Die sechste Schweiz Bestandsaufnahme und Analyse der Dritt-Welt-Aktivitäten der Schweizer Industriemultis

*La « Sixième Suisse » dans le Tiers Monde : Compte rendu et analyse des activités
réalisées dans le Tiers Monde par les multinationales de l'industrie suisse*

Felix Wehrle

Electronic version

URL: <http://journals.openedition.org/sjep/995>

DOI: 10.4000/sjep.995

ISSN: 1663-9677

Publisher

Institut de hautes études internationales et du développement

Printed version

Date of publication: 1 janvier 1984

Number of pages: 159-175

ISSN: 1660-5926

Electronic reference

Felix Wehrle, « Die sechste Schweiz Bestandsaufnahme und Analyse der Dritt-Welt-Aktivitäten der Schweizer Industriemultis », *Schweizerisches Jahrbuch für Entwicklungspolitik* [Online], 4 | 1984, Online erschienen am: 03 Februar 2013, abgerufen am 08 September 2020. URL : <http://journals.openedition.org/sjep/995> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/sjep.995>

DIE SECHSTE SCHWEIZ

Bestandsaufnahme und Analyse der Dritt-Welt-Aktivitäten der Schweizer Industriemultis

Felix Wehrle

RESUME : La "Sixième Suisse" dans le Tiers Monde : Compte rendu et analyse des activités réalisées dans le Tiers Monde par les multinationales de l'industrie suisse

La production réalisée par l'industrie suisse à l'étranger dépasse largement en valeur le volume total des exportations suisses. Pour illustrer ce fait — unique sur le plan mondial — de l'ouverture vers l'extérieur de l'industrie suisse, l'image de la "Sixième Suisse" a été choisie.

En effet, de manière analogue à la notion de la "Cinquième Suisse" employée pour désigner les Suisses résidant à l'étranger, la "Sixième Suisse" représente le secteur économique que la Suisse entretient hors de ses frontières. Les activités de ce secteur sont pour une part appréciable implantées dans le Tiers Monde et tendent à s'accroître dans ces pays.

Force est de constater que, s'il existe des statistiques sophistiquées sur le commerce extérieur, on ne dispose pas à ce jour de données — ventilées par pays et par régions — relatives aux activités poursuivies par l'industrie suisse dans les pays industrialisés comme dans les pays du Tiers Monde. Cette lacune a amené l'auteur, au sein d'une équipe de recherche, dans le cadre d'un projet du Fonds national, à procéder à une enquête auprès des quinze premières sociétés multinationales suisses pour dresser, en partant des effectifs, le tableau des opérations réalisées par l'industrie suisse à l'étranger pour les années 1970 et 1980. De même, des prévisions ont été établies pour les années 80.

Dans la première partie de l'étude, les principaux résultats de cette enquête sont présentés, en mettant l'accent sur les activités des sociétés multinationales dans les pays en voie de développement. A la lumière des évolutions récentes apparues dans le Tiers Monde, des conclusions sur les conséquences qui en résultent pour la Suisse ont été formulées.

La deuxième partie de l'article donne un bref aperçu de l'importance que revêtent les activités des compagnies multinationales pour les pays du Tiers Monde, notamment au niveau des investissements directs dans les nouveaux pays industriels.

Einführung

Die gesamten schweizerischen Exporte werden durch die Produktion der Schweizer Industrie im Ausland wertmässig bei weitem übertroffen. Der Begriff der "Sechsten Schweiz" soll diese im weltweiten Vergleich einmalige Auslandsorientierung bildhaft ausdrücken (1). Analog zu den Auslandschweizern, die folkloristisch als Fünfte Schweiz bezeichnet werden, ist die Sechste Schweiz das Symbol für den sehr bedeutungsvollen Wirtschaftssektor der

Schweiz im Ausland. Ein beachtlicher — und tendenziell wachsender — Teil dieser Auslandsaktivitäten befindet sich in Ländern der Dritten Welt. Im Unterschied zur ausgeklügelten Aussenhandelsstatistik gibt es bisher keine nach Ländern und Regionen unterteilten Daten über die Auslandsaktivitäten der Schweizer Industrie in den Industrie- und Entwicklungsländern. Wir haben deshalb im Rahmen eines Nationalfondsprojekts (2) durch eine direkte Befragung bei den betreffenden Unternehmen eine Bestandsaufnahme der Auslandsoperationen der Schweizer Industrie für die Jahre 1970 und 1980 sowie eine Prognose für die 80er Jahre erstellt. Mit Schwerpunkt auf den Multiaktivitäten in den Entwicklungsländern werden hier in Teil I die Hauptergebnisse vorgestellt und im Lichte der jüngsten Entwicklungen in der Dritten Welt Schlussfolgerungen für die Schweiz gezogen. In Teil II wird dann die Bedeutung der Auslandsaktivitäten multinationaler Firmen für die Länder der Dritten Welt und vor allem für die Schwellenländer überblickartig skizziert.

I. Die Schweizer Industrie in der Dritten Welt — Ergebnisse einer Befragung der grössten Schweizer Industriemultis

In krassem Gegensatz zu den über alle Unternehmensgrössen gestreuten Exportaktivitäten der Schweizer Industrie setzt sich die Sechste Schweiz fast ausschliesslich aus Auslandsoperationen von höchstens 50 multinationalen Unternehmen mit Konzernsitz in der Schweiz zusammen. Mit unserer Befragung der 15 Umsatzmilliardäre (1980) unter den Schweizer Industriemultis erfassen wir mindestens 80 % des Personalbestandes sowie der Produktion unserer Industrie in der Sechsten Schweiz. In der anschliessenden Präsentation der Hauptergebnisse konzentrieren wir uns auf die Personalbestände, die bei den Schweizer Multis wesentlich besser als Direktinvestitionen oder Auslandsproduktionen zu ermitteln waren (Bewertungsproblematik, Wechselkurs) und deshalb die zuverlässigsten Aussagen ermöglichen. Selbstverständlich ist ein hoher oder wachsender Personalbestand noch keine Garantie für eine erfolgreiche Unternehmenstätigkeit.

