Zur Kritik der Stadtentwicklung - Zürich im Zentrum

Teil V

Der Urbanisierungsprozess in der Schweiz seit 1945

Diplomarbeit

von
Christian Schmid

Ausgeführt bei Prof. Dr. K. Itten
Geographisches Institut der Universität Zürich
Zürich, April 1989

VORWORT

Betroffenheit steht am Ausgangspunkt dieser Arbeit. Betroffenheit angesichts einer gesamtgesellschaftlich/weltumspannenden Entwicklung, die immer mehr Bereiche unseres Lebens mit ihrer kalten, berechnenden und unerbittlichen Logik erfasst, durchdringt, beherrscht: Die ländlichen Hungergürtel wie die städtischen Slums des "Südens", die ausgepowerten Peripherien wie die verbetonierten Metropolen des "Nordens" sind gleichermassen Opfer eines universellen, zerstörerischen Entwicklungsprozesses, der bedingungslos den eigenen Gesetzen von Profitmaximierung und Kapitalakkumulation folgt. Die zunehmende Kapitaldurchdringung und die internationale Arbeitsteilung kennen keine Grenzen: Es gibt weder eigenständige "sozialistische" noch "kapitalistische" Systeme, es gibt nur ein kapitalistisches Weltsystem. Dessen Auswirkungen unterscheiden sich zwar in der Dimension ihrer Brutalität, nicht aber in den zwingenden Prinzipien der zugrundeliegenden Prozesse und Mechanismen der Herrschaft des Menschen über den Menschen.

Als Bewohner einer internationalen Weltmetropole haben wir von Kindsbeinen an die konsequente Missachtung unserer Bedürfnisse und Interessen hautnah erfahren. Der sich ausbreitende Wohlstand kann die Entfremdung vom Leben allenfalls kompensieren, nicht aber ersetzen, unsere eigentlichen Wünsche und Träume bleiben unerfüllt. Wo Fortschritt blindwütige Zerstörung bedeutet und die alltägliche strukturelle Gewalt sogar unsere intimsten Lebensbereiche bestimmt, ist nur Platz für Opportunisten und Helden: Die letzten Paradiese existieren noch als Utopien in den Köpfen der Menschen oder als kurze Momente der Befreiung.

Die bestehende Wissenschaft hat zur Befreiung wenig beizutragen, denn weit davon entfernt, der Menschheit die versprochene Erlösung als materialistische Ersatzreligion zu bringen, ist sie selbst hoffnungslos in den herrschenden Widersprüchen verstrickt: In unseren Augen ist sie heute ein wichtiges Instrument der Herrschaft und ein wesentlicher Bestandteil struktureller Gewalt. Wenn wir uns dennoch auf das Abenteuer einer wissenschaftlichen Untersuchung eingelassen haben, machten wir das weder in der Hoffnung auf eine Veränderung der Wissenschaft noch der Gesellschaft: Das Ziel unserer Arbeit besteht darin, über die Rekonstruktion der inneren Logik der Stadtentwicklung Zürichs einen Beitrag zum Verständnis unserer eigenen, konkreten Lebensumwelt zu leisten.

Dieses Ziel impliziert sowohl eine historische wie eine weltwirtschaftliche Perspektive: Historisch, weil wir davon ausgehen, dass ein Verständnis der aktuellen Situation nur aus einer konkreten Analyse der vergangenen Entwicklung abgeleitet werden kann; weltwirtschaftlich, weil diese Entwicklung nur aus einer Analyse des kapitalistischen Weltsystems heraus begriffen werden kann.

Die Zielsetzung scheint auf den ersten Blick einfach und klar zu sein, doch zeigt bereits eine erste Annäherung an den für unsere Arbeit fundamentalen Begriff "Stadt" die grosse Komplexität unseres Unterfangens. Denn bis heute existiert keine allgemein anerkannte Definition der "Stadt", die diesbezügliche Diskussion ist uferlos, erstreckt sich über die verschiedensten Fachdisziplinen und erweist sich als höchst widersprüchlich. Hofften wir anfänglich auf die Existenz einer konsistenten und überzeugenden Stadtentwicklungstheorie, mit der das räumlich/historisch konkrete Fallbeispiel Zürich erklärt werden könnte, mussten wir schon bald die Vergeblichkeit unserer Suche erkennen. Die gesamten bestehenden Stadtentwicklungs-Ansätze beschränken sich entweder auf einzelne Aspekte der "Stadt" oder kommen im Falle von historisch/gesamtgesellschaftlichen Betrachtungsweisen nicht über erste allgemeine theoretische Ueberlegungen hinaus. Wir sahen uns vor die Wahl gestellt, entweder unsere Zielsetzung zu ändern oder aber

selbst den Versuch einer theoretischen Fundierung zu wagen. Da uns die Arbeit als Gruppe nicht nur die Möglichkeit eines umfassenden Literaturstudiums und einer gemeinsamen Diskussion/ Verarbeitung des Stoffes gab, sondern auch den nötigen Rückhalt versprach, entschieden wir uns für letzteres.

Ausgehend von der allgemeinsten Beschreibung der "Stadt" als einer räumlichen Verdichtung der Bevölkerung stiessen wir über die Analyse des historisch/weltweiten Urbanisierungsprozesses zur Erkenntnis vor, dass die kapitalistische "Stadt" und damit die "Stadtentwicklung" den Ausdruck der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung des kapitalistischen Weltsystems darstellen: die "Stadt" als Phänomen. Die "Stadt" verliert im Lauf der kapitalistischen Entwicklung nicht nur ihre politisch/ökonomische Eigenständigkeit, sondern auch ihre funktional/räumlichen Grenzen. Folglich konnte die einzelne "Stadt" auch nicht mehr den Gegenstand unserer Untersuchung konstituieren, wir mussten das Blickfeld auf den dahinterstehenden gesamtgesellschaftlichen Prozess ausweiten: den weltweiten Urbanisierungsprozess.

In diesem Sinn ist das vorläufige Ergebnis unserer Reflexionen keine eigentliche Stadtentwicklungstheorie, als vielmehr ein allgemeiner theoretischer Rahmen zum Verständnis der Stadtentwicklung in einer kapitalistischen Gesellschaftsformation. Dass wir uns dabei nicht auf ausgefahrenen Geleisen bewegen wollten, kann angesichts des tiefgreifenden Unbehagens gegenüber überlieferten Schemen und Strukturen nicht überraschen. Vielmehr versuchten wir aus der Kritik bestehender Ansätze eigene Vorstellungen zur Analyse der Stadtentwicklung zu entwerfen. Die Quellen, die uns bei unserer Arbeit inspirierten, können sehr unterschiedlichen politisch/theoretischen Richtungen zugeordnet werden.

Als Konsequenz der theoretischen Auseinandersetzung mussten wir auch die Zielsetzung unserer Arbeit modifizieren, denn den Anspruch, die Stadtentwicklung Zürichs mittels einer konsistenten Theorie zu erklären, konnten wir angesichts der vorhandenenen theoretischen Basis im

Rahmen eines Diplom-Projektes unmöglich einlösen. Wir mussten uns darauf beschränken, mit dem empirischen Teil eine Illustration unseres eigenen theoretischen Rahmens zu erarbeiten. Obwohl die bestehende Datenlage den theoretischen Erfordernissen nur ungenügend entspricht, mussten wir uns im weiteren mit einer Sekundäranlayse begnügen, denn die Erhebung von eigenen Daten wäre nur innerhalb eines weit grösseren Projektes zu leisten. Wie der Umfang der Arbeit eindrücklich belegt, hat aber bereits die Erfüllung der modifizierten Zielsetzung unsere ursprünglichen Vorstellungen bei weitem gesprengt.

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in fünf Teile. Der erste Teil besteht aus der gemeinsam erarbeiteten Diskussion/Kritik bestehender Stadtentwicklungstheorien, aus der wir anschliessend unseren eigenen theoretischen Rahmen ableiten. Als gemeinsame Gruppenarbeit bildet dieser Teil nicht nur das theoretische Fundament unserer empirischen Arbeiten, sondern kann darüber hinaus - so hoffen wir - für interessierte Leser als Einstieg in das weite Feld der Stadtforschung verwendet werden. Die anschliessende empirische, historisch-konkrete Rekonstruktion der Entwicklung Zürichs von der mittelalterlichen Handelsstadt bis zur monopolkapitalistischen Weltmetropole ist - auch aus institutionellen Gründen - in vier Epochen unterteilt und von uns jeweils einzeln erarbeitet worden. Jeder Teil stellt im Prinzip eine eigenständige Arbeit dar, wobei der grundsätzliche Aufbau durch unseren gemeinsamen theoretischen Rahmen vorgegeben ist. Die vier Teile vermitteln nicht nur einen Einblick in die Stadtentwicklung Zürichs, sondern beinhalten - getreu unserem theoretischen Ansatz - einen Ueberblick über die politisch/ökonomische Entwicklung der Schweiz, der in dieser Form bisher nicht zur Verfügung stand.

In der ersten Epoche werfen wir einen kurzen Blick auf die Entstehungsgeschichte der Kleinstadt Zürich: Zürich als Zollposten und Flussübergang, Marktort und Handwerkerstadt; das Ende der zünftisch reglementierten Feudalgesellschaft, das Eindringen der kapitalistischen Händler und die Anfänge der Industrialisierung bis hin zur Bundesstaatsgründung, durch die völlig neue politische und ökonomische Rahmenbedingungen gesetzt werden.

Die zweite Epoche, zwischen 1848 und 1893 steht im Zeichen einer forcierten Industrialisierung, vornehmlich der Textil- und Maschinenbranche. Zürich wird zum Knotenpunkt des landesweiten, alles verbindenden Eisenbahnnetzes und entwickelt sich zur schweizerischen Industriemetropole. Politisch-juristischer Ausdruck dieser Verstädterung ist die erste Eingemeindung von 1893.

In der dritten Epoche, zwischen 1893 und dem Zweiten Weltkrieg, konsolidiert Zürich, durch alle Krisen hindurch, seine Vormachtstellung. Dem zunehmend grösser und internationaler werdenden Industriekapital steht in Zürich eine 'rote' Regierung gegenüber, die die Auswüchse dieser Entwicklung in Grenzen zu halten versucht und steuernd in die Vergrossstädterung eingreift.

Die vierte Epoche, von 1945 bis zur Gegenwart, behandelt die Entwicklung Zürichs vom nationalen Industriezentrum zum internationalen Finanzzentrum. Im Rahmen einer von multinationalen Konzernen beherrschten Weltwirtschaft sichert sich Zürich die Rolle eines weltweiten Schalt- und Verwaltungszentrums, dessen Bedeutung sich in der ausufernden Agglomeration, der grenzenlosen Urbanisierung des Umlandes spiegelt.

Wir glauben, mit dieser Arbeit einen Beitrag zur allgemeinen Diskussion der Urbanisierung zu leisten und das Verständnis/Bewusstsein über die spezifische helvetische/zürcherische Entwicklung zu erweitern.

Diplomprojekt

Zur Kritik der Stadtentwicklung - Zürich im Zentrum

TEIL I
Theorien zur Stadtentwicklung

(Roger Hartmann, Hansruedi Hitz, Christian Schmid, Richard Wolff. Geographische Hochschulmanuskripte, Heft 12, Oldenburg 1986)

TEIL II
Die Entwicklung Zürichs: Die Stadt bis 1848

(Richard Wolff. Manuskript, Zürich 1985)

TEIL III
Die Entwicklung Zürichs: Die Verstädterung von 1848 bis 1893

(Hansruedi Hitz. Manuskript, Zürich 1989)

TEIL IV
Die Entwicklung Zürichs: Die Verstädterung von 1893 bis 1945

(Roger Hartmann. Manuskript, Zürich 1989)

TEIL V
Der Urbanisierungsprozess in der Schweiz seit 1945

(Christian Schmid. Manuskript, Zürich 1989)

INHALT

Vorwort iii

Einleitung: Die urbane Revolution - Thesen zur Stadtentwicklung Zürichs 1

Kapitel 1: Die Entwicklung des Produktionssystems 18

1.1 Das helvetische Wirtschaftswunder 18
1.2 Die Krise: Das Ende des Werkplatzes Schweiz ? 26
1.3 Die Multinationalisierung der Produktion 34
1.4 Die Umstrukturierung des Produktionsprozesses: Rationalisierung und Zentralisierung 44
1.5 Die Ausdifferenzierung einer "headquarter economy" 51

Kapitel 2: Die Entwicklung des Finanzsystems 57

2.1 Der Finanzplatz Schweiz 57
2.2 Die Schweizer Banken 71
2.3 Die weiteren Akteure des Finanzplatzes Schweiz: Versicherungen, Holdings, Pensionskassen 79

Kapitel 3: Der gesamtgesellschaftliche Produktionsprozess 89

3.1 Auf dem Weg zur postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft ? 89
3.2 Ein Versuch zur Aufschlüsselung des tertiären Sektors 95
3.3 Die Reproduktion der Gesellschaft und der Arbeitskraft 105

Kapitel 4: Kapitalkonzentration und Machtverhaeltnisse 116

4.1 Die Unternehmenskonzentration 116
4.2 Die Konzentration von ökonomischen Macht- und Entscheidungsstrukturen 123
4.3 Arbeitsfriede und Sozialpartnerschaft 130

Kapitel 5: Der Staat 134

5.1 Föderalismus, Konkordanz und Korporatismus 134
5.2 Entscheidungsprozesse und Machtverhältnisse im Schweizer Staat 143
5.3 Die politisch-juristischen Rahmenbedingungen der ökonomischen Entwicklung 154
5.4 Planung - oder der untaugliche Versuch, eine unkontrollierbare Entwicklung in den Griff zu kriegen 167
5.5 Die Uebernahme ökonomischer Bereiche durch den Staat 176

Kapitel 6: Die Ausdifferenzierung der raeumlichen Arbeitsteilung 186

6.1 Weltwirtschaft und Urbanisierung - eine theoretische Skizze 186
6.2 Einige Bemerkungen zur Klärung einer allgemeinen Begriffsverwirrung 191
6.3 Regionale Entwicklungsunterschiede 198
6.4 Die räumliche Konzentration der Unternehmenshauptsitze 208
6.5 Die Entwicklung der unternehmensinternen und der unternehmensexternen räumlichen Arbeitsteilung 219
6.6 Die räumliche Konzentration ökonomischer Entscheidungsmacht 228

Kapitel 7: Der Urbanisierungsprozess seit 1945 231

7.1 Die Ausbreitung der urbanen Gebiete 231
7.2 Zentrenhierarchie und urbane Zonen 237
7.3 Die urbanen Zentren als Entscheidungszentralen 247
7.4 Die ökonomische Attraktivität Zürichs 256
7.5 Zürich als Weltmetropole ? 267

Zusammenfassung 270

Literaturliste 276

LISTE DER TABELLEN

1. Industriegüterexporte ausgewählter Länder 1962 und 1980 19
2. Erwerbstätige in der Schweiz 1960 - 1983 22
3. Branchenstrukturwandel in der Schweizer Industrie 1960 - 1980 31
4. Direktinvestitionen im Ausland 1967 - 1978 37
5. Umsätze der 87 grössten Industriemultis der Schweiz 1980 39
6. Personalbestände der 87 grössten Industriemultis der Schweiz 1980 40
7. Konzentrationsprozess in der Schweizer Industrie 1970 - 1980 41
8. Personalbestand der 15 grössten Schweizer Industriemultis 1980 43
9. Anteil der dispositiven Beschäftigten in der Schweizer Industrie nach Unternehmens- und Betriebstypen 1971 und 1981 49
10. Entwicklung der Import- und Exportquote für ausgewählte Branchen 1960 - 1980 53
11. Entwicklung der Auslandverflechtungen der Schweizer Banken 1940 - 1982 60
12. Entwicklung der Gesamtbilanzsumme der Schweizer Banken 1945 - 1982 61
13. Entwicklung des Eurodollar-Marktes 62
14. Auslandgeschäft der Schweizer Banken 1982 64
15. Entwicklung des Treuhandgeschäftes in der Schweiz 1950 - 1982 66
16. Verteilung der Gesamtbilanzsumme der Schweizer Banken 1950 - 1982 72
17. Entwicklung des Bruttogewinns der Schweizer Banken 1947 - 1982 76
18. Entwicklung der absoluten Bilanzsummen der Schweizer Banken 1947 - 1982 77
19. Verteilung des Gesamtpersonalbestandes der Schweizer Banken 1955 - 1982 78
20. Geldanlagen der Pensionskassen 1981 81
21. Erwerbstätige im tertiären Sektor nach Branchen 1960 - 1982 96
22. Gliederung des tertiären Sektors 98
23. Erwerbstätige im tertiären Sektor nach Branchengruppen 1960 - 1982 99
24. Konzentrationstendenzen in der Schweizer Wirtschaft 1955 - 1975 117

25. Interventionspunkte im politischen Entscheidungsprozess 145

26. Verteilung des inneren Kreises der politischen Elite auf die einzelnen Interessengruppen 154

27. Staatsquote in ausgewählten Industrienationen 1950 und 1977 178

28. Anteil der Staatsbediensteten an der Gesamtbeschäftigung in ausgewählten Industrienationen 1960 und 1978 179

29. Die Entwicklung der Staatstätigkeit in der Schweiz 1951 - 1980 180

30. Raumtypologie für die Schweiz nach SCHULER/NEF 194

31. Die Entwicklung der regionalen Beschäftigung in der Schweiz 1950 - 1980 199

32. Entwicklung der regionalen Beschäftigung nach Sektoren 1950 - 1980 202

33. Regionale Verteilung der Beschäftigten im tertiären Sektors nach Branchengruppen 1980 205

34. Regionale Verteilung des Managementpersonals nach Sektoren 1981 210

35. Konzentration der Hauptsitze der grössten Unternehmen in den fünf urbanen Zentren 1980 (nur "Grossstadtzentren") 215

36. Gemeinden und Wohnbevölkerung in urbanen Gebieten 1930 - 1980 235

37. Wachstum der urbanen Gebiete 1970 - 1980 236

38. Entwicklung der Arbeitsplätze in den fünf urbanen Zentren 1970 - 1980 (inkl. Agglomerationsgürtel) 248

39. Verteilung der Branchengruppen des tertiären Sektors in den fünf urbanen Zentren 1980 (inkl. Agglomerationsgürtel) 248

40. Nominalkapital der Aktiengesellschaften in den fünf urbanen Zentren 1960 - 1984 (nur Kerngemeinden) 251

41. Interkantonale Wirtschaftsverflechtungen 1975 253

42. Aufteilung der in der Schweiz tätigen Auslandbanken auf die einzelnen Finanzplätze 1980 259

43. Räumliche Aufteilung der Firmenhauptsitze in der Computerbranche 1981 261

44. Aufteilung der Rechenzentren und Softwarehäuser auf die wichtigsten Standorte 1979/1980 262

45. Verlagerung von konsularischen Vertretungen von Basel nach Zürich, 1950 - 1981 265

LISTE DER ABBILDUNGEN

1. Entwicklung der drei Wirtschaftssektoren in der Schweiz 1960 - 1980 24
2. Die Struktur der Krise in der Schweizer Industrie 27
3. Konjunkturverlauf in der Schweiz 1948 - 1980 29
4. Produktive und dispositive Beschäftigte in der Schweizer Industrie 1971 - 1981 45
5. Multiregionale Unternehmen in der Schweizer Industrie 1981 50
6. Struktur des schweizerischen Finanzsystems 87
7. Veränderung der Beschäftigungsstruktur in der Schweiz 1970 - 1983 91
8. Dienstleistungstypologie und Erwerbstätige in der Schweiz 1960 - 1982 102
9. Typologie internationaler Operationen schweizerischer Unternehmen 122
10. Verwaltungsrats-Verflechtungen der grössten Schweizer Unternehmen 1971 124
11. Kapitalverflechtungen der drei Schweizer Grossbanken 1975 125
12. Formaler Ablauf des politischen Entscheidungsprozesses in der Schweiz 152
13. Raumplanung in der Schweiz: Neun Varianten für ein landesplanerisches Leitbild 173
14. Entwicklung der staatlichen Ausgaben (ohne öffentliche Unternehmen) 1950 - 1980 182
15. Zentrale Räume der Schweiz 1980 195
16. Periphere Räume der Schweiz 1980 197
17. Sektorale Beschäftigungsstruktur von vier ausgewählten Regionen 1980 201
18. Konzentration einzelner Branchen in vier ausgewählten Regionen 1980 204
19. Regionale Verteilung des Managementpersonals für ausgewählte Branchen 1981 209
20. Dominierende und abhängige Regionen 1975 213
21. Regionsexterne Einkäufe von produktionsnahen Dienstleistungen durch Industriebetriebe für ausgewählte Regionen 226
22. Wohnbevölkerung in den Agglomerationen der Schweiz 1980 238
23. Zentrenhierarchie in der Schweiz: Klassifikation nach dem

Beschäftigungsanteil von 13 tertiären Branchen 241

24. Urbane Zentren und urbane Zonen in der Schweiz 245

25. Interkantonale Wirtschaftsverflechtungen 1975 254

26. Luftverkehr und Auslandbanken in einzelnen urbanen Zentren 1980 260

27. Atomkraftwerkstandorte (geplant und realisiert) im Raume Basel auf einer Karte von Zürich: Stand 1985 263

28. Entwicklung der konsularischen Vertretungen in Zürich und Basel 1950 - 1980 264

Einleitung
DIE URBANE REVOLUTION - THESEN ZUR STADTENTWICKLUNG ZUERICHS

These 1: Die Stadtentwicklung ist der räumliche Ausdruck der jeweils vorherrschenden Produktionsweise.

Um das Verhältnis zwischen politisch-ökonomischer und räumlicher Entwicklung genauer zu verstehen, machen wir einen kurzen historischen Rückblick. Dabei gehen wir davon aus, dass jede historische Epoche durch die jeweils vorherrschende Produktionsweise bestimmt ist.

Bis zum Beginn des Kapitalismus herrscht in Europa die feudale Produktionsweise vor. Der Feudalismus ist dadurch gekennzeichnet, dass auf der einen Seite der Gesellschaft Adel und Geistlichkeit stehen, deren Macht sich auf Bodenbesitz gründet. Ihnen gegenüber steht eine weitgehend recht- und besitzlose, abhängige Landbevölkerung. Da die Macht der Grundherren von Bodenbesitz und Naturalabgaben abhängt, verteilen sich die Inhaber dieser Macht ebenso dispers (dezentral) über das ganze Land, wie ihre Untertanen. Nur dort, wo sich eine dem Landadel übergeordnete Herrschaft etablieren kann, bilden sich (einige wenige) Städte: An strategisch und zollpolitisch vorteilhaften Lagen entstehen die Verwaltungs- und Machtzentren der Kaiser, Fürsten und Bischöfe. Die Kerne dieser Städte werden von Burgen, Bischofspalästen oder Konventen eingenommen. In Zürich finden wir, an der Stelle des ehemaligen römischen Castells, auf dem Lindenhof die kaiserliche Pfalz sowie in unmittelbarer Nähe davon die Konvente des Fraumünsters und des Grossmünsters. Für ihr leibliches Wohl umgeben und beschützen sich die

---

[1] Ueberarbeitete Fassung eines Vortrag von R. HARTMANN, H. HITZ, C. SCHMID und R. WOLFF, gehalten am 27.11.1984 an der ETH Zürich, im Rahmen der Veranstaltungsreihe 'Zürich ohne Grenzen'

Herrscher mit Dienstleuten und Stadtmauern; eine noch kleine Anzahl von Kaufleuten betätigt sich im Fernhandel und versorgt eine kaufkräftige Kundschaft mit Luxusartikeln. Von den befestigten Städten aus wird insbesondere das Umland verwaltet und ausgebeutet, so dass wir die feudale Stadt als konkreten räumlichen Ausdruck des Herrschaftsverhältnisses zwischen Stadt und Land betrachten können.

Das Ende des Feudalismus und der Anfang einer neuen, der handelskapitalistischen Produktionsweise hängen mit der Entwicklung von Geldwirtschaft und Handel im Mittelalter zusammen. Handel und Handwerk werden zu neuen, nicht-landwirtschaftlichen Quellen des Reichtums und der Macht. In Norditalien, Flandern, Deutschland, Schweden und der Schweiz gelangen Gilden und Zünfte (im Schutze der Stadtmauern) zur grössten Blüte. Der Adel wird aus seinen alten Machtpositionen verdrängt, unter anderem weil er finanziell vom Handelskapital abhängig wird. Die Landesherren sind deshalb an prosperierenden Marktorten interessiert, d.h. an den Abgaben, die ihnen dadurch zufliessen. Aus diesem Grund werden den Städten Sonderrechte und zum Teil weitgehende Autonomie zugestanden. Mit umfassenden Privilegien und Monopolen ausgestattet, dehnen die handelskapitalistischen Städte, vermittels ihrer Waren und ihrem Kapital, den Einflussbereich regional und kontinental aus. In Mitteleuropa verzehnfacht sich die Zahl der Städte zwischen 1100 und 1400. Alleine in der Schweiz entstehen bis ins Jahr 1400 gegen 200 neue Markt- und Handelsstädte. Die Distanzen zwischen diesen Städten betragen 20 bis 30 Kilometer und entsprechen somit den Marktgebieten, d.h. den Marschleistungen der Marktgänger. An Stelle der Burg oder des Doms rückt nun der Marktplatz ins Zentrum der Stadt. Die neuen Städte werden rund um einen zentralen Marktplatz angelegt und mit grossen Stadtmauern gesichert. In den bestehenden Städten, so auch in Zürich, wird das Stadtgebiet um neue, eher am Rand gelegene Marktplätze erweitert und mit neuen Befestigungsringen umgeben. Die handelskapitalistische Stadt ist also Ausdruck einer auf Handel und Handwerk basierenden Produktionsweise, in der Macht und Herrschaft auf Geldbesitz gründen.

Der Uebergang vom Handels- zum Industriekapitalismus als neuer Produktionsweise ist ein jahrhundertelanger Prozess, der lange vor der sogenannten industriellen Revolution beginnt. Ausgangspunkt dieses Prozesses ist die Investition der von den Händlern und Handwerkern angehäuften Gewinne im eigentlichen Produktionsprozess, in die Herstellung von Waren: Das Geld wird nicht mehr nur für den Konsum oder den Erwerb von Handelswaren verwendet, sondern gewinnbringend angelegt. Die Händler entwickeln sich zu Unternehmern, indem sie Rohstoffe aufkaufen und gegen Lohn zur auftragsmässigen Verarbeitung weitergeben. Dieses sogenannte Verlagswesen bringt weite Teile der Bevölkerung, Handwerker und Heimarbeiter unter die Herrschaft der Händler-Unternehmer. Diese kontrollieren die über das ganze Land verteilten Produktionsstätten zentral, von ihren Wohn- und Geschäftssitzen in den Städten aus.

Die eigentliche Industrialisierung wird mit der Errichtung von Manufakturen eingeleitet. Technische Neuerungen und die Akkumulation von grossen Kapitalmengen erlauben es den Unternehmern, den Produktionsprozess zu mechanisieren und hunderte von Arbeitern in neu-errichteten Fabrikhäusern zusammenzufassen, wodurch die Arbeiter auch die Verfügungsgewalt über Werkzeuge und Arbeitszeit verlieren. Wohn- und Arbeitsort werden getrennt. Die Mechanisierung des Produktionsprozesses erfordert einen ungeheuren Anstieg des Energieverbrauchs. Solange Wasserkraft die hauptsächliche Energiequelle ist, entstehen Fabriken vor allem entlang von Bächen und Flüssen, immer aber in der Umgebung von Arbeits- und Absatzmärkten. Erst mit der Einführung der Dampfmaschine, als einer von Menschenhand geschaffenen, gleichsam künstlichen Energiequelle, verlieren die natürlichen Standorte an Bedeutung. Die Industrie kann sich jetzt überall dort niederlassen, wo sie den grössten Nutzen erzielt. Das können Rohstoffzentren sein wie im Falle des Ruhrgebietes oder aber bestehende Städte. In jedem Fall wird die Industrie aber zum entscheidenden Element, welches das Stadtgebiet organisiert. In dem Masse, wie die industrielle Produktion an Umfang gewinnt, steigt allerdings ihre Abhängigkeit von Transportmitteln. Die Erreichbarkeit mit Dampfschiffen und Eisenbahnen zur Versorgung mit

Rohstoffen und zur Vermarktung der Endprodukte wird daher immer mehr zu einer zentralen Bedingung kapitalistischer Produktion.

Dadurch, dass mit der Dampfkraft eine standortunabhängige und beliebig vermehrbare Energiequelle zur Verfügung steht, erreicht die industrielle Produktion neue Dimensionen. Infolge des steigenden Warenausstosses der Fabriken und der damit einhergehenden Kapitalakkumulation kann die Arbeitsteilung weiter vorangetrieben werden, und immer mehr spezialisierte Industrien konzentrieren sich an bevorzugten Standorten. Parallel dazu, untrennbar damit verbunden, kommt es zu einer massenhaften Zuwanderung der ländlichen Bevölkerung in die industriellen Zentren, womit ein eigentlicher Urbanisierungsprozess einsetzt: Die Stadt sprengt zum ersten Mal ihre eigenen Grenzen und beginnt sich in ihr Umland auszudehnen. Die ersten grossen Agglomerationen entstehen - mit den rauchenden Schloten der Fabriken, den überquellenden Arbeiterquartieren und den Slums der Lumpenproletarier. Anfangs- und Endpunkt dieses Prozesses können in Zürich auf eindrückliche Art symbolhaft festgesetzt werden. Mit dem Erlass der Schanzenakte (1832) bereitet die Stadt ihre Expansion vor. Stadtmauern und Schanzen müssen den Bedürfnissen von Industrie, Handel und Transport weichen. Damit wird eine Entwicklung eingeleitet, die Zürich schon bald zur grössten Stadt der Schweiz werden lässt. Der Abschluss der industriekapitalistischen Expansionsphase fällt mit der zweiten Eingemeindung (1934) zusammen, als die politisch-administrativen Grenzen Zürichs ein zweites und letztes Mal der realen Entwicklung angepasst werden.

Zwischen dem Ersten und dem Zweiten Weltkrieg erfährt die kapitalistische Produktionsweise erneut entscheidende Veränderungen, die den Uebergang zum Monopolkapitalismus einleiten. Mit der Einführung von Erdöl und Elektrizität in den Fabrikationsprozess werden nicht nur ganz neue Industrien geschaffen, in erster Linie verändert sich die Energiebasis. Oel und Strom können einfacher und billiger über weite Strecken transportiert werden als Kohle und ermöglichen so die grossräumige Erschliessung beinahe jedes Produktionsstandorts. Mit der dar-

an anschliessenden Massenmotorisierung erfährt auch der Faktor Arbeitskraft eine wachsende Mobilität, so dass der flächendeckenden Industrialisierung und der grenzenlosen Urbanisierung nichts mehr im Wege steht.

These 2: Unter den Bedingungen der monopolkapitalistischen Produktionsweise ist die Urbanisierung durch die beiden gegenläufigen Prozesse der tendenziellen Gleichförmigkeit des Raumes und der Zentralisierung entscheidender ökonomischer Aktivitäten gekennzeichnet.

Ein wesentliches Merkmal der monopolkapitalistischen Produktionsweise liegt in der Tatsache, dass die Produktion tendenziell raumunabhängig wird: Die reinen Fertigungsbetriebe mit standardisierter Technologie und automatisierter Produktion können im Prinzip überall dort hingestellt werden, wo die benötigten Arbeitskräfte, die Verkehrs- und Kommunikationsverbindungen und die Energieversorgung verfügbar sind. Diese allgemeinen Produktionsbedingungen sind heute praktisch weltweit vorhanden, und je nach den spezifischen politischen, fiskalischen und konjunkturellen Verhältnissen erscheinen denn Produktionsstandorte in den Zentren der "Dritten Welt", in den Peripherien der Industrienationen, in den Agglomerationsgürteln oder gar den Hinterhöfen der Metropolen für die Ansiedlung/Verlagerung von Fertigungsbetrieben günstiger.

Mit der mikroelektronischen Revolution und der Einführung neuer Kommunikationssysteme (Glasfaser/Laser-Technologie, Fernmeldesatelliten, integrierte Telekommunikationssysteme etc.) werden in naher Zukunft auch Teile der bislang zentralisierten Verwaltungs-Funktionen zunehmend raumunabhängig werden - die Utopie vom "neuen Bürolisten", der sich im Morgenrock mit einer Tasse Kaffee in der Hand an den "home terminal" setzt und mit seinem täglichen Arbeitspensum beginnt, ist nicht mehr allzu weit von ihrer Realisierung entfernt.

Welchen Einfluss hat der veränderte Produktionsprozess auf die Stadtentwicklung? Der urbane Raum ufert zusehends aus, verliert sich im Niemandsland zwischen Grünzone und Grauzone. Die Urbanisierung dringt unaufhaltsam in alle Lebensbereiche vor, wird zum weltumspannenden Prozess. Statt der von vielen erhofften "kleinen Netze" entstehen urbane Netze, die aus Autobahnen und Hochleistungstransversalen, Kupferleitungen, Pipelines und Glasfaserkabeln geknüpft werden. Retortensiedlungen und Einkaufszentren, Touristenghettos und Einfamilienzonen überziehen gewissermassen als urbane Trabanten die vielbeschworene Idylle der einstmals "ländlichen" Gebiete.

Im Gegensatz zu früheren Phasen der Urbanisierung kommen die Menschen nicht mehr in die "Stadt", die "Stadt" kommt jetzt zu den Menschen. Die urbanen Gebiete wachsen immer weniger durch Immigration aus den Peripherien, sondern sie wachsen vor allem "räumlich", durch die "zeitliche" Verkürzung der Distanzen. Immer leistungsfähigere Verkehrslinien erschliessen immer neue Gebiete an den ausufernden Rändern der Agglomerationen. Städte und Dörfer geraten unversehens in die Einzugsgebiete der urbanen Zentren und verkommen zu anonymen Vorortsgemeinden. Das Anwachsen der Pendlerströme und das daraus resultierende Verkehrschaos in den Innenstädten mit all seinen sattsam bekannten Folgeerscheinungen sind nur eine Konsequenz dieser Entwicklung: Die Agglomerationen weiten sich zu den diffusen, konturlosen urbanen Zonen der Nachkriegszeit aus, für die - "idealtypisch" - Los Angeles schon seit einiger Zeit ein zweifelhaftes Vorbild abgibt.

In Anlehnung an den französischen Stadtforscher Manuel Castells lässt sich postulieren: Die weltweite Urbanisierung bedeutet den tendenziellen Wegfall des Raumes als einer Quelle der Eigentümlichkeit. Die Urbanisierung ist ein universeller Prozess, der letztlich alle Lebensbereiche erfasst. Die urbanen Gebiete nähern sich weltweit einer alles überdeckenden Gleichförmigkeit an, sie verfügen mehr und mehr über eine einheitliche Raummöblierung und ein standardisiertes Styling. Dieser Prozess verschont auch die Lebensweise (oder den Alltag) der urbanen Bevölkerung nicht, die zunehmend normiert und nivelliert wird.

Die tendenzielle Gleichförmigkeit des Raumes darf jedoch nicht mit einer gleichmässigeren oder gar gerechteren Verteilung von Macht und Wohlstand verwechselt werden. Denn die Kapitalkonzentration und die weltweite Entwicklung der Produktivkräfte führen parallel zum universellen Urbanisierungsprozess zu einer immer stärkeren Zentralisierung der entscheidenden ökonomischen Aktivitäten: Auf der einen Seite werden Steuerung und Verwaltung der multinationalen Produktion zentralisiert. Die Konzernverwaltungen, die Leitungssitze der Multis, die Ueberwachungs- und Koordinationsaufgaben, Marketing, Forschung und Entwicklung sowie das ganze Ensemble von hochqualifizierten Dienstleistungsbetrieben sammeln sich in immer spezialisierteren Entscheidungszentren an: in den Weltmetropolen, und im speziellen in den Cities dieser Metropolen. Auf der anderen Seite erfordert die Multinationalisierung der Produktion ein immer leistungsfähigeres und somit umfangreicheres Finanzsystem. Die dominierenden Akteure dieses Systems, die Grossbanken, die internationalen Versicherungen, die Holding- und Finanzgesellschaften haben ihren Sitz bereits traditionell vorwiegend in einigen wenigen internationalen Finanzzentren. Mit der enormen Ausdehnung ihres Macht- und Geschäftsbereiches wächst entsprechend auch die Bedeutung dieser Zentren.

