

Die Zukunft gehört dem Handel mit Dienstleistungen

Immaterieller, grenzüberschreitender Service könnte die Globalisierung retten – aber auch deren Niedergang beschleunigen

PETER A. FISCHER

Ist das jetzt alles verloren? Jahrzehntlang hat die Welt von ansprechenden Wachstumsraten bei geringer Inflation und tiefen Zinsen profitiert. Die treibende Kraft dahinter, die das ermöglicht hat, waren die Globalisierung und die internationale Arbeitsteilung.

Wenn die Vereinigten Staaten unter Donald Trump nun mit horrend hohen Zöllen die Substitution von Importen durch einheimische Produktion erzwingen wollen, dann gerät diese Globalisierung zumindest im Verhältnis mit den USA an den Anschlag. Geringeres Wachstum, höhere Inflation und steigende Kreditkosten werden weltweit die logischen Folgen sein. Doch es gibt einen Hoffnungsschimmer.

Von der Produktion getrennt

Typisch für die Entwicklung moderner Wirtschaften ist die stetige Verlagerung der Wertschöpfung weg von der reinen Produktion hin zur Erbringung von Dienstleistungen. Der Verkauf eines Mobiltelefons, eines Autos, eines Lifts oder einer Maschine ist das eine, ihre regelmässige Aktualisierung mit Software, Wartung und Steuerung das andere.

Dank den immer besseren Internetverbindungen müssen diese Dienstleistungen nicht mehr unbedingt direkt am Objekt erbracht werden. Sie können zunehmend an anderen Orten entwickelt, gesteuert und überwacht werden – und das je länger, je mehr auch grenzüberschreitend. Das gilt inzwischen sogar für die medizinische Diagnose, für Operationen und Überwachung.

Künftig dürfte für den Wohlstand eines Standorts wie Deutschlands oder der Schweiz deshalb nicht mehr nur entscheidend sein, wie attraktiv er für die Produktion von Waren ist, die in die Welt exportiert werden. Wenn zunehmend in China für China und in den USA für die USA produziert werden muss, wird es umso wichtiger, dass es gelingt, bei den wertschöpfungsintensiven Dienstleistungen eine zentrale Rolle zu spielen und diese in den Rest der Welt zu exportieren.

Worum es geht und wieso dies einen Ausweg aus dem Patt des Handelsstreits eröffnet, lässt sich anhand des Dienstleistungshandels mit den USA näher analysieren. Dabei zeigt sich allerdings, dass die Vereinigten Staaten auch im Dienstleistungsbereich in der Vergangenheit zumindest teilweise bereits erfolgreicher unterwegs waren als Deutschland und die Schweiz. Höchste Zeit also, sich näher damit zu befassen.

In den vergangenen zwanzig Jahren waren die Handelsbilanzdefizite der USA im Güterhandel tatsächlich chronisch hoch. Der vermeintliche Anstieg täuscht allerdings: Real – das heisst bereinigt um die hohe Inflation – war das Defizit im Warenhandel 2024 ziemlich genau gleich hoch wie 2005. Anders sieht es bei den Dienstleistungen aus. Dort haben sich die Exporte zugunsten der USA seit dem Jahr 2005 real verdoppelt und hat sich der Überschuss verdreifacht.