Personalbestände im Jahre 1980

Als Hauptinformation sticht in Tabelle 1 über die Personalbestände der 15 grössten Schweizer Multis im In- und Ausland im Jahre 1980 die extrem hohe Auslandsbeschäftigung ins Auge. Neun der 15 Multis beschäftigen über zwei Drittel des Konzernpersonals im Ausland; lediglich Sulzer, Asuag und Von Roll haben in der Schweiz mehr Mitarbeiter als im Ausland angestellt. Nestlé und Holderbank haben in der Dritten Welt sogar deutlich mehr Beschäftigte

als im helvetischen Mutterland. Insgesamt haben bei den 15 aufgeführten Unternehmen drei von vier Arbeitsplätzen ihren Standort in der Sechsten Schweiz, davon befindet sich ein gutes Fünftel in den Entwicklungsländern. Damit erreicht die Auslandsbeschäftigung der "top 15" von 483.000 Personen bereits 70 % der gesamten industriellen Arbeitsplätze in der Schweiz.

Tabelle 1

**PERSONALBESTAND DER 15 GROSSTEN SCHWEIZER MULTIS
NACH WIRTSCHAFTSGEBIETEN (1980)**

	Schweiz	IL	EL	davon in Schwellen- ländern	Ausland	Konzern
Nestlé	7.400	99.600	46.000	20.100	145.600	153.000
Ciba-Geigy	22.900	45.770	12.520	6.830	58.290	81.190
BBC	21.760	74.640	8.900	5.500 *	83.540	105.300
Alusuisse	8.650	32.720	3.710	2.000 *	36.430	45.080
Roche	9.610	25.220	8.820	3.150	34.040	43.650
Sandoz	9.830	19.240	6.390	2.290	25.630	35.460
Grössten 6	80.150	297.190	86.340	39.870 *	383.530	463.680
Oerlikon-Bührle	15.300	19.080	2.830	2.770	21.910	37.210
Sulzer	20.180	11.930	2.820	1.730	14.750	34.930
Holderbank	2.060	11.850	4.820	2.770	16.670	18.730
Georg Fischer	8.030	9.250	—	—	9.250	17.280
Schindler	6.010	12.660	2.990	2.310	15.650	21.660
Asuag	12.830	2.740	—	—	2.740	15.570
Landis & Gyr	6.480	9.740	—	—	9.740	16.220
Von Roll	5.760	490	—	—	490	6.250
Hesta	3.840	8.040	570	570	8.610	12.450
Grössten 15	160.640	382.970	100.370	50.020 *	483.340	643.980

*Schätzungen

Quelle : Eigene Erhebung.

Bei einem Personalbestand von gut 100.000 in der Dritten Welt befinden sich rund 50.000 Arbeitsplätze der Schweizer Multis in den sieben Schwellenländern Brasilien, Mexiko, Argentinien, Hongkong, Taiwan, Südkorea und Singapur. Die einseitige Konzentration auf die drei lateinamerikanischen Schwellenländer mit einem attraktiven Binnenmarkt bzw. auf die vier wirtschaftlich dynamischen ostasiatischen Schwellenländer trifft ausgeprägt auf die Dritt-Welt-Aktivitäten der kleineren (Maschinen-)Multis zu, während

Nestlé und die Chemiekonzerne in beinahe allen Entwicklungsländern vertreten sind.

Eine Aufteilung des Personalbestands der Sechsten Schweiz in der Dritten Welt nach Kontinenten ergibt für Lateinamerika gut 70.000, für Asien knapp 22.000 und für Afrika (ohne Südafrika) etwas mehr als 8.000 Auslandsbeschäftigte. Nach Branchen dominieren in den Entwicklungsländern mit 46.000 Angestellten die Nahrungsmittel vor der Chemie mit 22.000, gefolgt von der Maschinenindustrie mit 18.000, Steine und Erden mit 5.000 sowie die Metallindustrie mit 4.000 Beschäftigten. Erwähnenswert und wohl bezeichnend ist, dass die schrumpfende Uhrenindustrie kaum Arbeitsplätze im Ausland und schon gar nicht in der Dritten Welt (Hongkong !) unterhält und die in der Schweiz eher designorientierte Textil- und Bekleidungsindustrie (zum Glück für die Beschäftigung in der Schweiz) nicht in Grossunternehmen organisiert ist.

Veränderung der Personalbestände 1970-1980

Die Auslandsaktivitäten der Schweizer Industrie können anhand der vorliegenden Bestandsaufnahme für das Jahr 1980 noch kaum sinnvoll eingeschätzt werden. Die von Gewerkschafts- und Arbeitnehmerkreisen geäusserten Bedenken gegenüber den Produktionsverlagerungen beispielsweise beruhen weniger auf ihrem heutigen absoluten Umfang, als vielmehr auf der vermuteten Tendenz, dem raschen Ausbau der Beschäftigung in lohtiefen Entwicklungsländern würden inländische Arbeitsplätze zum Opfer fallen. In Tabelle 2 sind deshalb die Veränderungen des Personalbestandes der 15 grössten Schweizer Multis im Zeitraum 1970-1980 nach Wirtschaftsgebieten und Unternehmensgrösse zusammengefasst.

Tabelle 2

VERÄNDERUNG DES PERSONALBESTANDES DER 15 GROSSTEN SCHWEIZER MULTIS IM ZEITRAUM 1970-1980

	Grössten 6		7-15 grösste		Grössten 15	
	Personen	%	Personen	%	Personen	%
Schweiz	7.270	10,0	—4.200	—5,0	3.070	1,9
Industrieländer	74.420	33,4	23.790	38,4	98.210	34,5
Entwicklungsländer	33.600	63,7	6.610	89,1	40.210	66,8
Ausland	108.020	39,2	30.400	43,8	138.420	40,1
Konzern	115.290	33,1	26.200	17,0	141.490	28,2

Quelle : Eigene Erhebung.

In der Schweiz ist der Personalbestand der befragten Multis zwischen 1970 und 1980 ganz leicht um 2 % gestiegen. Berücksichtigt man die diversen kleinen und grösseren Fusionen, durch die einige Tausend Personen automatisch zu Mitarbeitern der 15 grössten Multis geworden sind, kann bestenfalls von einer Stagnation des inländischen Personalbestandes gesprochen werden. Der stagnierende Beschäftigungsstand des grossen Industriemultis in der Schweiz ist allerdings im Umfeld der strukturell und rezessionsbedingten Schrumpfung der industriellen Beschäftigung in der Schweiz um beinahe 240.000 Arbeitsplätze zu sehen: In den 70er Jahren sind die inländischen Arbeitsplätze bei den nicht-multinationalen Industriebetrieben im Durchschnitt offensichtlich stärker der Rezession zum Opfer gefallen.