Die Weltmetropolen sind über zahllose Beziehungen und gegenseitige weltwirtschaftliche Abhängigkeiten miteinander verknüpft und bilden ein eigentliches, arbeitsteiliges Entscheidungs- und Kontrollsystem. Die Bedeutung einer einzelnen Metropole innerhalb dieses Systems lässt sich nur aus der Stellung des entsprechenden Nationalstaates innerhalb der kapitalistischen Weltwirtschaft erklären. Betrachten wir die Schweiz im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung, so stellen wir fest, dass sie sich seit dem Zweiten Weltkrieg langsam aber sicher von einer hochspezialisierten Industrienation zu einer "headquarter economy" gewandelt hat. Die Produktion hochwertiger Luxus- und Investitionsgüter, die vorwiegend mittels arbeitsintensiver Präzisions-Technologien hergestellt werden, verliert zunehmend an Bedeutung. Heute besetzt die helvetische Oekonomie dafür eine bedeutende Stellung in der Steuerung/Organisation des

multinationalen Produktionsprozesses und in der Lenkung/Kontrolle der internationalen Kapitalkreisläufe.

Zum unangefochtenen Zentrum der helvetischen "headquarter economy" entwickelt sich Zürich. Einen recht deutlichen Eindruck von der Konzentration der Macht- und Entscheidungsstrukturen vermittelt die Auszählung der Hauptsitze der grössten Unternehmen der Schweiz: Während 1982 ganze 13% der schweizerischen Bevölkerung in der Agglomeration Zürich leben, konzentrieren sich hier die Hauptsitze von 31% der 500 grössten Industriekonzerne. Bei den Banken und Versicherungen sieht es erwartungsgemäss noch krasser aus: Drei der fünf grössten Banken und vier der sechs wichtigsten Versicherungen haben ihre Sitze in Zürich. 45% der Bilanzsummen der 150 bedeutendsten helvetischen Banken und 56% der Prämieneinnahmen der 60 grössten Versicherungen werden von Zürich aus dirigiert. Damit ist Zürich nicht nur zum dominierenden ökonomischen Zentrum der Schweiz, sondern auch zu einer zentralen Schaltstelle des kapitalistischen Weltsystems geworden. Aufgrund der weltwirtschaftlichen Bedeutung der internationalen Entscheidungszentren hat der Amerikaner R.B. Cohen 1981 den Versuch unternommen, eine weltweite Zentrenhierarchie zu konstruieren. Er kommt dabei zum Schluss, dass in New York, Tokio und London am meisten multinationale Unternehmen und Finanzinstitute konzentriert sind. Anschliessend an diese absoluten Weltzentren finden sich "sekundäre Weltmetropolen", zu denen er Osaka, das Rhein-Rhur-Gebiet, Chicago, Paris, Frankfurt und Zürich zählt, wobei Frankfurt und Zürich als Eurodollarzentren eine hervorragende Stellung einnehmen.

Zusammenfassend präsentiert sich das räumliche Bild der Urbanisierung somit als eine ausufernde und konturlose urbane Grauzone, aus der - als räumliche Fixpunkte - die Skylines der internationalen Cities herausragen. Dieses Bild darf nicht nur wörtlich verstanden werden, denn in Zürich ragt die Skyline weniger heraus, als mehr hinab, nämlich in die mehrstöckigen unterirdischen Tresor-Gewölbe unter der Bahnhofstrasse. Diese Cities bilden die eigentlichen Entscheidungszentralen der Weltwirtschaft.

These 3: Der urbane Raum wird in zunehmendem Masse durch die spezialisierte Reproduktion des Menschen strukturiert.

Die Art und Weise wie die Produktion organisiert ist, bestimmt, wie der konkrete Raum aufgeteilt und genutzt, das heisst strukturiert wird. Entscheidende Bedeutung haben dabei die Bedingungen, die für die Aufrechterhaltung der Produktion erfüllt/gegeben sein müssen.

Im Zentrum dieser These steht der Mensch als Produzent und Konsument. Für die Befriedigung seiner Lebensbedürfnisse und die Sicherung der Fortpflanzung ist der Mensch auf Güter und Dienstleistungen angewiesen. Diese sichern seine Reproduktion. Im folgenden wird ein Unterschied zwischen der einfachen und der spezialisierten Reproduktion des Menschen getroffen: Die einfache Reproduktion, die z.B. Wohnen, Kinder aufziehen oder Konsum für den täglichen Bedarf umfasst, erfolgt im urbanen Raum dezentral, d.h. räumlich kaum konzentriert. Wohnsilos und Shopping-Centers überziehen bereits das gesamte schweizerische Mittelland. Eine gewisse Strukturierung des urbanen Raumes lässt sich aber im Bereich der einfachen Reproduktion doch feststellen. Verschiedene Regionen sind schon jetzt mit Nahrungsmitteln und anderen Gütern des täglichen Bedarfs schlecht versorgt (eine Folge des als "Lädelisterben" bekannten Phänomens). Betroffen sind hiervon nicht nur periphere Räume, wie zum Beispiel die Bergebiete, sondern auch Quartiere mitten im urbanen Zentrum, wie Zürich-Schwamendingen.

Parallel zur zunehmenden Komplexität des Produktionsprozesses wird auch die Reproduktion des Menschen immer weiter ausdifferenziert und perfektioniert. Die neuen Kommunikationstechnologien werden in den kommenden Jahren bedeutende Veränderungen in den Alltag bringen. Schon bald wird der gesamte urbane Raum durch Telekommunikationssysteme erfasst und erschlossen sein und via Bildschirm den Warenversand an jeden Ort ermöglichen. Allerdings werden gewisse Produkte des täglichen Bedarfs, wie z.B. Nahrungsmittel, wohl auch weiterhin kaum per Kabel oder Antenne bestellt werden.

Die einfache Reproduktion des Menschen trägt also nur unwesentlich und tendenziell immer weniger zur Strukturierung des Raumes bei. Ganz anders verhält es sich dagegen mit der spezialisierten Reproduktion des Menschen. Diese Reproduktion realisiert sich nicht auf der Ebene des Konsums für den täglichen Gebrauch, sondern umfasst neben dem speziellen Konsum - den man auch als Luxuskonsum bezeichnen kann, obwohl dies ein ein sehr relativer Begriff ist - diversifizierte soziale und kulturelle Einrichtungen. Dazu gehören auch alle jene Güter und Dienstleistungen, die nur von einer relativ kleinen, kaufkräftigen Elite beansprucht werden können: "Hochkulturelle" Einrichtungen, Luxusgeschäfte und Spezialitäten-Restaurants sind nicht absolut notwendig fürs Leben, aber unabdingbar für eine prosperierende Metropole. Aufgrund ihrer zentralen Bedeutung für den Reproduktionsprozess befinden sich diese Konsum-, Vergnügungs-, Kultur- und Bildungsinstitutionen an gut erreichbaren Lagen in den Zentren der Metropolen: Als Reproduktionseinheit umfasst die Metropole Zürich auf der kulturellen Ebene im wesentlichen das Einzugsgebiet des Opernhauses und dessen subkulturellen Pendants, dem Kulturzentrum 'Rote Fabrik'. Anderseits strahlt das Zentrum Zürch auch in den urbanen Raum aus und schafft sich spezifische Reproduktionseinheiten wie Wintersportorte oder Sommerferien-Dörfer.

Die spezialisierte Reproduktion wird zu einem grossen Teil vom Staat kontrolliert: Luxusrenovation von Opernhaus und Kongresshaus, Erweiterung der Hochschulen, der Spitäler, des Zoos, Neubau der Zentralbibliothek etc. Das unermüdliche Streben der Politiker, Zürich nicht in die "Provinzialität" absinken zu lassen, hat zum erklärten Ziel, die Reproduktionsbedingungen für die hochqualifizierten Arbeitskräfte zu verbessern, damit die "Eliten der Zentren" nach Zürich kommen und bleiben, statt nach Frankfurt oder ins Silicon Valley abzuwandern. Denn Zürich kann nicht mehr länger allein von den sogenannt natürlichen Standortvorteilen wie Lage am See, Nähe der Alpen oder pittoreske Altstadtfassaden zehren.

Auch private Investoren bauen die hochspezialisierte Reproduktionseinheit Zürich weiter aus: Umbau von Altstadthäusern im Augustinerquartier zum Luxushotel durch die Schweizerische Bankgesellschaft, Neubau mehrerer Shopping-Centers am Stauffacher oder Errichtung der AMI-Luxusklinik, um nur einige zu nennen. Dutzende von Nobel-Restaurants sind in den letzten Jahren entstanden, ein Boutiquenboom sondergleichen ergiesst sich über Zürich, das Kinoangebot kann sich sehen lassen. Im staatlich subventionierten Kulturzentrum, der "Roten Fabrik", spielen Avantgarde-Gruppen, die sonst nur in New York, Paris, allenfalls in Berlin auftreten. Ueberhaupt hat Zürich den sozialen Bewegungen der sechziger und achtziger Jahre viel zu verdanken. Das "Theaterspektakel", das jeden Sommer auf der "Landiwiese" am See gastiert - kreiert von Kulturschaffenden, von der Stadt unterstützt, vom Tages-Anzeiger gesponsort - findet internationale Beachtung. Die "Junifestwochen" in der Tonhalle sind dagegen zu einem blassen provinziellen Anlass verkommen und mussten von der Präsidialabteilung zu einem aufwendigen Sommerspektakel umfunktioniert werden.

Der Wissenschafter Peter Iblher, Dozent für Betriebswirtschaftslehre an der Beamtenfachhochschule in München und unter anderem Berater der Zürcher "City-Vereinigung", spricht in diesem Zusammenhang vom "Roncalli-Effekt" (der Zirkus "Roncalli" - von André Heller mitgegründet - gastiert öfters an prominenten Lagen in den "zukunftswichtigen" Städten). Nach Iblher gehören zu einer Metropole, die erfolgreich sein will, neben den ökonomischen Standortvorteilen auch eine "hochwertige Kulturlandschaft". Diese "positive" Seite der Metropole biete eine Gegenwelt zum Arbeitsleben, in welcher man sich von den *"Strapazen innovatorischer Mühsal erholen und neue Kraft gewinnen kann"*. Durch den "Roncalli-Effekt" wird der Zentralitätsgrad Zürichs noch um eine Stufe höhergeschraubt.

Dank den neuen Telekommunikationsmitteln können heute allerdings auch die Leute in Liestal, Schwyz oder Frauenfeld an mehr kulturellen Aktivitäten partizipieren als bis anhin. Wer jedoch glaubt, dass sich dadurch die Bedeutung der urbanen Zentren in Zukunft vermindern wer-

de, täuscht sich, denn eben gerade diese Aktiviäten der speziellen Reproduktion müssen live konsumiert werden: wir schauen uns "Die Meistersinger von Nürnberg" - obwohl sie zur Feier der Wiedereröffnung des Opernhauses sogar im ZDF gesendet wurden - nicht am Bildschirm an; ebensowenig wie der Herr Schilling sich im Jahre 2000 vom "Regionalzentrum" Basel aus seinen hochspezialisierten neuen Hut (eventuell einen Borsalino?) per Monitor bestellt, sondern sich eben speziell für diesen einmaligen Kauf mit dem "Train à Grande Vitesse" in die "sündhaft teure Aufstiegsstadt" Zürich begibt (Vgl. Tages-Anzeiger Magazin Nr. 42/1984).

Wie die Oberschicht schon im letzten Jahrhundert ihre prächtigen Villen an den Gestaden des Zürichsees oder den Hängen des Zürichbergs errichtete und den ArbeiterInnen nur gerade das Sumpfgebiet Aussersihls überliess, setzt sie heute ihre Präferenzen auch auf der Ebene der spezialisierten Reproduktion durch: Das urbane Zentrum Zürich wird tendenziell immer mehr zu einer exklusiven Reproduktionseinheit für die Eliten der Metropolen.

These 4: Die Ideologie der "Stadt" verschleiert den weltweiten Urbanisierungsprozess.

Ein erster Bezugspunkt der Ideologie der "Stadt" ist die politische Stadt des Mittelalters. Für die Beschreibung und Erklärung der Entwicklung von mittelalterlichen Städten ist es durchaus zweckmässig und sinnvoll, "Stadt" und "Land" analytisch zu trennen und die Stadt als wirtschaftliche, politische und kulturelle Einheit aufzufassen. Werden solche Bilder aus der Vergangenheit aber auf die Gegenwart übertragen und zur Beschreibung oder Erklärung des Urbanisierungsprozesses bemüht, werden sie zwangsläufig ideologisch. Ideologisch deshalb, weil diese Bilder nicht mehr mit der Realität übereinstimmen: Das Bild einer in sich geschlossenen Stadt, die sich eigenständig entwickelt und die sich von ihrem Um-Land klar unterscheidet, steht der Realität eines "Zürich ohne Grenzen" gegenüber, einer anonym-amorphen Metropole, die sich in

einem hochkomplexen Geflecht von regionalen, nationalen und internationalen Wechselbeziehungen entwickelt, und die auch nur in diesem Zusammenhang analysiert werden kann.

Ein zweiter Bezugspunkt der Ideologie der "Stadt" ist die industrielle Agglomeration - eine neue städtische Form, die sich zusammen mit dem Industriekapitalismus entwickelt. Gleichzeitig bilden sich neue kulturelle Inhalte heraus, die den veränderten Organisationsformen der industriekapitalistischen Gesellschaft (Arbeitsteilung und Arbeitsorganisation) entsprechen: Es entsteht das, was gemeinhin als "Stadtkultur" bezeichnet wird. Der Begriff "Stadt" gibt in diesem Zusammenhang jedoch eher einen Hinweis auf den Ort der Entstehung dieser "Kultur", als auf die konkrete historische Realität, durch die sie produziert wird. Werden diese kulturellen Inhalte auf die "Stadt" zurückgeführt, so erhalten sie einen ganz spezifischen ideologischen Gehalt: die "Stadt" wird selbst zur erklärenden Variable der "Stadtkultur". Sinnvoller wäre es, die "Stadtkultur" im Zusammenhang mit der Industrialisierung zu analysieren und als "Industriekultur" zu bezeichnen. Wer zum Beispiel die Anonymität, die Oberflächlichkeit und das Nützlichkeitsprinzip der gesellschaftlichen Beziehungen in urbanen Räumen auf die Ausdehnung der "Städte" zurückführt, vollzieht einen historischen Kurzschluss. Denn die eigentliche Ursache dieser vielbeklagten Tendenzen ist nicht einfach der "Moloch Stadt", sondern es ist der veränderte Produktionsprozess, der zu einer zunehmenden Atomisierung der gesellschaftlichen Strukturen führt. Die Verbindung von "Stadtkultur" mit der Urbanisierung verschweigt den tatsächlichen Zusammenhang mit der Entwicklung des kapitalistischen Weltsystems.

Wird das Bild der mittelalterlichen Stadt oder die vielbeschworene "Stadtkultur" zur Erklärung/Begründung des Urbanisierungsprozesses herangezogen, so werden die gegenwärtigen gesellschaftlichen Entwicklungen verschleiert und deshalb gar nicht oder falsch verstanden: Die "Stadt" verkommt zu einer Leerformel, die über beliebige Problemkomplexe gestülpt werden kann, und die schliesslich alles und nichts erklärt. Auf diese Weise lassen sich die "städtischen Probleme" allerdings in einen einfachen Erklärungszusammenhang einbetten, der die negativen

Folgeerscheinungen einer ungehemmten Entwicklung aus den "natürlichen" Schwierigkeiten des menschlichen Zusammenlebens herleitet...

Die mittelalterliche Stadt-Idylle wie die idealisierte "Stadtkultur" entfalten erst vor dem Hintergrund der weltumspannenden Urbanisierung ihre eigentliche gesellschaftliche Funktion: Unter dem Schleier der Stadt-Ideologie wird einerseits das Ausmass der durch die Urbanisierung ausgelösten Veränderungen verborgen, womit gleichzeitig die bestehenden Herrschaftsverhältnisse legitimiert werden. Andererseits kann der Urbanisierungsprozess ungehindert vorangetrieben werden, weil seine Auswirkungen und wahren Dimensionen kaum erkennbar sind und nur langsam durch die dicken Sedimentschichten der Ideologie zum Permafrost des öffentlichen Bewusstseins durchsickern.

Die Ideologie der "Stadt" wird in den verschiedensten Bereichen angewendet: In der Wissenschaft wird sie von den bürgerlichen Theorien, die sich mit Stadtentwicklung beschäftigen, aufgenommen und integriert. Der traditionsreichste Ansatz soziologischer Stadtforschung - die Sozialökologie - behandelt die "Stadt" beispielsweise in Analogie zur Bioökologie als Organismus, als geschlossenes System. Zur Beschreibung und Erklärung der Stadtentwicklung benötigt sie weder eine historische noch eine gesamtgesellschaftliche Perspektive: Das Phänomen "Stadt" hat fixe Abgrenzungen und erklärt sich selbst. Die Sozialökologie liefert die theoretische Herleitung der "Stadtkultur" aus den Merkmalen der Urbanisierung und ausserdem eine Reihe brillanter soziologischer und ethnologischer Studien über die verschiedensten Aspekte der "Stadtkultur" - des *"urbanism as way of life"*. Den gesellschaftlichen Rahmen der Stadtentwicklung aber stellt sie als natürlich und unabänderlich dar, womit sie eine ausgeprägt systemlegitimierende Funktion einnimmt.

Im Bereich der Politik fliesst die Stadt-Ideologie überall dort ein, wo es darum geht, mit der Realisierung von konkreten Projekten oder der Durchsetzung von Gesetzen und Massnahmen

den Prozess der Urbanisierung ein Stück weit voranzutreiben. Und dies trifft vor allem für die Planung zu. Der regionale Gesamtplan der Stadt Zürich, der im Dezember 1983 von den Stadtzürchern zum zweiten Mal verworfen wurde, beruht nicht auf einem regionalen, geschweige denn auf einem gesamtgesellschaftlichen Denken. So umfasst die Planungsregion Zürich nur eine einzige Gemeinde: die Stadt Zürich in den Grenzen von 1934. Eine Regionalplanung, welche die gesamte Agglomeration Zürich umfasst, existiert nicht. Obwohl Zürich für die Schweiz einen ähnlichen Stellenwert hat wie Paris für Frankreich und obwohl die Auswirkungen des unkontrollierten Urbanisierungsprozesses unübersehbar sind, ist die Diskussion über eine dritte Eingemeindung (oder andere, weniger einschneidende Massnahmen zur Anpassung des politischen Systems an die wirtschaftlichen Realititäten) tabu: Zürichs Grenzenlosigkeit würde ins grelle Licht der Realität gezerrt, wenn über die Eingemeindung des aargauischen Spreitenbach abgestimmt werden müsste.

Im kulturellen Bereich sind die Ideologie von der "repräsentativen Wohnung in der Stadt" und die Ideologie vom "eigenen Häuschen auf dem Land" nur zwei Seiten der gleichen Medaille - der Stadt-Land-Ideologie. Dabei ist weder die Stadt "städtisch" noch das Land "ländlich" sondern beides urban. Altstadtsanierung und Denkmalschutz verschleiern ideologisch die Tatsache, dass sich das "Millionenzüri" nicht bruchlos und organisch aus dem Zürich des Mittelalters entwickelt hat. Der Funktionalist Karl Moser, Erbauer der Universität und des Kunsthauses, hat 1933 vorgeschlagen, das Niederdorf abzubrechen und durch eine Kolonne sauberer Büro-Wohnblocks mit Laden-Sockelgeschossen zu ersetzen. Damit wäre der Ideologie, die mit dem Bild der mittelalterlichen Stadt arbeitet, die wichtigste Grundlage entzogen worden: Die Altstadt nämlich dient der Ideologie als Anknüpfungspunkt in der Realität. Deshalb muss das Niederdorf - wenn auch nur als Kulisse - erhalten bleiben. Deshalb mussten auch die zerbombten Altstädte Deutschlands wieder originalgetreu rekonstruiert werden. Und schliesslich aus dem gleichen Grund beneiden die Leute aus den Vereinigten Staaten die Europäer um ihre historischen Stadtkerne,

obwohl den Metropolen Europas ihrem Wesen nach keine andere Bedeutung zukommt als den US-amerikanischen Metropolen.

Für die zukünftige Stadtentwicklung werden die verschiedensten Szenarien entworfen, die dann mit den entsprechenden utopischen Ideologien propagiert werden. Die einen Utopien erwarten eine Entwicklung auf der Basis des Status Quo. Sie extrapolieren teils optimistisch, teils pessimistisch die bisherige Entwicklung in die Zukunft. Die Optimisten erhoffen sich, dass Zürich mit der fortschreitenden Urbanisierung noch grösser, "weltstädtischer" und internationaler werde, dass eine "stadtkulturelle Treibhaussituation" entstehe. Die Pessimisten befürchten die Erfassung sämtlicher Bereiche menschlichen Lebens durch die Urbanisierung und die universelle Verbreitung der "Stadtkultur". Unter dem gleichen ideologischen Schleier der "Stadtkultur" akzeptieren sie mehr oder weniger widerwillig, was die Optimisten propagieren: die Fortsetzung des Urbanisierungsprozesses.

Andere Utopien beschwören das Ende des Urbanisierungsprozesses: Der Aussersihler Schriftsteller P.M. und der Aussersihler Geograph Peter Bünzli propagieren in ihren Werken *'Autonome Regionalgeographie'* und *'bolo'bolo'* eine autonome Entwicklung der einzelnen Quartiere/Regionen. Wie sich diese Utopien gegen die herrschenden Trends durchsetzen sollen, bleibt allerdings im Dunkeln. Eine umfassendere, wenn auch kaum weniger nebulöse Vorstellung vom weiteren Verlauf der Urbanisierung hat der Grossvater der kritischen Stadtforschung, der französische Philosoph Henri Lefèbvre: Die Urbanisierung finde ihre eigentliche Vollendung in der urbanen Revolution, in der Zerschlagung der ökonomischen wie ideologischen Zwänge des quantitativen Wachstums. Erst wenn das neue revolutionäre Subjekt nicht mehr nur gegen die Ausbeutung seiner Arbeitskraft, sondern gegen die umfassende Vernichtung seiner Natur kämpfe, könne der Lebensraum, als Utopie des Urbanen, wieder zum lebendigen Gebrauchswert werden. Denn das Urbane könne nur entstehen, wenn die staatliche Ordnung und die Strategie, die den Raum global organisiert und homogenisiert, gestürzt würden.

Ob die urbane Revolution jemals zur bestimmenden Realität wird und wie sie endet, ist jedenfalls nach wie vor offen. Den wildesten Spekulationen darf freier Lauf gelassen werden.

Kapitel 1
DIE ENTWICKLUNG DES PRODUKTIONSSYSTEMS

1.1 Das helvetische Wirtschaftswunder

Die Schweiz präsentiert sich in den Nachkriegsjahren als eine typische "hochentwickelte" Industrienation innerhalb einer Welt, die durch wachsende politisch/ökonomische Gegensätze zwischen West und Ost, Nord und Süd, arm und reich geprägt ist. Die neue Weltwirtschaftsordnung, die auf den Trümmern des Zweiten Weltkrieges unter der Regie des US-amerikanischen Kapitals durchgesetzt wird, bedeutet eine grundsätzliche Aufteilung der Weltmarktproduktion: Die westlichen Industrienationen dominieren die Produktion industrieller Exportgüter, während die Länder des Trikonts (Asien, Afrika, Lateinamerika) faktisch in die Rolle von reinen Rohstoff- und "cash-crop"-Exporteuren gedrängt werden und die Ostblock-Nationen zunächst vom Weltmarkt ausgeschlossen bleiben. Die kleine, hochindustrialisierte Schweiz kann von dieser "amerikanischen Ordnung"[2] dank ihres von Kriegszerstörungen verschonten Produktionsapparates und spezifischer Wettbewerbsvorteile (wie Neutralität, Arbeitsfriede, soziale Stabilität, vgl. Kap. 4.3 und 5.2) in überdurchschnittlichem Ausmass profitieren. Schon unmittelbar nach dem Krieg gelingt es ihr, beim Weltexport von Industrieprodukten eine Position zu erringen, die weit über ihrem bevölkerungsmässigen Anteil an den westlichen Industrienationen liegt. Es gehört zu den erstaunlichsten Resultaten des helvetischen Wirtschaftswunders, dass die Schweiz diese Position

---

2 *"Diese 'amerikanische Ordnung' beruhte auf zwei fundamentalen Grundsätzen: währungspolitisch auf dem Prinzip fester Wechselkurse (mit dem Dollar als Leit- und Reservewährung), handelspolitisch auf dem Prinzip des Freihandels. Die übrigen westlichen bzw. kapitalistischen Industrieländer haben ihrerseits von dieser Ordnung der Nachkriegszeit mitprofitiert und deshalb die wirtschaftliche und politische Hegemonie der USA nicht in Frage gestellt. Die kleine export- und auslandproduktions-abhängige Schweiz hat von dieser amerikanischen Weltwirtschaftsordnung sogar in überdurchschnittlichem Ausmass Nutzen gezogen, genauso wie später die exportorientierten, weltwirtschaftlich ausgerichteten Schwellenländer."* (BORNER/WEHRLE 1984: 26).

bis in die siebziger Jahre halten kann (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Industriegüterexporte ausgewählter Länder 1962 und 1980

Land	Industriegüterexporte in Mrd. Dollar	
	1962	1980
BRD	11,6	165,4
USA	14,0	147,3
Japan	4,3	124,0
Grossbritannien	8,9	84,3
Frankreich	5,3	81,7
Italien	3,5	65,8
Belgien	3,3	47,4
Niederlande	2,4	37,8
Kanada	2,0	30,6
Schweiz	**2,0**	**26,6**
Schweden	2,0	24,3
Hongkong	0,6	18,2
Südkorea	0,0	15,7
Spanien	0,2	15,0
Oesterreich	0,9	14,5

Quelle: WELTBANK 1983

Da die Schweiz bekanntlich ausser Wasserkraft kaum über nennenswerte, industriell verwertbare Rohstoffe verfügt und zudem durch eine ausgeprägte Binnenlage und einen kleinen Binnenmarkt gekennzeichnet ist, kann sie langfristig nur mit überdurchschnittlichen Qualitätstandards auf dem Weltmarkt bestehen. Im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung schlägt die helvetische Exportindustrie deshalb in den Nachkriegsjahrzehnten eine Strategie der gezielten Spezialisierung auf ausgewählte, technologisch anspruchsvolle Produktionsbereiche ein: Sie produziert vor allem hochwertige Verbrauchs- und Investitionsgüter sowie qualifizierte Zwischenprodukte.[3] Die "Schweizer Qualitätsprodukte" basieren meist auf arbeitsintensiven Präzi-

[3] *"Der internationale Erfolg der schweizerischen Industrie beruht denn zu einem grossen Teil darauf, dass es dem schweizerischen Bürgertum gelungen ist, innerhalb der internationalen Arbeitsteilung eine starke Marktstellung als zuverlässiger Lieferant bestimmter Investitions-*

sionstechnologien, die bei minimalem Rohstoffverbrauch eine optimale Wertschöpfung garantieren. In der Wachstumsphase der fünfziger und sechziger Jahre erweisen sich diese Produkte auf dem Weltmarkt als äusserst konkurrenzfähig. Die Exportraten der Schweizer Industrie brechen Jahr für Jahr neue Rekorde und erreichen bald schon den 12. Rang bei den Weltexporten. In einzelnen Sparten erzielen die helvetischen Unternehmen sogar noch bedeutend höhere Weltmarktanteile.[4] Die ausgeprägte Exportstrategie beschert der Schweiz zwar ein beispielloses Wirtschaftswunder, impliziert aber eine starke Abhängigkeit vom Weltmarkt. Der langfristige Verlauf der industriellen Entwicklung der Schweiz wird deshalb in überdurchschnittlichem Ausmass von den Veränderungen der weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen diktiert.[5]

Das spezialisierte und weltmarktorientierte Produktionssystem der Schweiz äussert sich in einem typisch helvetischen Entwicklungsmodell und einer spezifischen Produktionsstruktur: In den fünfziger und sechziger Jahren ist diese Struktur - im internationalen Vergleich - durch relativ kleine, breit gestreute Produktionsstätten gekennzeichnet. Die organische Zusammensetzung des Kapitals und die Produktivität sind gering. Wirtschafliches Wachstum wird in erster Linie durch die quantitative Ausweitung der Produktion erreicht. Rationalisierungen und Innovationen im Produktionsprozess sind eher die Ausnahme als die Regel. Die Schweizer Industrie vertraut auf die qualitative Ueberlegenheit ihrer Spezialprodukte, denen auf dem Weltmarkt noch kaum ernsthafte Konkurrenz erwächst und setzt auf ein kontinuierliches Breitenwachstum der historisch gewachsenen, dezentralisierten Produktionsstruktur.[6]

---

güter für Unternehmer zu besetzen" (HOEPFLINGER 1978: 19).

4 Dies gilt z.B. für Genussmittel, Uhren, Textilien, pharmazeutische Produkte, chemische Zusatzstoffe, Farben, Aluminium, Generatoren, Turbinen, Dieselmotoren, Werkzeugmaschinen, Präzisionsinstrumente etc. (nach HOEPFLINGER 1980: 11f).

5 *"Grundlegend für das Verständnis der Akkumulationsbedingungen in der Schweiz ist ihr* Charakter als Exportland. (...) *Die Folge dieser zwangsläufigen Exportorientiertheit ist die* extreme Abhängigkeit der Schweiz vom Weltmarkt, *welche dem schweizerischen Kapitalismus, aber auch der schweizerischen Innen- und Aussenpolitik ihr besonderes Gepräge verleiht. Auch der Verlauf der Klassenauseinandersetzung in der Schweiz ist ohne diese Grundbedingung kaum verständlich"* (AUTORENKOLLEKTIV 1976: 172).

Diese Variante eines "Wirtschaftswunder-Modells" lässt sich allerdings nur auf der Basis von drei spezifisch helvetischen Produktionsbedingungen realisieren: dem Arbeitsfrieden, der ungehinderten Einwanderung von FremdarbeiterInnen sowie dem tiefen Kurs des Schweizerfrankens.

Die für westliche Industrienationen beispiellose Situation eines jahrzehntelangen Arbeitsfriedens, oder genauer: eines vertraglichen Verzichtes auf Kampfmassnahmen durch Gewerkschaften und Unternehmerverbände, geht auf das "Friedensabkommen" von 1937 zurück und hat bisher alle Rezessionen und Krisen unbeschadet überstanden (vgl. Kap. 4.3). Der garantierte Arbeitsfriede versetzt die helvetische Unternehmerschaft in die ungemein komfortable Lage, den Faktor "Arbeitskraft" als politisch wie ökonomisch genau kalkulierbare Grösse in Rechung setzen zu können - eine gerade für qualitiativ anspruchsvolle Produktionsprozesse unschätzbare Voraussetzung.

Das helvetische Wirtschaftswunder würde jedoch schon bald an seine - gewissermassen natürliche - Kapazitätsgrenze stossen, wenn nicht in den südlichen Staaten Europas ein beinahe unerschöpfliches Potential an Arbeitskräften bereitstehen würde. Erst die massive und anfänglich unbehinderte Immigration von FremdarbeiterInnen (vgl. Tabelle 2) ermöglicht der Schweizer Industrie das ungehemmte Breitenwachstum, das auch ohne kapitalintensive Rationalisierungsinvestitionen die Erhaltung der internationalen Konkurrenzfähigkeit erlaubt. Dem schweizerischen Teil der Arbeiterklasse wird auf diese Weise zudem ein beruflicher wie sozialer Aufstieg ermöglicht, was wiederum dem Arbeitsfrieden höchst zuträglich sein dürfte.[7]

---

[6] Die historischen Ursachen für die ausgeprägte Dezentralisierung der Schweizer Industrie liegen - grob vereinfacht - in der frühen Industrialisierung der Schweiz, in der überdurchschnittlichen Bedeutung der Wasserkraft als Energiequelle und im Fehlen einer nennenswerten Schwerindustrie. Für eine eingehendere Diskussion vgl. Teil II, Kap. 3 (WOLFF 1985) und Teil III, Kap. 3.2 (HITZ 1989).

[7] *"In dieser Situation, in der anderswo die Unternehmer den Taylorismus und das Fliessband einführen mussten, um die Kampfkraft der qualifizierten Arbeiter zu zerschlagen, genügte in der Schweiz die massenhafte Anwendung der Emigration, mit der das Kapital bereits vor dem Ersten Weltkrieg lukrative Erfahrungen gemacht hatte. Dieser Import einer ungeheuren indu-*

Tabelle 2: Erwerbstätige in der Schweiz 1960 - 1983

	Erwerbstätige* - absolute Zahlen in 1000						
	1960	1965	1970	1973	1976	1980	1983
Total	2701	3009	3124	3203	2918	3016	2994
1. Sektor	393	316	268	247	235	218	212
2. Sektor	1257	1455	1437	1420	1176	1199	1134
3. Sektor	1051	1238	1419	1536	1507	1599	1648
AusländerInnen	445	714	787	835	655	660	696
SchweizerInnen	2256	2295	2337	2368	2263	2356	2298

* Jahresdurchschnitte inkl. Teilzeiterwerbstätige

Quelle: Stat. Jahrbuch der Schweiz 1982/1984.

Als letzter entscheidender Faktor in der Rechnung mit dem extensiven Wachstum erscheint der tiefe Kurs des Schweizerfrankens. Das in Bretton Woods errichtete System der festen Wechselkurse (vgl. Kap. 2.1) lässt die Festlegung der jeweiligen Währungsparitäten in der Kompetenz der Regierungen bzw. deren Nationalbanken. Obwohl der Schweizerfranken - dank der florierenden Industrie und dem aufstrebenden Finanzplatz - einem starken Nachfragedruck ausgesetzt ist, widersetzt sich der Bundesrat im Interesse der Exportwirtschaft lange Zeit hartnäckig einer Aufwertung.[8] Trotz der vergleichsweise hohen Löhne und der "rückständigen" Produktionsstruktu-

---

striellen Reservearmee aus den Südstaaten Europas erfüllte zwei Zwecke zugleich. Einerseits konnte die ausländische Arbeitskraft als Lohndrücker gegenüber der einheimischen Arbeiterklasse verwendet werden. Anderseits erlaubte der unbeschränkte Fremdarbeiterimport eine rein extensive Erweiterung des Produktionsapparats. Teure Rationalisierungs- und Restrukturierungsmassnahmen konnten so im Interesse des kurzfristigen Profits vermieden, die derzeitige Stärke auf dem Weltmarkt optimal ausgenutzt werden" (THUT/BISLIN 1977: 66).

8 *"Die wohl wichtigste Rahmenbedingung für die strukturelle Stärke der Industrie vor den siebziger Jahren dürfte der tiefe Aussenwert des Schweizerfrankens dargestellt haben. (...) Damit war also eine wichtige Bedingung gegeben, welche dem Industriesektor über die Exportnachfrage eine Expansion erlaubte, die zum Teil weit über die realwirtschaftlich (ohne Währungsvorteile) realistischen Möglichkeiten hinausschiessen konnte"* (KNESCHAUREK/ MEIER 1983: 16).

ren bleibt das Wachstum des Werkplatzes Schweiz so bis in die frühen siebziger Jahre ungebrochen (vgl. Tabelle 2 auf Seite 22 und Abbildung 1).

