industrieländer überflügelt: nur für Österreich wird ein etwas höheres Exportwachstum von 12½% angegeben, der Durchschnitt der Industrieländer lag dagegen bei knapp 6%. Für das Jahr 1986 wird allerdings eine generelle Abschwächung des Welthandels erwartet; infolgedessen dürfte der schweizerische Exportboom von 1985, zu dem auch Sonderfaktoren wie die günstigen Währungsverhältnisse beigetragen haben, spürbar nachlassen und von einem mässigeren Exportanstieg im Rahmen des OECD-Durchschnitts (4–5% real) abgelöst werden.

Vielfältige Schweizer Handelsbeziehungen

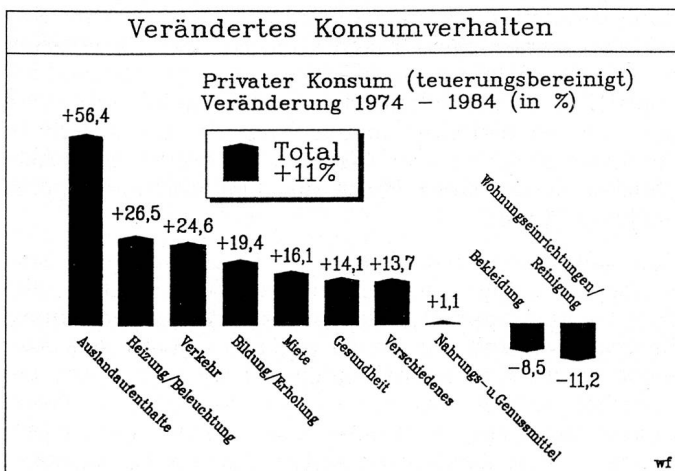
Die Schweizer Wirtschaft verfügt über weltweite Handelsbeziehungen, die ihr im Blick auf ihre spezifischen Export- und Importbedürfnisse zustatten kommen. 1984 belief sich das übliche Handelsbilanzdefizit auf 8,4 Mrd. Franken. Defizitär war der Handel aber praktisch nur mit den EG-Ländern (–15,9 Mrd.); gegenüber den übrigen westeuropäischen Ländern (+0,8 Mrd.), den Industrieländern ausserhalb Europas (+1,6 Mrd.) und den Entwicklungsländern (+5 Mrd.) erzielte die Schweiz namhafte Exportüberschüsse.

Aufschlussreich ist eine Aufgliederung des Handels nach Hauptwarengruppen. Importüberschüssen bei den Rohstoffen und Halbfabrikaten (–3 Mrd. Franken), bei den Energieträgern (–6,7 Mrd.) und bei den Konsumgütern (–6,2 Mrd.) stand ein hoher Aktivsaldo bei den Investitionsgütern gegenüber (+7,5 Mrd.). Bezogen auf die erwähnten Wirtschaftsräume ergibt sich indes ein nuancierteres Bild. Im Handel mit den EG-Staaten konnte nur im Investitionsgüterbereich ein bescheidener Überschuss erzielt werden (+0,5 Mrd.); im Verhältnis zum restlichen Westeuropa fiel der betreffende Einnahmensaldo bereits wesentlich höher aus (+2,2 Mrd.), hinzu kam ein geringfügiger Aktivsaldo bei den Roh- und Zwischenprodukten (+0,1 Mrd.). Gegenüber den aussereuropäischen Industrieländern ergab sich nicht nur bei diesen beiden Warengruppen ein Exportplus (+0,8 bzw. +0,4 Mrd.), sondern auch beim Konsumgüterhandel (+0,4 Mrd.). Dasselbe gilt für die Entwicklungsländer, wobei hier die Investitionsgüterexporte weit im Vordergrund stehen (+3,6 Mrd.), vor den Konsumgütern (+1,9 Mrd.). Abnehmer sind zu einem guten Teil die OPEC-Länder und den Rohstoffen und Halbfabrikaten (+1,5 Mrd.); bedeutend sind andererseits die Energiebezüge aus diesen Ländern (–2,1 Mrd.). Der insgesamt bescheidene Handel mit den Staatshandelsländern war 1984 leicht defizitär (–0,2 Mrd.); im Austausch für erhebliche Energieimporte (–1,2 Mrd.) lieferte die Schweiz hauptsächlich Investitionsgüter (+1 Mrd.).