In den übrigen Industrieländern ist in den 70er Jahren der Personalbestand der 15 grössten Schweizer Multis um 35 % oder fast 100.000 Mitarbeiter deutlich angestiegen. Allein in Nordamerika sind – vornehmlich durch Akquisitionen – 55.000 zusätzliche Arbeitsplätze der Schweizer Industrie zu registrieren, was mehr als einer Verdoppelung des Personalbestandes innerhalb eines Jahrzehnts gleichkommt. In Europa, wo im Unterschied zu Nordamerika die meisten Schweizer Multis ihre Produktionsbasis schon längst aufgebaut haben, konnten etwa 44.000 Arbeitsplätze neu geschaffen oder unter schweizerische Kontrolle gebracht werden. Im gleichen Zeitraum wurden in Europa rund 18.000 bestehende Stellen durch fünf Schweizer Multis abgebaut oder an andere Unternehmen veräussert, was netto eine Zunahme des Personalbestandes der Schweizer Multis in Europa von 26.000 Mitarbeitern ergibt.

In der Dritten Welt ist im Zeitraum von 1970 bis 1980 der Personalbestand der 15 grössten Schweizer Multis ganz markant um 67 % oder um über 40.000 Mitarbeiter angestiegen. In den 70er Jahren haben somit zwei von sieben zusätzlichen Arbeitsplätzen der Schweizer Industriekonzerne ihren Standort in den Entwicklungsländern. Anders formuliert entsprechen die innerhalb von zehn Jahren neugeschaffenen Arbeitsplätze in der Dritten Welt beinahe dem gesamten Betriebspersonal der Uhrenindustrie oder mehr als jenem der Textil- oder der Bekleidungsindustrie in der Schweiz im Jahre 1980. In absoluten Zahlen sind die Personalbestände der Schweizer Industrie in Entwicklungsländern nach wie vor mit 28.000 Mitarbeitern am stärksten in Lateinamerika gewachsen, gefolgt von Asien mit 6.200 und Afrika mit etwa 4.600 Mitarbeitern. Von den elf Multis, die bereits 1970 über Produktionsstätten in Entwicklungsländern verfügten, hat einzig die – durch das erste Joint-Venture mit der VR China weltweit bekannt gewordene – Firma Schindler ihren Personalbestand in den Entwicklungsländern nicht weiter ausbauen können. Die Rangliste der Unternehmen mit den grössten absoluten Zunahmen ihres Personalbestandes in der Dritten Welt während der 70er Jahre entspricht mit Nestlé, Ciba-Geigy, BBC, Roche, Holderbank, Oerlikon-Bührle und Sulzer beinahe der Umsatzrangfolge. Obschon die 7 bis 15 grössten Multis mit 89 % die höhere Wachstumsrate als die grössten

6 Multis mit 64 % erzielen konnten, wird die ganze Entwicklung des Personalbestandes der Schweizer Industrie in Entwicklungsländern unbestreitbar durch den Nahrungsmittelkonzern Nestlé dominiert, der mehr als die Hälfte des Personalzuwachses und rund 45 % des gesamten Personalbestandes der 15 grössten Schweizer Multis in den Entwicklungsländern für sich beanspruchen kann. Von den vier befragten Industriebetrieben, die 1970 über keine konsolidierten Produktionsstätten in Entwicklungsländern verfügten, konnte zwar noch keines dieser Unternehmen, die alle der Gruppe der 10 bis 15 grössten Multis angehören, eine eigene Produktionsbasis in diesen z.T. wachstumssträchtigen Märkten errichten. Doch durch Lizenzverträge, Minderheitsbeteiligung und andere nicht-konsolidierte Unternehmensaktivitäten haben auch diese Schweizer Multis im vergangenen Jahrzehnt in der Dritten Welt besser Fuss gefasst.

Die Konzernbeschäftigung der 15 grössten Schweizer Multis hat im vergangenen Jahrzehnt um 141.500 Personen oder 28 % auf 644.000 Personen zugenommen. Der Stagnation der Inlandsbeschäftigung bei den Multis und dem Beschäftigungsrückgang der Industrie insgesamt von 240.000 im vergangenen Jahrzehnt steht somit ein Wachstum der Auslandsbeschäftigung von 40 % gegenüber. Mit diesem Wachstumsschub erreicht somit die Konzernbeschäftigung unserer 15 grössten Industriemultis im Jahre 1980 annähernd die Zahl der von sämtlichen Industriebetrieben in der Schweiz beschäftigten Personen. Obschon konkrete Vergleichszahlen fehlen, dürfte kein anderes Land der Welt einen derart hohen Grad an Internationalisierung der Industrie aufweisen.

Zukünftige Entwicklung der Personalbestände

Der Ausbau der Sechsten Schweiz ging in den 70er Jahren mit Riesenschritten voran. Zwei von fünf Arbeitsplätzen der Schweizer Industrie in der Dritten Welt sind erst im Verlaufe des vergangenen Jahrzehnts entstanden oder unter direkte Kontrolle der 15 grössten Schweizer Multis gekommen. Die Entwicklung der Auslandsaktivitäten und vor allem der Auslandsbeschäftigung wird in den 80er Jahren mit Sicherheit weniger expansiv verlaufen. Für diese These sprechen sowohl die jüngsten Daten von 1980-1983 als auch die Prognosen der an diesem Prozess beteiligten Firmen für die 80er Jahre.

In der Schweiz ist eindeutig mit einem Rückgang der Beschäftigung bei den grössten Industriemultis bis zum Jahre 1990 zu rechnen. Neben der Uhrenindustrie sieht sich vor allem die Maschinenindustrie zu einem (unterschiedlich hohen) Stellenabbau in den Stammhäusern gezwungen. Nach Unternehmensgrösse dürfte sich der Personalabbau eher auf die Gruppe der 7 bis 15 grössten Multis konzentrieren, während die sechs grössten Multis in der Schweiz weniger Personal verlieren werden. Von 1980-1983 haben die befragten Industriemultis (ohne die fusionierte ASUAG-SSIH) in der Schweiz

insgesamt 14.000 Arbeitsplätze verloren. Unterstellt man für die ASUAG vorsichtig einen inländischen Personalabbau von 5.000, so dürfte innerhalb von vier Jahren der Personalbestand der 15 grössten Schweizer Multis im Mutterland von 160.000 auf rund 140.000 gefallen sein. An dieser negativen Beschäftigungsentwicklung sind mit Ausnahme von Roche alle übrigen 14 Multis beteiligt. Von einem eigentlichen Personaleinbruch bei den grössten Industriemultis in der Schweiz insgesamt kann jedoch kaum die Rede sein.