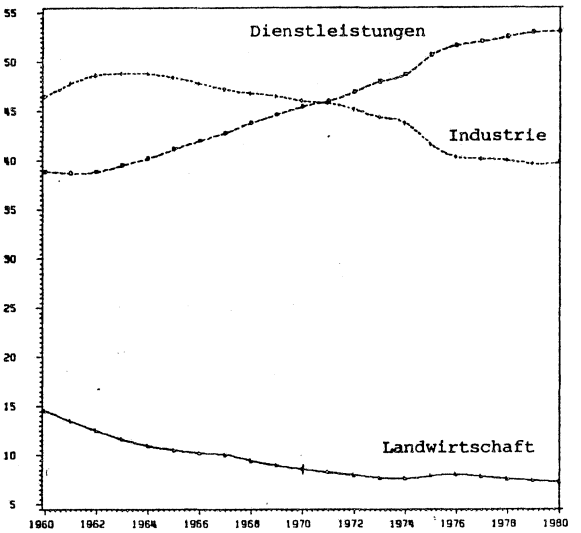
Doch bereits ab den sechziger Jahren beginnen sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Schweizer Industrie entscheidend zu verändern. Die Oeffnung der internationalen Märkte und die Schaffung neuer, supranationaler Markträume mit erleichtertem und vereinheitlichtem Waren- und Kapitalverkehr heben die weltweite Konkurrenz auf ein neues Niveau: Im Rahmen des internationalen Zoll- und Handelsabkommens GATT wird ein kontinuierlicher Abbau der Zölle angestrebt, mit der EFTA wird eine westeuropäische Freihandelszone eingerichtet und mit der EWG wird langfristig ein rund 300 Millionen Menschen umfassender multilateraler Wirtschaftszusammenschluss in die Wege geleitet.

Zunächst bedeutet diese Entwicklung noch keine direkte Bedrohung für die Schweizer Exportindustrie. Die verschärften internationalen Konkurrenzbedingungen können durch eine weitere extensive Ausweitung der Produktion und die Errichtung neuer Produktionsbereiche aufgefangen werden. Für die zusätzlichen, meist wenig qualifizierten Arbeitsplätze lassen sich anfänglich noch genügend Arbeitskräfte finden - vornehmlich Frauen und Fremdarbeiter. Doch bereits Mitte der sechziger Jahre mündet das forcierte Breitenwachstum in "Ueberbeschäftigung". Verstärkt wird der Mangel an Arbeitskräften noch durch die ab 1964 einsetzenden restriktiven Einwanderungsbestimmungen des Bundes - auch ein Mittel, die kleineren Industriebetriebe zur Steigerung ihrer Produktivität und damit zu Rationalisierungsmassnahmen zu zwingen[9] (vgl. auch Kap. 5.3).

---

9 *"Die staatlichen Massnahmen, welche seit 1964 ergriffen wurden, sind vor allem als Anpassung des Gesamtkapitals an die 'nationalistischen' Forderungen eines Teils der einheimischen Arbeiterschaft zu verstehen. Gleichzeitig erlaubten sie aber dem Kapital die Vorbereitung eines technologischen Sprungs, der es ihm ermöglichen sollte, sich wieder an die veränderten Bedingungen des Weltmarktes anzupassen. (...) Die Ausdehnung des Schweizer Produktionsapparates, begründet auf dem unbegrenzten Import der Arbeitskraft, wurde deshalb seit 1964 verlangsamt - zur Zeit der ersten Konjunkturmassnahmen, die zum Ziel hatten, die Umkehr zum intensiven Wirtschaftswachstum durchzusetzen"* (THUT/BISLIN 1977: 68).

a) Erwerbstätige



b) Wertschöpfung
(zu Preisen von 1970)

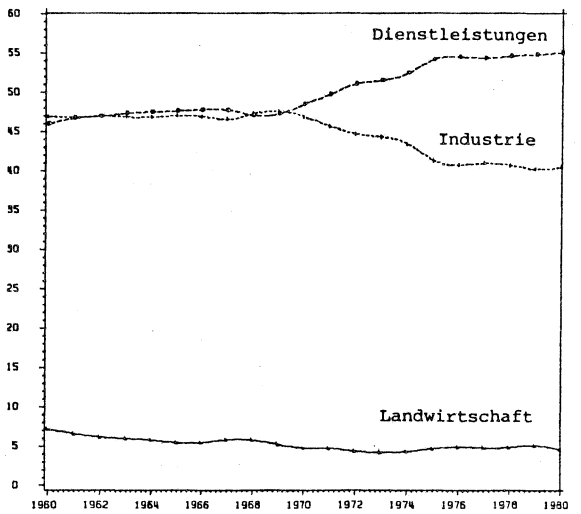


Abbildung 1: Entwicklung der drei Wirtschaftssektoren in der Schweiz 1960 - 1980

In: KNESCHAUREK/MEIER 1983: 14.

Die kleinen und mittleren Unternehmen erreichen bald die obere Grenze ihrer Produktivität. Obwohl sie sich zunächst mittels Kartellen und Verbands-Organisationen gegen die internationale Konkurrenz zu behaupten suchen, setzt ein anfänglich langsamer, sich aber ständig beschleunigender Konzentrationsprozess ein, verbunden mit einer Umstrukturierung und Rationalisierung des Produktionsprozesses.[10] Spektakuläre Zusammenschlüsse in einigen Schlüsselindustrien wie Sulzer/Escher-Wyss 1966, BBC/MFO 1967, Ciba/Geigy 1970, Nestlé/Ursina-Franck 1971 markieren dabei nur die Spitze des Eisbergs. Denn allein zwischen 1955 und 1965 wird die Zahl der Unternehmen in der Schweiz um 14'590 (bzw. 6,5%) reduziert, während sich die Zahl der in diesen Unternehmen beschäftigten Arbeitskräfte um rund 29% erhöht.[11]

Trotz den spürbaren Konzentrationstendenzen erscheinen deren Auswirkungen auf die einheimische Wirtschaft gesamthaft gesehen als eher bescheiden: Ein grosser Teil der helvetischen Industrie vertraut lange noch auf die bewährten Rezepte des Breitenwachstums und verzichtet auf grundlegende Restrukturierungsmassnahmen. Auf diese Weise bleibt die Schweiz bis in die siebziger Jahre eine ausgeprochene Industrienation mit einem konstanten Beschäftigungsanteil des Industriesektors von 45 - 50% (vgl. Abbildung 1 auf Seite 24).

---

10 *"Diese Entwicklung, die ähnlich wie in anderen Ländern verlief, darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass* im internationalen Vergleich die Produktivität der schweizerischen Industrie auch in den sechziger und siebziger Jahren langsamer zunahm als in vielen andern europäischen Ländern. *Von 1970 bis 1974 verzeichnete die Schweiz sogar den geringsten Anstieg der Produktivität von allen wichtigeren Industrieländern, nämlich 16% im Vergleich zu 32% in den Niederlanden, 36% in Japan"* (AUTORENKOLLEKTIV 1976: 176f).

11 Zwischen 1965 und 1975 scheint sich der Trend allerdings umzukehren: Während die Zahl der Unternehmen um 0,7% ansteigt, werden rund 2,8% der Beschäftigten abgebaut (vgl. BfK 1979: 52, sowie Kap. 4.1).

1.2 Die Krise: Das Ende des Werkplatzes Schweiz ?

Die jahrzehntelange, ungebrochene Prosperität der Schweizer Industrie wird erst im Zusammenhang mit der tiefgreifenden weltwirtschaftlichen Umstrukturierung anfangs der siebziger Jahre ernsthaft in Frage gestellt. Die Krise des internationalen Währungssystems und der anschliessende Uebergang zu den flottierenden Wechselkursen im Januar 1973 (vgl. Kap. 2.1) lässt den Schweizerfranken in ungeahnte Höhen klettern, die Oelkrise induziert einen Konjunktureinbruch auf Weltmassstab, und die anlaufende mikroelektronische Revolution setzt einen weltweiten Rationalisierungsschub in Gang: Die internationalen Rahmenbedingungen der gesamten schweizerischen Industrie erfahren die wohl einschneidensten Aenderungen seit dem Zweiten Weltkrieg.

Anfänglich scheint es allerdings, als ob die Schweiz von der weltweiten Krise verschont bliebe: Die Exporte florieren, die Industrieproduktion legt jährliche Zuwachsraten um 5% vor, das Wachstum der Investitionen liegt noch höher. Ein eigentlicher Bauboom lässt die Bauwirtschaft aus allen Nähten platzen: Ihr Wertschöpfungsanteil erreicht 1972 18% der gesamten Industrieproduktion,[12] allein 1971 erzielt sie eine Wachstumsrate von 11%. Doch der merkwürdige Bauboom ist *"eher ein ökonomisches Fieberzeichen als Grund zu Optimismus"* (LEVY/ DUVANEL 1984: 159), denn seine Antriebskräfte sind weniger produktivitätssteigernde Neuinvestitionen - die hohe Investitionsquote wird nicht von einer entsprechenden Zunahme der Produktivität begleitet - als vielmehr eine eigentliche konjunkturelle "Ueberhitzung": Eine teils über den tiefen und unflexiblen Frankenkurs importierte, teils durch eine verfehlte Wirtschaftspolitik (vgl. Kap. 5.3) hausgemachte Inflation, die bis 1972 auf 9,8% ansteigt,[13] erzeugt eine eigentliche Flucht in den Beton.

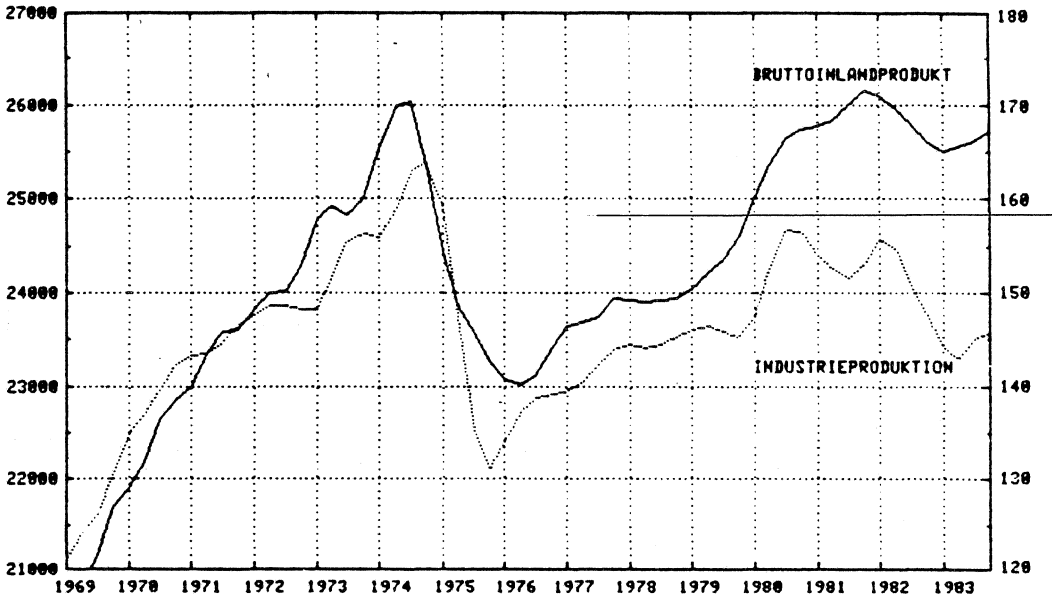
---

12 Vgl. KNESCHAUREK/MEIER 1983: 25.

13 *"1971 - 1975 betragen die Inflationsverluste der Sparer und Gläubiger mehr als 10 Milliarden Franken. Viele Lohnempfänger sehen nicht nur einen Teil ihres Verdienstzuwachses in inflationärem Rauch und gestiegenen Transport- und Mietkosten aufgehen, sondern werden aufgrund der kalten Progression auch vom Staat stärker geschröpft"* (LEVY/DUVANEL 1984: 159f).

a) Bruttoinlandprodukt (BIP) und Industrieproduktion (IP)

(BIP: linke Skala, in Mio.Fr. zu Preisen von 1970, saisonbereinigt
IP: rechte Skala, Index 1963 = 100, saisonbereinigt)



b) Reale Investitionen der Industrie

(in Mio.Fr. zu Preisen von 1970)

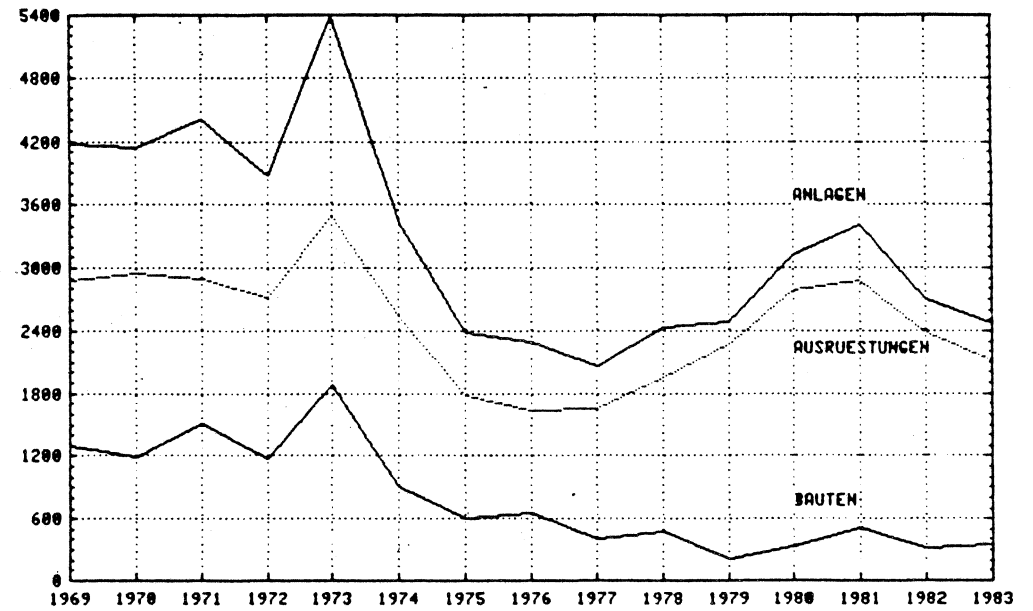


Abbildung 2: Die Struktur der Krise in der Schweizer Industrie

In: HOLZ/LOERTSCHER 1984: 12/30

Die Krise ist vorprogrammiert, bereits ab 1972 bricht der Bauboom zusammen, und 1975 wird der ganze Industriesektor mitgerissen (vgl. Abbildung 2 auf Seite 27). Innert Jahresfrist fällt die Industrieproduktion um 14%, die Investitionsrate um 16%. Die Bauindustrie erlebt ein eigentliches Debakel, ihre reale Wertschöpfung geht zwischen 1972 und 1977 um 30% zurück, innert dreier Jahre werden allein in dieser Branche gegen 100'000 Arbeitsplätze "strukturbereinigt".[14]

Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Krise sind verheerend und übertreffen sogar das Ausmass derjenigen von 1931/32. Keine andere westliche Industrienation hat einen derart drastischen Wirtschaftseinbruch zu verzeichnen wie die Schweiz: Das Bruttoinlandprodukt sinkt innerhalb von einem Jahr um 7,4%, Massenentlassungen, Betriebsschliessungen und Kurzarbeit avancieren zum brisantesten innenpolitischen Thema. Der Beschäftigungsanteil des sekundären Sektors fällt von 45% im Jahre 1970 auf 40% im Jahre 1976,[15] allein von 1973 - 1976 werden rund 244'000 oder 17% aller Beschäftigten dieses Sektors abgebaut. Dieser Stellenabbau wird jedoch keineswegs durch den Dienstleistungssektor kompensiert, wie so oft behauptet wird, gehen doch dort gleichzeitig ebenfalls rund 30'000 Arbeitsplätze verloren (vgl. Tabelle 2 auf Seite 22).

Trotz dem massiven Stellenabbau bleibt aber die "offizielle" Arbeitslosigkeit tief und erreicht sogar auf der Höhe der Krise nicht einmal 1%, denn die Krisenfolgen werden auf die schwächsten Bevölkerungsgruppen abgewälzt: Innerhalb von drei Jahren werden über 180'000 FremdarbeiterInnen in ihre ohnehin schon von Arbeitslosigkeit geplagten Heimatländer abgeschoben (vgl. Tabelle 2 auf Seite 22), tausende verheirateter Frauen geben ihre "Doppelbeschäftigung" auf und widmen sich wieder ausschliesslich dem häuslichen Herd bzw. der Reproduktion

---

14 Vgl. AUTORENKOLLEKTIV 1976: 39 bzw. 52.

15 Der Wertschöpfungsanteil des sekundären Sektors verringert sich im gleichen Zeitraum von 47% auf 41% (vgl. KNESCHAUREK/MEIER 1983: 14).

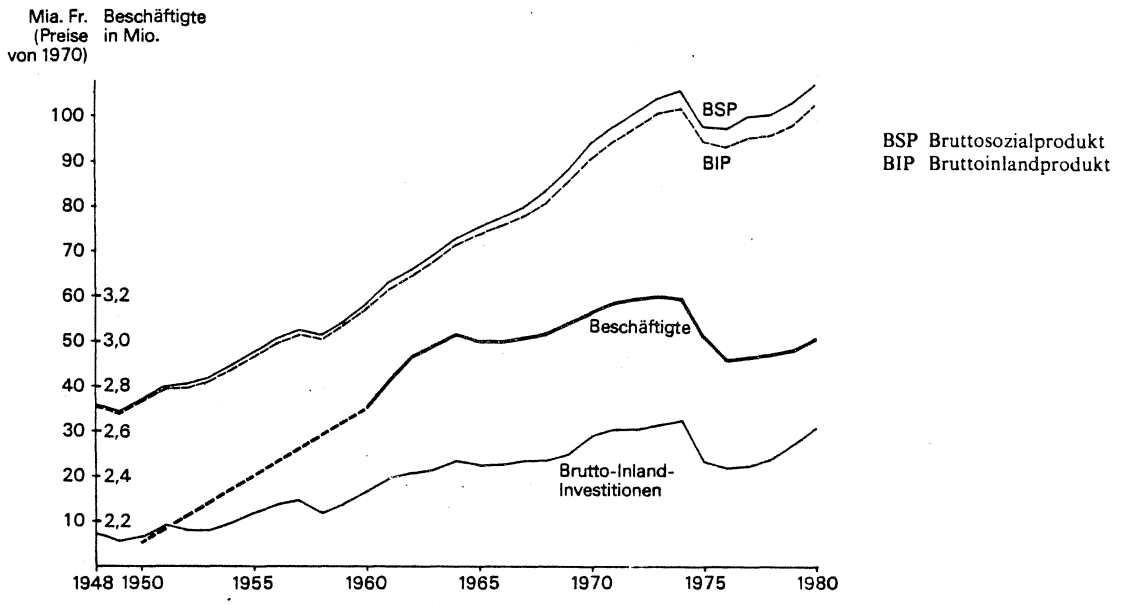


Abbildung 3: Konjunkturverlauf in der Schweiz 1948 - 1980

In: GILG/HABLUETZEL 1983: 204

ihres erwerbstätigen Ehegatten, Jugendliche verzögern ihren Einstieg in den verstopften Arbeitsmarkt durch diverse "Uebergangslösungen" und manche älteren Lohnabhängigen werden zwangspensioniert.[16]

Auf der anderen Seite wird die Krise zur längst überfälligen Restrukturierung des Produktionsprozesses benutzt: Durch den drastischen Abbau unproduktiver Betriebseinheiten, Rationalisierungs- und Zentralisierungsmassnahmen wird das schweizerische Produktionssystem den

16 Das Ausmass dieser versteckten Arbeitslosigkeit lässt sich z.B. an der Entwicklung der Erwerbsquote (d.h. dem Anteil der Beschäftigten an der Gesamtbevölkerung) ablesen, die zwischen 1973 und 1976 von 48,4% auf 44,4% absinkt (vgl. BRUGGER 1985: 81).

veränderten internationalen Rahmenbedingungen angepasst. Die Kosten dieser Restrukturierung werden wo immer möglich auf die LohnarbeiterInnen abgewälzt: Massenentlassungen, Kurzarbeit (mit entsprechenden Lohnkürzungen), allgemeiner Lohnstop,[17] Erhöhung des Arbeitstempos und der Arbeitsdisziplin, sowie betriebsinterne Umstrukturierungen, die für die Lohnabhängigen häufig mit einer Minderqualifikation und entsprechendem Lohnabbau verbunden sind. Mit diesen Massnahmen können die Unternehmer in der Krise nicht nur Kosten einsparen, sondern auch die ArbeiterInnen disziplinieren.[18]

Die Branchenstruktur der schweizerischen Industrie wird durch diesen Umstrukturierungsprozess nachhaltig verändert (vgl. Tabelle 3): Die Uhrenindustrie erlebt einen tragischen Zusammenbruch[19] und muss zwischen 1970 und 1983 über die Hälfte aller Arbeitsplätze abbauen.[20] Die als Folge der Krise nachlassende Inlandnachfrage nach Investitionsgütern setzt auch der Metall- und Maschinenindustrie erheblich zu. Einzig der Chemie gelingt es, ihren Personalbestand in den siebziger Jahren zu halten.[21]

---

17 Zwischen 1973 und 1976 werden die Reallöhne in der gesamten schweizerischen Wirtschaft gerade noch um 1% pro Jahr erhöht (vgl. BRUGGER 1985: 84).

18 *"Für die Arbeiterklasse bedeutet die Krise den Generalangriff der Unternehmer auf den Reallohn durch Kurzarbeit und Entlassungen, durch die Streichung der Ueberzeit, der übertariflichen Lohnzahlungen, durch die Verweigerung des Teuerungsausgleichs und des 13. Monatlohns. Sie bedeutet die Wiederherstellung der Produktionsdisziplin und der Arbeitsproduktivität durch vermehrten Leistungsdruck angesichts der drohenden Entlassung. Sie bedeutet die Wiederherstellung der Betriebshierarchie und die Zerstörung der Machtpositionen der Arbeiter im Betrieb durch die Entlassung der Arbeiteravantgarden bis hin zu progressiven Gewerkschaftern"* (THUT/BISLIN 1977: 75f).

19 Durch die Einführung der Mikroelektronik wandelt sich die Uhr von einem Luxus- zu einem Massenkonsumgut. Der darauf einsetzenden Exportoffensive der japanischen Konkurrenz hat die helvetische Uhrenindustrie bis zur Erfindung der "Swatch" kaum wirksame Strategien entgegenzusetzen.

20 Die Textil- und die Bekleidungsindustrie haben dasselbe Schicksal bereits in den sechziger Jahren erfahren. Seither versuchen sie mit drastischen Rationalisierungsmassnahmen die internationale Wettbewerbsfähigkeit zurückzuerobern: Die Entwicklung zeigt denn von 1974 - 1980 bei immer noch massiv sinkenden Arbeitsplätzen wieder eine leichte Zunahme der Wertschöpfung und damit eine wesentliche Steigerung der Produktivität (vgl. KNESCHAUREK/MEIER 1983).

21 Vgl. BORNER/WEHRLE 1984: 103.

Tabelle 3: Branchenstrukturwandel in der Schweizer Industrie 1960 - 1980

Branche	Beschäftigte: Anteil an der Industrie in %			relative Veränderung in %
	1960	1970	1980	1960 - 1980
Anteilsgewinner				
Elektrizität	1,5	1,7	2,4	+ 59
Chemie	3,9	4,9	6,0	+ 53
Kunststoffe	1,5	1,8	2,0	+ 34
Graphisches Gewerbe	4,0	4,6	5,1	+ 26
Maschinen	17,7	19,5	21,7	+ 23
Metall	13,4	13,8	14,1	+ 5
Nahrungsmittel	9,0	8,6	9,4	+ 4
Anteilsverlierer				
Holz/Möbel	6.5	6.4	6.3	- 3
Bau	16,8	17,4	16,0	- 5
Steine/Erden	2,3	2,2	2,1	- 9
Papier	1,6	1,4	1,4	- 14
Uhren	6,5	6,7	5,2	- 20
Bergbau	0,6	0,5	0,4	- 27
Textilien	6,7	4,7	3,6	- 45
Bekleidung	7,8	5,8	4,1	- 47
Total	100	100	100	- -

Quelle: KNESCHAUREK/MEIER 1983: 31

Diese Entwicklung spiegelt direkt die langfristige internationale Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Industrie unter den veränderten internationalen Rahmenbedingungen. Verschiedene Modellsimulationen mit einem vom Institut für Wirtschaftsforschung an der ETH Zürich entwickelten "4-Sektoren-Modell" versuchen, diese Zusammenhänge quantitativ nachzuweisen.[22] Gemäss dem Modell zählen die Chemie, die Lebensmittelindustrie, die Kunststoffverarbeitung, das graphische Gewerbe sowie die Metall- und Maschinenindustrie Ende der siebziger

---

22 Vgl. dazu z.B. ETTER/HOLLENSTEIN/LOERTSCHER/STALDER 1979, HOLLENSTEIN 1979 oder LOERTSCHER 1983.

Jahre auf dem Werkplatz Schweiz zu den strukturstarken Branchen, während die Textil- und Bekleidungsindustrie, die Uhrenindustrie, die Papierindustrie, die Getränke- und Tabakindustrie sowie das übrige verarbeitende Gewerbe strukturell gefährdete Branchen darstellen.

Obwohl demnach die Krise in den siebziger Jahren eine "Strukturbereinigung" erzwungen hat, erweist sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit des redimensionierten Werkplatzes Schweiz auch in den achtziger Jahren keineswegs als gesichert: Der grossangelegte Umstrukturierungsprozess der schweizerischen Industrie ist bis heute noch nicht abgeschlossen. Der vielbeschworene konjunkturelle Aufschwung hat sich bis in die jüngste Zeit eher als eine Berg- und Talfahrt präsentiert: Nach einem zaghaften Aufschwung Ende der siebziger Jahre ist bereits 1982 eine neuerliche Rezession eingetreten, von der nicht mehr nur die chronischen Problembranchen (wie Uhren, Textil oder Bekleidung) betroffen sind, sondern auch ehemalige "Anteilsgewinner" wie Maschinenbau, Metallverarbeitung und sogar die chemische Industrie. Die meisten Industriezweige haben auch in den achtziger Jahren noch mit gravierenden Strukturproblemen zu kämpfen, was sich weiterhin in den bekannten "Strukturbereinigungsmassnahmen" wie Betriebsschliessungen, Redimensionierungen und Betriebsübernahmen manifestiert. Daraus resultiert ein neuerlicher Beschäftigungsrückgang des sekundären Sektors um rund 65'000 Arbeitsplätze allein in den Jahren 1980 bis 1983.[23]

Wie aus einer detaillierten Umfrage aus dem Jahre 1982 hervorgeht, setzen die befragten Unternehmen bei der internen Umstrukturierung zur Verbesserung ihrer internationalen Konkurrenzfähigkeit vor allem auf die Einführung neuer Produkte und die Erschliessung von neuen

---

23 *"Interessant, aber kaum sehr beruhigend ist die Beschäftigungsentwicklung zu Beginn der 80er Jahre verlaufen. Während die Industriebeschäftigung nach einem Zwischenhoch 1981 wieder kontinuierlich abnimmt, wird der Kompensationseffekt des Dienstleistungssektors deutlich schwächer. Insgesamt wäre es falsch anzunehmen, die Beschäftigungssituation in der Schweiz sei nun strukturell bereinigt oder würde zumindest in ruhigeren Bahnen verlaufen. Zwar scheint beispielsweise bei der Textil- und Bekleidungsindustrie oder im Baugewerbe der Beschäftigungseinbruch auf tiefem Niveau stabilisiert zu sein, bei der Uhrenindustrie dagegen geht die Talfahrt unvermindert weiter und bei der Maschinenindustrie steht sie uns erst noch bevor"* (BORNER/WEHRLE 1984: 102f).

Absatzmärkten. Im weiteren werden auch Einsparungen bei den Lohnstückkosten, die Einführung neuer Fertigungsverfahren sowie die Straffung der Produktepalette in Aussicht gestellt.[24] Die Umsetzung dieser Massnahmen bedeutet für einen grossen Teil der Unternehmen eine Erhöhung der Qualifikationsanforderungen an die Lohnabhängigen sowie eine Veränderung der Beschäftigungsstruktur zugunsten des nicht-produktiven Bereichs (vgl. Kap. 1.4). Die Strategie der Rationalisierung bleibt in der Schweiz auch in den achtziger Jahren dominant.

Abschliessend ist festzuhalten: Die Entwicklung der schweizerischen Industrie ist nach dem Zweiten Weltkrieg durch ein jahrzehntelanges, kontinuierliches, hauptsächlich quantitatives Breitenwachstum gekennzeichnet. Dieser Trend wird mit dem Einbruch der weltweiten Krise mitte der siebziger Jahre gestoppt. Unter den veränderten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist der Werkplatz Schweiz kaum mehr konkurrenzfähig. Entgegen den anfänglichen Hoffnungen auf die berühmten Silberstreifen am Horizont erweist sich die Krise der helvetischen Industrie als ein tiefgreifender, irreversibler Prozess. Die Konsequenzen sind dementsprechend einschneidend: Sie äussern sich im massiven Abbau von Produktionskapazitäten und Arbeitsplätzen, verbunden mit einem langanhaltenden Umstrukturierungsprozess, der bis heute noch nicht abgeschlossen ist. Der Beschäftigungsanteil des sekundären Sektors sinkt bis 1983 kontinuierlich auf rund 38%, was konkret bedeutet, dass seit 1970 in diesem Sektor netto über 300'000 Arbeitsplätze definitiv abgebaut worden sind. Die strukturelle Reorganisation des Produktionsprozesses verläuft schwergewichtig in Richtung einer zunehmenden Rationalisierung und einer gleichzeitigen Konzentration auf kapitalintensive, technologisch hochstehende Produktsparten.

Aus dem Blickwinkel der Weltwirtschaft wird in der Schweiz mittels der Krise allerdings nur eine längst überfällige "De-Industrialisierung" nachgeholt, die in anderen Industrienationen bereits einige Jahrzehnte früher vollzogen worden ist.[25] Die rasante Demontage des Werkplat-

---

24 Vgl. MUELLER 1983: 70ff. Befragt wurden insgesamt 50 Unternehmen, die nach den Kriterien geographische Lage, Grössenklasse und Branchenzugehörigkeit einen repräsentativen Querschnitt der schweizerischen Unternehmen bilden sollten.

zes Schweiz ist die (verspätete) Folge einer vollständigen Neuorganisation der Weltwirtschaft, die ihrerseits erst auf der Basis einer grundlegenden Umgestaltung des Produktionsprozesses realisierbar wurde (vgl. Kap. 1.4 und 1.5).

1.3 Die Multinationalisierung der Produktion

Die Krise der siebziger Jahre bringt alle Industrieunternehmen der Schweiz in arge Bedrängnis. Alle? Fast alle. Einer kleinen Zahl von sehr besonderen Unternehmen gelingt der grosse Sprung nach vorn: den multinationalen Unternehmen.

Während die Schweizer Industrie dem wohl massivsten Produktionseinbruch seit Jahrzehnten gegenübersteht und im gesamten sekundären Sektor in den siebziger Jahren rund 240'000 Arbeitsplätze abgebaut werden, erfreuen sich die helvetischen Multis einer äusserst prosperierenden Entwicklung. Allein den fünfzehn grössten von ihnen gelingt es, ihren Personalbestand im gleichen Zeitraum um 141'000 (oder 28%) auszubauen. Dies könnte zur Annahme verleiten, dass die helvetischen Multis den Produktionsstandort Schweiz vor einem noch stärkeren Zusammenbruch bewahrt hätten, doch dem ist nicht so. Nur gerade 3000 von diesen zusätzlichen Arbeitsplätzen liegen in der Schweiz, der grosse Rest befindet sich irgendwo in der Weite der

---

25 *"Während in den USA, in Deutschland und Frankreich bereits in den vierziger und fünfziger Jahren eine rückläufige Tendenz des Beschäftigungsanteils der Industrie bemerkbar war (...), zeigt sich diese Tendenz in der Schweiz bis 1970 in keiner Weise. (...) Betrachtet man jedoch den Verlauf des Beschäftigungsanteils der Industrie in den siebziger Jahren, so zeigt sich, dass vor allem in der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts ein massiver Schrumpfungsprozess des industriellen Sektors stattgefunden hat. (...) Unseres Erachtens scheint der vergleichsweise sehr hohe Industrieanteil der Schweiz bis 1970 kein zeitunabhängiges Charakteristikum der schweizerischen Volkswirtschaft gewesen zu sein. Vielmehr dürfte (...) die 'verspätete' Strukturanpassung in Richtung einer postindustriellen Gesellschaft auf Faktoren zurückzuführen sein, welche den industriellen Sektor in der Schweiz bis etwa 1970 speziell begünstigt, sich aber dann in den siebziger Jahren verflüchtigt und so eine Anpassung an den schon längst aufgestauten strukturellen Druck ermöglicht haben"* (KNESCHAUREK/ MEIER 1983: 13ff).

fünf Kontinente. Die radikale weltwirtschaftliche Umstrukturierung, die mit Hilfe der Krise durchgesetzt worden ist, liesse sich kaum eindrücklicher demonstrieren.

Die Multinationalisierung der Produktion ist kein neues Phänomen, auch für die Schweizer Industrie nicht.[26] Neu hingegen sind die Dimensionen, welche die Auslandaktivitäten der helvetischen Multis in den siebziger Jahren annehmen, und neu sind auch die Rahmenbedingungen, unter denen die Multis operieren. Die Ursachen für das phänomenale Wachstum der helvetischen Multis sind genau bei den gleichen weltwirtschaftlichen Umwälzungen zu suchen wie die Ursachen für das klägliche Serbeln des Werkplatzes Schweiz, nur mit umgekehrten Vorzeichen. Wo die Oeffnung der internationalen Waren- und Kapitalmärkte oder die umfassende Rationalisierung des Produktionsprozesses oder der Ausbau des internationalen Verkehrs- und Kommunikationssystems für die einheimische Industrie eine massive Verschärfung der weltweiten Konkurrenz bedeuten, bildet die dadurch erreichte räumliche Flexibilität der Produktion gerade die Grundlage für eine intensivierte Multinationalisierung der Grosskonzerne (vgl. Kap. 1.5). Sieht die Schweizer Exportindustrie ihre internationale Konkurrenzfähigkeit unter dem hohen Frankenkurs dahinschmelzen, überfordert die Automation der Produktion ihre Investitionskapazitäten, macht ihr die Exportoffensive aus den Billiglohnländern sogar noch den Inlandmarkt streitig, so ziehen die Multis genau aus denselben Faktoren zusätzlichen Nutzen, können sie doch mittels Produktionsverlagerungen rasch und flexibel auf die veränderten internationalen Produktionsbedingungen reagieren und auch noch die letzten komparativen Kostenvorteile (wie z.B. grosse Produktionseinheiten, "billige" Standorte etc.) optimal ausschöpfen. Und dank dem hohen Frankenkurs sind ihre Neuaquisitionen im Ausland sogar besonders wohlfeil.