Überproportionaler Abnehmer

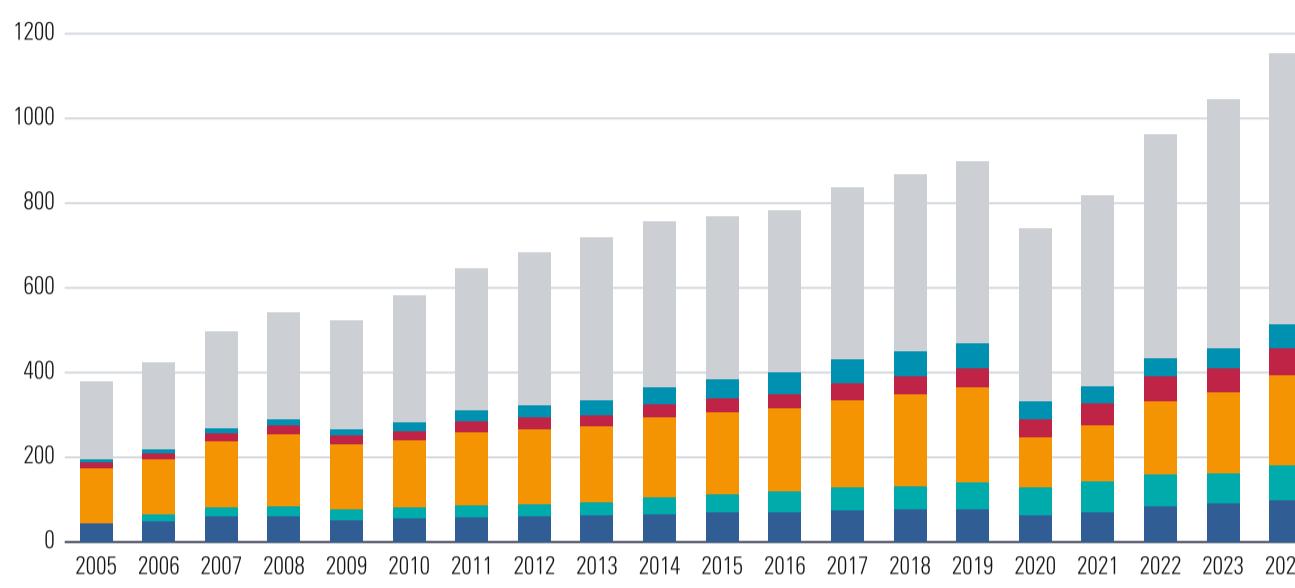
Betrachtet man den Handel mit dem Rest der Welt, so war das Defizit der USA im Güterhandel im Jahr 2024 noch vier Mal so gross wie der Überschuss bei den Dienstleistungen. Doch im Austausch mit der relativ hoch entwickelten Schweiz stand einem Defizit von knapp 38 Milliarden Dollar im Güterhandel ein Überschuss von 30 Milliarden bei den Dienstleistungen gegenüber.

Eigentlich müsste sich die Politik also weniger um einen geringeren Überschuss im Güterhandel sorgen als sich fragen, wie Europa und die Schweiz künftig für die grenzüber-

Die EU ist der grösste Abnehmer von Dienstleistungsexporten der USA

Total der kommerziellen Dienstleistungsexporte, in Milliarden Dollar

● Grossbritannien ● Irland ● Übrige EU ● Schweiz ● China ● Übrige Welt



QUELLE: WTO-STATS-DATENBANK, AUGUST 2025

Tochterfirmen und motivieren attraktive Unternehmenssteuern dazu, Gewinne vor Ort anfallen zu lassen. Das zeigt, wie wichtig es ist, internationale Konzerne für sich gewinnen zu können.

Reisen und Finanzdienstleistungen fallen bei den Exporten in und den Importen aus der Schweiz weniger ins Gewicht, wohingegen die Amerikaner viele Versicherungsdienstleistungen aus der Schweiz in Anspruch zu nehmen scheinen.

Betrachtet man den Nettoeffekt, so erzielten die USA im vergangenen Jahr ihre Überschüsse in Europa vor allem mit Lizenzgebühren und Finanzdienstleistungen. Die Rolle der Tech-Dienstleistungen scheint in der Statistik erstaunlich wenig auf. Versicherungen und Transportdienstleistungen kaufte die Amerikaner überall mehr ein, als sie selber ans Ausland verkauften.

Laut den neusten Schätzungen hat im schwierigen zweiten Quartal dieses Jahres in der Schweiz das Wachstum des Dienstleistungssektors die Probleme der Industrie weitgehend kompensiert. Dabei sind die Möglichkeiten noch längst nicht ausgeschöpft. Auch die Industrie könnte aus der Schweiz heraus noch mehr innovative Dienstleistungen exportieren, ohne damit auf Zollschränken zu stoßen. Ganz so einfach wird die Herausforderung, die Vorteile der internationalen Spezialisierung im Dienstleistungsbereich stärker zu nutzen, allerdings nicht. Die Daten zeigen, dass dies den Amerikanern im Grossen und Ganzen bisher besser gelungen ist als den Europäern.