Weiter sinkende Zollbelastung

Dank den Freihandels- und Zollsenkungsabkommen und infolge des Gewichtszollsystems ist die Zollbelastung in der Schweiz im Verhältnis zum Wert der importierten Waren seit Jahren rückläufig – zum Leidwesen der Bundesresorerie. 1984 erreichte die Zollbelastung im Durchschnitt lediglich 2,8% des Importwerts; 1983 waren es 3,2%, 1970 sogar 6,7% gewesen. Unter Ausschluss der stark belasteten Energieimporte (Durchschnitt 1984: 15,8%) ergibt sich eine mittlere Zollbelastung von bloss 1,3%. Kaum belastet sind Rohstoffe und Halbfabrikate (0,4%) sowie Investitionsgüter (0,5%). Die Konsumgüterimporte bezahlten Zollgebühren von durchschnittlich 2,8% des Warenwertes; bei gewissen landwirtschaftlichen Produkten fiel die Belastung allerdings wesentlich höher aus, etwa bei den Milchprodukten (12,1%), beim Flaschenwein (14,9%), beim roten Fasswein (26,3%) und beim Kristallzucker (47,8%). Zu beachten ist, dass in diesen Zahlen nur die ordentlichen Einfuhrzölle enthalten sind; bei Treibstoffen und Fasswein kommen Zollzuschläge hinzu, bei Spirituosen Monopolgebühren, bei Tabak und Bier besondere Steuern.

Konsumfreude



Die Konsumentenstimmung ist so gut wie schon seit Jahren nicht mehr; steigende reale Einkommen, aber auch eine verminderte Sparneigung der Haushalte tragen zur kräftigen Belebung der Verbrauchsausgaben bei, die sich im kommenden Jahr noch verstärken dürfte. Bereits in der Vergangenheit hat sich der private Konsum erstaunlich günstig entwickelt: Trotz schwerer Rezession Mitte der 70er Jahre und trotz praktisch stagnierender Bevölkerung haben die teuerungsbereinigten Konsumausgaben in den letzten zehn Jahren um 11% zugenommen. Dabei hat sich allerdings die Konsumstruktur merklich verändert. Während heute für Nahrungs- und Genussmittel kaum mehr ausgegeben wird als vor zehn Jahren, für Bekleidung, Wohnungseinrichtungen und Reinigung sogar deutlich weniger, haben die Freizeit- und Ferienausgaben stark zugenommen, ebenso – im Zeichen erhöhter Mobilität und Motorisierung – die Verkehrsausgaben. Etwas überraschend sind die realen Mehrausgaben für Energie – im Gegensatz zur Industrie haben die privaten Haushalte kaum Heizöl gespart, dafür

ist ihr Strom- und Gasverbrauch gestiegen. Die höheren Ausgaben für Miete und Gesundheit spiegeln nicht etwa Preissteigerungen wider, sondern die vermehrten Ansprüche der Konsumenten.

Kernenergie: Versorgungs-, Umwelt- und Kostenvorteile

Welche Energiepolitik bildet langfristig Gewähr für eine geringere Belastung der Umwelt (vor allem der Luft) sowie für eine möglichst sichere und kostengünstigere Energieversorgung? Eine am ORL-Institut der ETH erarbeitete Perspektivstudie vergleicht zwei Szenarien. Das Szenario «Trend» beschreibt eine Fortsetzung der bisherigen Politik, welche die Elektrizität – und damit die Kernenergie – nur zögernd nutzt. Das Kontrastszenario «CH» strebt demgegenüber eine forcierte Substitution des Erdöls an durch eine optimale Kombination von Elektrizität und nuklearer Fernwärme (hierzu zählen auch kleine nukleare Heizreaktoren).