Die heutige Grösse und Stärke der Schweizer Multis ist allerdings nicht einfach das zwangsläufige Resultat der Ausdifferenzierung einer neuen internationalen Arbeitsteilung, sie gründet vielmehr auf den beachtlichen Auslandinvestitionen, welche die Schweizer Konzerne, mit tat-

---

26 Vgl. Teil III, Kap. 1.3 (HITZ 1989).

kräftiger Unterstützung durch die Banken, bereits vor dem Zweiten Weltkrieg akkumuliert haben.[27] Die ausländischen Ableger der helvetischen Unternehmen hatten anfänglich in erster Linie die Aufgabe, die internationale Position der einheimischen Exportindustrie zu festigen. Sie sollten einerseits die Rohstoffgewinnung kontrollieren,[28] anderseits als wirtschaftliche "Brückenköpfe" bestehende Märkte absichern bzw. neue Märkte erschliessen. Von diesen "Brückenköpfen" dürften insbesondere die schweizerischen Investitionsgüterexporte in nicht unerheblichem Ausmass profitiert haben.[29] Bis in die Nachkriegsjahre hat daneben meistens auch die Nähe zu Rohstoffquellen und Absatzmärkten bzw. die damit verbundene Einsparung von Transportkosten eine wichtige Rolle bei der Gründung bzw. Uebernahme ausländischer Zweigbetriebe gespielt. Die Umgehung von ausländischen Importrestriktionen und Zöllen war ein weiteres Motiv, das - infolge der zunehmenden protektionistischen Tendenzen - gerade in jüngster Zeit wieder grössere Bedeutung gewinnt.[30]

Doch erst die umfassende Neuorganisation des Produktionsprozesses, die Vereinheitlichung der internationalen Rahmenbedingungen und der Ausbau eines leistungsfähigen, weltumspannenden Verkehrs- und Kommunikationssystems schafften die Voraussetzungen für das ungehemmte Auswuchern (auch) der schweizerischen Multis zu den gigantischen Wirtschaftskonglomeraten, von denen wir heute beherrscht werden. Mit der Möglichkeit zur (fast) unbegrenzten Verschiebung einzelner Produktionsstufen auf dem Erdball (vgl. Kap. 1.5) verändert sich auch die Funktion der multinationalen Unternehmen: Der "moderne" Multi stellt im Prinzip ein eigen-

---

27 Vgl. Teil IV (HARTMANN 1989).

28 So z.B. die Bauxitgewinnung der schweizerischen Aluminiumindustrie.

29 *"Zur Zeit des starken Wirtschaftswachstums und der annähernden Vollbeschäftigung in den alten Industrieländern war vor allem die exportfördernde Brückenkopffunktion der eigenen Multis im Ausland für die positive Gesamtbeurteilung der Auslandaktivitäten verantwortlich."* (BORNER/WEHRLE 1984: 36)

30 Dies dürfte mit ein Hauptgrund dafür sein, dass die fünfzehn grössten Schweizer Multis ihren Personalbestand in den USA zwischen 1970 und 1980 um 55'000 Beschäftigte ausbauten und damit mehr als verdoppelten (vgl. BORNER/WEHRLE 1984: 137).

ständiges, hochdifferenziertes und arbeitsteiliges Produktionssystem dar, das weitgehend unabhängig von nationalen Bedingungen und Beschränkungen auf Weltmassstab operiert.

Tabelle 4: Direktinvestitionen im Ausland 1967 - 1978

Herkunftsland	in Mrd. Dollars				in Prozent			
	1967	1971	1975	1978	1967	1971	1975	1978
USA	57	83	124	168	49,6	49,3	47,2	45,5
Grossbritannien	18	24	30	41	15,3	14,1	11,6	11,1
BRD	3	7	16	32	2,6	4,3	6,1	8,1
Japan	2	4	16	27	1,3	2,6	6,0	7,3
Schweiz	**5**	**10**	**18**	**25**	**4,4**	**5,7**	**6,7**	**6,7**
Niederlande	11	14	19	24	9,6	8,2	7,2	6,4
Frankreich	6	7	11	15	5,3	4,3	4,2	4,0
Kanada	4	7	10	14	3,2	3,9	4,0	3,7
Schweden	2	2	4	5	1,5	1,4	1,7	1,6
Belgien/Lux.	2	2	4	5	1,8	1,4	1,4	1,5
Italien	2	3	3	3	1,8	1,8	1,3	0,9
übrige Länder (Schätzung)	4	5	7	10	3,5	3,0	2,7	2,7
Total	114	168	263	369	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: BORNER/WEHRLE 1984: 79

Die wichtigste Expansionsphase der Multis beginnt Ende der sechziger Jahre: Im Rahmen der globalen Umstrukturierung des Produktionsprozesses erzielen die Auslandinvestitionen weltweit ein unglaubliches Wachstum und steigen innert elf Jahren auf mehr als das dreifache (vgl. Tabelle 4).[31] Unter Auslandinvestitionen (präziser: Direktinvestitionen im Ausland) werden dabei jene Kapitalanlagen verstanden, mit denen ein inländisches Unternehmen (durch den Erwerb von Eigentumsrechten) eine direkte Kontrolle über die Geschäftstätigkeit von Unternehmen und Betrieben im Ausland erlangt. Einer detaillierten Interpretation der ausländischen

31 Eine Erhebung von KRAEGENAU (1982) schätzt die Auslandinvestitionen der elf wichtigsten Investorländer für Ende 1980 bereits auf mindestens 470 Mrd.$.

Direktinvestitionen sind leider enge Grenzen gesetzt, da die verfügbaren Daten eine sehr unterschiedliche Qualität aufweisen.[32] Dennoch lassen sich aus Tabelle 4 auf Seite 37 die Dimensionen wenigstens erahnen, die das multinationale Imperium mittlerweile erreicht hat.[33]

Was diese Zahlen auch zeigen, ist die - selbst im internationalen Vergleich - geradezu sensationelle Expansion der Schweizer Multis, die ihre bereits in den sechziger Jahren ungemein starke Position in den siebziger Jahren sogar noch ausbauen können: Seit Jahren verfügen die Schweizer Multis - absolut betrachtet! - über das fünftgrösste Auslandimperium der Welt. Gemessen an der Grösse der Bevölkerung erreicht die Schweiz damit den mit Abstand höchsten "Multinationalisierungs-Grad" aller Industrienationen. Werden statt der Direktinvestitionen im Ausland die Anzahl der Konzerne mit Unternehmen in mehr als 10 Ländern betrachtet, ergibt sich derselbe Befund: Obwohl in der Schweiz anfangs der siebziger Jahre "nur" 32 derartige Multis gezählt werden, belegt sie damit - pro Kopf der Bevölkerung - den ersten Rang in der entsprechenden Weltrangliste.[34] Das Total der ausländischen Tochtergesellschaften schweizerischer Unternehmen wird für denselben Zeitpunkt auf über 1600 geschätzt.[35] Dabei gilt es zu

---

32 *"Eine Analyse von Direktinvestitionen steht vor dem Problem, dass deren wirtschaftliche Bedeutung in einem krassen Missverhältnis zur Qualität der Statistiken über internationale Investitionen steht. Lückenhafte Daten, unterschiedliche Erfassungskonzepte, und der unbefriedigende Tatbestand, dass vor allem in der Schweiz und in Kanada die Aktivitäten von internationalen Holdinggesellschaften (Marc Rich!) als nationale Auslandinvestitionen gelten, erschweren internationale Vergleiche. Immerhin bestehen für zehn der elf wichtigsten Herkunftsländer, aus denen über 90% der Direktinvestitionen stammen, offizielle Statistiken. Ausgerechnet für die Schweiz existieren bisher aber nur Schätzungen der Schweizerischen Bankgesellschaft - nebst unserer eigenen Erhebung bei den 15 grössten Industriemultis."* (BORNER/WEHRLE 1984: 78)

33 An die Stelle der Direktinvestitionen als bislang dominierende Form der Multinationalisierung treten mit der Ausdehnung des internationalen Finanzsystems immer mehr sogenannte "Neue Investitionsformen" (wie Joint Ventures, Lizenzabkommen, Subcontracting etc., vgl. auch Kap. 4.1), die den Multis eine flexiblere und gezieltere Investitionspolitik erlauben. Die Zahlen der Direktinvestitionen dürften deshalb in Zukunft zunehmend an Aussagekraft verlieren (vgl. BORNER/WEHRLE 1984: 77, 180ff).

34 Auf eine Million Einwohner kommen in der Schweiz 5,1 Multis mit Unternehmen in mehr als 10 Ländern. Schweden bringt es auf 4,1, die Niederlande auf 2,1, und in den USA sind es 1,4 (vgl. BORNSCHIER 1976: 494).

35 Vgl. ebd.

berücksichtigen, dass bislang nur ein gutes Dutzend Länder zum exclusiven Club der Mutterländer multinationaler Gesellschaften gehören.[36]

Tabelle 5: Umsätze der 87 grössten Industriemultis der Schweiz 1980

	Umsatz aus schweizerischer Produktion		Umsatz aus ausländischer Produktion		Konzernumsatz	
	Mrd. Fr.	in %	Mrd. Fr.	in %	Mrd. Fr.	in %
die 6 grössten	10,9	29,9	53,2	75,9	64,1	59,5
die 15 grössten	21,1	56,1	61,6	87,9	82,7	76,8
die 87 grössten	37,6	100,0	70,1	100,0	107,7	100,0

Quelle: BORNER/WEHRLE 1984: 132

1980 verzeichnen die 87 grössten Industriemultis der Schweiz[37] einen konsolidierten Konzernumsatz von 107,7 Mrd. Franken. Knapp zwei Drittel davon, nämlich 70,1 Mrd. haben sie im Ausland erwirtschaftet (vgl. Tabelle 5). Die Auslandproduktion allein dieser 87 Konzerne stellt

---

36 *"In diesem Zusammenhang ist zu bemerken, dass die kleineren Industrieländer, die viele multinationale Konzerne hervorgebracht haben - falls sie nicht gleichzeitig selbst von ausländisch kontrollierten Multis penetriert werden (wie z.B. Belgien) - die wohl grössten Nutzniesser der Institution der Multis sind (vorab: die Schweiz, die Niederlande und Schweden). Das liegt daran, dass die auch absolut gesehen beträchtlichen Vorteile, die sie aus der multinationalen Tätigkeit ihrer Unternehmen ziehen, im Verhältnis zu ihrer geringen Bevölkerung ein enormes Gewicht haben, und dass sie gleichzeitig - im Verhältnis zu den Vereinigten Staaten, dem absolut bedeutendsten Leitungssitzland - weniger Kosten für die Aufrechterhaltung der internationalen Ordnung zu tragen haben, auf die die Multis bei ihren Operationen angewiesen sind"* (BORNSCHIER 1976: 393).

37 Diese merkwürdige Zahl hat mit der Grundlage dieser Daten, einer Statisitk über die 100 grössten Industrieunternehmen der Schweiz (publiziert von der Schweizerischen Bankgesellschaft), zu tun: *"Unter diesen 100 grössten Industrieunternehmen der Schweiz verbergen sich neun ausländische Tochtergesellschaften, die in der Regel keine eigenen Auslandaktivitäten aufweisen und deshalb für unsere Fragestellung nicht in Betracht kommen. Vier weitere schweizerische Industrieunternehmen veröffentlichen weder den Personalbestand noch den Umsatz ihrer in der Schweiz domizilierten Betriebe und Tochtergesellschaften!"* (BORNER/WEHRLE 1984: 131).

damit die gesamten schweizerischen Exporte des gleichen Jahres von rund 50 Mrd. Franken bei weitem in den Schatten. Im selben Jahr beschäftigen die nämlichen Unternehmen 548'890 Lohnabhängige im Ausland (vgl. Tabelle 6), während gleichzeitig im Inland insgesamt gerade noch 692'000 industrielle Arbeitsplätze[38] gezählt werden: Die "Schweizer Qualitätsprodukte" werden immer weniger in der Schweiz selbst produziert, sondern zunehmend an den denjenigen Standorten des Erdballs, welche die im Augenblick günstigsten allgemeinen Produktionsbedingungen anzubieten haben.[39]

Tabelle 6: Personalbestände der 87 grössten Industriemultis der Schweiz 1980

	Schweiz		Ausland		Total Konzern	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
die 6 grössten	80'150	29,4	383'530	69,9	463'680	56,4
die 15 grössten	160'640	58,9	483'340	88,1	643'980	78,4
die 87 grössten	272'500	100,0	548'890	100,0	821'390	100,0

Quelle: BORNER/WEHRLE 1984: 132

Vor diesem Hintergrund wird verständlich, warum die schweizerische Industrie mit ihren über das Land verstreuten, schmucken Fabriken bis heute einen geradezu idyllischen Eindruck erweckt: weil die Auswirkungen des massiven Wachstums der helvetischen Industrie erst jenseits der Landesgrenzen sichtbar werden. Damit soll nicht unterstellt werden, dass dieses Wachstum in der Schweiz selbst keine Folgen hätte, doch spielt sich der Transfer von Tantiemen und

38 Diese Zahl basiert auf der Erhebung der Eidg. Industriestatistik. Dabei werden alle industriellen Betriebe mit mindestens 6 Beschäftigten in der unmittelbaren Güterproduktion erfasst (vgl. auch Kap. 4.1).

39 *"Es scheint tatsächlich nur eine Frage der Zeit zu sein, wann die Schweizer Industrie - wohl als erste der Welt - im Ausland mehr Leute als im Inland beschäftigt!"* (BORNER/ WEHRLE 1984: 134).

Gewinnen üblicherweise nicht in der Oeffentlichkeit ab.

Entscheidend für das Verständnis dieser verdeckten Form von Wirtschaftsimperialismus ist die Tatsache, dass die Schweiz selbst in viel geringerem Masse von Ablegern ausländischer Multis durchdrungen ist: Die Zahl der Arbeitsplätze in den von ausländischem Kapital beherrschten Handels-, Finanz-, und Industrieunternehmen in der Schweiz wird für 1980 auf rund 120'000 geschätzt.[40] Dabei handelt es sich jedoch vornehmlich um hochqualifizierte Arbeitsplätze, ist doch die Schweiz vor allem ein bevorzugtes Ziel für die Verlegung von Leitungssitzen und Holdings ausländischer Multis (vgl. auch Kap. 2.3).

Tabelle 7: Konzentrationsprozess in der Schweizer Industrie 1970 - 1980

	Inlandbeschäftigung					
Industrie-unternehmen	1970		1980		Veränderung 1970 - 1980	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
die 6 grössten	73'000	8,3	80'000	11,6	+7'000	+10
die 15 grössten	158'000	18,0	161'000	23,3	+3'000	+2
die 87 grössten	--	--	273'000	39,5	--	--
gesamte Industrie	880'000	100,0	692'000	100,0	-188'000	-21

Quellen: BORNER/WEHRLE 1984: 132/136; Stat. Jahrbuch der Schweiz 1982.

---

40 Vgl. BORNER/WEHRLE 1980: 130.
Die Schweizer Konzerne haben es sogar geschafft, im Land des klassischen Militär- und Wirtschaftsimperialismus, den USA, mehr Arbeitskräfte für sich arbeiten zu lassen, als umgekehrt die US-amerikanischen Konzerne in der Schweiz beschäftigen: 1978 arbeiten in US-kontrollierten Unternehmen in der Schweiz rund 40'000 Personen, während die schweizerischen Multis in den USA gut 88'000 Arbeitskräfte beschäftigen (vgl. HOEPFLINGER 1980: 15 bzw. 20).

Dass die forcierte Multinationalisierung des Produktionsprozesses von einer ausgeprägten Unternehmenskonzentration im Inland begleitet wird, dürfte kaum erstaunen. Die ungleiche internationale Wettbewerbsfähigkeit hat auch innerhalb der Schweiz eine zusehends divergierende Entwicklung von "nationaler" und "multinationaler" Produktion zur Folge, d.h. die wenigen multinationalen Konzerne vergrössern ihren Produktionsanteil auf Kosten derjenigen (vorwiegend mittleren und kleinen) Unternehmen, die vollständig auf den Produktionsstandort Schweiz angewiesen bleiben. Leider kann dieser Prozess nicht anhand der Umsatzentwicklung belegt werden, da in der Schweiz keine offizielle Umsatzstatistik existiert (vgl. Kap. 4.1). Dennoch lässt sich auch aufgrund der Beschäftigungszahlen eine eindrückliche Konzentrationstendenz nachweisen: So ist der Personalbestand der 6 grössten Industriekonzerne zwischen 1970 und 1980 in der Schweiz - hauptsächlich durch diverse grössere und kleinere Fusionen und Uebernahmen - noch um rund 7000 Personen (oder rund 10%) angestiegen, während die in der Grössenrangliste folgenden 9 Konzerne bereits rund 4000 (bzw. 5%) ihrer schweizerischen Arbeitsplätze abgebaut haben (vgl. Tabelle 7 auf Seite 41). Demgegenüber beträgt aber der gleichzeitige Beschäftigungsverlust aller Industrieunternehmen in der Schweiz rund 188'000 Arbeitsplätze oder gut 21%.[41] Somit vergrössern die 15 grössten Industriekonzerne ihren Anteil an der gesamten industriellen Beschäftigung in der Schweiz zwischen 1970 und 1980 von 18% auf 23%, allein die 6 grössten Multis können von 8% auf 12% zulegen (vgl. auch Kap. 4.1).

Der weltwirtschaftliche Umstrukturierungsprozess der siebziger Jahre begünstigt in der Schweiz nur eine sehr kleine Zahl von allerdings sehr grossen, vorwiegend multinationalen Unternehmen, womit sich einmal mehr eine alte Weisheit bestätigen lässt: Die Grossen werden immer grösser, die Kleinen immer kleiner. Die ausgeprägte Hierarchisierung der schweizerischen Industrie erstreckt sich dabei bis in die Spitzengruppe der 87 grössten Multis, erwirtschaften doch innerhalb dieser Gruppe allein die 15 Grössten rund 77% des Totals der Konzernum-

---

41 Gemäss Erhebungen der eidg. Industriestatistik. In der gleichen Zeitspanne hat die Anzahl der Industriebetriebe in der Schweiz von 11'954 auf 8'818 abgenommen (vgl. Stat. Jahrbuch der Schweiz, 1982).

Tabelle 8: Personalbestand der 15 grössten Schweizer Industriemultis 1980

	Schweiz	Industrie-länder	"Dritte Welt"	Ausland Total	Konzern Total
Nestlé	7'400	99'600	46'000	145'600	153'000
Ciba-Geigy	22'900	45'770	12'520	58'290	81'190
BBC	21'760	74'640	8'900	83'540	105'300
Alusuisse	8'650	32'720	3'710	36'430	45'080
Roche	9'610	25'220	8'820	34'040	43'650
Sandoz	9'830	19'240	6'390	25'630	35'460
die 6 grössten	80'150	297'190	86'340	383'530	463'680
Oerlikon-Bührle	15'300	19'080	2'830	21'910	37'210
Sulzer	20'180	11'930	2'820	14'750	34'930
Holderbank	2'060	11'850	4'820	16'670	18'730
Georg Fischer	8'030	9'250	-	9'250	17'280
Schindler	6'010	12'660	2'990	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	8'610	12'450
die 15 grössten	160'640	382'970	100'370	483'340	643'980
Reihenfolge gemäss Umsatzzahlen					

Quelle: BORNER/WEHRLE 1984: 133

sätze (In- und Ausland), ein Wert, der wohl noch in keinem anderen Land erreicht worden ist (vgl. Tabelle 5 auf Seite 39). Dass selbst unter diesen 15 "Super-Multis" nochmals ein markantes Grössengefälle besteht, belegt Tabelle 8.

Die Untersuchung der Aktivitäten der helvetischen Multis führt uns zu einem Befund, der weit über die in Kap. 1.1 bzw. 1.2 präsentierten Resultate hinausweist: Entgegen den in der Wachstumseuphorie gehegten Erwartungen hat sich die Entwicklung des schweizerischen Produktionssystems als äusserst widersprüchlich erwiesen. Doch die volle Tragweite dieser Entwicklung ist erst mit Einsetzen der Krise manifest geworden. Der grossen Mehrheit von kleinen

und mittleren Industrieunternehmen, deren beachtliches Breitenwachstum durch die Krise abrupt gestoppt worden ist, steht eine kleine aber schlagkräftige Gruppe von maximal etwa hundert Grosskonzernen gegenüber, die dank einer gezielten Strategie der Multinationalisierung erheblich von den veränderten internationalen Rahmenbedingungen profitieren konnte. Diesen Multis - und insbesondere den grössten von ihnen - ist es im Verlauf der siebziger Jahre gelungen, ihr bereits bedeutendes Auslandimperium nochmals gewaltig auszubauen. Damit findet sich die schweizerische Industrie zu Beginn der achtziger Jahre in einer Situation, in der die schrumpfende Inlandproduktion zunehmend von einer kleinen Zahl meist multinationaler Grosskonzerne dominiert wird, während sich die wachsende Auslandproduktion fast vollständig in der Hand einer noch kleineren Zahl von eigentlichen "Super-Multis" konzentriert.

1.4 Die Umstrukturierung des Produktionsprozesses: Rationalisierung und Zentralisierung

Der in den letzten beiden Unterkapiteln analysierte Umstrukturierungsprozess hat nicht nur zu einem gravierenden Rückgang der industriellen Beschäftigung in der Schweiz geführt, sondern auch die Struktur der übriggebliebenen Arbeitsplätze in der Industrie grundlegend verändert. Wurden die kämpferischen und klassenbewussten Facharbeiter bereits kurz nach dem Krieg durch die weniger qualifizierten Massenarbeiter abgelöst, so tritt mit der zunehmenden Rationalisierung, Automatisierung und Spezialisierung eine neue Gruppe von Lohnabhängigen in den Vordergrund: die Industrie-Angestellten. Die zunehmende Komplexität des Produktionsprozesses erfordert (auch) in der Industrie ein immer gösseres Heer von Angestellten, um die wachsende Menge logistischer, verwaltender und planender (d.h. "tertiärer") Funktionen erfüllen zu kön-

nen: Es kommt zu einer eigentlichen "Tertiärisierung" der Produktion.[42]

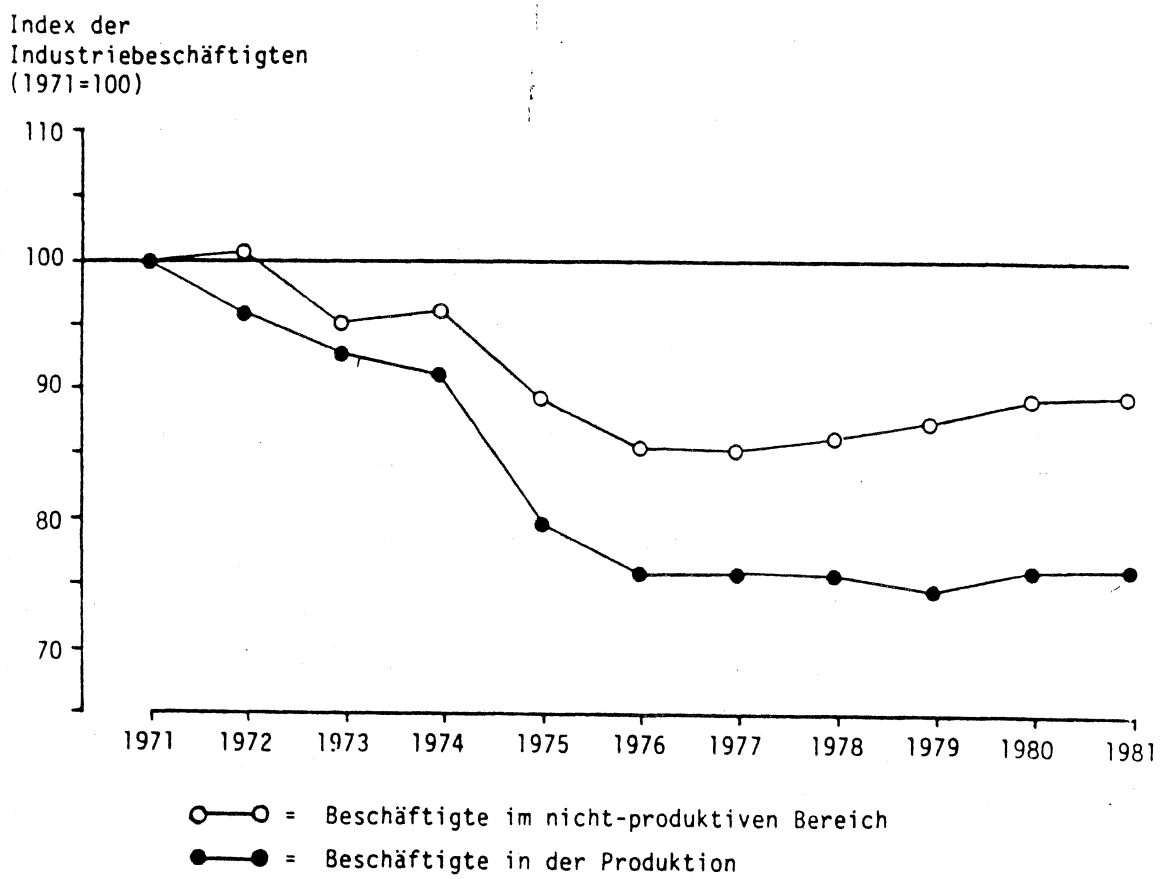


Abbildung 4: Produktive und dispositive Beschäftigte in der Schweizer Industrie 1971 - 1981

In: GEILINGER 1984: 38

---

42 *"Die Tertiärisierung im Sekundärsektor steht also im Zusammenhang mit der Ablösung herkömmlicher Betriebsstrukturen (vorwiegend Familienbetriebe, Konzentration der Entscheidungsbefugnisse beim Unternehmer-Eigentümer) durch das moderne Management, mit der Verstärkung der innerbetrieblichen Arbeitsteiligkeit, der wachsenden Betriebsgrösse und dem Bedeutungsgewinn der Mehrbetriebsunternehmen sowie mit der sich vergrössernden Bedeutung von Forschung und Entwicklung, Marketing, Werbung usw."* (AREND/GROSS 1984: 114).

Die "Tertiärisierung" der Produktion ist allerdings kein neues Phänomen. Bereits anfangs dieses Jahrhunderts begannen in der Schweiz einzelne Grossunternehmen, "tertiäre" Aufgaben aus dem direkten Produktionsprozess auszugliedern.[43] Für das Jahr 1907 wurden in der schweizerischen Industrie bereits 7% "nicht-produktive" Beschäftigte gezählt. Bis 1939 ist dieser Anteil auf 17% gestiegen. Mit der zunehmenden innerbetrieblichen Arbeitsteilung und der fortschreitenden Umstrukturierung des Produktionsprozesses hat sich die Bedeutung der Industrie-Angestellten weiter vergrössert. 1971 liegt ihr Anteil bereits bei rund 27%, 1980 bei 30%.[44] Die relativen Zuwachsraten sollten jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass mit Einsetzen der Krise auch im dispositiven Bereich der Industrie massiv Arbeitsplätze abgebaut worden sind - allerdings weniger als in der eigentlichen Produktion (vgl. Abbildung 4 auf Seite 45).

Dabei definiert GEILINGER (1984: 17) als "nicht-produktiv" bzw. "dispositiv" alle jene Funktionen eines Unternehmens, welche *nicht* in direktem Zusammenhang mit dem eigentlichen Produktionsprozess stehen, also den gesamten Overhead- und Dienstleistungsbereich (Unternehmensleitung, Forschung und Entwicklung, Verkauf und Marketing, Administration und Verwaltung, Rechnungswesen etc.), die Planungs- und Kontrollfunktionen der Produktion (Arbeitsvorbereitung, Qualitätskontrolle, Produktionsplanung und -steuerung etc.) sowie alle Hilfsfunktionen (Gebäudereinigung, Kantine etc.).[45] Der "dispositive" Bereich umfasst also kei-

---

43 *"Die grösser und komplexer gewordenen Fabrikunternehmen brauchten von einem gewissen Punkt an eine stärker differenzierte Leitung. Bestimmte Typen von Arbeitnehmern - als Angestellte, Manager oder Kader bezeichnet - übernahmen Autoritätsbefugnisse und Funktionen, die teils ursprünglich zum Tätigkeitsbereich des Unternehmers gehört hatten, teils durch neue Technologien, Betriebs- und Verwaltungsformen hinzugekommen oder als 'geistige' oder disponierende Tätigkeit dem Produktionsarbeiter abgenommen worden waren."* (H. Siegrist: 'Vom Familienbetrieb zum Managerunternehmen. Angestellte und industrielle Organisation am Beispiel der Georg Fischer AG in Schaffhausen 1797 - 1930', Göttingen 1981, S.17, zit. nach AREND/GROSS 1984: 114).

44 Vgl. GEILINGER 1984: 37.

45 Demgegenüber gibt GEILINGER (ebd.) für die *"Produktion im engeren Sinne"* folgende Definition: *"Herstellung von Sachgütern mit allen betrieblichen Funktionen, welche im physischen Kontakt mit dem Produkt sind, d.h. im Materialfluss liegen (Anlieferung, Fertigung, Lagerung, Transport, Versand)."*

neswegs nur hochqualifizierte oder entscheidende Managementtätigkeiten (Steuerung und Verwaltung eines Unternehmens), wie das dessen Bezeichnung vielleicht suggerieren könnte.[46]

Aus diesem Blickwinkel betrachtet ist die Zunahme der dispositiven Tätigkeiten innerhalb der Industrie ein Vorgang, der in engem Zusammenhang mit dem Prozess der "Tertiärisierung" bzw. der "De-Industrialisierung" der westlichen Industrienationen steht, d.h. der generellen Zunahme des "tertiären Sektors" am Total aller Beschäftigten (vgl. Kap. 3.1). Dieser Prozess ist ein Ausdruck der fortschreitenden Rationalisierung des Produktionsprozesses bzw. der zunehmenden Ausdifferenzierung der innerbetrieblichen, zwischenbetrieblichen und internationalen Arbeitsteilung. Konkret: Zur direkten Produktion materieller Güter werden immer weniger ArbeiterInnen gebraucht, während die Steuerung und Verwaltung des Produktionsprozesses, die betrieblichen und die persönlichen Dienstleistungen immer mehr Angestellte benötigen. Das bedeutet, dass das Phänomen, das mit "Tertiärisierung der Produktion" bezeichnet wird, vor allem ein statistisches Phänomen darstellt, das vom Grad der inner- und zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung abhängig ist: Je nach Grösse und Struktur eines Industrieunternehmens werden nämlich bestimmte "tertiäre" Bereiche (wie Unternehmens- und Rechtsberatung, Marketing, Reinigung etc.) entweder ausgelagert, d.h. an eigenständige, spezialisierte Dienstleistungsunternehmen delegiert, oder aber ins eigene Unternehmen integriert. Je nachdem werden dann die betreffenden Angestellten in der offiziellen Statistik entweder dem "sekundären" oder dem "tertiären" Sektor zugeteilt.[47]

---

46 Diese definitorische Unbestimmtheit ist bereits im Begriff "Tertiärer Sektor" enthalten, der vom Reinigungsunternehmen bis zur Grossbank alle jene Betriebe umfasst, die nicht der Landwirtschaft oder der gewerblich/industriellen Produktion zugeteilt werden können (vgl. Kap. 3.1).

47 Diese, für wissenschaftliche Analysen im Prinzip unhaltbare Situation ensteht durch die Erhebungsart der amtlichen Statistik. Vgl. dazu Kap. 3.1.

Das bedeutet allerdings nicht, dass der Anteil der dispositiven Beschäftigten auf der Ebene des einzelnen Betriebs völlig belanglos wäre, denn der dispositive Anteil umfasst ja auch alle entscheidungsträchtigen Bereiche eines Betriebs, und er kann mithin als ein Indikator für die "Fremdbestimmung" dieses Betriebs betrachtet werden: Je mehr zentrale Bereiche aus einem Betrieb ausgelagert werden - sei das in ein spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen, sei das in ein Unternehmen der gleichen Branche, das als Grossabnehmer auftritt[48] oder sei das in den Hauptsitz eines Mehr-Betriebs-Unternehmens - desto weniger hat das Betriebs-Management letztlich zu entscheiden. Der Anteil des dispositiven Bereiches ist jedoch von Branche zu Branche verschieden und hängt zudem vom Ausmass der betriebsinternen Arbeitsteilung bzw. vom Stand der Rationalisierung ab, er kann also nicht mehr als einen groben Hinweis auf den Grad der betrieblichen Selbständigkeit abgeben. In diesem Zusammenhang ist jedoch die Beobachtung bemerkenswert, dass gerade die Branchen mit dem höchsten Anteil dispositiver Beschäftigter (Chemie, Getränke, Maschinenindustrie, graphisches Gewerbe, Metallverarbeitung) ausnahmslos zu den Anteilsgewinnern des helvetischen Umstrukturierungsprozesses gehören (vgl. Kap. 1.2), während diejenigen Branchen mit dem geringsten dispositiven Anteil (Bekleidungs-, Textil- und Uhrenindustrie) den stärksten Entwicklungseinbruch zu verzeichnen hatten.[49]

Die Aufschlüsselung der "nicht-produktiven" Beschäftigten nach Unternehmens- bzw. Betriebstypen[50] zeigt, dass die Mehr-Betriebs-Unternehmen und insbesondere die multiregionalen Unternehmen einen wesentlich höheren Anteil dispositiver Funktionen aufweisen als diejenigen Unternehmen, die nur aus einem Betrieb bestehen (vgl. Tabelle 9). Der Unterschied hat sich

---

48 *"Kleine Produktionsunternehmen (...) sind manchmal nur noch von wenigen oder sogar einem Grossabnehmer abhängig und stellen oft nur noch Produktbestandteile her. Die dispositiven Funktionen können in solchen Fällen auf ein Minimum reduziert werden"* (GEILINGER 1984: 5).

49 Vgl. GEILINGER 1984: 34.

50 In der offiziellen Terminologie setzt sich ein Unternehmen aus einem oder mehreren Betrieben zusammen, die gemeinsam eine rechtliche Einheit bilden. Finanzielle Verflechtungen werden von der amtlichen Statistik nicht erfasst (vgl auch Kap. 4.1).

Tabelle 9: Anteil der dispositiven Beschäftigten in der Schweizer Industrie nach Unternehmens- und Betriebstypen 1971 und 1981

		EBU	MBU	MRU	HB	ZB	Total
1971:	Anteil in %	24,1	24,8	31,4	35,9	20,2	26,6
	Index	91	93	118	135	76	100
1981:	Anteil in %	25,9	28,3	37,3	43,6	24,4	29,8
	Index	87	95	125	146	82	100

Legende:
EBU = Ein-Betriebs-Unternehmen
MBU = Mehr-Betriebs-Unternehmen mit Betrieben in nur einer Region
MRU = multiregionale Unternehmen
HB = Hauptbetriebe von multiregionalen Unternehmen
ZB = Zweigbetriebe von multiregionalen Unternehmen

Quelle: GEILINGER 1984: 50 (Datengrundlage: Industriestatistik)

zudem zwischen 1971 und 1981 deutlich verstärkt. Daraus lässt sich schliessen, dass die multiregionalen Unternehmen einen wachsenden Entwicklungs- bzw. Rationalisierungsvorsprung besitzen, und/oder die übrigen Unternehmen in zunehmendem Masse von "Aussen" gesteuert werden - Feststellungen, die sich auch mit empirischen Fallstudien untermauern lassen (vgl. Kap. 6.5).

Dabei ist zu beachten, dass die multiregionalen Unternehmen im Durchschnitt wesentlich grösser sind als die übrigen Unternehmenstypen. Zwar stellen sie 1981 nur rund 5% aller Industrieunternehmen, doch beschäftigen sie 32% aller industriellen Arbeitskräfte und sogar fast 40% aller dispositiven Beschäftigten (vgl. Abbildung 5). Dies lässt auch auf einen deutlichen Zusammenhang zwischen Unternehmensgrösse und unternehmerischer Abhängigkeit bzw. Unabhängigkeit schliessen.

Innerhalb der multiregionalen Unternehmen zeigt sich ebenfalls eine höchst ungleiche Verteilung dispositiver Funktionen. Der Anteil an "nicht-produktiven" Beschäftigten ist 1981 in den

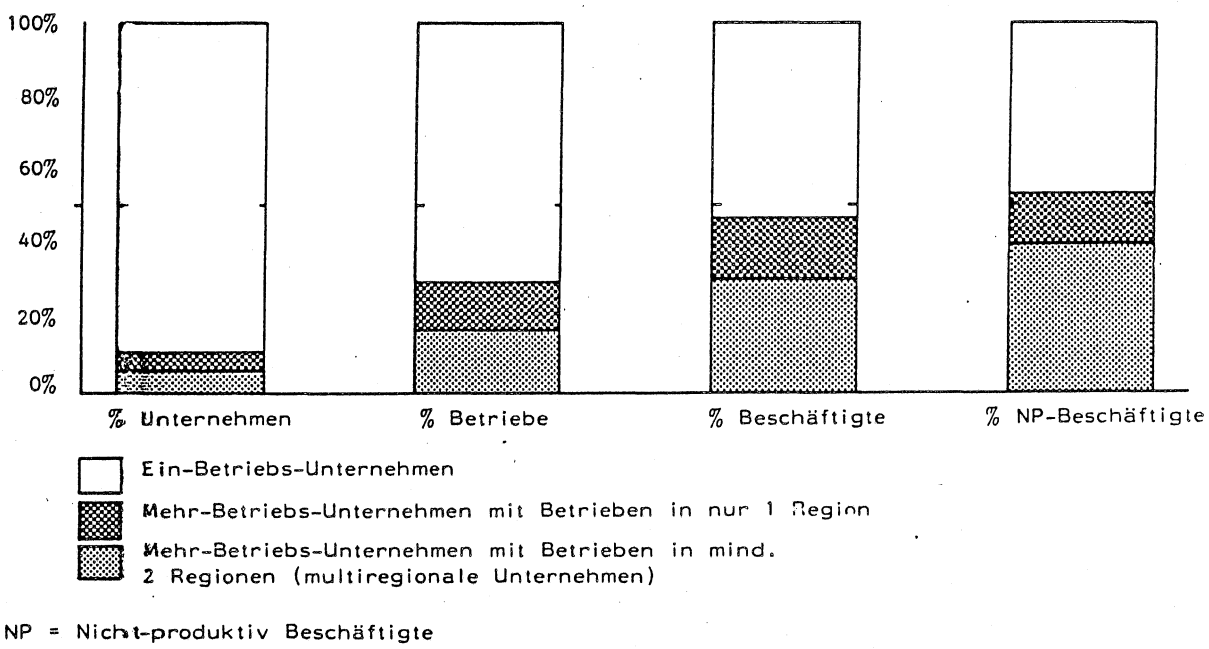


Abbildung 5: Multiregionale Unternehmen in der Schweizer Industrie 1981

In: BRUGGER 1985: 194 (Quelle: GEILINGER 1984: 44).