Der Wettbewerb wird härter

Sollte die Produktion von Schweizer und deutschen exportorientierten Konzernen noch verstärkt ins Ausland abwandern, gilt es zu verhindern, dass Forschung, Entwicklung und Konzerndienstleistungen nachfolgen. Der Wettbewerb dürfte härter werden – schliesslich bedeutet der erleichterte Export von digital erbrachten Dienstleistungen auch, dass Tätigkeiten, die dank dem technologischen Fortschritt nicht mehr an einen bestimmten Ort gebunden sind, einfacher über Landesgrenzen hinweg an günstigere Standorte verschoben werden können. Das gilt nicht nur für Grossbanken.

Sich noch stärker auf die weltweite Erbringung von hochspezialisierten, anspruchsvollen Dienstleistungen zu konzentrieren, könnte also den Handelsstreit mit den USA verdauen helfen.

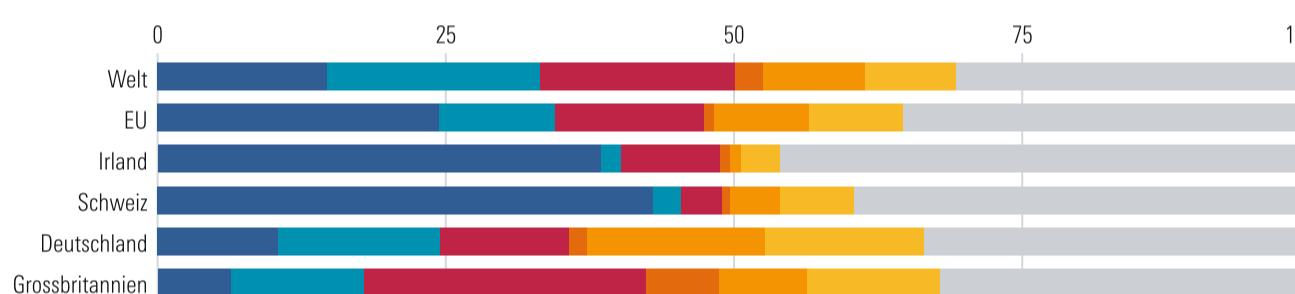
Die Schweiz und Deutschland müssen aber aufpassen, dass sie dazu global wettbewerbsfähig und attraktiv bleiben. Es gilt die hohen Lohn- und Stromkosten mit anderen Standortvorteilen zu kompensieren. Gut ausgebildete Arbeitskräfte und eine leistungsfähige Forschungslandschaft, eine verlässliche Infrastruktur und ein gut funktionierender, aber schlanker Staat mit einem attraktiven Steuerklima gehören sicher dazu.

Sollte es nicht gelingen, sich als Standort für wertschöpfungsintensive internationale Dienstleistungen zu profilieren, so dürfte sich der wirtschaftliche Bedeutungsverlust erst recht beschleunigen. Noch sind die Globalisierung und ihre Vorteile nicht verloren, aber sie sind im Wandel. Nur wer dies erkennt und sich rechzeitig anpasst, wird davon profitieren können.

Lizenzzgebühren als wichtiger US-Dienstleistungsexport

Struktur der Dienstleistungsexporte 2024, in Prozent des länderspezifischen Totals

● Lizenzgebühren ● Reisen ● Finanzdienstleistungen ● Versicherungen ● Transport ● ICT ● Übrige Dienstleistungen



QUELLE: WTO-STATS-DATENBANK, AUGUST 2025

NZZ / pfi.

schreitende Erbringung von Dienstleistungen attraktiv gehalten werden können. Werden die Steuerung der vollautomatisierten Fabrik im Ausland, pharmazeutische, medizinische oder Finanzdienstleistungen zum iPhone der Schweiz? Apple verdient in den USA viel Geld mit Entwicklung, Design und Dienstleistungen für seine Smartphones, obwohl es dort keine der Geräte herstellt.

Analysiert man die wachsenden Dienstleistungsexporte der USA, so zeigt sich, dass diese zu einem Viertel in die EU gehen. Die Schweiz war 2024 mit 5,6 Prozent im Verhältnis zu ihrer Grösse bereits ein deutlich überproportionaler Abnehmer.

Die eigentliche Währung

Eine Sonderrolle spielt auch Irland, das sehr viele international tätige amerikanische Unternehmen angezogen hat und alleine für 7,2 Prozent aller US-Dienstleistungsexporte aufkommt. Das zweitwichtigste Land bleibt für die USA allerdings auch hier Grossbritannien (8,6).