Unter durchaus realistischen Annahmen gelangt die Studie zu erstaunlich klaren Ergebnissen: Szenario «CH» – also ein Ausbau der Kernenergie – würde in 25 Jahren nicht nur eine sicherere Energieversorgung bedeuten (höhere inländische Erzeugung, die zudem zusätzliche Einkommen und Arbeitsplätze schaffen würde); diese Option wäre auch wesentlich umweltfreundlicher. Bei einem Festhalten am heutigen Übergewicht der luftverschmutzenden fossilen Energieträger (vor allem des Erdöls) könnte deren Verbrauch nämlich bis zum Jahre 2010 trotz Umweltschutzmassnahmen nur etwa um ein Viertel reduziert werden (Verkehrsbereich unberücksichtigt), im Szenario «CH» dagegen um mehr als die Hälfte.

Infolge voraussichtlich sinkender realer Preise für Strom und nukleare Fernwärme erweist sich das Szenario «CH» ausserdem als kostengünstiger. Die Differenz gegenüber dem Trendszenario dürfte in 25 Jahren bei 1 bis 3 Mrd. Franken (zu Preisen von 1985) liegen.

Weltweit hohe Energievorräte

Die weltweit gegenwärtig bekannten und wirtschaftlich förderfähigen Vorräte an fossilen Brennstoffen (Kohle, Öl und Gas) betragen insgesamt 1052 Milliarden Tonnen Steinkohleneinheiten (SKE). Bei einem momentanen jährlichen Weltenergieverbrauch von rund 8,6 Mrd. Tonnen SKE – 90% stammen von fossilen Energieträgern – ergibt sich eine Deckung des globalen Energiebedarfs für eine Dauer von über 120 Jahren. Nicht miteinberechnet sind zudem erneuerbare Energiequellen sowie das Uran.

Die geographische Verteilung dieser Vorkommen ist allerdings sehr unausgeglich. 28% der Gesamtverräte entfallen auf Osteuropa und 23% auf Nordamerika. Es folgen der Nahe Osten und Nordafrika mit 13%, China und Westeuropa mit je 10%, Südafrika mit 5%, Austra-

lien sowie Mittel- und Südamerika mit je 4% und schliesslich der Ferne Osten mit 3%.

Trotz dieser hoch anmutenden Vorräte sind die Probleme der Energieversorgung aber längst nicht alle gelöst. Zum einen bringt die Nutzung fossiler Brennstoffe mannigfache Probleme der Umweltbelastung mit sich. Zum anderen sind Vorkommen und Verbrauch der Energie ungleich verteilt. So besitzt etwa Westeuropa, bei einem Verbrauch von 20% des weltweiten Gesamtbedarfs an Energie, lediglich 10% der bekannten Vorräte. Versorgungsengpässe sind somit auch in der Zukunft nicht auszuschliessen.

Das Lebenseinkommen

Kurzfristige Betrachtungsweise

Im Alltag gilt es als selbstverständlich, dass wir unser Einkommen pro Tag, pro Monat oder pro Jahr ermitteln. Darauf bezieht sich der Ausdruck «Zahltag». Früher bestand noch ein Unterschied zwischen Arbeitern und Angestellten, indem die Erstgenannten wöchentlich entschädigt wurden, die Zweiten dagegen monatlich. Diese Differenz, die etwas mit Proletariern und Nicht-Proletariern zu tun hatte, ist inzwischen weggefallen, weil man allen zutraut, sie seien imstande, mit ihrem Lohn oder Gehalt bis zum Ende des Monats auszukommen. Geblieben ist indessen die «kurzfristige Erfolgsrechnung».