Im Ausland dürfte der Personalbestand der Schweizer Grossindustrie bis zum Jahre 1990 bestenfalls schwach und vor allem selektiv zunehmen. Mit Ausnahme der Chemie und Schindler könnte erstmals seit der Nachkriegszeit für die Mehrzahl der 15 grössten Multis der Personalbestand in der Sechsten Schweiz schrumpfen. In den Industrieländern wird der rückläufigen Auslandsbeschäftigung in der BRD und im Frankreich Mittelrands eine weitere Beschäftigungsexpansion in Nordamerika (wenn auch etwas abgeschwächt) und neuerdings in Japan gegenüberstehen. In der Dritten Welt wird der Personalbestand der Schweizer Industrie in den 80er Jahren weiterhin zunehmen. Die geplante Personalaufstockung erstreckt sich auf die dynamischsten Entwicklungsländer Lateinamerikas, Asiens und Afrikas. Auf der einen Seite werden verlustbringende Produktionsrichtungen und Beteiligungen (vor allem in Lateinamerika) nach Möglichkeit abgestossen, auf der anderen Seite werden auf den wachstumsträchtigen Märkten gezielt neue Investitionen getätigt. Der Schwerpunkt der neuen Auslandsaktivitäten und der Personalbestandszunahme in den Entwicklungsländern verlagert sich ganz eindeutig in die ostasiatischen Schwellenländer und einzelne ASEAN-Staaten (Malaysia, Indonesien), d.h. die überdurchschnittlich starke Präsenz der Schweizer Industrie in Lateinamerika und die vergleichsweise schwache Vertretung im südost- und ostasiatischen Raum scheint in den 80er Jahren nun korrigiert zu werden.

Von 1980-1983 haben die 15 grössten Industriemultis im Ausland insgesamt 35.000 ihrer 483.000 Arbeitsplätze verloren. Diese negative globale Beschäftigungsentwicklung – auch in der Dritten Welt – darf nicht verallgemeinert werden, vielmehr sind einzelne Firmenschicksale ins Rampenlicht zu stellen. BBC, Nestlé und Alusuisse haben allein gegen 35.000 Arbeitsplätze (vor allem in Frankreich, Argentinien und USA) im Ausland verloren bzw. an lokale Unternehmen abgetreten. Umgekehrt haben Sandoz, Roche und Schindler (vor allem in den USA und den ostasiatischen Schwellenländern) ihren ausländischen Personalbestand in den vergangenen vier Jahren um rund 7.500 vergrössert.

Konsequenzen der Sechsten Schweiz für die Schweiz

Bevor wir uns der Beurteilung der Auslandsaktivitäten und der Sechsten Schweiz aus der Sicht der Dritten Welt zuwenden, fassen wir die grundlegenden Konsequenzen, die sich aus dem Ausbau bzw. der Stagnation der Sechsten Schweiz für das Inland ergeben, in zehn Punkten zusammen :

1. — Der internationale Charakter der Schweizer Industriemultis beruht ausnahmslos auf alten, z.T. über hundertjährigen Firmentraditionen. Das aktuelle Bild der Sechsten Schweiz ist dagegen weitgehend das Resultat der dynamischen Entfaltung der Schweizer Grossindustrie in den vergangenen zehn bis zwanzig Jahren (vgl. Tabelle 3). Mehr als jeder vierte Arbeitsplatz der Schweizer Multis in den Industrieländern (ausserhalb der Schweiz) und zwei von fünf Arbeitsplätzen in den Entwicklungsländern sind erst im Verlaufe des vergangenen Jahrzehnts entstanden. Diese zunehmende Internationalisierung der Schweizer Grossindustrie, vor allem in Form von Direktinvestitionen, war zugleich Chance und Notwendigkeit für die Aufrechterhaltung und/oder Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit vor dem Hintergrund der sich wandelnden weltwirtschaftlichen und weltpolitischen Rahmenbedingungen.

Tabelle 3

HAUPTERGEBNISSE DER BEFRAGUNG DER 15 GROSSTEN SCHWEIZER MULTIS NACH WIRTSCHAFTSGEBIETEN (1980; in Prozentanteilen)

	Schweiz	IL	EL	Ausland	Konzern
Personalbestand	24,9	59,5	15,6	75,1	100,0
Investitionsbestand	32,4	58,5	9,1	67,6	100,0
Konzernproduktion	25,6	59,6	14,8	74,4	100,0
Forschungsaufwand	62,0	ca. 35,0	ca. 3,0	38,0	100,0

Quelle : Eigene Erhebung.

2. — Drei von vier Arbeitsplätzen der grössten Schweizer Multis befinden sich im Ausland, und bloss noch jeder vierte Umsatzfranken stammt aus schweizerischer Produktion. Bedingt durch kostspielige Stammhausfunktionen (Organisation und Verwaltung, Forschung und Entwicklung, Repräsentationsaufwendungen usw.) und den im internationalen Vergleich teuren Standort Schweiz liegt der inländische Anteil bei den Investitionsbeständen von rund einem Drittel deutlich über den Vergleichszahlen beim Personal-

bestand bzw. der Konzernproduktion. Der Forschungsaufwand schliesslich fällt zwar mit 62 % noch mehrheitlich im Mutterland an; der ausländische Forschungsanteil von 38 % bedeutet dennoch, dass unsere Multis im Ausland mehr Geld in Forschung und Entwicklung investieren, als alle übrigen Industrieunternehmen zusammen in der Schweiz für Forschungszwecke ausgeben !

3. — Der Löwenteil der Auslandsoperationen und insbesondere die anforderungsreichsten Unternehmensaktivitäten wie Forschung und Entwicklung der 15 grössten Schweizer Multis spielt sich nach wie vor in den westeuropäischen und nordamerikanischen Industrieländern ab. Auf der anderen Seite erreicht der Personalbestand bei den befragten Multis in den Entwicklungsländern nicht nur über 60 % der Inlandsbeschäftigung; die Entwicklung der Unternehmensaktivitäten in den 70er Jahren und auch die Prognosen für 1990 weisen für die Entwicklungsländer und insbesondere für die ostasiatischen Schwellenländer übereinstimmend die höchsten Zuwachsraten aus.

4. — Die stürmische Entfaltung der Auslandsaktivitäten der Schweizer Industriemultis in den 70er Jahren kann nicht allein auf einen neu entfachten Expansionsdrang zurückgeführt werden. In Kommentaren zu unserer Befragung wurde im Gegenteil mehrfach angemerkt, man sei auf verschiedenen Märkten quasi zum Multi wider Willen geworden. So ist Roche u.a. in Mexiko zu lokaler Produktion gezwungen worden, obschon für die betreffenden Produkte bereits genügend Kapazitäten im Konzern vorhanden waren und der mexikanische Markt viel zu klein ist, um grössere Investitionen zu rechtfertigen. Diese Einschränkung des Unternehmungsspielraums auf internationaler Ebene hat aus helvetischer Perspektive sowohl für die kleinen und grossen Industrieunternehmen der Schweiz als auch für die Schweiz als Standort von industriellen Arbeitsplätzen insgesamt negative Auswirkungen.