Hauptsitzen fast doppelt so hoch wie in den Zweigbetrieben (vgl. Tabelle 9). Für diese Unternehmen lässt sich demnach eine deutliche interne Arbeitsteilung und - damit verbunden - eine ausgeprägte Zentralisierung von Entscheidungskompetenzen konstatieren.

In letzter Konsequenz führt die Aufsplittung von dispositiven und produktiven Funktionen auf verschiedene Betriebe desselben Unternehmens zur Hierarchisierung der Produktion: Auf der einen Seite werden die Zweigbetriebe zu reinen Fertigungsstätten reduziert, die mit sogenannt "reifen" Technologien und vorwiegend wenig qualifizierten Arbeitskräften serienmässig hohe

Stückzahlen produzieren. Auf der anderen Seite werden die Hauptbetriebe zu eigentlichen Steuerungszentralen ausgebaut, in denen sich ein Grossteil der hochqualifizierten Arbeitskräfte und der entscheidenden Unternehmensbereiche (Steuerung, Verwaltung, Marketing, Forschung und Entwicklung etc.) konzentrieren. Eine solche unternehmensinterne Arbeitsteilung lässt sich besonders eindrücklich bei den multinationalen Konzernen beobachten, die konsequenterweise die reinen Fertigungsbetriebe direkt in kostengünstigere ausländische Standorte auslagern, während die Hauptsitze - als Schaltstellen eines weltweiten Imperiums - gemeinsam mit allen anderen hochqualifizierten Bereichen in wenigen ausgewählten Zentren des Westens zusammengefasst werden.

1.5 Die Ausdifferenzierung einer "headquarter economy"

Die in den sechziger Jahren eingeleitete globale Umstrukturierung des Produktionsprozesses bewirkt, dass selbst komplexe Produktionsstufen in immer kleinere Teilschritte aufgespalten werden, wobei vor allem die standardisierten Fertigungs- und Montagewerke immer geringere Anforderungen an die Qualifikationen der Arbeitskräfte stellen. Gleichzeitig erfordern die intensivierten internationalen Austauschbeziehungen den Aufbau eines rationellen und leistungsfähigen Verkehrs- und Kommunikationssystems, welches nicht nur den kostengünstigen Transport von Rohstoffen und Fertigprodukten, sondern auch von Halb- und Zwischenprodukten selbst über grösste Distanzen hinweg bis in die hintersten Winkel des Erdballs ermöglicht. Mit der Oeffnung der Märkte, mit den technologischen und organisatorischen Innovationen der Informationsverarbeitung und -vermittlung, mit dem Ausbau des internationalen Finanzsystems und mit der Etablierung von neuen unternehmerischen Investitions- und Organisationsformen werden schliesslich die letzten Schutzmauern jeder nationalen Produktion gesprengt: der Produktions-

prozess überwindet seine bis anhin unabdingbaren (räumlich gebundenen) Standortvoraussetzungen und wird tendenziell raumunabhängig. Der weltweiten Mobilität der Produktion sind kaum mehr Grenzen gesetzt.

Diese weltwirtschaftliche Konstellation eröffnet der "Auslagerung" bzw. Multinationalisierung der Produktion bislang ungeahnte Möglichkeiten: In weiten Teilen der Welt schlummert ein gewaltiges Potential an zwar wenig qualifizierten, aber billigen Arbeitskräften, das dank der Mobilität des Produktionsprozesses endlich ausgeschöpft werden kann. Die Folge ist eine Neuformierung des Weltsystems, die oft mit dem Begriff "Neue internationale Arbeitsteilung" bezeichnet wird: Die Weltmarktproduktion wird nicht mehr nach unterschiedlichen Produktionssektoren aufgeteilt (Agrarprodukte und Rohstoffe versus Industriegüter), sondern nach unterschiedlichen Produktionsbereichen.[51]

Die internationale Arbeitsteilung verstärkt sich in dieser Entwicklungsphase auch innerhalb der einzelnen Produktionsbranchen,[52] was einerseits den Differenzierungs- und Spezialisierungsgrad der einzelnen nationalen Oekonomien, anderseits deren Abhängigkeit vom Weltmarkt massiv erhöht. Dieser Prozess lässt sich anhand der schweizerischen Import- und Exportstatistik eindrücklich verfolgen: Zwischen 1960 und 1980 ist die Exportquote[53] der Schweiz von 12% auf 20% angestiegen, während sich die Importquote gleichzeitig von 11% auf 21% ausgedehnt hat.[54]

---

51 Für einige Länder der "Dritten Welt" bietet sich in dieser Situation die zweifelhafte Chance einer forcierten industriellen Entwicklung. Es gelingt jedoch nur wenigen, vor allem südostasiatischen Ländern, eine eigenständige Exportindustrie aufzubauen und somit in die Gruppe der "Schwellenländer" aufzusteigen. Zu dieser Gruppe gehören heute insbesondere folgende Länder (in der Reihenfolge ihrer Industriegüterexporte im Jahre 1980): Hongkong, Taiwan, Südkorea, Singapur, Brasilien, Mexiko (vgl. BORNER/WEHRLE 1984: 48).

52 Es handelt sich dabei um das auch als "intra-industry-trade" bezeichnete Phänomen, dass die Importe und die Exporte derselben Branche gleichzeitig ansteigen: *"Der Hauptgrund dafür ist die zunehmende Produktedifferenzierung, welche auch innerhalb der Industriesektoren zu einer intensivierten internationalen Arbeitsteilung führt"* (KNESCHAUREK/MEIER 1983: 52).

53 Exportquote: Anteil der Exportnachfrage an der gesamten Produktion.
Importquote: Anteil der Importnachfrage an der gesamten Inlandnachfrage.

Tabelle 10: Entwicklung der Import- und Exportquote für ausgewählte Branchen 1960 - 1980

Branche	Importquote in %			Exportquote in %		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980
Bekleidung	27	46	69	16	24	41
Chemie	26	42	61	41	55	73
Kunststoffe	34	41	47	15	21	33
Maschinen	30	43	61	35	42	60
Metalle	18	24	31	7	10	22
Papier	9	26	45	4	9	32
Textil	23	36	54	28	40	61
Uhren	16	18	44	65	57	62

Quelle: KNESCHAUREK/MEIER 1983: 74

In einzelnen Branchen haben die Auslandverflechtungen noch wesentlich stärker zugenommen (vgl. Tabelle 10 auf Seite 52).

Durch die Ausdifferenzierung dieser neuen Stufe der internationalen Arbeitsteilung erfahren die typischen Wettbewerbsvorteile der klassischen Industrienationen eine massive Entwertung, stellen doch - gerade bei der Produktion von Massengütern mit "reifen" Technologien - die Lohnstückkosten das entscheidende Kriterium der Konkurrenzfähigkeit dar. Gerade die vergleichsweise wenig rationalisierte, arbeitsintensive schweizerische Industrie wird mitte der siebziger Jahre einer vielfältigen internationalen Konkurrenz ausgesetzt, gegen die der Produktionsstandort Schweiz langfristig kaum bestehen kann: Einerseits wird die standardisierte Massenproduktion zunehmend in die Niedriglohnländer des Trikonts verlagert, anderseits werden die technologisch hochstehenden, spezialisierten Industrieprodukte in verstärktem Masse durch die Exportoffensive aus dem südostasiatischen Raum (v.a. Japan) konkurrenziert.

---

54 Vgl. KNESCHAUREK/MEIER 1983: 71.

Für die helvetische Binnenindustrie besteht innerhalb des neuen Weltmarktszenarios langfristig nur noch eine untergeordnete Rolle.[55] Ihr bleibt nur der Ausweg, sich auf kapitalintensive, technologisch anspruchsvolle Produktsparten zu konzentrieren und zugleich laufend produktivitätssteigernde Technologien zu adaptieren, will sie ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit erhalten.[56] Dass dieses Ziel nur mit einer weiteren drastischen Reduktion von industriellen Arbeitsplätzen erreicht werden kann, muss wohl kaum nochmals betont werden.

Auf diese Herausforderung reagiert das helvetische Unternehmertum vor allem mit einer verstärkten Multinationalisierung der Produktion, einer intensivierten "Tertiärisierung", sowie dem massiven Ausbau des Finanzplatzes (vgl. Kap. 1.3, 2.1 und 3.1). Nur so können die spezifischen Standortvorteile der Schweiz in Wettbewerbsvorteile auf dem Weltmarkt umgemünzt werden. Denn der Standort "Schweiz" bietet mit seinen stabilen politisch/sozialen Verhältnissen, dem Arbeitsfrieden, den hochqualifizierten und disziplinierten Arbeitskräften, den unbestreitbaren Vorzügen seines Finanzplatzes, der liberalen Wirtschafts- und Fiskalpolitik, sowie den guten allgemeinen Reproduktionsbedingungen hervorragende Voraussetzungen für die Ansiedlung der hochwertigsten bzw. empfindlichsten Teile der multinationalen Produktion: der Konzernverwaltungen, der Steuerungs-, Ueberwachungs- und Koordinationsfunktionen, sowie der Forschungs-

---

55 Bezüglich der aktuellen Konkurrenzfähigkeit schweizerischer Industrieunternehmen zu Beginn der achtziger Jahre entwerfen BORNER/WEHRLE (1984: 122) ein nicht sehr optimistisches Bild: *"Bedrohte, d.h. international kaum wettbewerbsfähige Produktionsrichtungen stehen in einem harten Preiskampf, setzen viel unqualifizierte Arbeit ein und bieten standardisierte Produkte an. Wettbewerbsfähige Produktionsrichtungen treffen auf eine relativ preisunempfindliche Nachfrage, betreiben viel Forschung und Entwicklung, beschäftigen gut qualifiziertes Personal und stellen hochspezialisierte, einem schnellen technologischen Wandel ausgesetzte Güter her. Die vermutete Ertragslage ergibt für die bedrohten Produktionsrichtungen ein sehr ungünstiges Bild, doch auch die wettbewerbsfähigen Unternehmen haben mit einer sich verschärfenden Situation zu kämpfen."*

56 *"Der wirtschaftliche Strukturwandel bewirkt allgemein eine Umschichtung der Produktion in der Schweiz weg von Massenartikeln mit niedrigem Anteil an Know-how und anlernbarer Arbeitskraft hin zu höherwertigen Produkten mit hohem Anteil an Know-how und qualifizierter Arbeitskraft. Gleichzeitig wächst die Attraktivität ausländischer Standorte für arbeitsintensive Produktionen. Die unternehmerischen Anpassungsstrategien an diesen Strukturwandel zeichnen sich durch den Trend zur Technologieorientierung, Spezialisierung, Automatisierung, Rationalisierung und Standardisierung aus"* (MUELLER 1981: 330).

abteilungen. Die Umstrukturierung der Weltwirtschaft beschert der Schweiz somit auf der einen Seite zwar einen Zusammenbruch in der unmittelbaren Industrieproduktion, doch auf der anderen Seite bildet sie gleichzeitig die Grundlage für die Etablierung einer ungleich lukrativeren Funktion: der Organisation und Verwaltung des multinationalen Produktionsprozesses.

So erwirtschaften die 15 grössten Multis der Schweiz zwar drei Viertel ihres Konzernumsatzes im Ausland (vgl. Tabelle 5 auf Seite 39), doch weit über die Hälfte ihrer Forschungsaufwendungen verbleiben in der Schweiz: 1980 geben diese Multis für Forschung und Entwicklung im Ausland rund 1,5 Mrd., in der Schweiz hingegen rund 1,9 Mrd. Franken aus.[57]

Mit der Vergrösserung und Vermehrung der in- und ausländischen Konzerne bzw. Konzernspitzen fliessen entsprechend zunehmende Gewinne, Transferzahlungen, Lizenz- und Patenteinnahmen in die Schweiz und tragen ihrerseits dazu bei, sowohl den Wohlstand wie den Finanzplatz zu vergrössern:[58] Allein aus dem Patent- und Lizenzverkehr mit dem Ausland hat die Schweiz 1974 einen Einnahmenüberschuss von 2,4 Mrd.Fr. erzielt,[59] über den Umfang der anderen Kapitalströme sind selbstverständlich kaum genaue Angaben erhältlich.

---

57 Vgl. BORNER/WEHRLE 1984: 146.
"1975 hat sich die Schweiz Forschung und Entwicklung 470 Franken pro Kopf der Bevölkerung kosten lassen. Kein anderes Land der Welt übertrifft diese Aufwendungen" (GERSTER 1979: 56).

58 *"Die Einkünfte der Konzernspitzen aus ihren Auslandsunternehmen haben in der letzten Zeit einen bemerkenswerten Strukturwandel durchgemacht. Fast vier Zehntel der ins Leitungssitzland transferierten Einkünfte fallen in der verarbeitenden Industrie nicht in Form von Gewinnen (Dividenden u.ä.) an, sondern in der nicht-klassischen Form von Honoraren, Tantiemen, Lizenz- und Verwaltungsgebühren. Die Möglichkeit konzerninterner Ueber- und Unterfakturierungen (transfer pricing) erlaubt den Multis zudem die Wahl, wo sie Gewinne (bzw. reale oder fiktive Verluste) ausweisen wollen; so können sie Steuerunterschiede ausnutzen und Gewinn-Transfervorschriften seitens der Regierungen unterlaufen. In der Regel werden sie die Gewinndeklarationen im Ausland reduzieren und so die Gewinne im Hauptsitz steigern, um seine Lenkungsfunktionen (Ueberbau des Weltproduktionsprozesses) auszubauen"* (BORNSCHIER 1976: 391).

59 Rund die Hälfte dieser Einnahmen entfällt allerdings auf ausländische Patentverwertungsgesellschaften, welche die günstige schweizerische Steuergesetzgebung ausnützen (vgl. GERSTER 1979: 57).

Auf der Ebene des kapitalistischen Weltsystems bedeutet demnach die Krise der siebziger Jahre die Etablierung einer neuen Stufe der internationalen Arbeitsteilung, innerhalb der auch die schweizerische Oekonomie eine wesentliche Verschiebung ihrer Funktion erfährt: Unter dem Einfluss der Banken und der Multis wandelt sich der "Werkplatz Schweiz" zusehends zu einem internationalen Verwaltungszentrum, das auf die "seriöse" Organisation der multinationalen Produktion sowie der weltweiten Kapitalströme (vgl. Kap. 2.1) spezialisiert ist. Die helvetische Wirtschaft entwickelt sich mehr und mehr zu einer "headquarter economy".

Kapitel 2
DIE ENTWICKLUNG DES FINANZSYSTEMS

2.1 Der Finanzplatz Schweiz

Spätestens seit in den frühen sechziger Jahren der britische Wirtschaftsminister George Brown die Zücher Bankiers in seinem Aerger über deren unverfrorene Geschäftspolitik als *"Gnomes of Zurich"* titulierte, ist das Image des Finanzplatz Schweiz in der Weltöffentlichkeit angekratzt. Als sich dann über zehn Jahre später der Genfer Soziologieprofessor und Nationalrat Jean ZIEGLER erlaubte, in seinem Buch *'Eine Schweiz - über jeden Verdacht erhaben'* diese Geschäftspolitik etwas genauer unter die Lupe zu nehmen und insbesondere einige betrübliche Fallbeispiele zu erwähnen, da ging ein Sturm der Entrüstung über diesen "Nestbeschmutzer" durchs Land. Und nochmals knapp zehn Jahre später wurde die eidgenössische Bankeninitiative, die eine stärkere Transparenz und Kontrolle des helvetischen Finanzplatzes verlangte, von den Schweizer StimmbürgerInnen mit einer geradezu erdrückenden Mehrheit abgelehnt: So umstritten der Finanzplatz Schweiz im Ausland erscheint, so sakrosankt ist er im eigenen Land. Das ist weniger erstaunlich als es den Anschein erweckt, ist doch das helvetische Finanzsystem seit Jahrzehnten eine der bedeutendsten und konstantesten Quellen des wirtschaftlichen Aufschwungs und des Wohlstands in der Schweiz.

Auf den ersten Blick mag diese Behauptung vielleicht etwas gewagt erscheinen: Das gesamte Finanzsystem beschäftigt 1982 in der Schweiz nur 4,8% aller Arbeitskräfte, die Banken allein sogar nur 3,2% (vgl. Kap. 3.2). Betrachtet man jedoch die Tatsache, dass die Banken im gleichen Jahr mit ihren 96'000 Angestellten einen Bruttogewinn von 13,7 Mrd.Fr. erwirtschaften (das ergibt rund 143'000 Fr. pro Angestellten) und in ihren Bilanzen einen Reingewinn von

3,6 Mrd.Fr. ausweisen, dürfte offensichtlich werden, dass die wahre Bedeutung des helvetischen Finanzsystems nicht mit Beschäftigungszahlen erfasst werden kann.

Es ist dennoch höchst aufschlussreich festzustellen, in welchem Tempo der Personalbestand des helvetischen Finanzsystems in den letzten Jahrzehnten ausgebaut worden ist: Arbeiteten 1960 noch 55'000 oder 2,0% aller Beschäftigten bei Banken, Versicherungen und Immobiliengesellschaften, sind es zweiundzwanzig Jahre später fast dreimal soviele, nämlich 147'000 (oder 4,8%). Keine andere Branchengruppe kann in diesem Zeitraum auch nur annährend ein derartiges Beschäftigungswachstum verzeichnen, ein Wachstum nota bene, das weder durch Rezession noch Krise gebremst worden ist. Damit steht das Finanzsystem wohl eindeutig als Gewinner des grossangelegten Umstrukturierungsprozesses der helvetischen Oekonomie fest, was die Frage nach den Gründen für diese erstaunliche Entwicklung aufwirft.

Zur Klärung dieser Frage ist zunächst festzuhalten, dass das Finanzsystem seit den fünfziger Jahren weltweit einen gewaltigen Aufschwung erlebt hat. Dies ist vor allem eine Folge der zunehmenden weltwirtschaftlichen Austauschprozesse und Verflechtungen, die Anzahl und Volumen der internationalen Finanztransaktionen in bisher unbekannte Höhen katapultiert haben. Im Verlauf des globalen Umstrukturierungsprozesses hat das internationale Finanzsystem eine derart unentbehrliche und dominierende Position erlangt, dass es heute weitgehend als das zentrale Steuerungssystem der Weltwirtschaft zu betrachten ist. Mit der seit den siebziger Jahren begonnenen Deregulierung der nationalen Finanzmärkte hat das internationale Finanzsystem darüberhinaus eine Eigendynamik entfaltet, die losgelöst von jeder materiellen Realität zur Entstehung von rein spekulativen Kapitalmärkten geführt hat.

Wie noch zu zeigen sein wird, nimmt der Finanzplatz Schweiz heute innerhalb des globalen Finanzsystems eine zentrale Funktion als Drehscheibe und Kontrollzentrum von transnationalen Kapitalströmen ein. Diese hervorragende Bedeutung des Finanzplatzes Schweiz ist das Ergebnis

einer überaus geschickten, langfristigen Strategie, mit der es dem helvetischen Finanzsystem gelungen ist, die in den Kriegsjahren erreichte Stellung innerhalb des globalen Finanzsystems während der gesamten Expansionsphase der sechziger, siebziger und achtziger Jahre zu behaupten und teilweise sogar auszubauen. Es gilt im folgenden, die historischen Grundlagen und die wichtigsten Entwicklungslinien des helvetischen Finanzsystems herauszuarbeiten.

Eine der Grundlagen dieses Systems findet sich in der starken Position, die der Schweizerfranken bereits in den fünfziger Jahren als einzige frei konvertible[60] europäische Währung einnimmt.[61] Wegen den verschiedenen nationalstaatlichen Einschränkungen von Währungs- und Finanztransaktionen bleibt der Spielraum der schweizerischen Banken zur Abwicklung von Finanzgeschäften aller Art in dieser Zeit allerdings gering. Erst der Uebergang der meisten europäischen Währungen zur freien Konvertibilität im Jahre 1959 eröffnet dem Finanzbusiness die Möglichkeit zur Entfaltung von umfangreichen internationalen Tätigkeiten. Jahr für Jahr werden grössere Kapitalmengen in die Schweiz transferiert, und, da der begrenzte schweizerische Kapitalmarkt diese Kapitalien unmöglich absorbieren kann, umgehend wieder im Ausland angelegt.[62] So nimmt die Verflechtung des helvetischen Bankensystems mit dem Ausland ständig zu (vgl. Tabelle 11).

---

60 Freie Konvertibilität: Möglichkeit, die Landeswährung ohne Einschränkungen gegen fremde Währungen einzutauschen.

61 Die meisten europäischen Länder haben sich nach dem Zweiten Weltkrieg in der "Europäischen Zahlungsunion" (EZU) zusammengeschlossen, innerhalb der ein multilaterales System des gebundenen Zahlungsverkehrs gilt. Grundlage dieser Zahlungsunion ist das Abkommen von Bretton-Woods, mit dem 1944 unter der Führung der USA eine neue Weltwährungsordnung mit fixen Wechselkursen geschaffen worden ist.

62 *"In steigendem Umfang strömten ausländische Gelder in die politisch stabile Schweiz. Wann immer auf der Welt soziale und wirtschaftliche Konflikte ausbrachen, Regimes gestürzt und reiche Leute verunsichert wurden, flossen - auf offenen, aber auch auf heimlichen Wegen - neue Gelder auf Schweizer Bankkonten"* (HOEPFLINGER 1980: 175).

Tabelle 11: Entwicklung der Auslandverflechtungen der Schweizer Banken 1940 - 1982

Jahr	Ausland-Guthaben	Ausland-Verpflichtungen	Netto-Ausland-Status Status	Konsolidierter Netto-Ausland-Status
	in % des Bruttosozialprodukts		in Mrd.Fr.	
1940	7,9	6,0	- 0,37	-
1950	8,9	9,1	- 0,05	-
1960	13,3	13,3	- 0,03	-
1970	33,7	28,9	10,1	-
1980	37,3	29,0	40,6	69,8
1982	37,5	31,9	34,1	66,4

Erklärungen:
Netto-Ausland-Status: Auslandguthaben minus Auslandverpflichtungen
Konsolidierter Netto-Ausland-Status: Inkl. Treuhandgeschäfte und Swap-Operationen (Devisenaustauschgeschäfte).

inkl. Finanzgesellschaften

Quelle: SNB 1974: 29 und SNB 1983: 47f.

Die Ausdehnung der weltweiten Arbeitsteilung lässt die internationalen Kapitalverflechtungen in immer neue Dimensionen vordringen, und gegen Ende der sechziger Jahre gerät das System der festen Wechselkurse zunehmend unter Druck. Nachdem alle behelfsmässigen Uebergangslösungen angesichts der Eigendynamik der Kapitalkreisläufe kläglich scheitern,[63] beschliessen die westlichen Regierungen 1973 zum System der flottierenden Wechselkurse überzugehen.[64] Damit sind die wichtigsten Restriktionen einer ungehinderten Zirkulation der inter-

63 Anfänglich versuchen die westlichen Regierungen mit dem 1971 abgeschlossenen "Smithsonian Agreement" das System der festen Wechselkurse zu retten. Nachdem sich diese Vereinbarung schon ein Jahr später als untauglich erweist, greifen manche Regierungen (so auch die eidgenössische) zum "letzten" Mittel drastischer Kapital-Import- bzw. -Export-Beschränkungen.

64 Im Gegensatz zum bisherigen System der festen Wechselkurse werden beim "floating" die Währungsparitäten nicht mehr durch die jeweiligen Regierungen bzw. deren Nationalbanken festgelegt, sondern - entsprechend dem Prinzip von Angebot und Nachfrage - an den Devisenmärkten bestimmt.

nationalen Kapitalströme durchbrochen, und die Finanzgeschäfte entfalten sich in einem nie gekannten Ausmass: Das helvetische Finanzkapital spielt die Möglichkeiten und Qualitäten des Finanzplatzes Schweiz voll aus, der Kurs des Schweizerfrankens klettert schon bald in - je nach Standpunkt - traumatische bis sphärische Höhen und die Bilanzsummen der Banken erreichen phantastische Zuwachsraten (vgl. Tabelle 12).

Tabelle 12: Entwicklung der Gesamtbilanzsumme der Schweizer Banken 1945 - 1982

Jahr	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1982
Mrd.Fr.	21	29	39	59	100	188	323	489	612

inkl. Finanzgesellschaften, ohne Treuhandgeschäfte

Quelle: SNB 1983: 42/ IKLE 1970: 77

Die ersten Anzeichen dieser uferlosen Entwicklung zeigen sich bereits gegen Ende der fünfziger Jahre, als innerhalb des europäischen Finanzsystems ein neuer Finanzmarkt, der sogenannte Euromarkt entsteht. Bei diesem Markt handelt es sich um ein internationales Finanzierungssystem, das ausserhalb der nationalen Rechtsordnungen funktioniert und das durch keinerlei behördliche Massnahmen reguliert wird. Gehandelt werden in erster Linie Dollars, aber auch europäische Währungen, und zwar ausserhalb ihrer jeweiligen "Heimatländer". Der Ursprung dieses Marktes liegt im Dunkeln, doch steht fest, dass er durch den Abzug ausländischer Dollar-Guthaben aus den USA "kreiert" worden ist: Zu den ersten gehören die Ostblockstaaten, die während des Kalten Krieges ihre Guthaben aus den USA abziehen und auf europäischen Banken deponieren.[65] Eine bedeutende Ausweitung erfährt der Euromarkt anfangs der sechziger Jahre durch den übermässigen Kapitalbedarf der USA, die sich wegen dem Vietnamkrieg und der

65 Vgl. LEIBACHER 1981a: 23.

anwachsenden multinationalen Produktion massiv im Ausland verschulden.[66] In der Folge dehnt sich der Euromarkt zu einem riesigen, unkontrollierbaren Geld-Pool aus,[67] der von Petro-Dollars, Gewinnen der Multis und Fluchtgeldern gespiesen wird und in erster Linie dazu dient, den notorischen Geldhunger der Regierungen von Trikont- und Ostblockstaaten[68] sowie der Multis (für Rationalisierungs- und Expansionsinvestitionen) zu befriedigen: Entsprechend hat er seit den sechziger Jahren eine geradezu explosionsartige Entwicklung erfahren (vgl. Tabelle 13).

Tabelle 13: Entwicklung des Eurodollar-Marktes

Jahr	1964/65	1968	1970	1977	1979	1980
Mrd. $	ca.12	21	57	300	1100	1200

Quellen: verschiedene Schätzungen in: LEIBACHER 1981a: 23

Die eigentlichen Drehscheiben und Schaltstellen in diesem internationalen Finanzierungssystem sind diverse weltweit tätige Banken - allen voran die drei Schweizer Grossbanken SBG, SBV und SKA - zwischen denen die Eurodollar-Milliarden hin- und hergeschoben werden. 1976

---

66 *"Die Gläubiger von US-Schulden zogen es jedoch vor, ihre Dollarguthaben auf europäischen Banken zu deponieren. Diese Banken begannen, die bei ihnen liegenden Dollars an Grosskunden auszuleihen, vor allem an die Multis, die sie ihrerseits zur Ausweitung der internationalen Produktion benötigten. Damit fand jedoch ein Schuldnertausch statt: anstelle der amerikanischen Banken traten immer mehr europäische Banken und Multis als Schuldner in US-Dollars auf. Der Begriff des Euro-Dollars war damit geboren"* (HAYMOZ 1978: 30).

67 *"Die Finanzmärkte dieses Systems* (des Eurodollar-Systems, d.V.) *basieren auf dem Hin- und Herschieben von Geldern, für die eine Seite als Geldanlage, für die andere als Kreditquelle. Die Sicherheit beruht lediglich im Vertrauen auf die Zahlungsfähigkeit der Geschäftspartner. Waren als Sicherheit gibt es nicht. Aus diesem Grund sind Kredite auf diesen Märkten risikoreicher als auf nationalen Finanzmärkten und folglich auch teurer als nationale Kredite. Und genau dies macht sie für Anlagezwecke interessant"* (HAYMOZ 1978: 30).

68 Allein die ölimportierenden Länder der "Dritten Welt" sind Ende 1979 mit 158 Mrd.$ am Euromarkt verschuldet, die Ostblockstaaten mit 55 Mrd.$ (vgl. LEIBACHER 1981a: 26).

hat die Schweiz allein auf dem Euro-Geldmarkt (für kurzfristige Gelder)[69] reine Guthaben von rund 70 Mrd.Fr., während der Euro-Kapitalmarkt (auf dem langfristige Gelder gehandelt werden) zu rund 60% von der Schweiz aus gespiesen wird.[70]

Die überragende Stellung der Schweizer Banken auf dem Euro-Kapitalmarkt wird durch deren enorme Plazierungskraft bei den anderen internationalen Anleihen-Geschäften ergänzt: In der Sparte der Organisation und Vermittlung von langfristigen internationalen Kapitalien für Regierungen und Konzerne (dem internationalen Emissions-Geschäft) halten sie allein einen Marktanteil von gegen 20%.[71]

Eine wichtige Basis für das expandierende Emissions-Geschäft bildet die internationale Vermögens- und Wertschriften-Verwaltung, ein Feld, auf dem der Finanzplatz Schweiz als "sicherer Hort" für in- und ausländische Kapitalien aller Art traditionell eine Spitzenposition einnimmt: Diese Kapitalien werden von der Schweiz aus zum grössten Teil wieder ins Ausland transferiert und machen so den Finanzplatz Schweiz zu einer internationalen Kapitaldrehscheibe ersten Ranges. In diesem Sinne hat die weltwirtschaftliche Steuerungsfunktion der Schweiz in den letzten Jahren ungeahnte Dimensionen erreicht: Allein die Banken verfügen 1982 über ausländische Gelder von insgesamt 392 Mrd.Fr.,[72] die mehrheitlich aus Westeuropa stammen (vgl. Tabelle 14).

---

69 Der Eurodollar-Markt setzt sich aus drei Teilmärkten zusammen, die sich nach den Laufzeiten der gehandelten Gelder unterscheiden:
Euro-Geldmarkt: Gelder mit einer Laufzeit von einem Tag bis ca. einem Jahr.
Euro-Kreditmarkt: Kredite mit Laufzeiten von 1 bis 5 Jahren.
Euro-Kapitalmarkt: langfristige Kredite mit Laufzeiten von über 5 Jahren.
(Vgl. HAYMOZ 1978: 29)

70 Vgl. HAYMOZ 1978: 31ff.
1979 hat allein die Crédit Suisse First Boston (eine Tochtergesellschaft der SKA) auf dem Euro-Kapitalmarkt Anleihen von total 6,5 Mrd.$ plaziert, was einem Netto-Marktanteil von 12% entspricht (vgl. LEIBACHER 1981a: 29).

71 Vgl. HOEPFLINGER 1980: 179.

72 Davon sind 227 Mrd.Fr. reine Banken-Guthaben und 165 Mrd.Fr. Treuhand-Guthaben (vgl. SNB 1983: 54ff).

Tabelle 14: Auslandgeschäft der Schweizer Banken 1982

	Guthaben in %	Verpflichtungen in %
Grossbritannien	20,0	15,8
Frankreich	6,7	7,4
Bundesrepublik Deutschland	6,3	4,1
Westeuropa total	**58,8**	**51,0**
USA	11,9	10,8
Japan	3,2	0,7
Karibik	6,5	7,6
Lateinamerika	5,8	3,2
Asien	4,5	3,7
Afrika	3,4	1,7
Mittlerer Osten	2,8	8,2
Osteuropa	2,1	0,8
Edelmetalle	0,9	12,3
Total	100,0	100,0
Total in Mrd.Fr.	227,6	192,2

Quelle: SNB 1983: 54

Ueber die in den Depots der Schweizer Banken lagernden Wertschriften, sowie über die von Anwälten, Treuhändern, Anlageberatern, Immobilien- und Finanzgesellschaften, Anlagefonds etc. verwalteten in- und ausländischen Vermögen existieren keine Statistiken, die diesbezüglichen Schätzungen gehen denn auch weit auseinander: HAYMOZ[73] führt für die in der Schweiz angelegten bzw. verwalteten Vermögen 1976/77 Beträge zwischen 250 und 600 Mrd.Fr. an, wovon rund die Hälfte im Besitz von ausländischen Gesellschaften bzw. Privaten sein soll.[74]

73 HAYMOZ 1978: 26f bzw. 139f.

74 - B. MUELLER von der Eidgenössischen Bankenkommission schätzt das Gesamtvermögen in der Schweiz auf 250 bis 350 Mrd.Fr. (NZZ vom 16. 9. 1977).
- R. STRAHM kommt für 1976 auf ein Auslandsvermögen in der Schweiz von mindestens 450 Mrd.Fr. (inkl. Anlagen in Wertschriften) (STRAHM 1978: 45).

Bei einem nicht unerheblichen Teil dieser in der Schweiz liegenden Auslandvermögen dürfte es sich indessen um Fluchtgelder handeln, wobei hier selbstverständlich schon gar keine auch nur annähernd zuverlässigen Zahlen mehr erhältlich sind.[75] Ein besonders unrühmliches Kapitel des Finanzplatz Schweiz bilden in diesem Zusammenhang die von Diktatoren, korrupten Regierungsmitgliedern und Grossgrundbesitzern aus den Völkern des Trikonts herausgepressten und auf den verschiedensten Wegen in die Schweiz "geretteten" Milliarden, die von den "seriösen" Schweizer Banken so offensichtlich bedenkenlos entgegengenommen und weitervermittelt werden.[76]

Eine besondere Spezialität hat das schweizerische Finanzsystem mit dem weltweit einzigartigen Treuhandgeschäft anzubieten. Es handelt sich dabei um Finanzgeschäfte, die im Namen einer Bank oder Finanzgesellschaft abgewickelt werden, bei denen aber der Kunde das volle

---

- N. SENN, Generaldirektor der SBG schätzt 1976 den Börsenwert der in der Schweiz verwalteten Wertschriften-Depots auf *"einige hundert Milliarden"* (NZZ vom 11. 10. 1976).
- J. BÄER von der Bank Julius Bär & Co. kommt Ende 1978 auf einen Börsenwert von eher 400 Mrd.Fr. für alle von Banken verwalteten Wertschriften (NZZ vom 17. 12. 1978).
- W. LEIBACHER tippt für 1981 auf gegen 500 Mrd.Fr. verwaltetes Vermögen in der Schweiz (LEIBACHER 1981b: 27)

Obige (unvollständige) Aufzählung lässt eigentlich nur erkennen, wie verworren die Kenntnisse über das in der Schweiz liegende Vermögen eigentlich sind: Die Finanzexperten sind sich noch nicht einmal darüber einig, was sie unter "Gesamtvermögen" oder "in der Schweiz liegendes Vermögen" oder "in der Schweiz verwaltetes Vermögen" eigentlich verstehen sollen (vgl. z.B. die unverständlichen und widersprüchlichen Ausführungen in HAYMOZ 1978, STRAHM 1978 und LEIBACHER 1981b!).