Vom homo sapiens erwartet man jedoch, er könne auch langfristig planen. Wenn das zutreffen sollte, müsste er eigentlich auch fähig sein, für sich eine Art von Lebensplan aufzustellen und zu verwirklichen, so ähnlich wie die Unternehmungen in der Regel sogar davon ausgehen, sie seien «unsterblich». Ihre Sachgüterinvestitionen oder ihre Forschungs- und Entwicklungsausgaben beziehen sich jedenfalls auf Jahrzehnte. Ferner wurde ihnen zugeschrieben, sie hätten im Sinn, ihre Gewinne zu maximieren – aber nicht den Reinertrag einer kurzen Periode, sondern denjenigen auf längere Frist. Warum soll das aber nicht auch für den Einzelnen gelten? Übertragen wir den Gedanken auf ihn, so müsste er folgerichtigerweise bestrebt sein, die Summe seines Lebenseinkommens zu maximieren. Was ist von dieser Idee zu halten?

Die Konkretisierung

Die Idee ist in der Tat nicht so absurd, wie sie auf den ersten Blick scheinen mag. Im Gegenteil: Wenn sich ein Mensch wie ein «homo oeconomicus» verhielte, müsste er eigentlich genau darauf kommen. Seine Absicht ginge dann dahin, jene Einkommenssumme so gross als möglich zu gestalten, die er im Laufe der Jahre bis etwa zu seiner Pensionierungsgrenze erhielte – wobei wir der Einfachheit halber davon ausgehen, nachher falle sein Erwerbseinkommen weg. Die Einnahmen der verschiedenen Jahre wären mithin zu addieren und auf den Endzeitpunkt «abzuzinsen». Korrekterweise hätten wir auch noch die Inflationseinflüsse zu «bereinigen», damit nicht ungleichwertige Beträge zusammengefasst würden. Doch lassen wir diese technischen Einzelheiten.

Im Normalfall ist es natürlich so, dass in den ersten Phasen der Erwerbstätigkeit die jährlichen Ströme noch verhältnismässig schmal sind. Sie nehmen hingegen im Laufe der Zeit mit dem Aufstieg und den Dienstalterszulagen zu. Bei den Arbeitern erreichen sie häufig schon vor dem Rücktritt ein Maximum, bei den Beamten dagegen erst an der Schwelle des Pensionsalters. Es erscheint nun rein wirtschaftlich gesehen vernünftig, eine grösstmögliche Summe aller dieser Jahreseinkommen erzielen zu wollen. Kann man sich dann nicht auch ein Maximum an Annehmlichkeiten oder an Vorsorge für das Alter leisten? Kommt in einer solchen Ziffer nicht die Höhe des Lebensstandards zum Ausdruck? Und wird die Höhe des Realeinkommens nicht noch stets als Indikator des ökonomischen Erfolges – oder Misserfolges – angesehen und entsprechend geschätzt? Wirtschaftlicher Erfolg gilt doch weitgehend als Lebenserfolg. Warum also nicht langfristig disponieren und von Anfang an darauf hinarbeiten, sein Lebenseinkommen als Zielgrösse zu betrachten?

Die Investitionskosten

Natürlich liegen die Dinge nicht ganz so einfach. In den Unternehmungen wie beim Wirtschaftsbürger gibt es selbstverständlich nicht nur Erträge, sondern auch Aufwände, eine Bilanz nicht bloss mit einer Aktivseite, sondern auch mit einer Passivseite. Es muss zuerst gesät werden, bevor man ernten kann. Die natürlichen Personen benötigen Erziehung und Ausbildung, damit sie in die Lage kommen, Geld zu verdienen. Während einer Periode verzichten sie auf Einkommen, das sie unter Umständen andernfalls erzielen könnten. Der Hilfsarbeiter entscheidet sich nun dafür, keine Lehre zu machen, um sogleich nach der Schule über ein Einkommen zu verfügen. Der Facharbeiter dagegen wartet zu und vervollkommnet zunächst sein Wissen und Können. Beim Akademiker dauert diese Phase des Einkommensverzichts noch viel länger.