5. — Zwar sind bei den grössten Schweizer Multis in den 70er Jahren insgesamt keine Produktionsverlagerungen auf Kosten der inländischen Produktion zu verzeichnen gewesen. Dennoch bleibt ausdrücklich festzuhalten, dass der Unternehmungsstandort Schweiz — vor allem in qualitativer Hinsicht — zwar ebenfalls von der einzigartigen Expansionsphase profitiert hat, der enorme Ausbau der Produktionskapazitäten zur Hauptsache aber in der Sechsten Schweiz, d.h. im Ausland stattgefunden hat. Der Verlust von Arbeitsplätzen der unteren Qualifikationsstufen in der Schweiz konnte bei den grössten Industriemultis in der Schweiz (im Unterschied zu den übrigen Industriebetrieben) durch Zunahme von hochqualifizierten Beschäftigten in Stammhausfunktionen (Forschung und Entwicklung, EDV, Marketing, Organisation, Kaderschulung usw.) zumindest kompensiert werden.

6. — Ende der 70er Jahre ist nun zum einen die expansive Phase der Auslandsaktivitäten unerwartet abrupt zum Erliegen gekommen. Die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern für die durch die umfangreichen Auslandsoperationen bedingten Stammhausaufgaben ist innerhalb kürzester Zeit der Suche nach überflüssigen Arbeitsplätzen in den Stammhäusern (in Form von Gemeinkostenanalysen) gewichen. Zum andern droht die bisher insgesamt parallele Expansion von Export und Auslandsproduktion, u.a. durch protektionistische Vorschriften und Devisenbestimmungen zahlreicher Regierungen, in ein Konkurrenzverhältnis zu Lasten der inländischen Produktion und Beschäftigung umzukippen.

7. — Das Jahr 1980 wird als Wendepunkt in die Geschichte der Auslandsaktivitäten der Schweizer Industrie eingehen. Die durch ein ausgeprägtes Umsatzdenken gekennzeichnete zwanzigjährige Periode der expansiven Entwicklung der grössten Schweizer Multis im Ausland hat um das Jahr 1980 ein vorläufiges, von der Öffentlichkeit noch kaum registriertes Ende gefunden. Der bisherige Geschäftsverlauf und die Prognosen für 1990 lassen für die 15 grössten Schweizer Multis bestenfalls noch ein bescheidenes Wachstum ihrer Auslandsaktivitäten (vor allem in Nordamerika, Japan und den Schwellenländern) erwarten.

8. — In der Schweiz ist eindeutig mit einem Rückgang der Beschäftigung bei den grössten 15 Industriemultis zu rechnen. Neben der Uhrenindustrie sieht sich vor allem die Maschinenindustrie zu einem (unterschiedlich hohen) Stellenabbau in den Stammhäusern gezwungen. Nach Unternehmensgrösse dürfte sich der Personalabbau eher auf die Gruppe der 7 bis 15 grössten Multis konzentrieren, während die sechs grössten Multis ihren Personalbestand in der Schweiz knapp halten können. Insgesamt ist jedoch der Personalbestand der 15 umsatzgrössten Multis in der Schweiz von 1980-1983 relativ viel stärker gesunken als im Ausland.

9. — Multinationalität und Internationalisierung allein garantieren zwar noch keinen wirtschaftlichen Erfolg (und sichern im In- und Ausland auch noch keine Arbeitsplätze). Dennoch kann aus unserer Befragung geschlossen werden, dass jene Unternehmen am besten für die erschwerten Anforderungen auf den nationalen und internationalen Märkten gewappnet sein werden, die sich aus eigenem Antrieb am konsequentesten internationalisiert haben. Die grössten Probleme und unsichersten Arbeitsplätze im In- und Ausland werden jene Multis haben, die im Kern exportorientierte Grossbetriebe geblieben sind, die keine oder kaum Forschung und Entwicklung in den wichtigsten Absatzmärkten betreiben und/oder die bereits mit weltweiten Ueberkapazitäten zu kämpfen haben. Die 15 grössten Schweizer Multis sind denn auch punkto Internationalisierungsspielraum (und Ertragskraft) alles andere als eine homogene Gruppe. Die Anpassungsfähigkeit an die veränderte Umwelt präsentiert sich für eine Nestlé oder Ciba-Geigy

vorläufig ungleich besser als für eine Von Roll oder BBC oder gar für eine Alusuisse oder ASUAG-SSIH.

10. — Der objektive Verlust an Wachstumsdynamik bei den grössten Industriemultis ist aus schweizerischer Sicht nicht nur negativ zu beurteilen. Denn zum Schaden der Ertragskraft und der Sicherheit der Arbeitsplätze im In- und Ausland wurden die wirtschaftlichen und politischen Risiken in den wachsenden Auslandsmärkten (insbesondere in den Schwellenländern und Nordamerika) zum Teil erheblich unterschätzt. Vor diesem Hintergrund hinterlassen die in den Prognosen geäusserten Absichten der 15 grössten Schweizer Multis, sich zukünftig beim Ausbau der Auslandsaktivitäten ganz auf Nordamerika und die Schwellenländer zu konzentrieren, einen etwas zwiespältigen Eindruck. Der Aufbau von Marktpositionen in Nordamerika bereitet selbst den grössten Schweizer Multis — vielleicht mit Ausnahme der Chemie — derartige finanzielle und organisatorischen Schwierigkeiten, dass die Substanz einzelner Unternehmen über das erträgliche Mass hinaus gefährdet ist. In den Schwellenländern wiederum dokumentieren die negativen Erfahrungen von Nestlé in Argentinien oder der BBC in Südkorea, wie sprunghaft sich die unternehmerischen Rahmenbedingungen in diesen, meist stark verschuldeten, Wachstumsinseln verändern können.