75 In dieser Sparte werden derart viele unwahrscheinliche bis unglaubwürdige Zahlen feilgeboten, dass ich auf eine Auflistung verzichten möchte. Klarheit könnte erst eine umfassende und detaillierte amtliche Statistik verschaffen, doch wird eine solche aus naheliegenden Gründen in der weiteren Zukunft nicht zu erwarten sein - ein Umstand, der immerhin den dringenden Verdacht zulässt, dass die Fluchtgelder doch nicht so unbedeutend sind, wie von Banken und Behörden jeweils so unschuldig verkündet wird.

76 Jean ZIEGLER bemerkt zu den diesbezüglichen Praktiken: *"Die Länder selbst sind gegenüber diesem Exodus des Kapitals, der von den reichen Klassen der armen Länder organisiert wird, praktisch wehrlos; denn es sind in der Regel ihre eigenen Regierungen, welche diese Transfers durchführen.* Das Geld ist das Blut der Armen, *sagt Léon Bloy. Nie trifft dieses Wort genauer als auf ein Bankensystem angewandt, das mit dem Geld, das hungernden Menschen gestohlen wird, in den schweizerischen Mausoleen der internationalen Finanz unglaubliche Schätze aufhäuft"* (ZIEGLER 1976: 56). Für einige pikante bis scheussliche Beispiele der helvetischen Fluchtgeld-Weisswäscher vgl. z.B. Kap. 2 in ZIEGLER 1976: 52ff.

Risiko selbst trägt und dafür auch den Gewinn selber einstecken kann:[77] Die Bank "begnügt" sich mit einer entsprechenden Kommission. Der grösste Teil der Treuhandgelder stammt aus dem Ausland und wird auch wieder im Ausland plaziert, da nach dem Gesetz Treuhandgeschäfte mit Ausländern nur in fremden Währungen vereinbart werden dürfen. Wie Tabelle 15 zeigt, hat das Treuhandgeschäft einen ähnlichen Aufschwung wie die anderen Drehscheibengeschäfte des helvetischen Finanzsystems erlebt.[78]

Tabelle 15: Entwicklung des Treuhandgeschäftes in der Schweiz 1950 - 1982

Jahr	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1982
Mrd.sFr	0,1	0,2	0,5	5,7	37,9	52,3	120,7	166,4

Quelle: SNB 1983: 42

Der weitaus grösste Anteil an diesem Geschäft fällt auf die Treuhand-Anlagen[79] mit Laufzeiten von normalerweise 1 bis 6 Monaten: Es handelt sich meist um flüssige Gelder aus Vermögenserträgen, Rückzahlungen von Obligationen oder Immobilien-Transaktionen, die kurzfristig am Kapitalmarkt angelegt werden, bis sie für die nächste Investition Verwendung finden.[80] Als Anleger treten vor allem Multis, OPEC-Staaten sowie private Kunden auf, wobei letztere wohl

---

77 Deshalb werden die Treuhandgeschäfte auch nicht in den offiziellen Bilanzen der Banken aufgeführt.

78 *"Die Bedeutung des Finanzplatz Schweiz beruht zu einem Grossteil darauf, dass es den Banken gelang, eine internationale Treuhänderrolle für verängstigte Kapitalbesitzer zu erobern. In diesem Geschäft mit der Angst der Reichen vor sozialen Unsicherheiten sowie Steuerämtern sind Vertrauen und Diskretion (Bankgeheimnis) wichtige Trumpfkarten der Schweizer Banken"* (HOEPFLINGER 1980: 179).

79 Daneben gibt es noch die sogenannten Treuhandkredite (Darlehen) sowie die treuhänderische Unterbeteiligung (vgl. HAYMOZ 1978: 140).

80 Vgl. SAUNIER 1982: 152.

vor allem Fluchtgelder verschieben:[81] Wichtigster Herkunftsort dieser Gelder ist denn nicht zufällig das Finanzzentrum Liechtenstein mit einer Netto-Position von rund 9 Mrd.Fr. im Jahr 1979.[82] Der überwiegende Rest der Treuhandgelder stammt aus dem OPEC-Raum, den Ländern des Trikonts sowie aus Italien und Frankreich - was den potentiellen Fluchtgeld-Charakter dieser Gelder unterstreicht. Angelegt werden diese Treuhandgelder von der Schweiz aus vor allem im Steuerparadies Luxemburg, in den Holdingstandorten Niederlande und Belgien sowie im internationalen Finanzzentrum London.[83]

Eine ebenfalls bedeutende internationale Sparte des helvetischen Finanzsystems bilden die "Interbank-Geschäfte", bei denen die Schweizer Grossbanken durch die Gewährung von kurz- bis mittelfristigen Darlehen an andere, in- und ausländische Banken gewissermassen die Rolle von Rückversicherungen übernehmen. Diese Transaktionen machen im Schnitt rund zwei Drittel des Auslandgeschäftes der Grossbanken aus.[84]

Eine weitere Schlüsselrolle im internationalen Finanzsystem nimmt das Goldgeschäft ein, und auch hier haben sich die Schweizer Banken eine Spitzenposition ergattert. Die freie Konvertierbarkeit des Schweizerfrankens, der uneingeschränkte Devisen- und Goldverkehr, das niedrige Zinsniveau, das ausgebaute und leistungsfähige Bankwesen, die stabilen politisch-ökonomischen Verhältnisse sowie der schwunghafte Goldhandel mit den Nationalsozialisten haben die Schweiz

---

81 Vgl. HAYMOZ 1978: 28.

82 SAUNIER (1982: 154) bemerkt dazu: *"Liechtenstein (...) joue le rôle de plaque tournante pour la collecte des fonds, en particulier de ceux de l'origine frauduleuse"*
Und HAYMOZ stellt fest: *"Die enge Verbindung zwischen Liechtenstein und den schweizerischen Vermögensverwaltern ist ein wichtiger konstituierender Faktor für das internationale Finanzzentrum in der Schweiz."* Für weitere diesbezügliche Angaben vgl. HAYMOZ 1978: 57f.

83 Vgl. SNB 1983: 56 bzw. SAUNIER 1982: 154.

84 Vgl. HOEPFLINGER 1980: 180.
Eine genauere Bestimmung von Bedeutung und Ausmass der Interbankgeschäfte gestaltet sich wegen ihres spezifischen Charakters als äusserst schwierig, wie auch SAUNIER (1982: 103) bemerkt: *"Dans ces conditions les grandes banques jouent un rôle difficile à chiffrer mais capital dans l'équilibre global du système capitaliste."*

und im speziellen Zürich bereits kurz nach dem Zweiten Weltkrieg zur wichtigsten internationalen Golddrehscheibe werden lassen.[85] Bis der 1939 wegen des Krieges geschlossene Londoner Goldmarkt 1954 wieder eröffnet wird, besitzen die drei Schweizer Grossbanken, die im internationalen Goldgeschäft tätig sind, bereits ein so grosses Plazierungspotential, dass sie zu den bedeutendsten Goldkäufern avancieren und regelmässig bis zu 75% der Nachfrage stellen.[86] Nachdem Ende 1968 das Englische Pfund als Folge einer Währungskrise abgewertet wird[87] und eine massive Goldspekulationswelle einsetzt, sehen sich im März 1968 die am Goldpool beteiligten Länder gezwungen, den Goldmarkt in einen offiziellen Goldkreislauf (zwischen den Zentralbanken, mit festgelegten Preisen) und einen "freien" Goldmarkt (mit Goldkursen, die sich nach dem Gesetz von Angebot und Nachfrage bewegen) zu spalten.[88] Zur Beruhigung der angespannten Situation wird der Londoner Goldmarkt für zwei Wochen geschlossen, und Südafrika stellt seine Goldverkäufe einstweilen ein.

> *"Für Zürich war damit die Chance gekommen, selbst die Führung des internationalen Goldmarktes zu ergreifen. Die drei Grossbanken (...) beschlossen, durch die Bildung eines Pools die Geschicke des Marktes an die Hand zu nehmen und den Handel ungeachtet der nun fehlenden Rückendeckung durch das bisherige Versorgungszentrum London weiterzuführen. Als der Londoner Markt nach der ihm auferlegten Zwangspause wieder auf den Plan trat, mussten die dortigen Broker nicht nur ohne ihre bisherigen Lieferanten, die Bank of England und Südafrika, neu beginnen, sondern sie standen auch vor der Tatsache, dass sich inzwischen der internationale Markt nach Zürich ausgerichtet hatte"* (SBV 1981: 31).

---

85 Vgl. SBV 1981: 46

86 *"Es ergab sich damit eine natürliche Arbeitsteilung zwischen London und Zürich, indem London sozusagen als Grossist den Weltmarkt versorgte, während Zürich weltweit die Verteilerfunktion übernahm"* (SBV 1981: 48).
Die monopolartige Position des Londoner Goldmarktes zu dieser Zeit hängt damit zusammen, dass die *Bank of England* als Agentin von Südafrika, dem bedeutendsten Goldproduzenten der Welt, sowie (in den sechziger Jahren) als Interventionsstelle des Zentralbanken-Pools die mit Abstand grösste Anbieterin von Gold auf dem freien Markt darstellt.

87 Diese Abwertung steht in direktem Zusammenhang mit der Nahostkrise und der Schliessung des Suezkanals, die sich entsprechend nachteilig auf die englische Handelsbilanz auswirken (vgl. IKLE 1970: 70).

88 Die Spaltung des Goldmarktes wird in den folgenden Jahren sukzessive aufgeweicht und 1973 mit dem Uebergang zu den flottierenden Wechselkursen definitiv abgeschafft.

Vorerst verkaufen die Schweizer Banken die enormen spekulativen Goldhortungen, die sich vor der Zweiteilung des Goldmarktes angehäuft haben, mit der Zeit gelangt auch südafrikanisches und russisches Gold direkt auf den Zürcher Markt. Heute werden rund 60% des internationalen Goldhandels über den Zürcher Goldmarkt abgewickelt, Schätzungen zufolge verkauft Südafrika allein etwa drei Fünftel seiner Gesamtproduktion in Zürich,[89] was für 1980 rund 400 Tonnen Gold im Gegenwert von über 13 Mrd.Fr. bedeuten würde.[90] Für 1982 wird der Gesamtumsatz der internationalen Golddrehscheibe Zürich auf 140 bis 180 Mrd.Fr. geschätzt.[91] Dass diese enormen Goldmengen die Inlandnachfrage bei weitem übersteigen, muss kaum noch betont werden.[92] Der helvetische Goldhandel ist, genau wie das Anleihen- und Emissions-Geschäft, praktisch ausschliesslich auf die Erfordernisse der internationalen Kapitalmärkte ausgerichtet.

Eine weitere bedeutende Einnahmequelle haben sich die schweizerischen Banken mit dem lukrativen Devisengeschäft erschlossen. In der Phase des gebundenen Zahlungsverkehrs nach dem Zweiten Weltkrieg vermittelt der frei konvertierbare Schweizerfranken den helvetischen Banken eine monopolartige Stellung im internationalen Devisenhandel. Mitte der fünfziger Jahre steht Zürich in dieser Sparte bei einem geschätzten Tagesumsatz von 250 bis 300 Mio.Fr. nach London und New York an dritter Stelle in der Welt.[93] Der Uebergang zur freien Konvertibilität im Jahr 1958 bedeutet zwar für den Finanzplatz Schweiz den Verlust seiner Sonderstellung, doch erlebt der internationale Devisenhandel durch die Aufhebung des gebundenen Zahlungsverkehrs

---

89 Vgl. BOSSHARD 1982: 35.
Die Schweizerische Kreditanstalt schätzt den Anteil der in Zürich verkauften südafrikanischen Goldproduktion auf *"gut die Hälfte"* (SKA 1982: 129), wohingegen der Schweizerische Bankverein sogar auf sensationelle 80% kommt (SBV 1974: 40).

90 Berechnung gemäss Angaben in SKA 1982: 65/101.

91 Vgl. SKA 1982: 129.

92 *"So gründet die Stellung Zürichs als Goldhandelsplatz nicht so sehr auf dem Inlandbedarf, sondern auf der Nachfrage ausländischer Interessenten. Der Platz stellt somit seinem Charakter nach eine* internationale Drehscheibe *des Goldhandels dar"* (SKA 1982: 129).

93 Vgl. ASCHINGER 1959: 50 bzw. IKLE 1970: 109.

einen derartigen Aufschwung, dass auch die helvetischen Banken ihr Devisengeschäft ausdehnen können. Während der Dollar zur weltweiten Leit-, Interventions- und Transferwährung avanciert und zum universellen Zahlungsmittel auf dem Weltmarkt wird,[94] entwickelt sich der Schweizerfranken immer mehr zu einer internationalen Reservewährung: Die Notenbanken beginnen, neben US-Dollar, Pfund und D-Mark auch Schweizerfranken in ihren Devisenbestand aufzunehmen.[95] Nach dem Zusammenbruch des Systems der festen Wechselkurse und dem Uebergang zum "floating" im Jahre 1973 erfährt das Devisengeschäft eine geradezu explosionsartige Ausweitung, mit phantastischen Gewinn- und Verlustaussichten. Der schon bis anhin unschlagbar "starke" Schweizerfranken (seit dem Ersten Weltkrieg ist der Franken nur einmal abgewertet worden und verzeichnet per Saldo eine Aufwertung gegenüber allen anderen Währungen der Welt) wird von einer gewaltigen Spekulationswelle erfasst und in ungeahnte Höhen katapultiert - was vor allem der schweizerischen Exportindustrie beträchtliche Kopfschmerzen bereitet (vgl. Kap. 1.2). Die Banken hingegen erzielen mit spekulativen Devisengeschäften unter dem Strich beachtliche Gewinne:[96] 1982 verzeichnen sie aus dem Handel mit Devisen und Edelmetallen einen Ertrag von 1,5 Mrd.Fr.[97]

Abschliessend lässt sich vorläufig festhalten: Die Zunahme der globalen Austauschbeziehungen und die Multinationalisierung der Produktion (vgl. Kap. 1.5) sowie die schrittweise Deregulierung und Internationalisierung der Finanzmärkte führen vor allem in den siebziger Jahren zu einer gewaltigen Ausdehnung der internationalen Finanzkreisläufe. Dies ermöglicht den helvetischen Finanzinstitutionen - auf der Basis der bereits vor dem Zweiten Weltkrieg akkumulierten Kapitalien, der konstanten politisch/sozialen Stabilität (vgl. Kap. 4.3) sowie der banken-

---

94 Vgl. IKLE 1970: 111.

95 Vgl. FLURI 1977: 41.

96 *"In einzelnen Währungen des New Yorker Devisenhandels gehören die Schweizer Grossbanken zu den Marktmachern"* (HAYMOZ 1978: 63).

97 Vgl. SNB 1983: 179.

freundlichen Gesetzgebung und der geschickten Neutralitätspolitik des Bundes (vgl. Kap. 5.3) - eine langfristige Strategie zur Installierung eines äusserst soliden und leistungsfähigen internationalen Finanzzentrums. Der Finanzplatz Schweiz entwickelt sich so innerhalb des kapitalistischen Weltsystems zu einer erstrangigen Drehscheibe für die verschiedenartigsten Kapitalströme und zu einer zentralen Schaltstelle des internationalen Finanzsystems.[98]

2.2 Die Schweizer Banken

Zur reibungslosen Abwicklung all dieser soeben behandelten Finanzgeschäfte stellt der Finanzplatz Schweiz seiner in- und ausländischen Kundschaft ein subtil abgestuftes System verschiedenartigster Banken und Finanzgesellschaften zur Verfügung, das höchsten Ansprüchen genügt und in der Lage ist, auch die ausgefallensten Wünsche zu erfüllen.

Unangefochten an der Spitze des schweizerischen Finanzsystems[99] stehen die "grossen Drei" der schweizerischen Grossbanken: der Schweizerische Bankverein (SBV), die Schweizerische Bankgesellschaft (SBG) und die Schweizerische Kreditanstalt (SKA) (in der Reihenfolge ihrer Bilanzsummen),[100] die als international tätige Universalbanken[101] das eigentliche Funda-

98 Oder wie das Jean ZIEGLER treffend umschreibt: *"Im Rahmen des weltweiten imperialistischen Systems übernimmt die schweizerische Bank eine unentbehrliche Funktion: die des Hehlers. Die imperialistische Oligarchie eines jeden Landes im Zentrum wie auch ihre lokalen Komplizen in den Ländern der Peripherie (die herrschenden Klassen des peripheren Kapitalismus) brauchen einen Ort, dessen Bankgesetzgebung, freie Währungskonvertibilität, relativ stabile Politik und Stand der technischen und verwaltungsmässigen Einrichtungen (Fernschreiber, Flughäfen, Buchhaltung) es ihnen erlauben, ihre Beute zunächst in Sicherheit zu bringen und sie anschliessend profitträchtig zu reinvestieren"* (ZIEGLER 1976: 48).

99 Die Grundstrukturen des schweizerischen Finanzsystems entwickeln sich bereits im letzten Jahrhundert, vgl. Teil III, Kap. 1.4 (HITZ 1989).

100 Zu den Grossbanken werden auch noch die Schweizerische Volksbank und die Bank Leu & Co. gezählt.

Tabelle 16: Verteilung der Gesamtbilanzsumme der Schweizer Banken 1950 - 1982

	Anteil in %				
	1950	1960	1970	1980	1982
Grossbanken	27,6	29,7	45,0	48,9	50,0
Kantonalbanken	36,5	33,6	22,7	20,7	19,5
Regionalbanken/Sparkassen Raiffeisenkassen	28,5	26,0	15,3	12,1	11,1
Privatbanken	2,3	2,4	1,1	0,5	0,6
Uebrige Banken: -schweizerisch beherrscht -ausländisch beherrscht	2,2	5,4	10,9	13,6 4,4 9.2	14,3 4,4 9,9
Filialen ausländischer Banken	0,6	1,4	2,3	1,9	2,0
Finanzgesellschaften	2,3	1,5	2,7	2,3	2,5

Quelle: SNB 1983: 38

ment des Finanzplatz Schweiz bilden. Obwohl sie gemäss ihren Bilanzsummen im internationalen Vergleich nicht unter den grössten Banken figurieren,[102] ist ihre Bedeutung für die Weltwirtschaft beträchtlich: Im internationalen Emissionsgeschäft, auf den Euro-Märkten, im Bereich der internationalen Vermögensverwaltung, im Treuhandgeschäft sowie im Gold- und Devisenhandel nehmen sie absolute Spitzenpositionen ein.[103] Dies zeigt sich auch am zielstrebigen Ausbau der

[101] Universalbanken: Banken, die sämtliche (oder die meisten) der üblichen Bankengeschäfte anbieten.

[102] HAYMOZ weist den Schweizer Grossbanken in einer Rangliste der grössten ausseramerikanischen Banken den 29. (SBV), den 30. (SBG) und den 45. (SKA) Platz zu (HAYMOZ 1978: 63).

[103] *"Würden die Schweizer Banken Bilanzen aufstellen, in denen auch die Tochterinstitute und die Treuhandgeschäfte berücksichtigt werden, wie dies im Ausland normal ist, so wären ihre Positionen international bedeutend stärker. Kommt dazu, dass Bankbilanzen wenig aussagen über die starke Marktposition an bestimmten Teilmärkten (...). Auch über die Fähigkeit, Kapital bei ihren Kunden zu mobilisieren, ebenso über Vermögensverwaltung, Gold- und*

ausländischen Filialnetze, in denen 1982 bereits 3196 Personen oder 6,3% der Gesamtbeschäftigten der Grossbanken arbeiten.[104]

Die gemäss Bilanzsumme zweitgrösste Bankengruppe bilden die - staatlich oder halbstaatlich organisierten - Kantonalbanken, die jedoch in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung eingebüsst haben: zwischen 1950 und 1982 hat sich ihr Anteil an der Gesamtbilanzsumme von 36,5% auf 19,5% verringert (vgl. Tabelle 16 auf Seite 72). Dies hat hauptsächlich mit der Beschränkung ihres Geschäftsbereichs auf das Inlandgeschäft zu tun.[105] Die privaten Spareinlagen und das Hypothekargeschäft bilden die eigentliche Domäne der Kantonalbanken, wo sie gegenüber den Grossbanken immer noch eine starke Stellung halten. Einzelne von ihnen (allen voran die Zürcher Kantonalbank) entwickeln sich allerdings immer mehr zu Universalbanken.

In noch ausgeprägterem Masse auf den kantonalen bis lokalen Kapitalmarkt ausgerichtet sind die zahlreichen Regionalbanken und Sparkassen sowie die Darlehens- und Raiffeisenkassen,[106] die in zunehmendem Masse Opfer des Konzentrationsprozeses werden: Ihr Anteil an der Gesamtbilanzsumme ist von 28,5% im Jahr 1950 auf 11,1% 1982 zusammengeschrumpft.

Devisenhandel sagen die Bankbilanzen wenig aus. Und gerade hier liegt die grosse Stärke der Grossbanken. Aufgrund dieser Ueberlegungen muss dieses simple Bild der Leistungsstatistiker korrigiert werden: Die Grossbanken haben international eine sehr starke Stellung, eine Stellung jedenfalls, die durch einfache Bilanzsummenvergleiche mehr verschleiert als erhellt wird (HAYMOZ 1978: 63f).

[104] Vgl. SNB 1983: 103.

[105] Entweder unterliegen die Kantonalbanken einem im Gründungsstatut verankerten Verbot des Auslandsgeschäfts, oder aber es gelten (unterschiedliche) Einschränkungen. Der begrenzte Kapitalmarkt in der Schweiz führt nun aber dazu, dass die Kantonalbanken ihre Ueberschüsse zunehmend bei den Grossbanken anlegen, die diese Kapitalien dann ihrerseits ins Ausland vermitteln.

[106] Die Kategorie der Regionalbanken und Sparkassen umfasst eine mittlerweile recht heterogene Gruppe von Banken mit vorwiegend lokalem/regionalem Tätigkeitsbereich, wobei das Hypothekargeschäft in der Regel eine zentrale Rolle spielt. Während sich die Sparkassen (wie schon der Name sagt) auf Spareinlagen konzentrieren, dominieren bei den Regionalbanken Kassa-Obligationen und Pfandbrief-Darlehen.
Die Darlehens- und Raiffeisenkassen sind genossenschaftlich organisierte Kreditinstitute, die an Ort Einlagen sammeln und an ihre Mitglieder ausleihen.

Die auf eine lange Tradition zurückblickenden Privatbanken[107] sind in den letzten Jahren auch immer spärlicher geworden: Waren 1947 noch 83 Privatbanken vor allem in Genf, aber auch in Basel und Zürich domiziliert, sind es 1982 noch ganze 25. Die Privatbankiers haben sich im Wertschriftengeschäft und als äusserst verschwiegene Vermögensverwalter und -berater einen bisweilen auch zweifelhaften Ruf geschaffen, da gerade die Fluchtkapitalien vom Nimbus der absoluten Diskretion besonders unwiderstehlich angezogen werden.[108]

Die von der Bankenstatistik unter dem nichtssagenden Begriff "übrige Banken" zusammengefasste Gruppe hat als einzige ausser den Grossbanken eine markante Steigerung ihres Bilanzsummenanteils vorzuweisen: Von unscheinbaren 2,2% im Jahr 1950 ist dieser bis 1970 auf 10,9% und bis 1982 nochmals auf 14,3% angestiegen. Hinter der ziemlich undurchsichtigen Bankengruppe verstecken sich einerseits die "übrigen" schweizerischen Banken,[109] sowie - schwergewichtig - ausländisch beherrschte Banken in der Schweiz (Filialen ausländischer Banken werden in der Bankenstatistik separat aufgeführt). Die Auslandbanken sind - im Zusammenhang mit dem explosionsartigen Wachstum des Finanzplatzes - vor allem ab Mitte der siebziger Jahre in die Schweiz gekommen, da ausländische Finanzkreise ebenfalls von den unvergleichlichen Möglichkeiten und "Freiheiten" dieses Finanzplatzes profitieren wollten.[110] Darüberhinaus zieht die zunehmende Präsenz von ausländischen Multis und Holdings in der Schweiz (vgl. Kap. 2.3) - entsprechend dem Kapitalverkehr bzw. -bedarf solcher Unternehmungen - häufig auch die

---

[107] Die Privatbank ist die älteste Unternehmensform im schweizerischen Bankwesen. Kennzeichnend ist die persönliche und unbeschränkte Haftung des/der Firmeninhaber.

[108] *"Il est vrai aussi que par tradition même, les banquiers privés sont particulièrement bien placés pour recueillir et gérer les fortunes en fuite"* (SAUNIER 1982: 124).

[109] Dazu gehören: die Handelsbanken, die Börsenbanken, die Kleinkreditbanken sowie die "anderen Banken" (in der Gruppe der "übrigen Banken"!).

[110] Die panische Aufmerksamkeit, mit der die Auslandbanken anfänglich bedacht wurden, nahm z.T. schon fast tragikomische Züge an: *"Man fürchtete in den gleichen, schlechten Ruf zu geraten wie Liberia, Panama, die Bahamas oder gar die ehemalige Gangsterstadt Tanger"* (HAYMOZ 1978: 162).

Gründung ausländischer Banken nach sich.[111]

Schliesslich müssen noch die Finanzgesellschaften erwähnt werden, die zwar keine Banken im engeren Sinne, wohl aber "bankähnliche" Gebilde darstellen.[112] Sie dienen hauptsächlich dazu, anderen (meist multinationalen) Unternehmen durch Darlehen und die Uebernahme von Beteiligungen langfristiges Kapital zu vermitteln, das häufig über internationale Anleihen beschafft wird. Die Finanzgesellschaften in der Schweiz sind denn vorwiegend für internationale Transaktionen geschaffen worden, 1982 entfällt 87% der Bilanzsumme auf ausländisch beherrschte Gesellschaften.[113]

Wie die helvetische Industrie ist auch die Bankenbranche seit dem Zweiten Weltkrieg einem zunehmenden Restrukturierungs- und Konzentrationsprozess unterworfen. Am anschaulichsten lässt sich dieser Prozess anhand der Verteilung der Bilanzsummen verfolgen.[114] Tabelle 16 auf Seite 72 belegt deutlich, dass seit 1950 nur gerade zwei Bankengruppen ein - allerdings

---

111 Ein entsprechendes Beispiel findet sich bei IKLE (1970:108): *"Einen speziellen Charakter weist die erst 1965 gegründete Dow Bank AG auf, die zum Dow-Chemical-Konzern gehört, welcher in der Schweiz eine grosse Holdinggesellschaft unterhält. Sie wurde von Anfang an mit einem Aktienkapital von 100 Millionen Franken ausgestattet, und gewährte anfänglich in der Hauptsache Kredite an Kunden der Dow Chemical."*

112 *"Die Finanzgesellschaften unterscheiden sich von den Banken durch ihre längerfristige Finanzierungstätigkeit und die geringe Streuung der Aktiven. Sie tätigen Kapitalanlagen, übernehmen Beteiligungen (ohne Beherrschung) und gewähren Finanzkredite, und zwar vornehmlich an Unternehmungen und nicht an Private. Dabei beschränken sie sich auf die reine Geldhingabe ohne direkte Verbindung zu Warentransaktionen"* (SNB 1983: 22).

113 *"Dans certain cas elles* (les sociétés financières, d.Verf.) *sont l'émanation directe des banques - et des grandes en particulier. Mais dans beaucoup d'autres elles sont le relais financier de certains groupes industriels de dimension mondiale.* (...) *Souplesse, extrême discrétion sont les atouts majeurs de ce type de sociétés, qui sont aux marges de la banque proprement dite - et certaines ne sont même pas soumises à la loi sur les banques. Elles constituent pourtant un élément essentiel des grandes affaires mondiales traitées à partir de la place financière helvetique"* (SAUNIER 1982: 118).

114 Einige Bankengruppen müssen allerdings mit Vorsicht betrachtet werden: So sagt die Bilanzsumme z.B. über den Geschäftsgang der Privatbanken herzlich wenig aus, da gerade deren Hauptgeschäfts-Bereiche (wie Treuhandgeschäfte und Vermögensverwaltung) nicht in der offiziellen Bilanz erscheinen. Was die Finanzgesellschaften anbelangt, so ist zu berücksichtigen, dass längst nicht alle in der Bankenstatistik erscheinen (für genauere Erläuterungen vgl. SNB 1983: 23).

Tabelle 17: Entwicklung des Bruttogewinns der Schweizer Banken 1947 - 1982

	Bruttogewinn in Mio.Fr.				
	1947	1957	1967	1977	1982
Grossbanken	189	341	993	4359	7269
Kantonalbanken	124	175	381	1170	1794
Regional- und Lokalbanken	87	135	295	781	1039
Uebrige Banken*	15	67	411	1936	3645
Reingewinn total	**114**	**198**	**563**	**1661**	**3645**

* ohne Privatbanken, Filialen ausländischer Banken und Finanzgesellschaften

Quelle: IKLE 1970: 78/ SNB 1983: 103

beträchtliches - anteilmässiges Wachstum erzielt haben: Die Grossbanken, die anfänglich hinter den Kantonal- und Regionalbanken erst die drittgrösste Bankengruppe darstellten, haben ihren Bilanzsummenanteil bis 1982 praktisch verdoppelt und erreichen heute genau die Hälfte des Totals, womit sie zur weitaus bedeutendsten Bankengruppe angewachsen sind. Der Konzentrationsprozess erscheint noch krasser, wenn berücksichtigt wird, dass es sich dabei um nur fünf Grossbanken handelt, von denen allein die "grossen Drei" zusammen über 90% der Bilanzsumme erwirtschaften. Die Gruppe der "übrigen Banken" hat ihren Anteil in der gleichen Zeitspanne gar versechsfacht, wobei diese Steigerung vor allem auf das Konto der ausländisch beherrschten Banken geht. Der unheimliche Aufschwung dieser beiden Bankengruppen erscheint gar noch drastischer, wenn die Entwicklung der Bruttogewinne verfolgt wird (vgl. Tabelle 17).

Es ist naheliegend, den Konzentrations- und Restrukturierungsprozess im Bankwesen mit der zunehmenden internationalen Verflechtung des Finanzplatzes Schweiz und dem damit verbundenen überproportionalen Wachstum des Auslandgeschäftes zu erklären (vgl. auch Tabelle 11 auf Seite 60). In der Tat zeigt die Entwicklung der absoluten Bilanzsummen (vgl. Tabelle 18)

Tabelle 18: Entwicklung der absoluten Bilanzsummen der Schweizer Banken 1947 - 1982

	Bilanzsummen in Mrd.Fr.				
	1947	1957	1967	1977	1982
Grossbanken	6,8	12,2	43,5	171,5	305,7
Kantonalbanken	9,3	15,8	36,4	84,4	119,0
Regional- und Lokalbanken	7,2	12,4	26,3	50,5	67,8
Uebrige Banken *	0,4	1,7	12,4	46,8	87,5

* ohne Privatbanken, Filialen ausländischer Banken und Finanzgesellschaften

Quellen: IKLE 1970: 76/ SNB 1983: 36

eine beachtliche Steigerung in allen Bankengruppen, das überdurchschnittliche Wachstum der Grossbanken sowie der Auslandbanken ist also eher zusätzlich zum allgemeinen Trend der Ausdehnung der Bankgeschäfte erfolgt. Dem steht allerdings entgegen, das die drei Grossbanken von 1945 bis 1979 insgesamt 58 verschiedene Banken übernommen haben,[115] während die Zahl der Regionalbanken und Sparkassen im gleichen Zeitraum von 295 auf 220 gesunken ist.[116] Und während die Zahl der Zweigstellen und Filialen der meisten Bankengruppen in der Nachkriegszeit innerhalb geringer Bandbreiten geschwankt hat, haben die Grossbanken ihre Niederlassungen seit 1947 praktisch verfünffacht[117] - eine Entwicklung, die sich auch auf den Personalbestand ausgewirkt hat (vgl. Tabelle 19).

---

[115] Vgl. HOEPFLINGER 1980: 176.

[116] Vgl. IKLE 1970: 75, bzw. SNB 1983: 27.

[117] Die Niederlassungen der Grossbanken sind zwischen 1947 und 1982 von 182 auf 903 (inkl. Filialen im Ausland) angestiegen. Im gleichen Zeitraum hat sich die Zahl der Niederlassungen der "übrigen Banken" von 67 auf 435 erhöht (Vgl. IKLE 1970: 75, bzw. SNB 1983: 27).

Tabelle 19: Verteilung des Gesamtpersonalbestandes der Schweizer Banken 1955 - 1982

	Anteil in %			
	1955	1966	1977	1982
Grossbanken	49	48	54	53
Kantonalbanken	24	19	15	15
Regional- und Lokalbanken	21	12	10	9
Uebrige Banken *	6	21	22	23

* inkl. Privatbanken, Filialen ausländischer Banken und Finanzgesellschaften

Quellen: HOEPFLINGER 1980: 176/ SNB 1983: 103

Die Grossbanken haben nicht nur ihr Auslandgeschäft ausgeweitet, sondern dringen auch zunehmend ins Inlandgeschäft ein - vorwiegend in die traditionelle Domäne der Kantonalbanken, ins Hypothekar- und Spareinlagengeschäft. Der Anteil der Kantonalbanken am inländischen Kreditgeschäft ist allein zwischen 1977 und 1982 von 39% auf 36% gesunken, während derjenige der Grossbanken von 31% auf 37% gestiegen ist.[118] Der Marktanteil der Grossbanken liegt jedoch noch um einiges höher, als dies in der Bankenstatistik zum Ausdruck kommt: Die Tochterbanken der Grossbanken werden dort nämlich als selbständige Banken betrachtet, wobei insbesondere in der Kategorie der "übrigen Banken" die "schweizerisch beherrschte" Gruppe (die im übrigen ebenfalls eine beachtliche Zunahme der Bilanzsummen verzeichnet) zu einem grossen Teil den Grossbanken zugerechnet werden müsste.[119] Daneben sind die Grossbanken auch an den Finanzgesellschaften massgeblich beteiligt.

---

[118] Vgl. SNB 1983: 39, sowie HOEPFLINGER 1980: 177.

[119] Dazu gehören unter anderen: Bank Cantrade (SBG), Bank Finalba (SBV), Bank Hoffmann (SKA), Bank Prokredit (SBV), AKO-Bank (SBG), etc. (vgl. HOEPFLINGER 1980: 177).

2.3 Die weiteren Akteure des Finanzplatzes Schweiz: Versicherungen, Holdings, Pensionskassen

Obwohl die schweizerischen Banken - und insbesondere die Grossbanken - eine zentrale Stellung innerhalb der Steuerung und Verwaltung der internationalen Kapitalkreisläufe einnehmen, reichen sie dennoch nicht aus, einen derart wichtigen Finanzplatz allein zu konstituieren: Die Banken bilden den eigentlichen Kern des schweizerischen Finanzplatzes, um den sich eine ganze Reihe weiterer unentbehrlicher Wirtschafts- und Finanzunternehmen scharen, die je spezifische Funktionen innerhalb des nationalen oder internationalen Finanzsystems wahrnehmen.

Die personell grösste Gruppe dieser Unternehmen sind die Versicherungen, die 1980 einen Anteil von 1,4% an der Gesamtbeschäftigung der Schweiz aufweisen.[120] Ihre grosse Bedeutung für den Finanzplatz erreichen sie einerseits durch ihre besonders hohe Kapitalakkumulation, anderseits durch ihr ausgedehntes Auslandgeschäft. Die Brutto-Prämieneinnahmen der Versicherungen sind von 2,2 Mrd.Fr. 1950 auf 18,5 Mrd. 1977 geklettert,[121] wovon regelmässig über die Hälfte auf das Auslandgeschäft entfällt. Die Auslandinvestitionen liegen 1976 bei ca. 15 Mrd.Fr.[122] Eine zentrale Rolle im Auslandgeschäft nehmen dabei die internationalen Rückversicherungen ein.[123] Im Inlandgeschäft haben die privaten Versicherungen 1977 8,4 Mrd.Fr. eingenommen, während sie lediglich 3,9 Mrd. an Versicherungsleistungen ausbezahlt haben.[124] Ein kleinerer Teil dieser Differenz deckt den Verwaltungsaufwand, der grössere Teil fliesst als "Rückstellungen" in die Reserven: Im Laufe der Jahre hat sich so ein Vermögen von gegen 80

---

[120] Vgl. KNESCHAUREK/MEIER 1983: 6.