Zum entsprechenden Ausfall sind natürlich noch jene Kosten zu zählen, die in Form von Schulgeldern oder dem Lebensunterhalt anfallen. Bei einer einwandfreien Rechnung hätten wir sie zu ergänzen durch jene Aufwendungen, die die öffentliche Hand beisteuert; bekanntlich schenkt sie etwa einem Mediziner in dieser Gestalt den Gegenwert eines komfortablen Einfamilienhauses. Sie begünstigt mit andern Worten die spätere finanzielle Oberschicht oder genauer jene, die hohe «Investitionskosten» beim Humankapital verursachen.

Die Erträge

Investitionen sollen sich verzinsen und amortisieren, und zwar sowohl in einzelwirtschaftlicher wie in gesamtwirtschaftlicher Betrachtungsweise. Die Disziplin der Bildungsökonomie versucht Rechnungen darüber anzustellen, wie hoch ihre «Rentabilität» ist, um festzustellen, ob man besser in mehr Sachkapital oder in mehr Humankapital investiere. Für den Einzelnen präsentiert sich die Schlange so, dass das spätere Erwerbseinkommen umso höher sein sollte, je umfangreicher der vorangegangene Einkommensverzichts und die Ausbildungskosten waren. Wer kurzfristig denkt und handelt, begnügt sich mit einem minimalen Wissen und Können; er wird dafür auch nicht erwarten, es zum Millionär zu bringen.

Fest steht, dass der eingesetzte Aufwand vom späteren Ertrag abgezogen werden muss, um zu einem vergleichbaren Resultat zu gelangen. Es gilt, die «Herstellkosten» zu berücksichtigen. Das Studium bedeutet gegenwärtige Mühe und Arbeit, ohne dass die Erträge in derselben Periode anfallen. Freilich besteht auch nicht die geringste Gewähr, dass sie überhaupt oder in der gewünschten Grössenordnung zustandekommen. Denn eine Garantie der Kostendeckung – etwa für den «ewigen Studenten» – kennt der Markt nicht. Immerhin wird man sagen können, dass die Rendite der Ausbildungsinvestitionen im grossen Durchschnitt recht hoch zu sein pflegt.

Sicherheit und Risiko

Begreiflicherweise ist nun nicht von allen zu erwarten, dass sie dieselben hohen Ziele anstreben. Wer besonders hoch hinaus will, müsste beispielsweise einen eigenen Betrieb gründen und zum Wachsen bringen. Das könnte indes auch schief gehen, mit dem Konkurs enden und ihn als armen Mann zurücklassen. Damit taucht die Frage der Risikoeinschätzung auf. Wer besonderen Wert auf Sicherheit legt, wird etwa Beamter werden und geruhsam seinen Lebensunterhalt erwerben. In der Marktwirtschaft dagegen muss heutzutage damit gerechnet werden, dass man seinen Beruf einmal oder vielleicht sogar mehrmals zu wechseln hat, dass man aus technologischen oder sonstigen Gründen arbeitslos wird. Vielleicht wird man auch zum Opfer eines Unfalles oder einer Krankheit.

Daraus geht hervor, dass Lebenspläne nur mit allerhand Vorbehalten realisierbar sind. Sie basieren auf einigermaßen stabilen Verhältnissen und können über den Haufen geworfen werden. Nichtsdestoweniger drängen sie sich für einen vernünftigen Menschen auf – auch wenn dann infolge einer «midlife crisis» der eingeschlagene Kurs vielleicht vollkommen geändert wird. Auch die Einschätzung von Hab und Gut, von wirtschaftlichem Erfolg und Karriere unterliegt ja einem Wechsel im Laufe des Lebens. Insbesondere aber ist noch in Betracht zu ziehen, dass das Einkommen nicht von selbst anfällt, sondern dass es dazu der Anstrengungen bedarf. Diese Arbeit wird von dem einen als Unannehmlichkeit und als lästige Notwendigkeit beurteilt, vom andern dagegen als Freude empfunden. Je nachdem aber ist die Bilanz selbst bei gleichem Lebenseinkommen ganz verschieden.