II. Internationale Direktinvestitionen und die Sechste Schweiz aus der Perspektive der Dritten Welt

Der Anteil der Dritten Welt am Bestand der Weltdirektinvestitionen ist von rund 50 % zu Beginn der 50er Jahre auf inzwischen rund 25 % zurückgegangen. Schon aus diesem globalen Trend wird ersichtlich, dass billige Arbeitskräfte und Steuervergünstigungen allein keine hinreichenden Bedingungen für Auslandsinvestitionen sind. In den meisten Ländern der Dritten Welt ist erstens der Binnenmarkt — gemessen an der Kaufkraft und nicht an den Bedürfnissen — zu eng, um eine rentable Produktion mit der technologisch und organisatorisch erforderlichen Mindestmenge aufziehen zu können. Mögliche Exporte in umliegende Staaten werden zweitens oft durch administrative Massnahmen verhindert. Für eine weltmarktorientierte Industrialisierung im Stile der asiatischen Schwellenländer fehlen drittens den meisten Entwicklungsländern die qualifizierten Facharbeiter, die erforderliche Infrastruktur, die fachliche Kompetenz in der Handels- und Wirtschaftspolitik und nicht zuletzt die politische Macht zur konsequenten Durchsetzung dieser Wirtschaftspolitik.

Kaum überraschend konzentrieren sich die Direktinvestitionen und übrigen Formen der Auslandsaktivitäten wie Joint Ventures, Lizenzverträge oder

Managementkontrakte in der Dritten Welt auf die Schwellenländer, die "Steueroasen" (Bermuda, Panama, Liberia) sowie einige wenige Entwicklungsländer mit einem grossen Binnenmarkt (Indonesien, Indien). Ebenso einseitig ist auch die Herkunft dieser Investitionsgelder, stammen doch rund 60 % der gesamten Direktinvestitionen in der Dritten Welt aus den USA und Japan. Gemeinsam mit Grossbritannien, der BRD und Frankreich besitzen die Unternehmen aus den fünf bedeutendsten Investorenländern weit über 80 % aller Auslandsinvestitionen in der Dritten Welt.

Die Schweizer Wirtschaft ist zwar weltweit der fünftgrösste Investor im Ausland, doch da die Schweiz von allen Industrieländern mit 13,5 % Investitionsanteil mit Abstand am wenigsten in Ländern der Dritten Welt investiert, fallen die Direktinvestitionen schweizerischer Herkunft in den Entwicklungsländern global wenig ins Gewicht. In einzelnen Schwellenländern wie Brasilien (mit 10 % Investitionsanteil oder rund 2 Mia \$) oder Mexiko (mit über 5 % Investitionsanteil oder gut 0,5 Mia \$) ist die Schweizer Industrie jedoch ein namhafter Investor. Gesamthaft dürfte der Bestand an schweizerischen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern bloss etwa 2,5 % der Auslandsinvestitionen in der Dritten Welt ausmachen.

Entwicklungspolitische Bedeutung von Auslandsinvestitionen

Nach dieser überblickartigen Bestandsaufnahme stellt sich die Frage nach der entwicklungspolitischen Bedeutung der internationalen Direktinvestitionen inklusive der Sechsten Schweiz für die Entwicklungs- und insbesondere Schwellenländer. Zu diesem umstrittenen Problemkreis haben sich in unserer langjährigen Forschungsarbeit zwei Haupterkenntnisse herauskristallisiert, die zur Versachlichung der Diskussion in der Schweiz beitragen könnten :

Erstens beruhen beide Pauschalurteile, wonach Auslandsinvestitionen in der Dritten Welt entweder nützlich oder schädlich seien, auf dogmatischen Wertvorstellungen und nicht auf fundierten Erkenntnissen. Da es jede Menge von entwicklungspolitisch als positiv bzw. als negativ einzustufenden Beispielen gibt, müsste jede Produktionsverlagerung an Ort und Stelle separat untersucht werden. Nach unserer Meinung hat es deshalb wenig Sinn, die Sechste Schweiz pauschal als gut bzw. schlecht für die Entwicklung der Dritten Welt zu charakterisieren.

Zweitens ist der Spielraum für ein Laud, ausländische Investitionen zum eigenen Vorteil einzusetzen umso grösser, je kompetenter ein Land in technologischer, firmenorganisatorischer und wirtschaftspolitischer Hinsicht geworden ist. Diese Kompetenz wird entscheidend durch die Dynamik des einheimischen Unternehmertums, die Gründung eigener Multis und Handelsfirmen und durch die praktizierte Handels- und Wirtschaftspolitik geprägt. Was heisst das konkret ?

Für die Mehrzahl der Länder der Dritten Welt, die wirtschaftlich stagnieren und sogar zu arm sind, um sich verschulden zu können, bestehen nur geringe Chancen (ohne internationale Unterstützung), ausländische Firmen anzuziehen und positive Impulse für die eigene Entwicklung auszulösen. Der verzweifelte Versuch der Regierungen einiger Entwicklungsländer, in sog. Freien Produktionszonen mit marktwidrigen Kostenvorteilen ausländische Firmen anzusiedeln, kann entwicklungspolitisch kaum als sinnvoll bezeichnet werden. Zudem untergräbt diese Form der Ausbeutung billigster Arbeitskräfte die internationale Gewerkschaftssolidarität und ist auch dem Image der Multis kaum zuträglich.

Für die wirtschaftlich dynamischeren Länder der Dritten Welt, die reich genug sind, um sich verschulden zu können, bestehen ungleich bessere Chancen, die ausländischen Multis zum eigenen Vorteil einzusetzen und in den einheimischen Wirtschaftssektor sinnvoll zu integrieren. Ob diese Chancen genutzt werden und zu wessen Vorteil, ist eine andere Frage. Stellvertretend an den Beispielen Mexikos und Südkoreas soll deshalb die unterschiedliche Wirtschaftspolitik gegenüber den Multis skizziert und entwicklungspolitisch interpretiert werden.

In Mexiko liegt der grösste Industrialisierungsbeitrag der Multis auf dem Gebiet der dauerhaften Konsumgüter (3). In diesem klassischen Bereich der Importsubstitution liegt der Anteil der ausländischen Firmen an der mexikanischen Industrieproduktion bei rund 60 %. Positiv wird von den mexikanischen Behörden vor allem die Einführung fortgeschrittener Technologien und die Verbreiterung des Güterangebots vermerkt. Kritisiert wird umgekehrt, dass die ausländischen (inklusive Schweizer) Multis primär für die Befriedigung der Inlandsnachfrage produzieren und sich kaum veranlasst sehen, ihre angestammte Technologie und Produktionsweise an die entwicklungspolitischen Bedürfnisse Mexikos anzupassen. Angesichts der praktizierten Wirtschaftspolitik, die kapitalintensive Produkte und Produktionsprozesse begünstigt und eine Inlandsproduktion praktisch ungeachtet von Fertigungskosten und Weltmarktpreisen ermöglicht, ist das Verhalten der ausländischen Multis durchaus rational. Der offensichtlich bescheidene Entwicklungsbeitrag der Multis – wie geringe Beschäftigungseffekte und noch geringere Exportaktivitäten – ist hauptsächlich den mexikanischen Behörden anzulasten, die mit dieser Politik allerdings sehr gut gelebt haben.