Doch worum handelt es sich bei all diesen Dienstleistungen? Am stärksten gewachsen sind in den vergangenen Jahren die kommerziellen Dienstleistungen, die digital erbracht werden können. In den meisten Ländern werden diese nicht mit Zöllen belegt. Es ist allerdings schwierig, sie vollständig zu erfassen. Dazu kommt, dass die grenzüberschreitend erbrachten Dienstleistungen der grossen US-Tech-Konzerne in diesen Statistiken nur bedingt aufscheinen, da viele Angebote auf dem Papier gratis sind, die Werbeeinnahmen die eigentliche Währung sind und diese meist von Tochtergesellschaften in den Niederlanden oder in Irland verbucht werden.

Betrachtet man das, was erfasst wird, so entfielen bei den Dienstleistungsexporten der USA im vergangenen Jahr global 19 Prozent auf Reisen, 17 Prozent auf Finanzdienstleistungen und nur 2 Prozent auf Versicherungen. Grenzüberschreitende Transportdienstleistungen steuerten 9 Prozent und erst 8 Prozent Angebote aus dem IT- und Kommunikationsbereich bei.

Ein wichtiger Einnahmenposten waren die Lizenzgebühren für die Nutzung geistigen Eigentums. Sie generierten 15 Prozent der Erträge. Dies ist einerseits darauf zurückzuführen, dass Tochterfirmen Lizenzgebühren zahlen oder auch unabhängige Vertreiber die US-Konzerne entschädigen. Es kann aber auch steuerliche Gründe haben.

Bei den Dienstleistungsexporten der USA spielten zu zahlende Lizenzgebühren mit global gesehen 6 Prozent eine vergleichsweise untergeordnete Rolle. Der grösste Posten entfiel auf Dienstleistungen im Zusammenhang mit Reisen (21 Prozent), auf Transporte (18) und auf Versicherungen (11). IT- und Kommunikationsdienstleistungen steuerten 9, Finanzdienstleistungen 8 Prozent zu den globalen Dienstleistungseinkäufen der USA bei.

Aktive Pharmakonzerne

Auffallend ist die deutlich anders gelagerte Struktur der Schweizer Exporte und Importe. Im Fall der Schweiz machen Lizenzgebühren 43 Prozent aller US-Dienstleistungsexporte aus und immerhin 21 Prozent der Importe. Das hat mit der grossen gegenseitigen Präsenz internationaler Konzerne, vor allem der sehr aktiven Schweizer Pharma- und Industriekonzerne, zu tun.

Eine dominante Rolle spielen die Lizenzgebühren auch bei Irland. Wie in der Schweiz gibt es auch dort viele US-

Die Politik sollte sich weniger um den Güterhandel sorgen als sich fragen, wie man das Erbringen von grenzüberschreitenden Dienstleistungen attraktiv macht.

Die eigentliche Währung

Eine Sonderrolle spielt auch Irland, das sehr viele international tätige amerikanische Unternehmen angezogen hat und alleine für 7,2 Prozent aller US-Dienstleistungsexporte aufkommt. Das zweitwichtigste Land bleibt für die USA allerdings auch hier Grossbritannien (8,6).

Doch worum handelt es sich bei all diesen Dienstleistungen? Am stärksten gewachsen sind in den vergangenen Jahren die kommerziellen Dienstleistungen, die digital erbracht werden können. In den meisten Ländern werden diese nicht mit Zöllen belegt. Es ist allerdings schwierig, sie vollständig zu erfassen. Dazu kommt, dass die grenzüberschreitend erbrachten Dienstleistungen der grossen US-Tech-Konzerne in diesen Statistiken nur bedingt aufscheinen, da viele Angebote auf dem Papier gratis sind, die Werbeeinnahmen die eigentliche Währung sind und diese meist von Tochtergesellschaften in den Niederlanden oder in Irland verbucht werden.

NZZ
Pro

Dieser Artikel ist bei «NZZ Pro» erschienen, dem Premiumangebot der NZZ mit dem vertieften Blick voraus auf Weltwirtschaft und Geopolitik.

www.nzz.ch/pro