Das psychische Einkommen

Bereits daraus wird ersichtlich, wie eng im Grunde jene ökonomische Betrachtungsweise ist, die ausschliesslich auf Einkommen und Lebensstandard abstellt. Es ist vollkommen ausgeschlossen, mit ihrer Hilfe festzustellen, wieviel «Glück» die einzelnen Menschen verspürten. Wenn alles nur in Geldwerten ausgedrückt wird, verfügt man zwar gewiss über einen einheitlichen Nenner – aber gleichzeitig missachtet man alle jene unzähligen ausserökonomischen Quellen sowohl der Freude wie des Leids. Und das wiegt schwer. Denn der Lebensstandard umfasst nun einmal nur einen ganz kleinen Teil der Lebensqualität, und es ist geradezu einer der Hauptfehler unseres materialistischen Zeitalters, die beiden zu identifizieren und den Berufserfolg mit dem Lebenserfolg gleichzusetzen und einen monetären Massstab wie das Lebenseinkommen verwenden zu wollen für eine psychische Grösse.

Sobald wir freilich dieses «psychische Einkommen» ermitteln möchten in der Annahme, die Einzelnen möchten es im Laufe ihres irdischen Daseins maximieren, stossen wir auf unüberwindbare Schranken. Wie soll denn beispielsweise der Beitrag des Familienglücks zum Wohlbefinden quantifiziert werden? Wie steht es in dieser Hinsicht mit der Ehre und dem Ruhm, die sich nicht im Einkommen niederschlagen? Wie erfassen wir die Arbeitsbefriedigung, das «produktive Glück», das es neben dem konsumativen auch gibt? Dass der Gesundheitszustand eine entscheidende Rolle spielt, ist unverkennbar, ebenso aber auch der Ärger oder das Erfolgserlebnis. Und all das ist zwischen den verschiedenen Menschen nicht vergleichbar.

Unter diesen Umständen erscheint es geradezu als eine groteske Verkürzung der Perspektiven, alles auf die eine Grösse des Lebenseinkommens im monetären Sinne reduzieren zu wollen. Der Mensch ist eben nur zu einem kleinen Teil «homo oeconomicus», und seine langfristigen Planungen erweisen sich nur zu oft als Kartenhäuser, die schon bei einem schwachen Windstoss von aussen zusammenstürzen.

«Aus dem Wochenbericht der Bank Julius Bär»

Wirtschaftspolitik

Wachstumsabschwächung in Sicht

Im vergangenen Jahr erreichte die schweizerische Wirtschaft mit einem realen Wachstum zwischen 3,5 und 4% im internationalen Vergleich ein überdurchschnittlich gutes Resultat. Damit wurden auch alle Prognosen, die im Herbst 1984 für das vergangene Jahr abgegeben wurden, deutlich übertroffen. Die damaligen Schätzungen für das reale Bruttoinlandprodukt (BIP) bewegten sich fast ausschliesslich um die 2%-Marke herum. Einzig das Lausanner Centre de recherches économiques appliquées (seine Prognose für das laufende Jahr liegt zur Zeit leider noch nicht vor) sprach von einer Rate von rund 3%. Die allgemeine Unterschätzung des Wachstums im vergangenen Jahr belegt einmal mehr die relative Aussagekraft von Wirtschaftsprognosen. Die Zahlen sind auf keinen Fall als absolut exakte Werte zu interpretieren, sie sollen eher eine Vorstellung über zu erwartende Grössenordnungen vermitteln. Beim Eintreten unvorhersehbarer Entwicklungen – beispielsweise der Dollarhöhenflug zu Beginn des Jahres 1985 – gelingt selbst dies oftmals nicht. Ist man sich jedoch all dieser Unsicherheiten und der Problematik von Wirtschaftsprognosen bewusst und stellt diese bei der Interpretation gebührend in Rechnung, so können die Prognosen ihre Funktion als eine Entscheidungsgrundlage unter verschiedenen anderen durchaus erfüllen.