Im Vergleich zu Mexiko spielen die Multis in Südkorea eine grundlegend andere Rolle. Auf einen vereinfachenden Nenner gebracht, ist die Bedeutung der ausländischen Firmen an der Gesamtwirtschaft in Südkorea volumemässig eindeutig geringer; im Exportsektor jedoch ist die Promoteurenrolle der Multis vor allem qualitativ grösser als in Mexiko. Den ausländischen Investoren wurden neben einer Staatsgarantie fünf Jahre Steuerfreiheit, freier Gewinntransfer und ein Streikverbot zugesichert. Ausländisches Kapital hat die exportorientierte Industrieentwicklung entscheidend mitfinanziert. Für den Technologietransfer wurden in Analogie zu Japan Maschinenim-

porte und schlüsselfertige Produktionsanlagen sowie Tausende von im Ausland ausgebildeten koreanischen Studenten eingesetzt. Wo Südkorea wie im Elektroniksektor die Technologie nicht selber beschaffen (bzw. imitieren) konnte, haben die Behörden ihr Land für jene Multis geöffnet, die mit besten und modernsten Technologien für den Weltmarkt produzieren. Im Textilsektor und beim Apparatebau konzentriert sich die Rolle der ausländischen Firmen auf den Marketingbereich, da nicht die Technologie, sondern der internationale Absatz den Engpass darstellt. Bei den wichtigen und bekannten Exportgütern wie Schiffen, Stahl und Präzisionsinstrumenten haben ausländische Multis entsprechend den Investitionsvorschriften eine untergeordnete Rolle zu spielen.

Die Gratwanderung der Dritten Welt im Verhältnis zu den Multis

In welchen globalen Zusammenhängen ist nun der Stellenwert der Multis und auch der Sechsten Schweiz für die Wirtschaftsentwicklung etwa im Falle Südkoreas zu sehen? Ausgehend vom weltwirtschaftlichen Strukturwandel und der Entstehung einer neuen internationalen Arbeitsteilung (4) hat sich Südkorea und anderen Entwicklungsländern die Chance eröffnet, mit Hilfe von Auslandskapital und Auslandsaktivitäten multinationaler Gesellschaften eine exportorientierte Industrialisierung in die Wege zu leiten. Dabei erweist sich das Verhältnis aller Staaten der Dritten Welt zu den ausländischen Multis als dreifache Gratwanderung:

Erstens müssen den ausländischen Unternehmen weitgehende Anreize geboten werden, damit sie überhaupt investieren. Die Entwicklungsländer im allgemeinen und die ostasiatischen Schwellenländer auf einer höheren Stufe der industriellen Entwicklung stehen untereinander in einem unbittlichen Konkurrenzkampf um ausländische Investitionen und Arbeitsplätze. Im Unterschied zu Japan sind die Länder der Dritten Welt vor allem in der Aufbauphase und im Exportsektor auf gewisse Multis angewiesen. Sicher brauchen die Multis für eine erfolgreiche Internationalisierungsstrategie möglichst attraktive Produktionsstandorte, aber sie sind keineswegs auf Südkorea oder ein anderes Land angewiesen.

Zweitens müssen die Multiaktivitäten trotz Investitionsanreizen noch wirtschaftliche Vorteile zugunsten des Gastgeberlands abwerfen. Kontrolle über die Multis allein bringt – ausser einer elitären Oberschicht – keine langfristigen Vorteile in Form einer sich selbst tragenden Wirtschaftsentwicklung. Gerade in diesem Punkt sind in den ostasiatischen Schwellenländern Lernprozesse unverkennbar. In Südkorea wurde mit sichtlichem Erfolg versucht, die "Investitionspakete" auszupacken, indem den Multis nur noch spezielle Komponenten wie Marketing überlassen wurden. Mit staatlicher Unterstützung wird, wenn immer möglich, das Ziel angestrebt, selber unternehmerisch aktiv zu werden und eigene Multis zu gründen.

Drittens muss diese Gratwanderung zwischen den klar divergierenden Interessen der Multis und der nationalen Wirtschaft innenpolitisch verkräftet werden können, decken doch gerade die innenpolitischen Ereignisse in Südkorea die Labilität der Entwicklungsländer auf dem Weg zur (exportorientierten) Industrialisierung auf. Zweifellos kann die forsche Fusionspolitik von General Chun als nicht zwangsläufiger Sonderfall bezeichnet werden, der sowohl der eigenen Volkswirtschaft als auch den Multis wie beispielsweise dem schweizerischen Brown-Boveri-Konzern grossen Schaden zugefügt hat (5). Aber erstens sind die übrigen Entwicklungsländer ebenfalls nicht vor wirtschaftspolitischen Fehlentscheidungen gefeit und zweitens scheint die politische Stabilität zumindest in der Anfangsphase (die in Südkorea bereits 20 Jahre dauert) durch einen unvermeidbaren Teufelskreis potentiell gefährdet zu sein. Denn die oft kritisierten bzw. bedauerten Tatbestände, wie tiefe Löhne, lange Jahresarbeitszeiten und monotonste Arbeitsläufe, fehlende Sozialleistungen, Streik- und Gewerkschaftsverbote, minimale Umweltschutzvorschriften etc., kurz : die politische Entmündigung und kulturelle Entfremdung der Arbeitskräfte und der Mehrzahl der Bürger sind auch für die absehbare Zukunft keine negativen Begleiterscheinung, sondern unabdingbare Voraussetzungen, um Auslandsinvestitionen anzulocken und im internationalen Konkurrenzkampf bestehen zu können. Auf der anderen Seite muss, gerade weil die Multis z.B. in Südkorea auf einem politischen Pulverfass sitzen, das zusätzliche Unternehmerrisiko mit einer erhöhten Rendite für die ausländischen Investoren und Kreditgeber honoriert werden. Aus dem latenten Misstrauen der Multis über ihre langfristigen Entfaltungsmöglichkeiten in den Entwicklungsländern leitet sich im Vergleich zu den Industrieländern eine Politik der kurzfristigeren Gewinnmaximierung ab.