[121] Vgl. IKLE 1970: 155, bzw. HOEPFLINGER 1980: 156.

[122] Vgl. HAYMOZ 1978: 36.

[123] Die mit Abstand grösste Rückversicherung der Schweiz, die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft, gehört zu den drei grössten Unternehmen dieser Sparte auf der Welt und besitzt einen Weltmarktanteil von rund 10% (vgl. HOEPFLINGER 1980: 156).

[124] Vgl. HOEPFLINGER 1980: 157.

Mrd.Fr. angehäuft (Stand 1982),[125] das (schon von Gesetzes wegen) möglichst sicher angelegt werden muss: Obligationen und Pfandbriefe, aber auch Grundstücke und Immobilien gehören denn zu den bevorzugten Anlagesparten. Der Wohnungsbestand im Besitze der Versicherungen hat sich seit 1950 versechsfacht und 1976 mit 60'000 Wohnungen die Dimension einer mittleren Schweizer Grossstadt erreicht.[126]

Eine noch weitaus stärkere Stellung auf dem schweizerischen Liegenschaftenmarkt nehmen die ähnlich wie Versicherungen funktionierenden Pensionskassen ein: 1980 haben sie einen Teil ihres ungeheuren Vermögens in sage und schreibe 138'000 Wohnungen investiert.[127] Das beispiellose Sicherheitsdenken der SchweizerInnen führt dazu, dass die gesamte Renten- und Versicherungsbranche bereits mehr Wohnungen besitzt, als in der gesamten Stadt Zürich heute stehen.[128] Die Pensionskassen sind als sogenannte "Zweite Säule" das privatwirtschaftlich organisierte Pendant zur staatlichen Altersvorsorge. Während aber die AHV auf dem Prinzip des "Rentenumlageverfahrens" beruht - die Alten werden gewissermassen direkt durch die Einzahlungen der Jungen finanziert - gilt für die Pensionskassen das "Kapitaldeckungsverfahren": Die Versicherungsbeiträge der Lohnabhängigen werden zur Deckung der späteren Renten zu riesigen Vermögen akkumuliert.

Noch mitte der fünfziger Jahre waren gut eine Million Beschäftigte in knapp 100'000 Kassen versichert; 1985, als der Beitritt zu einer Pensionskasse für die unselbständig Erwerbenden per Gesetz obligatorisch erklärt wurde, waren gegen zwei Millionen Arbeitnehmer zum Zwangssparen in nunmehr nur noch 17'000 privaten oder öffentlichen Kassen verpflichtet.[129] Durch die

---

[125] Vgl. SHZ 1983: 56f. 1950 haben die Kapitalanlagen der Versicherungen noch 6,5 Mrd.Fr. betragen (Vgl. IKLE 1970: 155).

[126] Vgl. HAYMOZ 1978: 36.

[127] Vgl. HALDIMANN 1984: 29.

[128] Wohnungsbestand der Stadt Zürich 1980: 170 000!

[129] Vgl. STREHLE 1984: 6.

massive Expansion der Pensionskassen haben sich die Spargewohnheiten der SchweizerInnen grundlegend verändert: Waren 1971 die privaten Kleinsparer noch mit 23% und das Zwangssparen mit 14% an der gesamten Spartätigkeit beteiligt, so haben sich diese Verhältnisse bis 1982 praktisch umgekehrt.[130]

Tabelle 20: Geldanlagen der Pensionskassen 1981

Anlagesparten	Mrd.Fr.
Obligationen	27,9
Guthaben bei den Arbeitgebern	23,1
Liegenschaften und Grundstücke	17,4
Hypotheken	9,3
Aktien, Anlagefonds und Anlagestiftungen	8,7
Sonstige	8,0
Total	94,4

Quelle: HALDIMANN 1984: 28

1981 beläuft sich das gesamte Vermögen der Pensionskassen auf 94,4 Mrd.Fr. (vgl. Tabelle 20), 1983 sind es bereits 106,6 Mrd.Fr.[131] Nach Inkrafttreten des Obligatoriums 1985 speisen jedes Jahr weitere 17 Mrd.Fr. den riesigen, zwangsgesparten Kapitalpool.[132] Es versteht sich von selbst, dass dieses Kapital einerseits möglichst sicher, anderseits möglichst profitabel angelegt werden muss. Die Verteilung auf die verschiedenen Anlagesparten für das Jahr 1981 zeigt Tabelle 20: Ein knappes Drittel der Pensionskassengelder wird in Immobilien angelegt (Liegenschaften, Grundstücke und Hypotheken), ein weiteres Drittel in Obligationen. Der Rest fliesst zu einem grossen Teil in die einheimische Wirtschaft und dient vor allem den Grosskonzernen als

---

[130] Zahlen für 1982: Private Haushalte 14%, Zwangssparen 21% (vgl. HALDIMANN 1984: 28).

[131] Vgl. STREHLE 1986: 94.

[132] Vgl. ebd.

willkommene Investitionsspritze. Als eigentliche Spezialisten auf dem Feld der Investition von Pensionskassengeldern haben sich dabei vor allem einige "Anlagestiftungen" profiliert.[133]

Gemessen an der Bedeutung der Pensionskassen nehmen sich die Investitionen in einer ähnlichen, aber freiwilligen Anlagesparte, den Investment-Trusts oder Anlagefonds,[134] geradezu bescheiden aus: 1983 bringen sie es auf ein Fondsvermögen von 17,9 Mrd.Fr.[135] Der Investment-Trust ist eine Form von kollektiver Kapitalanlage, basierend auf der Grundidee, durch die breite Streuung der Anlagen bei einer durchschnittlichen Profitrate das Risiko zu minimieren: Der (Klein-) Anleger erwirbt ein Fonds-Zertifikat, das ihm einen Anteil an Vermögen und Ertrag des Fonds sichert. Mit dem Kapital der Anleger erwirbt der Investment-Trust - je nach Spezialisierung des Trusts - in- und ausländische Aktien, Obligationen, Immobilien oder Devisen. Als Sammelbecken grosser Kapitalien kann er durch eine entsprechend differenzierte Anlagepolitik von den lukrativen Börsen- und Anlage-Spekulationen profitieren, gleichzeitig aber das solchen Geschäften inhärente Risiko beschränken: Die Investment-Trusts erfreuen sich denn seit den fünfziger Jahren gerade bei kleineren in- und ausländischen Geldgebern zunehmender Beliebtheit: Zählt die Statistik für 1947 ganze 11 schweizerische Anlagefonds, sind es 1955 bereits 32 Fonds mit einem Vermögen von 1,7 Mrd.Fr.; 1967 verwalten 91 Fonds ein Vermögen von insgesamt 6,2 Mrd.Fr., und 1983 sind es bereits 125 Fonds mit einem annähernd dreimal so hohen

---

133 *"Logistisches Gehirn dieser Art von billiger Investitionsfinanzierung sind 6 - 7 grosse Anlagestiftungen, die insgesamt rund 5 Mrd. Franken Pensionskassengelder zu Investitionszwecken verwalten. Sie sind die Geburtshelfer der Rationalisierungsschübe in notleidenden Grosskonzernen (Maschinen- und Uhrenindustrie) sowie in veralteten Klein- und Mittelbetrieben. Klar, dass es sich keine Grossbank nehmen lässt, ihre eigene Anlagestiftung zu haben"* (STREHLE 1984: 6).
Eine schlagende Illustration dieser Anlagepraktiken findet sich bei HALDIMANN (1984: 28): *"Das Obligationen-Portefeuille der Anlagestiftung AST, die mit 1,3 Milliarden das grösste Vermögen verwaltet, liest sich wie ein Adressbuch erstklassiger Schuldner: Von Alusuisse, BBC und Ciba-Geigy bis zu Oerlikon-Bührle, Zellweger und Züblin versehen Pensionskassen alles, was Rang und Namen hat, mit Geld - inklusive Bund, Kantone und Gemeinden."*

134 Zur Entstehungsgeschichte der Investment-Trusts vgl. Teil III, Kap. 1.4 (HITZ 1989).

135 Vgl. FINANZ UND WIRTSCHAFT 1984: 20.

Vermögen.[136] Die Anlagefonds bieten vor allem für Ausländer eine höchst attraktive Möglichkeit, ihre Vermögen in der Schweiz in Sicherheit zu bringen.[137] Sie werden meist von Banken geleitet, wobei den drei Grossbanken der Löwenanteil zukommt: 1975 bringen es diese bei den Wertschriftenfonds auf einen wertmässigen Anteil von 85%,[138] während sie via die Immobilienfonds gleich noch über 30'000 Wohnungen verwalten.[139]

Aus dem bisher gesagten ist bereits ersichtlich, dass das Ziel der Investment-Trusts nicht in der Kontrolle von Unternehmen, sondern "lediglich" in der möglichst lukrativen Anlage von Kapital liegt. Mit dieser Eigenschaft unterscheiden sie sich grundsätzlich von einer anderen Form der Unternehmensbeteiligung, den Holdinggesellschaften: Der Hauptzweck der Holdings liegt darin, Beteiligungen von anderen Konzernen und Unternehmen, insbesondere Mehrheitsbeteiligungen, dauernd zu verwalten. Eine Holding ist gewissermassen eine Dachorganisation, die verschiedene Unternehmen zusammenfasst und kontrolliert. Die konkrete Organisationsform kann dabei sehr unterschiedlich gestaltet sein, denn Holdings sind keineswegs einheitliche und einfach zu identifizierende Gebilde.[140]

---

136 Vgl. IKLE 1970: 148, bzw. FINANZ UND WIRTSCHAFT 1984: 20.

137 *"Die Investment-Trusts hätten in der Schweiz wohl kaum diesen starken Aufschwung genommen, wenn nicht auch ausländische Kundschaft der Schweizer Banken für diese Anlageform reges Interesse gezeigt hätte. Ueber die Investment-Trusts konnten sich Ausländer ohne Schwierigkeiten am schweizerischen Grundbesitz und an schweizerischen Aktiengesellschaften beteiligen. Der Anteil der ausländischen Beteiligung an schweizerischen Investment-Trusts wird von Fachleuten auf 40 bis 50% geschätzt"* (IKLE 1970: 150f).

138 Vgl. HAYMOZ 1978: 69.

139 Vgl. HAYMOZ 1978: 160.

140 *"Organisatorische, steuerliche, aber meist auch historische Gegebenheiten führen in der Praxis zu zahlreichen Mischformen, die die Struktur eines Konzerns für den aussenstehenden Betrachter und auch für Juristen und Finanzanalysten zu einem oft schwer durchschaubaren Gebilde machen. Die heutigen Erscheinungsformen grösserer Konzerne zeigen häufig Dachgesellschaften, die neben der Produktions- und Verkaufstätigkeit auch Beteiligungen halten. Nicht selten ist eine dieser Beteiligungen eine reine Holdinggesellschaft, die ihrerseits Teile oder den gesamten Rest der Unternehmensgruppe kontrolliert"*. (P. MUELLER 1983: 21).

Die schweizerischen Holdings sind vor allem Instrumente der Unternehmenskonzentration: sie dienen helvetischen Multis als Steuerzentralen (vgl. auch Kap. 4.2).[141] Die ausländischen Holdings in der Schweiz hingegen erfüllen eine grundsätzlich andere Funktion: Meist sind sie Ableger multinationaler Gesellschaften, die aus steuertechnischen, finanz- und sicherheitspolitischen Gründen einzelne Konzernbereiche in die Schweiz verlegen, wobei sie oft auch Instrumente der Kapitalflucht darstellen.[142] Die Holdings praktizieren allerdings eine sehr spezielle Form der Kapitalflucht, bei der es nicht nur um die Umgehung des Fiskus, sondern vor allem um die Absicherung von Konzern-Imperien vor dem Zugriff des jeweiligen Nationalstaates bzw. vor einer Enteignung geht.[143]

---

141 *"Damit werden verschiedene Unternehmen finanziell zusammengefasst und gleichzeitig auch anonymisiert, d.h. die Einfluss- und Herrschaftssphäre mächtiger Privatpersonen und -gruppen wird damit verschleiert. Ueber die Beteiligung an Holdinggesellschaften und Beteiligungen der Holdings an Unternehmen, setzen diese Interessengruppen indirekt ihre Verfügungsmacht durch. Derartige Industrieholdings gibt es in der Schweiz lediglich 38. Diese Konzernholdings sind im Zuge der Expansion der schweizerischen Industrie und ihrer Multinationalisierung entstanden und dienen dazu, den Expansionsdrang von der Schweiz aus zu steuern"* (HAYMOZ 1978: 55).

142 *"Die Haupttätigkeit insbesondere der ausländischen Holdings in der Schweiz liegt darin, von hier aus im Ausland zu investieren; Patent- und Lizenzeinnahmen aus dem Ausland fliessen in diese Gesellschaften, auch Marketing und Public-Relation werden oft von der Schweiz aus gemacht. Und vor allem dienen die Holdings zur Aufnahme der im Ausland anfallenden Gewinne, zur Steuerumgehung und zur Kapitalflucht"* (HAYMOZ 1978: 55f).
"Dans ces conditions les holdings installées en Suisse (...) ont pour mission de recueillir, pour les soumettre au droit fiscal helvétique, les profits de toute nature et au besoin ils les créent artificiellement: en facturant très cher les redevances pour les brevets ou certains produits, qui, au demeurant peuvent n'avoir pas transité par la Suisse. Un produit allemand peut fort bien être facturé par la holding à l'usage d'une société française à un tarif très élevé. Et la société allemande peut fort bien n'être, comme la société suisse qu'une filiale de la même société française" (SAUNIER 1982: 160)

143 *"Encore n'est-ce là que l'usage 'ordinaire' d'un holding: un simple instrument de fraude; mais en période politique 'troublée', (...) la société holding peut être un refuge important. Cela ne s'improvise pas... (...)*
Ce qui est sûr c'est que certains grands groupes de dimension internationale sont prêts depuis fort longtemps. Ainsi Michelin et Pirelli ont-ils placé des centaines de millions dans des holdings suisses qui possèdent des participations importantes dans leurs maisons-mères. Quant à l'internationale Fiat SA installée à Lugano, elle contrôle non seulement les établissements du groupe dans les grands pays industrialisés, mais aussi toutes les succursales Fiat en Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chili, Grèce, Kenya, Ouganda, Portugal, Zaïre, etc." (SAUNIER 1982: 160f).

Da Holdings im eigentlichen Sinne nicht produzieren, sind sie weder auf geeignete Produktionsstandorte noch auf Marktnähe angewiesen: P. MUELLER (1983: 31) nennt für den Standortentscheid der Holdings folgende 7 Kriterien:

1. Stabile politische Verhältnisse
2. Stabile Währungsverhältnisse
3. Ungehinderter Kapitalverkehr
4. Geringe Steuerbelastung
5. Ein gut abgesichertes und ausgebautes Netz von zwischenstaatlichen Doppelbesteuerungsabkommen
6. Ein leistungsfähiges Bankensystem, verbunden mit einem Finanzplatz, der Kapitalbeschaffung und Kapitalanlage auf grösserer Basis begünstigt
7. Eine gut ausgebaute Infrastruktur mit Dienstleistungsunternehmen, guter Verkehrserschliessung und funktionierenden Uebermittlungsmitteln.

Auf den ersten Blick fällt auf, dass die Schweiz bei allen sieben Kriterien in der internationalen Konkurrenz eine Spitzenposition belegt: Nur gerade Holland ist da noch konkurrenzfähig, für bestimmte, vor allem an Steuererleichterungen interessierte Holdings noch Luxemburg sowie die sogenannten "off-shore-islands".[144]

Die Entwicklung der Holdings in der Schweiz dürfte damit kaum mehr überraschen: 1957 gibt es knapp 2000 Holdings mit einem Kapital von 1,8 Mrd.Fr., 1976 sind es gegen 17'000 Holdings mit einem nominellen Aktienkapital von 17,6 Mrd.Fr.[145] Dies ist fast genau gleich viel Aktienkapital, wie die 22'000 Industrieunternehmen der Schweiz und wesentlich mehr als alle 550 Banken zusammen ausweisen, ganz abgesehen davon, dass die offizielle Statistik bei weitem nicht alle Holdings erfasst und dass das nominelle Aktienkapital gerade bei Holdings sehr wenig

---

[144] Es handelt sich hier um die von den Amerikanern entdeckten Steuerparadiese in Bermuda, den Bahamas, den Virgin Islands, den Netherlands Antilles, Cayman, Guernsey, Jersey oder Sark.

[145] Vgl. IKLE 1970: 145, bzw. HAYMOZ 1978: 154.
Neueste Schätzungen sprechen gar von 30'000 bis 70'000 Holdings in der Schweiz (vgl. BAUER 1986: 136).

über deren wahre Bedeutung aussagt.[146]

Im Gegensatz zu den Holdings, die - je nach Funktion, die sie erfüllen sollen - eine grössere oder kleinere Anzahl Personen direkt oder indirekt in der Schweiz beschäftigen, kommen die reinen Briefkastenfirmen, die sogenannten "Domizilgesellschaften", gänzlich ohne Personal aus: Ausser einer Anschreibadresse bei einem Anwaltsbüro benötigen diese ebenso unsichtbaren wie unfassbaren "Gesellschaften ohne Geschäftsbereich" weder Arbeitskräfte noch Infrastruktur. Sie sind reine Zwischenschaltstellen des internationalen Kapitaltransfers.[147] Die internationale Vorrangstellung auf diesem Gebiet wird der Schweiz allerdings noch von Liechtenstein abgelaufen. Liechtenstein hat dabei jedoch nur eine Zubringerfunktion für den Finanzplatz Schweiz, indem gewisse allzu dubiose Transaktionen im Interesse des "seriösen" helvetischen Finanzgeschäftes ins kleine Nachbarland ausgelagert werden.[148]

Nach diesen langatmigen, detaillierten und verwirrenden Ausführungen dürfte die komplexe und verschachtelte Struktur des helvetischen Finanzsystems in Umrissen erkennbar sein. Zur Vervollständigung des Bildes müssen noch die diversen Anwaltsbüros und Treuhandgesellschaften erwähnt werden, die mit der fiskalisch/juristisch/ökonomischen Beratung und Kontrolle, sowie als vielfältige Mittler und Kontaktstellen unentbehrliche Funktionen für den Finanzplatz übernehmen. Auch die Immobiliengesellschaften als die unermüdlichen Beschaffer von genügend Büro- und Shoppingflächen gehören noch ins Bild gesetzt. Der Einfachheit halber möchte ich an dieser Stelle jedoch auf eine detaillierte Beschreibung verzichten.

---

146 Vgl. dazu HAYMOZ 1978: 154.

147 *"Die sicher riesige Zahl von Briefkastenfirmen in der Schweiz dürfte ein wesentliches Moment des Finanzplatzes Schweiz ausmachen. Ueber ihre Finanzoperationen mit dem Ausland ist nichts bekannt. Sicher ist jedoch, dass über diese Firmen ausländische Vermögen verwaltet werden, ebenso über Stiftungen"* (HAYMOZ 1978: 56).

148 Vgl. dazu auch HAYMOZ 1978: 57.

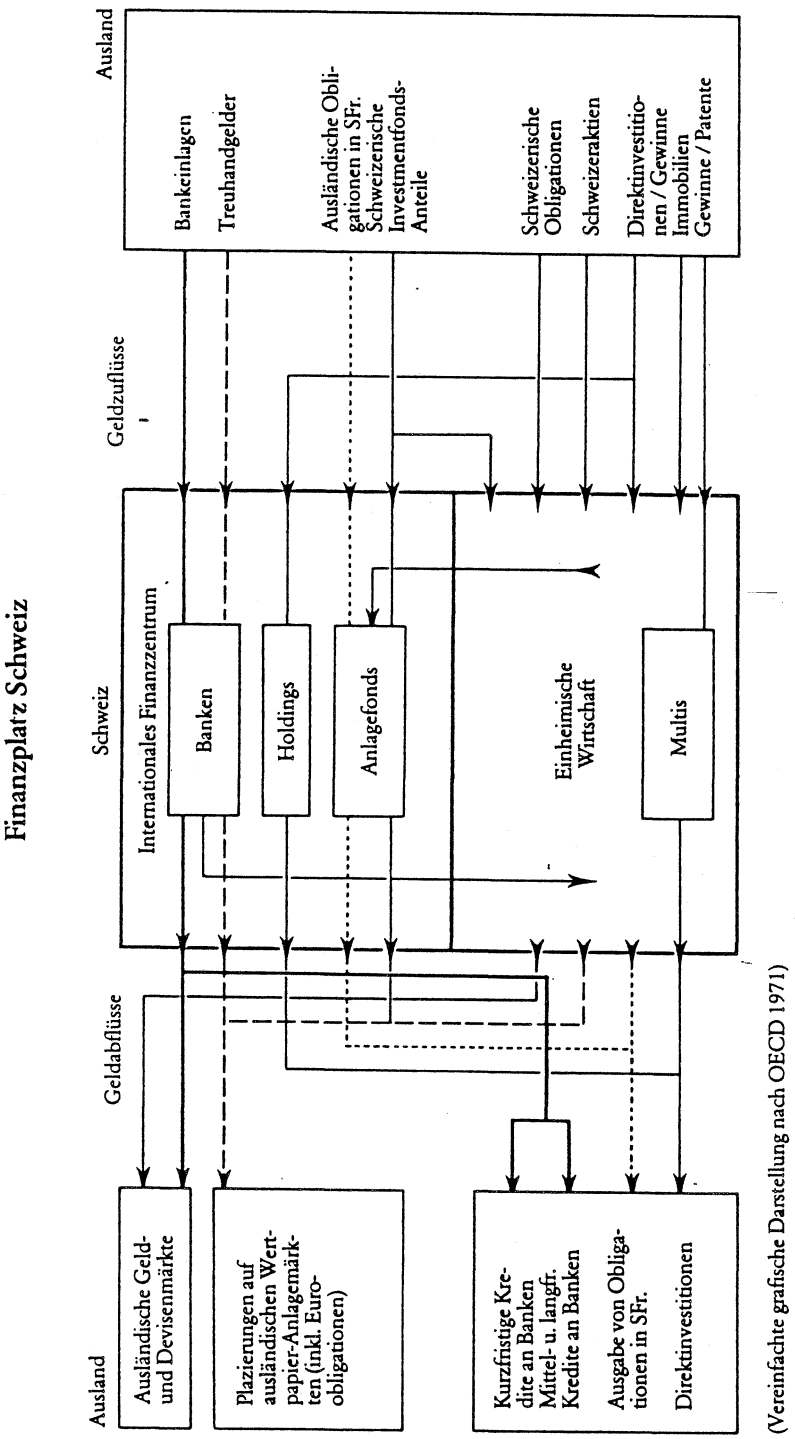


Abbildung 6: Struktur des schweizerischen Finanzsystems

In: HAYMOZ 1978: 20

Es ist offensichtlich, dass die Darstellung der Funktion und Bedeutung des Finanzplatzes Schweiz letztlich unbefriedigend bleibt: Zu viele entscheidende Daten und Fakten fehlen, zu viele Beziehungen und Verknüpfungen bleiben im Dunkeln, und das System der internationalen Kapitalkreisläufe entzieht sich infolge seiner wachsenden Komplexität je länger je mehr einer überzeugenden Analyse. Es steht jedoch nichtsdestoweniger fest, dass der Finanzplatz Schweiz als eine Schaltzentrale des internationalen Finanzsystems in der Nachkriegszeit einerseits eine gewaltige Ausdehnung seiner Bedeutung und seiner Wirkungssphäre erfahren hat, wozu anderseits eine Umstrukturierung und Zentralisierung seiner internen Strukturen notwendig gewesen sind. So hat sich in der Schweiz ein hochkomplexes Finanzsystem herausdifferenziert, in dem verschiedene Funktionen mit weltweiter Reichweite zusammengefasst werden. Vor diesem Hintergrund lassen sich die Konturen der helvetischen "headquarter economy" (vgl. Kap. 1.5) weiter präzisieren: Die zentrale Bedeutung der schweizerischen Oekonomie liegt heute vor allem im Bereich der Steuerung/Verwaltung des weltweiten Produktionsprozesses und der Lenkung/Kontrolle der internationalen Kapitalkreisläufe.

Kapitel 3
DER GESAMTGESELLSCHAFTLICHE PRODUKTIONSPROZESS

3.1 Auf dem Weg zur postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft ?

Das wohl augenfälligste Merkmal der wirtschaftlichen Entwicklung in den westlichen Industrienationen der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts ist die langfristige Verlagerung von Arbeitsplätzen und Umsätzen vom Industriesektor in den sogenannten Dienstleistungssektor: Wo sich einst die qualmenden Schlote der Grossindustrie über die Dächer der Metropolen erhoben, prangen heute die Skylines der Glaspaläste von internationalen Grossbanken und multinationalen Verwaltungshauptsitzen.

Der Weg zur "postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft" wird wesentlich durch zwei gegenläufige Prozesse bestimmt: Während auf der einen Seite die Beschäftigten in der materiellen Produktion als Folge von Rationalisierung, Automation und Auslagerung ganzer Produktionseinheiten drastisch abgebaut werden, gewinnt auf der anderen Seite der "tertiäre Sektor" so stark an Bedeutung, dass er heute in den meisten ehemaligen Industrienationen der dominierende Sektor darstellt. Bei genauerer Analyse erweisen sich die beiden gegenläufigen Prozesse der "De-Industrialisierung" und der "Tertiärisierung" jedoch als die beiden Seiten derselben Medaillie, als Ausdruck der aktuellen Entwicklung der Produktivkräfte. Beide Prozesse sind auf die grundlegende Umstrukturierung des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses und auf die damit verknüpfte Ausdifferenzierung einer neuen internationalen Arbeitsteilung zurückzuführen.

Zur quantitativen Bestimmung dieses Prozesses in der Schweiz lassen sich folgende Zahlen anführen: Zwischen 1960 und 1983 sinkt der Anteil des Beschäftigten im sekundären Sektor von 47% auf 38%, während der tertiäre Sektor von 39% auf 55% zulegt (vgl. Tabelle 2 bzw. Abbildung 1 in Kap. 1.1). In absoluten Zahlen sind in diesem Zeitraum im sekundären Sektor rund 120'000 Arbeitsplätze abgebaut, im Dienstleistungssektor hingegen rund 600'000 Arbeitsplätze aufgebaut worden (vgl. auch Abbildung 7). So weit so gut. Wir könnten jetzt in den Chor derjenigen einstimmen, die den typischen Uebergang von einer Industrie- zu einer Dienstleistungsgesellschaft konstatieren, diesen Uebergang mit der Entwicklung in anderen Industrienationen vergleichen und für die Zukunft ein weiteres trendmässiges Fortschreiten dieser Entwicklung hin zu einer postmodernen Gesellschaft prognostizieren.

Doch in diese Falle brauchen wir hier nicht auch noch zu treten. Denn erstens basiert (auch) die schweizerische Oekonomie nach wie vor auf der industriellen Produktion materieller Güter, selbst wenn diese immer weniger Arbeitskräfte benötigt und überdies zu einem immer grösseren Teil im Ausland statttfindet. Zweitens täuschen die pauschalen und letztlich nichtssagenden Begriffe "Dienstleistungssektor" bzw. "tertiärer Sektor" eine inhaltliche bzw. funktionale Einheit vor, die selbst einer oberflächlichen Analyse der eigentlichen Bedeutung dieses höchst heterogenen Sektors nicht standzuhalten vermag. Und drittens geben die oben verwendeten Zahlen, die auf der offiziellen Statistik beruhen, ein völlig falsches Bild von den tatsächlichen Umstrukturierungen, welche die helvetische Wirtschaft in den letzten zwei Jahrzehnten erfahren hat.

Die in der amtlichen Statistik praktizierte grobe Unterteilung in die bekannten drei Wirtschaftssektoren erfasst gerade die für eine Analyse des Umstrukturierungsprozesses grundlegenden Kategorien nicht oder nur unvollständig: Im "sekundären Sektor" wird nicht zwischen der eigentlichen Produktion und den "tertiären" Steuerungs- und Verwaltungstätigkeiten unterschieden, da die statistische Erhebung - der Einfachheit halber - von einer institutionellen (betrieblichen) und nicht von einer funktionalen Aufteilung der Beschäftigten ausgeht. Der in Kap. 1.4

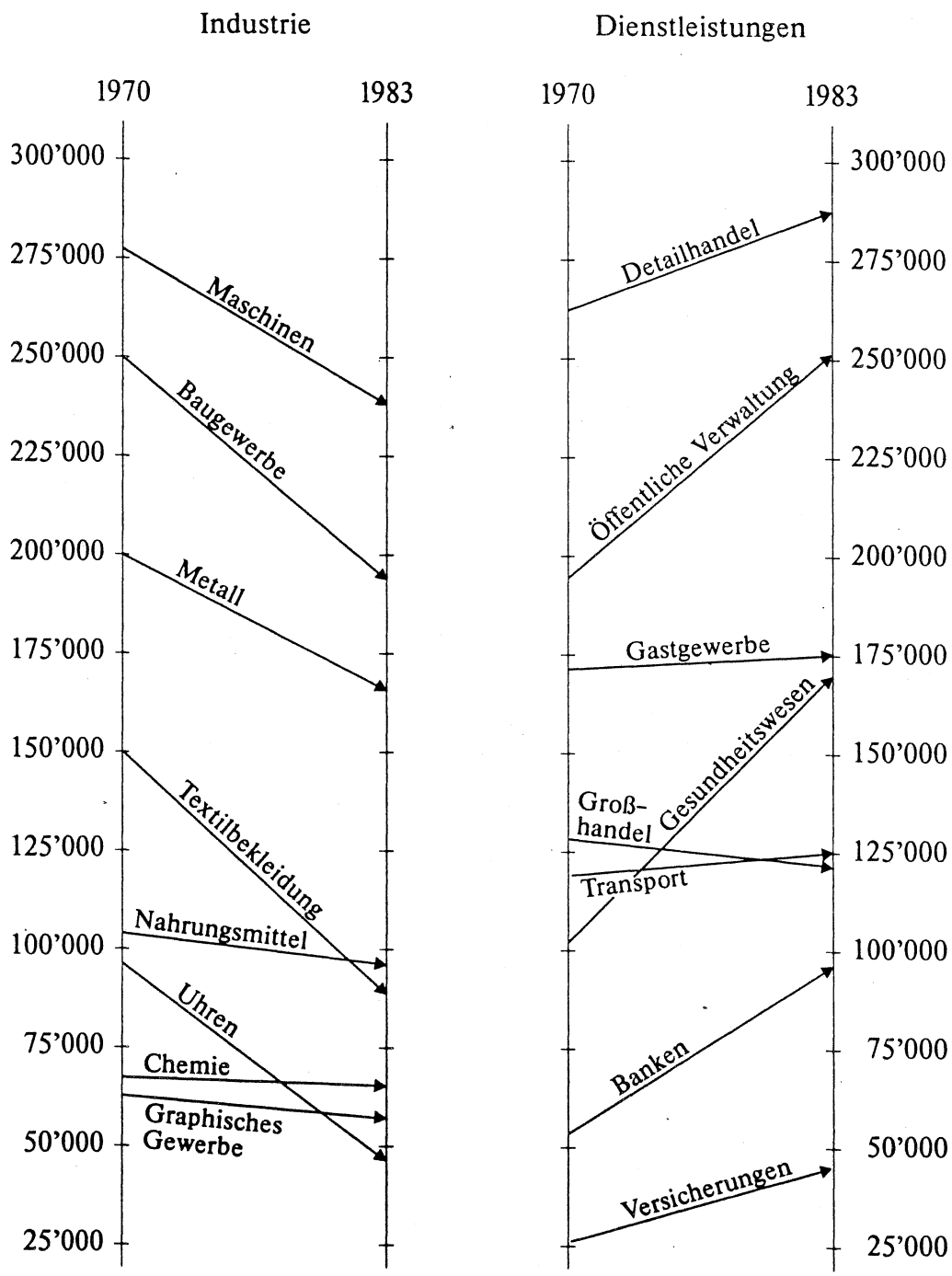


Abbildung 7: Veränderung der Beschäftigungsstruktur in der Schweiz 1970 - 1983

In: BORNER/WEHRLE 1984: 104

analysierte Prozess der "Tertiärisierung der Produktion" wird auf diese Weise in den sektoralen Beschäftigungszahlen schlicht unterschlagen.[149] Darüberhinaus stellt sich das weit schwerwiegendere Problem, dass der "tertiäre Sektor" zu einer reinen Residualkategorie verkommen ist, in die einfach alle jene Branchen abgeschoben werden, die nicht in den ersten beiden Sektoren untergebracht werden können. Derart unterschiedliche Branchen wie der Detailhandel oder das Gesundheitswesen landen so im selben Topf wie die Banken und Versicherungen: Die klassische bürgerliche Oekonomie subsumiert das Ensemble dieser in ihrer Bedeutung für den gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozess völlig verschiedenen Branchen undifferenziert in einer einzigen grossen "black-box". Wir sehen uns im folgenden gezwungen, die pauschalen Zahlen aufzuschlüsseln und einen misstrauischen Blick in diese merkwürdige "black-box" zu werfen.

Grundlegend für das Verständnis des "tertiären Sektors" ist (erneut) die Analyse des eigentlichen Produktionsprozesses. Im engsten Sinne umfasst dieser Prozess nur die unmittelbare Produktion materieller Güter. Alle Tätigkeiten, die in einem weiteren Zusammenhang zwar ebenfalls zur eigentlichen Produktion beitragen, die jedoch nur in einem mittelbaren Verhältnis zur Produktion stehen (wie Forschung und Entwicklung, Organisation und Verwaltung etc.) oder zur Verteilung der produzierten Güter benötigt werden (Handel, Transport, Marketing etc.), zählen gemäss dieser Definition nicht zur Produktion im engeren Sinne. Der gesamtgesellschaftliche Produktionsprozess lässt sich somit analytisch in einen materiellen Produktionsbereich (Fertigung von Gütern), in einen immateriellen oder dispositiven Produktionsbereich (was dem "tertiären" Anteil der Produktion entspricht, vgl. auch Kap. 1.4) und in einen Distributionsbereich (Transport und Verteilung von Rohstoffen, Halbfabrikaten, Fertigprodukten und Informationen) aufspalten. Zu diesen drei gesellt sich noch ein vierter Produktionsbereich, der mit der Ausdeh-

---

[149] Dass die innerbetrieblichen Funktionen der Beschäftigten - unter erheblichem rechnerischem Aufwand, und ziemlich unvollständig - wieder aus den Primärdaten herausdestilliert werden können (vgl. Kap. 1.4), ändert nichts an der Tatsache, dass in den einschlägigen Analysen fast ausschliesslich mit den pauschalen sektoralen Statistiken operiert wird.

nung des kapitalistischen Weltsystems bereits früh eine ausgeprägte Eigendynamik entfaltet hat: das internationale Finanzsystem. Durch die zunehmende Komplexität des Produktionsprozesses ist die Steuerung und Kontrolle der Kapitalkreisläufe zu einem absolut zentralen Bereich geworden, der heute weitgehend die gesamte Weltmarktproduktion bestimmt (vgl. auch Kap. 4.2).