Gegen diese aus der Sicht der Entwicklungsländer negative Geschäftspolitik der Multis und den als restriktiv empfundenen Technologietransfer ist in jüngster Zeit Opposition aus ungewohnter Richtung laut geworden. Ausgerechnet die Regierungen der ostasiatischen Schwellenländer, die die Multis als Promotoren ihrer exportorientierten Industrialisierung einsetzen wollen, üben neuerdings heftige Kritik an den ausländischen Privatinvestoren. Ihnen wird u.a. vorgeworfen, sie würden nur Industriebetriebe errichten, um die billigen Arbeitskräfte ausnützen und grössere Profite machen zu können; zur industriellen Entwicklung trügen sie nicht viel bei. Um die eigene Wirtschaft besser an den Multiaktivitäten partizipieren zu lassen und um zugleich der innenpolitischen Opposition den Wind aus den Segeln zu nehmen, werden Südkorea, Hongkong, Taiwan und Singapur in Zukunft eher schärfere Bedingungen für ausländische Investoren erlassen. Für Südkorea ist allerdings der Handlungsspielraum gegenüber den Multis durch die innenpolitischen Ereignisse sehr eng geworden. Denn einerseits benötigt die Industrie dieses Landes dringend ausländisches Kapital und ausländische Technologie, um die exportorientierte Industrialisierung weiterzuführen, andererseits warten die potentiellen Investoren ab, ob die Interessen und Rechte der ausländischen Investoren besser geschützt werden oder nicht.

Schlussfolgerungen

Aus den unterschiedlichen Erfahrungen der Dritten Welt mit den verschiedensten Multis lässt sich eine zentrale Schlussfolgerung ziehen : Es genügt offensichtlich nicht, bessere Bedingungen mit den ausländischen Firmen auszuhandeln, die Kontrollsysteme zu verbessern oder einen Verhaltenskodex für transnationale Gesellschaften in der UNO zu beschliessen. Die einzige langfristige Chance auf dem Weltmarkt besteht für die Entwicklungs- und Schwellenländer mit Sicherheit darin, Gegenkräfte aufzubauen, selber unternehmerisch aktiv zu werden und nach Möglichkeit eigene Multis und Handelsfirmen zu gründen. Einzig Stadtstaaten wie Hongkong und Singapur können sich zum eigenen wirtschaftlichen Vorteil die enorme Abhängigkeit von ausländischen Multis leisten. Für alle übrigen Schwellenländer und erst recht die bevölkerungsreichen Entwicklungsländer Asiens, Afrikas und Lateinamerikas wäre es angesichts der geringen Beschäftigungseffekte der Direktinvestitionen völlig abwegig, grössere Teile der Bevölkerung in den von ausländischen Multis beherrschten (exportorientierten) Industrialisierungsprozess einspannen zu wollen.

Diese dreifache Gratwanderung der Staaten der Dritten Welt im Verhältnis zu den ausländischen Investoren trifft auch auf die Schweizer Multis zu. Dennoch fällt das Gesamturteil über die Wirkungen der Sechsten Schweiz in den Entwicklungsländern vergleichsweise günstig aus. Die entwicklungspolitischen Vorwürfe des Neokolonialismus und der Ausbeutung richten sich vorwiegend an amerikanische, britische und japanische Unternehmen. Diese nationalen Beurteilungsdifferenzen aus der Perspektive der Dritten Welt beruhen weniger auf den Verhaltensweisen schweizerischer bzw. amerikanischer, britischer oder japanischer Multis, obschon die Ursprungsmerkmale des Mutterlandes auch eine Rolle spielen. Zur Hauptsache sind das kleine Gesamtvolumen — mit den entsprechend geringeren wirtschaftlichen und soziopolitischen Auswirkungen für die Gastländer — sowie die ökonomische Struktur der Auslandsaktivitäten für die eher positive Bewertung der Sechsten Schweiz durch die Mehrzahl der Regierungen der Dritten Welt verantwortlich.

Die schweizerischen Dritt-Welt-Investitionen konzentrieren sich auf die verarbeitende Industrie, wobei das Hauptmotiv für die Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern überwiegend im Marktzugang (Zoll- und Devisenvorschriften, Serviceleistungen am Absatzort, Kooperation mit lokalen Partnern) und weniger in Kostenvorteilen (Löhne, Infrastruktur, Umweltschutzvorschriften) beruhen. Ueberdies verfügt die Schweiz nicht über klassische Rohstoffmultis, die in der Dritten Welt Rohstoffe ausbeuten und unverarbeitet exportieren. Zudem ist die Schweizer Industrie von ihrer Struktur her nur sehr schwach in den sog. Freien Produktionszonen engagiert, wo in direkter Konkurrenz zu den Arbeitskräften im Mutterland vorwiegend junge Frauen beschäftigt bzw. ausgenutzt werden. Aus der vergleichsweise untergeordneten Bedeutung der reinen Kostenvorteile als Verlagerungs-

motiv schätzen wir deshalb das Potential für Rückverlagerungen aus der Dritten Welt in die Schweiz durch die Automatisierung arbeitsintensiver Industriezweige als gering ein.

Zusammenfassend hat die Mehrheit der Dritten Welt wenig Chancen, breitgestreute Vorteile aus der Sechsten Schweiz zu ziehen. Vor allem in den Schwellenländern haben dagegen Lernprozesse im Umgang mit den ausländischen Multis stattgefunden. Ob die Sechste Schweiz in diesen Ländern zur wirtschaftlichen Entwicklung beiträgt, hängt ebenso wie die interne Wohlstandsverteilung massgeblich von der praktizierten Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik der Mächtigen in der Dritten Welt ab.

Anmerkungen

1. Vgl. S. Borner, F. Wehrle – "Die Sechste Schweiz – Ueberleben auf dem Weltmarkt", Orell Füssli Verlag, Zürich 1984.
2. S. Borner, B. Burgener, B. Stuckey, F. Wehrle – "Die Internationalisierung der Industrie und die Schweiz als Unternehmungsstandort", Diskussionspapiere des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung, Universität Basel, 1983.
3. Vgl. dazu aus schweizerischer Perspektive : J.M. Baumer, A. von Gleich.
4. Vgl. F. Fröbel, J. Heinrichs, O. Kreye – "Die neue internationale Arbeitsteilung", Reinbeck bei Hamburg, 1977.
5. 1980 erklärte Präsident Chun, der überhitzte Wettbewerb zwischen ähnlich gelagerten Firmen habe aufzuhören und diese hätten zu fusionieren. Von diesen Zwangsfusionen war u.a. auch BBC betroffen.