Wie konsequent die nicht zur unmittelbaren Produktion gehörenden, "tertiären" Produktionsbereiche aus dem materiellen Produktionsprozess ausgegliedert werden, und wie bedeutend deren jeweilige Position wird, hängt direkt vom Ausmass der funktionalen Arbeitsteilung ab, die ihrerseits wiederum durch den Stand der Produktivkräfte bestimmt wird. So kennt z.B. ein einfacher Handwerksbetrieb keine Ausdifferenzierung in verschiedene Tätigkeitsbereiche, die einzelnen Arbeitsschritte werden gewissermassen in einer einzigen Produktionsstufe zusammengefasst: Der Schuhmacher in einer mittelalterlichen Stadt kauft seine Rohmaterialien selbst auf dem lokalen Markt, verarbeitet sie mittels einer bewährten Technologie zu Schuhen (wozu er weder ein Sekretariat, noch ein Management oder gar eine Forschungsabteilung benötigt), und verkauft diese direkt in der Werkstatt an seine Kunden. In einem solchen Betrieb exisitiert in diesem Sinne keine Aufteilung des Produktionsprozesses in "produktive" und "tertiäre" (bzw. "dispositive") Bereiche.[150]

Im Gegensatz dazu betreibt ein multinationaler Konzern in der Regel eine äusserst komplexe funktionale (wie auch räumliche) Arbeitsteilung, die primär die Abspaltung von immer mehr "tertiären" Tätigkeiten vom unmittelbaren Produktionsprozesss zum Ziel hat. Dennoch können alle "produktiven" wie "tertiären" Produktionsbereiche weiterhin im selben Unternehmen zusammengefasst bleiben. Ein derartiger Multi eintwickelt seine Produkte beispielsweise in einer spezialisierten Forschungsabteilung (die sich etwa in der Nähe einer renommierten Universität befindet), verwaltet und steuert die Produktion von einem zentralen Unternehmenshauptsitz aus

---

[150] Was nicht bedeuten soll, dass in einem Handwerksbetrieb keinerlei Arbeitsteilung vorkommt. Doch handelt es sich in diesem Falle üblicherweise um eine Aufteilung der eigentlichen Produktion in verschiedene Arbeitsschritte, die Schuhproduktion wird also beispielsweise in die Herstellung von Schuhsohlen und die Verarbeitung von Obermaterial aufgespalten.

(der vorzugsweise in einer Metropole des Westens liegt), realisiert die eigentliche Produktion in verschiedenen, automatisierten und spezialisierten Fertigungs- und Montagewerken (die entsprechend den momentanen Kostenvorteilen irgendwo auf der Welt angesiedelt werden), betreibt für die Verknüpfung seiner zahlreichen Produktionsstandorte eine eigene Transportflotte und regelt im Extremfall sogar die Finanzierung seiner Verkäufe noch mit Hilfe eines eigenen Bankinstitutes (das mit Vorteil an einem internationalen Finanzplatz aufgehoben ist). An diesem Beispiel wird deutlich, dass unter Umständen nur noch ein vergleichsweise kleiner Teil der unzähligen Aktivitäten eines Multis auf die eigentliche Produktion materieller Güter entfällt, während der grosse Rest dem "tertiären Sektor" zuzurechnen ist - und dies, obwohl das Unternehmen gesamthaft gesehen "nur" Industriegüter produziert.

Es ist also keineswegs so, dass eine "moderne Dienstleistungsgesellschaft" nur davon lebt, sich gegenseitig die Schuhe zu putzen oder sich krank zu pflegen, wie so gerne behauptet wird, sie lebt im Gegenteil von der Vorbereitung, Organisation und Verwaltung der Weltmarktproduktion. Es ist demnach absolut irreführend, zentrale Produktionsbereiche wie das Verkehrs- und Kommunikationssystem, das Finanzwesen oder gar spezialisierte Managementsabteilungen als "Dienstleistungen" zu qualifizieren, dienen diese Tätigkeiten doch in erster Linie der rationellen Produktion und Distribution von Industriegütern. Genauso unsinnig wie verschleiernd erscheint demnach die Postulierung von wie auch immer definierten "postindustriellen Dienstleistungsgesellschaften".

Der Begriff "Dienstleistung" bleibt konsequenterweise nur auf einen einzigen Bereich anwendbar, nämlich auf die Reproduktion der Arbeitskraft bzw. der Gesellschaft. Und dieser Bereich hat in der Tat mit dem zunehmenden Wohlstand und den wachsenden qualitativen Anforderungen an die Arbeitskraft in den westlichen Industrienationen seit dem Zweiten Weltkrieg ganz erheblich an Bedeutung gewonnen, was sich allein schon am gewaltigen Ausbau des Bildungs- und Gesundheitswesens oder der Freizeit- und Vergnügungseinrichtungen ablesen

lässt. Doch selbst dieses überdurchschnittliche Wachstum des Reproduktionsbereichs bezieht sich wiederum direkt auf die Erfordernisse eines zunehmend komplexeren und verletzlicheren Produktionsprozesses (vgl. Kap. 3.3). Auf der Basis dieser theoretischen Vorbemerkungen müssen wir uns wohl anschliessend der Analyse der quantitativen Entwicklung der verschiedenen "tertiären" Branchen in der Schweiz zuwenden.

3.2 Ein Versuch zur Aufschlüsselung des tertiären Sektors

Für eine detaillierte Analyse des "tertiären Sektors" in der Schweiz steht gegenwärtig nur eine brauchbare Klassifikation nach Branchen zur Verfügung, auf die ich mich im folgenden gezwungenermassen abstützen werde (vgl. Tabelle 21).[151]

Auf den ersten Blick zeigt sich, dass die Beschäftigungsentwicklung des "tertiären Sektors" weit heterogener verläuft als gemeinhin angenommen wird. Zur Zeit des helvetischen Wirtschaftswunders erzielt zwar die überwiegende Mehrheit aller Branchen eine massive Ausweitung der Beschäftigung. Von der Krise der siebziger Jahre werden jedoch die einzelnen Branchen in unterschiedlichem Ausmass erfasst, wobei die meisten einen markanten Wachstumseinbruch zu verzeichnen haben. Die folgenden Jahre sind wieder durch eine einheitlichere Entwicklung geprägt: Stagnation bei den einen, zögerndes Wachstum bei den andern. Interessanterweise fällt das stärkste Wachstum des "tertiären Sektors" in die Zeit vor der Krise (Beschäftigungszuwachs 1960 bis 1973: total 450'000), während nach der Krise nur noch wenige Branchen im früheren Tempo weiterwachsen (Beschäftigungszuwachs 1973 bis 1982: total 90'000). Diese Beobachtung macht deutlich, dass der "Dienstleistungssektor" nicht einfach - einem gewissermassen

---

[151] Vgl. MEIER 1984b. Für detailliertere Angaben zur Klassifikation und Abgrenzung der einzelnen Branchen vgl. ebd.: 11.

Tabelle 21: Erwerbstätige im tertiären Sektor nach Branchen 1960 - 1982

Branche	Erwerbstätige in 1000						
	1960	1965	1970	1973	1976	1980	1982
Beratung, Interessenvertretung, kommerzielle Dienste	56	73	96	112	99	105	113
Banken	31	39	57	71	77	88	96
Versicherungen	19	21	25	30	31	36	39
Immobilien, Leasing	5	6	9	10	10	11	12
Reise- und Transportgewerbe (privat)	50	59	70	77	74	77	81
Oeffentlicher Transport	48	50	48	48	47	46	46
Post, Fernmeldewesen Nachrichtenübermittlung	41	49	52	56	55	57	60
Grosshandel	95	113	131	141	126	128	127
Detailhandel	189	241	269	293	274	297	298
Gastgewerbe	132	153	162	163	157	163	169
Reinigung, Kaminfegerei	14	15	17	16	16	16	16
Reparaturen	35	44	48	50	44	46	45
Sonstige Dienste (v.a. Körperpflege)	32	35	35	33	32	33	33
Häusliche Dienste	96	60	55	39	24	19	18
Oeffentliche Verwaltung und Bildung	168	199	237	259	269	280	283
Gesundheitswesen (öffentlich und privat)	66	80	103	122	138	157	169
Wohlfahrt, Kirche, Kultur und Sport	35	38	42	46	50	54	55
Total	1111	1274	1455	1564	1524	1613	1658

Quelle: MEIER 1984b: 80

"natürlichen" Gesetz gehorchend - innerhalb der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung den sekundären Sektor "verdrängt" oder "ersetzt": Die verschiedenen "tertiären" Produktions- und Reproduktionsbereiche unterliegen zwar alle denselben nationalen bzw. weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, doch wirken sich diese jeweils unterschiedlich auf die einzelnen Branchen aus.

Es stellt sich jetzt die Frage, inwieweit sich das heterogene Wachstum der "tertiären" Branchen auf eine ungleiche Entwicklung der verschiedenen Produktionsbereiche zurückführen lässt, oder umgekehrt: wie sich der in Kap. 1 analysierte Umstrukturierungsprozess konkret in der Branchenstruktur des "tertiären Sektors" niederschlägt. Zu diesem Zweck wird zunächst eine vernünftige Aufteilung der einzelnen Branchen auf die oben herausgeschälten Produktionsbereiche notwendig. Leider kollidiert hier unsere Theorie einmal mehr mit den Restriktionen und Mängeln der verfügbaren Statistik, die nur eine pauschale und ziemlich willkürliche Abgrenzung der einzelnen Bereiche zulässt. Da deren Identifizierung für den weiteren Verlauf dieser Untersuchung von zentraler Bedeutung ist, möchten wir dennoch einen Versuch wagen (vgl. Tabelle 22 und Tabelle 23). Es sei jedoch ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die entsprechenden Zahlen keine exakten Werte darstellen, sondern höchstens einen Anhaltspunkt für die ungefähre Grösse der jeweiligen Produktionsbereiche vermitteln können.

Die erste Kategorie von Tabelle 23 ist identisch mit dem bereits in Kap. 1.4 analysierten "dispositiven" bzw. "nicht-produktiven" Anteil der Industrie. Da die offizielle Statistik, wie bereits mehrfach erwähnt, nicht von einer funktionalen, sondern von einer institutionellen Definition der drei Sektoren ausgeht, handelt es sich hier lediglich um diejenigen dispositiven Aktivitäten, die in die jeweiligen Industriebetriebe integriert sind.[152] Dementsprechend sollte die zweite Kategorie (produktionsorientierte Dienstleistungen) eigentlich den ausgelagerten Teil der

---

[152] Da die Daten für diese Kategorie auf der Basis der Industriestatistik errechnet worden sind (vgl. Kap. 1.3), können sie nur sehr beschränkt mit den übrigen Zahlen von Tabelle 23 verglichen werden: Sie sind mit Sicherheit zu tief veranschlagt.

Tabelle 22: Gliederung des tertiären Sektors

Produktions- bzw. Reproduktionsbereich (Branchengruppe)	Branchen	Bemerkungen
dispositiver Anteil der Produktion	* dispositive Beschäftigte der Industrie	keine kompatiblen Daten verfügbar
	* Beratung, Interessenvertretung, kommerzielle Dienste	enthält auch Verbands- und Parteiorganisationen
Finanzsystem	* Banken	inkl. Nationalbank
	* Versicherungen	ohne Sozialversicherungen
	* Immobilien, Leasing	
Distribution	* privates Reise- und Transportgewerbe	inkl. Lagerhäuser
	* Oeffentlicher Transport	insbesondere SBB
	* Post, Fernmeldewesen, Nachrichtenübermittlung	insbesondere PTT, inkl. Reisepost
	* Grosshandel	inkl. Handelsvermittlung
Reproduktion (privatwirtschaftlich)	* Detailhandel	
	* Gastgewerbe	inkl. Hotellerie
	* Reinigung, Kaminfegerei	
	* Reparaturen	soweit nicht im sek. Sektor
	* häusliche Dienste	in Privathaushaltungen
	* sonstige Dienste	insb. Coiffeur- und Kosmetiksalons
Reproduktion (staatlich)	* Oeffentliche Verwaltung und Bildung	inkl. Sozialversicherungen, private Forschung und Schule
	* Gesundheitswesen	öffentlich und privat
	* Wohlfahrt, Kirche, Kultur und Sport	mit und ohne Erwerbs-charakter

Eigene Zusammenstellung; Quelle: MEIER 1984b: 11

Tabelle 23: Erwerbstätige im tertiären Sektor nach Branchengruppen 1960 - 1982

Branchengruppe	Erwerbstätige in 1000				
	1960	1970	1973	1976	1982
dispositive Beschäftigte der Industrie	- -	*227	219	197	**206
produktionsorientierte Dienstleistungen	56	96	112	99	113
Finanzsystem	55	91	111	118	147
Distribution	234	301	322	302	314
Reproduktion (privatwirtschaftlich)	498	586	594	547	579
Reproduktion (staatlich)	269	382	427	457	507
Branchengruppe	Anteil am Total aller Erwerbstätigen der Schweiz in %				
	1960	1970	1973	1976	1982
dispositive Beschäftigte der Industrie	- -	* 7,2	6,8	6,8	** 6,7
produktionsorientierte Dienstleistungen	2,1	3,1	3,5	3,4	3,7
Finanzsystem	2,0	2,9	3,5	4,0	4,8
Distribution	8,7	9,6	10,0	10,3	10,4
Reproduktion (privatwirtschaftlich)	18,4	18,8	18,5	18,7	19,1
Reproduktion (staatlich)	10,0	12,2	13,3	15,7	16,7
Total	- -	53,8	55,7	58,9	61,4

* Zahlen von 1971 ** Zahlen von 1981

Quellen: MEIER 1984b: 80 / GEILINGER 1984: 37 / eigene Berechnungen

dispositiven Aktivitäten der Industrie beinhalten. Dieser Teil (u.a. Beratung, Marketing, Forschung und Entwicklung, Gebäudereinigung etc.) findet sich jedoch nicht in einer einzigen "tertiären" Branche, sondern verteilt auf verschiedenste Branchen, die schwergewichtig anderen

Bereichen zuzurechnen sind. Der grösste Teil der ausgelagerten dispositiven Aktivitäten dürfte sich indessen in der Branche "Beratung und kommerzielle Dienste" finden lassen.[153] Unter Berücksichtigung dieser Einschränkungen lässt sich feststellen, dass der Anteil des gesamten (integrierten und ausgelagerten) dispositiven Produktionsbereichs bis 1970 zugenommen hat und seither stagniert. Dies bestätigt weitgehend die bereits in Kap. 1.3 bzw. 1.4 gewonnene Erkenntnis, dass der Arbeitsplatzabbau in der Industrie langfristig fast ausschliesslich auf Kosten der eigentlichen Produktion geht und im Wesentlichen auf Produktionsverlagerungen ins Ausland und/oder Rationalisierungen zurückzuführen ist (denn andernfalls hätten ja auch die dispositiven Tätigkeiten "gesundschrumpfen" müssen).

Die nächste Kategorie, die Distribution, umfasst alle Tätigkeiten, die mit der Verteilung von Gütern und Informationen zusammenhängen, also den Grosshandel und das (gesamte!) Verkehrs- und Kommunikationssystem. Diese Definition ist nicht unproblematisch. So hat der Detailhandel ebenfalls mit der Verteilung von Gütern zu tun. Doch aus einem anderen Blickwinkel dient der Detailhandel in erster Linie der Versorgung der Bevölkerung mit den notwendigen und weniger notwendigen Konsumgütern, wir können ihn also auch dem Reprodukionsbereich zuordnen. Auf der anderen Seite wird das Verkehrs- und Kommunikationssystem nicht ausschliesslich für wirtschaftliche Aktivitäten benützt, sondern auch für die Reproduktion der Bevölkerung (Shopping, Erholung und Freizeit, Kommunikation etc.) sowie für die Fahrten zum Arbeitsplatz. Was die Pendlerfahrten anbelangt, so können diese allerdings unter der Rubrik "Transport der Ware Arbeitskraft" getrost zum Distributionsbereich gezählt werden.

Mit diesen Einschränkungen lässt sich aus Tabelle 23 auf Seite 99 ablesen, dass die Distribution von Waren bis zur Krise immer mehr Arbeitskräfte beschäftigt hat. Angesichts der gewaltigen Mengen von Gütern und Informationen, die - im Zeichen der intensivierten internationalen Wirtschaftsverflechtungen, der um sich greifenden Massenkonsumkultur und des anbrechenden

---

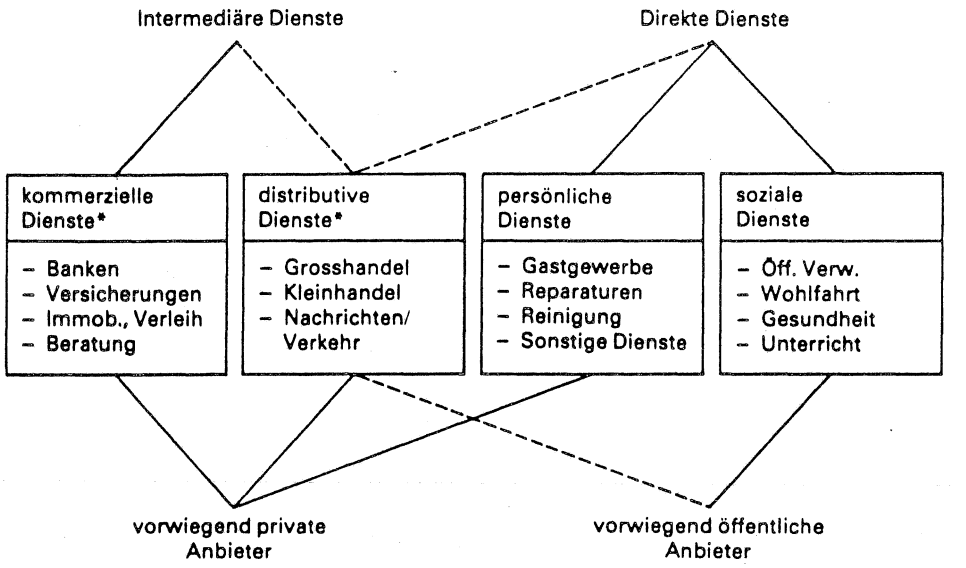
[153] In dieser Branche sind jedoch auch spezialisierte Tätigkeiten des Finanzsystems enthalten.

Informationszeitalters - auf dem Erdball hin und her geschoben werden, dürfte diese Tatsache kaum erstaunen. Mit der Krise haben die Distributionsaktvitäten jedoch einen markanten Trendbruch erlitten, der deutliche Parallelen zur Entwicklung des dispositiven Bereiches erkennen lässt.

Das ausgeprägteste und kontinuierlichste Wachstum in der gesamten betrachteten Zeitspanne hat eine vergleichsweise kleine, aber sehr dynamische Branchengruppe zu verzeichnen: Das Finanzsystem. Innerhalb von 22 Jahren haben sich die Beschäftigungszahlen dieser Gruppe insgesamt beinahe verdreifacht. Der ungeahnten Prosperität von Banken, Versicherungen und Immobiliengesellschaften kann nicht einmal die Krise etwas anhaben. Das Finanzsystem erweist sich damit als der eigentliche "Gewinner" des grossangelegten internationalen und nationalen Umstrukturierungsprozesses. Seine überragende Bedeutung für die helvetische Oekonomie ist bereits in Kap. 2 gewürdigt worden.

Es bleibt noch die mit Abstand grösste Kategorie, die Reproduktion der Arbeitskraft bzw. der Gesellschaft. Sie hat von allen Branchengruppen das stärkste (absolute) Beschäftigungswachstum erreicht: Zwischen 1960 und 1982 steigen die Beschäftigungszahlen des gesamten Reproduktionsbereiches um rund 320'000 oder 42%! Nach 1973 ist allerdings auch hier eine deutliche Abschwächung des Wachstums festzustellen. Da dem Reproduktionsbereich innerhalb des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses eine sehr spezielle Bedeutung zukommt, wird er im nächsten Kapitel gesondert erörtert. Zur Vereinfachung der Darstellung soll dennoch bereits an dieser Stelle eine erste Unterteilung des Reproduktionsbereiches in einen staatlich und einen privatwirtschaftlich dominierten Teil eingeführt werden. Diese Unterscheidung orientiert sich dabei explizit an den Besitzverhältnissen der jeweiligen Produktionsmittel (vgl. Kap. 3.3). Mit Einschränkungen lassen sich die öffentliche Wohlfahrt, das Gesundheitswesen sowie die öffentliche Verwaltung und Bildung dem staatlichen Reproduktionsbereich zuordnen, während alle übrigen Branchen (inkl. Detailhandel) dem privatwirtschaftlich dominierten Reproduktions-

Dienstleistungstypologie (institutionelle Betrachtung)



Erwerbstätige in der Schweiz nach Dienstleistungsgruppen 1960 - 1982

Dienstleistungs-gruppen	%-Anteil 1960	1970	1982	Ø jährl. Wachstum 60–82	70–82
kommerzielle	4,1	5,9	8,6	+ 4,0	+ 2,8
distributive	15,6	18,1	20,1	+ 1,7	+ 0,6
soziale	10,0	12,1	16,7	+ 2,9	+ 2,4
persönliche	11,5	10,1	9,3	− 0,5	− 1,0
Total Dienste	41,2	46,2	54,7	+ 1,8	+ 1,1

Abbildung 8: Dienstleistungstypologie und Erwerbstätige in der Schweiz 1960 - 1982

In: HOTZ-HART/WUERTH 1985: 17/18

bereich zugerechnet werden können. Die manglende Kompatibilität mit der branchenmässigen Klassifikation hat jedoch zur Folge, dass der staatliche Anteil auf Kosten des privatwirtschaftlichen entschieden zu hoch ausfällt.[154]

Damit wäre jetzt eine zwar ungenaue, dennoch aber ganz brauchbare Aufteilung des "tertiären Sektors" herausgearbeitet. Leider werde ich mich in den weiteren Ausführungen (v.a. in den Kap. 6 und 7) nicht mehr auf diese Unterteilung abstützen können, da eine regionale Ausdividierung der entsprechenden Daten die aufwandmässigen Möglichkeiten dieser Untersuchung übersteigt. Ich muss deshalb auf eine andere Typologie des "Dienstleistungssektors" nach Browning/ Singlemann zurückgreifen,[155] die zwar erhebliche theoretische Inkonsistenzen aufweist, doch mittlerweile in den meisten neueren regionalwissenschaftlichen Untersuchungen der Schweiz verwendet wird.[156] Da sich diese Typologie nicht allzu stark von meinem eigenen Vorschlag unterscheidet, und (bezüglich der Schweiz) auf den gleichen Branchentypen basiert (vgl. Tabelle 21 auf Seite 96), möchte ich sie hier ohne weiteren Kommentar präsentieren (vgl. Abbildung 8 auf Seite 102).

Das Ziel der vorgängig präsentierten Ausdividierung des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses in verschiedene Produktions- und Reproduktionsbereiche liegt in der Identifizierung derjenigen wirtschaftlichen Aktivitäten, die aus dem langfristigen Umstrukturierungsprozess der helvetischen Oekonomie als strukturelle "Gewinner" hervorgehen. Die empirischen Resultate lassen darauf schliessen, dass wir diesem Ziel einen grossen Schritt nähergekommen sind: Die eigentlichen Profiteure von Wirtschaftsboom und Wirtschaftskrise sind die multinatio-

---

154 Die Branche "Oeffentliche Verwaltung und Bildung" enthält auch die privaten Sozialversicherungen sowie die private Forschung und Entwicklung. Das Gesundheitswesen wird ebenfalls nicht nur vom Staat erbracht (private Luxuskliniken). Zur Branche "Oeffentliche Wohlfahrt" zählen auch alle kirchlichen, kulturellen und sportlichen Aktivitäten, womit auch diese Branche nicht ausschliesslich zum staatlichen Reproduktionsbereich gezählt werden dürfte.

155 Für weitere Details und bibliographische Angaben vgl. WUERTH 1986a bzw. 1986b.

156 Vgl. HOTZ-HART/WUERTH 1985, WUERTH 1986a bzw. 1986b.

nalen Konzerne, das internationale Finanzsystem sowie die staatlichen und privaten Unternehmen des Reproduktionsbereiches.

Langsam beginnen sich die Konturen der helvetischen "headquarter economy" im wissenschaftlichen Nebel von Daten und Fakten abzuzeichnen: Die beiden zentralen Wachstumspole innerhalb der helvetischen Oekonomie der letzten dreissig Jahre bilden ein gutes Dutzend multinationaler Konzerne (vgl. Kap. 1.3) und das Dreigestirn der internationalen Grossbanken (vgl. Kap. 2.2). Um diese beiden Entwicklungspole gruppiert sich ein mehr oder weniger vernetztes Gebilde von ebenfalls prosperierenden, weiteren multinationalen Industriekonzernen sowie spezialisierten Handels-, Finanz- und Beratungsunternehmen. Demgegüber wird die Masse der gewerblichen und industriellen Klein- und Mittelbetriebe mit Einsetzen der Krise (die einen früher, die andern später) einer harten internationalen Verdrängungskonkurrenz ausgesetzt und erlebt gesamthaft gesehen einen dramatischen Entwicklungseinbruch. Nur wo diese Betriebe durch gezielte Spezialisierung und Rationalisierung eine Verlagerung auf hochqualifizierte Tätigkeiten vollziehen, bleibt ihnen noch eine Chance auf dem Weltmarkt.

Der weltmarktorientierte Teil der helvetischen Oekonomie erfährt damit eine qualitative Umstrukturierung, die sich generell zugunsten hochwertiger bzw. hochzentraler Aktivitäten und folglich hochqualifizierter Arbeitskräfte auswirkt. Als Voraussetzung wie als Folge dieser Umstrukturierung werden gleichzeitig die staatlichen und privatwirtschaftlichen Reproduktionsbereiche in einem nie gekannten Ausmass ausgebaut. Dieser Prozes soll im nächsten Kapitel untersucht werden.

3.3 Die Reproduktion der Gesellschaft und der Arbeitskraft

Global betrachtet hat sich die Qualität und die Quantität des Reproduktionsprozesses nach dem Zweiten Weltkrieg innerhalb der einzelnen Weltregionen bzw. Nationen sehr unterschiedlich entwickelt. Das unerbittlich ansteigende Nord-Süd-Gefälle und die rasante Ausbreitung der "neuen Armut" in den "entwickelten" Industrienationen (bei gesamthaft immer noch steigendem Bruttosozialprodukt!) sind Zeugen dafür, dass die Lebensbedingungen der Menschen mit der zunehmenden Technisierung und Rationalisierung der Welt keineswegs "automatisch" besser werden.

Abstrakt kann die gegenwärtig weltweit zu beobachtende, massenhafte Verarmung und Verelendung eines grossen Teils der Menschheit mit der fortschreitenden Umstrukturierung des Produktionsprozesses erklärt werden: Zur Produktion von immer grösseren Mengen von Waren wird ein immer kleinerer Anteil von Arbeitskräften benötigt. Das kapitalistische Weltsystem produziert so eine wachsende Zahl von "überflüssigen Essern", die innerhalb des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses nicht mehr gebraucht werden.[157] Konkret wird durch diesen Prozess aber nur dann eine Massenarmut produziert, wenn das Kapital nicht bereit ist, die umfassende Reproduktion dieser "überflüssigen Esser" zu finanzieren. Diese Feststellung ist - wiederum auf einer abstrakten Ebene - banal, besteht doch das ursprüngliche Ziel jeglicher systemkonformen wirtschaftlichen Aktivität innerhalb des kapitalistischen Weltsystems in der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und damit letztendlich in der Erhöhung von Gewinnen und Profiten. Aus der Logik des kapitalistischen Weltsystems erscheint es demnach als geradezu widersinnig, das Ueberleben derjenigen "unproduktiven", d.h. "überflüssigen" Arbeitskräfte zu gewährleisten, die dieses System unter dem Banner von Fortschritt und Profit durch die (meistens äusserst gewaltsame) Restrukturierung des Produktionsprozesses erst selbst geschaffen hat. Die lange Geschichte des kapitalistischen Weltsystems ist in der Tat gekennzeichnet durch die fortwährende Zerstörung der ökonomischen Basis bzw. der Subsistenz derjenigen Teile der Weltbevölke-

---

[157] Vgl. D. HARTMANN 1985.

rung, die noch nicht in den gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozess integriert sind.[158]

Wir müssen also davon ausgehen, dass die Gewährleistung der Reproduktion der Arbeitskraft innerhalb des kapitalistischen Weltsystems immer von der Nützlichkeit bzw. vom Wert dieser Arbeitskraft für den gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozess abhängig ist. Vor dem Hintergund der jüngsten Umstrukturierung der Weltwirtschaft wird klar, dass die allgemeinen Reproduktionsbedingungen nur an wenigen, ausgewählten Standorten und jeweils nur für bestimmte Bevölkerungsgruppen effektiv ein quantitativ und qualitiativ hochstehendes Niveau erreichen müssen: an den Standorten der hochqualifizierten ökonomischen Aktivitäten. Denn nur hochqualifizierte Arbeitsprozesse benötigen hochqualifizierte Arbeitskräfte, und nur diese benötigen - aus der Sicht der Kapitallogik - eine hochwertige Reproduktion. Gemäss dieser Logik bedeuten Investitionen in die Reproduktion immer auch Investitionen in die Ware Arbeitskraft, und diese Investitionen unterliegen demnach dem ökonomischen Kalkül. Grundsätzlich lohnen sich diese Investitionen dann, wenn sie sich (langfristig) in einer höheren Produktivität und/oder in einer höheren Qualität der Arbeit niederschlagen. Im weiteren ist das Unternehmertum selbstverständlich auch daran interessiert, seine Investitionen möglichst lange amortisieren zu können, d.h. es sorgt sich echt um das gesundheitliche Wohlergehen seiner wertvollen Arbeitskräfte und wünscht ihnen ein langes, arbeitsreiches Leben. Unter bestimmten Konstellationen kann es sogar lohnenswert erscheinen, auch "unproduktiven Essern" eine ausreichende Reproduktion zu gewähren, und zwar in der Regel dann, wenn auf diese Weise zu einem angemessenen Preis eine angemessene soziale Stabilität erkauft werden kann.

Es ist klar, dass die Reproduktionsverhältnisse nicht allein von Profitinteressen bestimmt werden, liegen sie doch gleichzeitig auch im ureigensten Interesse der Bevölkerung, die im Rahmen dieser Verhältnisse ihre materiellen und immateriellen Lebensbedürfnisse befriedigen muss.

---

[158] Das Problem der auf diese Weise erzeugten "überflüssigen Esser" ist zu allen Zeiten durch physische Vernichtung (mittels künstlich erzeugter Hungersnöte, Massenvernichtungslager oder Kriege) gelöst worden. Vgl. D. HARTMANN 1985.

Der Reproduktionsbereich bildet deshalb ein wichtiges Feld der gesellschaftlichen Auseinandersetzung, bei welcher immer auch die Frage im Mittelpunkt steht, was denn überhaupt "gute" oder "hochwertige" Reproduktionsbedingungen sind. Denn jenseits der elementaren Befriedigung von Grundbedürfnissen (Ernährung, Kleidung, Wohnung, Gesundheit, Bildung, Kommunikation etc.) kann die allseits gewünschte Verbesserung der "Lebensqualität" immer weniger durch einen blossen quantitativen Ausbau der materiellen Reproduktionsbedingungen erreicht werden - und angesichts der zunehmenden Vergiftung und Vernichtung der natürlichen und sozialen Umwelt durch den gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozess stellt selbst die Garantierung der elementarsten Bedürfnisse keine Selbstverständlichkeit mehr dar.

Bisher haben wir den Reproduktionsprozess undifferenziert als eine Einheit betrachtet. Genau genommen umfasst dieser Prozess aber sehr unterschiedliche Tätigkeiten und erfüllt innerhalb des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses Aufgaben, die sich nicht ohne weiteres in einen Topf werfen lassen. Der gesamte Reproduktionsprozess kann zunächst in zwei grundsätzlich verschiedene Teilprozesse aufgespalten werden: in die Reproduktion der Arbeitskraft und die Reproduktion der Gesellschaft.

Die Reproduktion der Gesellschaft bezieht sich direkt auf die Bewahrung bzw. Weiterentwicklung der gesellschaftlichen Macht- und Ausbeutungsverhältnisse. In der Schweiz (wie überhaupt in fast allen Gesellschaftsformationen des kapitalistischen Weltsystems) dient sie in erster Linie der Schaffung und Erhaltung derjenigen allgemeinen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, die einen möglichst effizienten und profitablen Produktionsprozess gewährleisten sollen. Konkret wird hier also das politische System mit seinen diversen staatlichen und parastaatlichen Institutionen (Partei- und Gewerkschaftsorganisationen, Verbände, Interessenvertretung, staatliche Verwaltung und Planung) angesprochen: Gerade die für eine "headquarter economy" weltwirtschaftlich entscheidenden Standortvorteile der Schweiz (wie Arbeitsfriede und Sozialpartnerschaft, liberale Wirtschaftspolitik, Bankgeheimnis, Neutralität und Freihandel) sind das Resultat

einer äusserst geschickten Steuerung des politischen Systems durch das - von diesen Standortvorteilen am stärksten profitierende - Establishment von Grossbanken und multinationalen Konzernen (vgl. Kap. 5).

Die letztlich entscheidende Bedingung für eine gedeihliche Entwicklung der Wirtschaft ist aber in jedem Fall der delikate und unberechenbare Faktor der sozialen und politischen Stabilität. Revolten und Revolutionen bedeuten zu allen Zeiten das bedrohlichste Schreckgespenst der herrschenden Fraktionen, das mit allen Mitteln gebannt werden muss. Doch können auch "sanftere" Formen gesellschaftlicher Auseinandersetzung (Protest- und Widerstandsbewegungen, Streiks, Arbeitsverweigerung etc.) empfindliche Störungen und Friktionen im Produktionsprozess zur Folge haben. Zur Aufrechterhaltung der sozialen und politischen Ruhe im Land stehen prinzipiell zwei Wege offen: die Gewährung von vorteilhaften Reproduktionsbedingungen (z.B. mittels staatlicher Sozial- und Wohlfahrtsprogramme, aber auch mittels Lohnerhöhungen) oder aber die Anwendung staatlicher Gewalt (wozu die Repressions- und Kontrollinstitutionen Militär, Polizei und Justiz zur Verfügung stehen). In der Realität stellt sich jedoch selten die Frage des "Entweder-oder", denn in der Regel werden derartige Probleme mit einer wohldosierten Doppelstrategie angepackt.

Im Vergleich zur Reproduktion der Gesellschaft bezeichnet die Reproduktion der Arbeitskraft einen Wechsel des Beobachtungsfocus von den gesellschaftlichen Machtverhältnissen zu den individuellen Lebensverhältnissen.[159] Die Reproduktion der Arbeitskraft umfasst im Prinzip alle Tätigkeiten, welche der Bereitstellung einer genügend grossen Zahl von - je nach den Qualitätsanforderungen des Produktionsprozesses - entsprechend disziplinierten und qualifizierten Arbeitskräften dienen. Dazu zählen insbesondere die Aufzucht (Familie), Ausbildung (Schule), Integration (Militär, Polizei, Justiz, Sozialarbeit), Versorgung (Detailhandel, Gastgewerbe, Wohnungswesen), Pflege (Gesundheitswesen, Psychiatrie, Alters- und Pflegeheime, Sozialversiche-

[159] Es ist klar, dass die individuellen Lebensverhältnisse eng mit den gesellschaftlichen Machtverhältnissen verknüpft sind.

rungen) und Erholung (Kultur und Freizeit), aber auch die Aufrechterhaltung sozialer Kontakte, "Beziehungsarbeit" und psychische Unterstützung (Familie).

Ursprünglich wurde der überwiegende Teil dieser Reproduktionsarbeit durch die (unbezahlte) Arbeit der Frau innerhalb des Haushaltes bzw. der Familie geleistet.[160] "Moderne" Errungenschaften wie Hochtechnologie und Spitzenmedizin übersteigen jedoch die Kapazitäten der häuslichen Reproduktion bei weitem. Mit der Ausdifferenzierung der gesamtgesellschaftlichen Arbeitsteilung und den wachsenden quantitativen Ansprüchen an die Reproduktion der Arbeitskraft erscheint es zunehmend effizienter bzw. lukrativer, bestimmte Reproduktionstätigkeiten in zentrale, privatwirtschaftliche und/oder staatliche Institutionen auszulagern. Das ungezügelte Wachstum von Spitälern, Altersheimen, Fast-Food-Anlagen und Freizeitanstalten zeugt von diesem Prozess. Das bedeutet allerdings nicht, dass die hochindustrialisierten Gesellschaften auf die Hausfrauen als kostengünstige Reproduktionsarbeiterinnen verzichten könnten, zentrale Reproduktionstätigkeiten (wie Kinder aufziehen, wohnen, essen, psychische Reproduktion) werden weiterhin im Schosse der Familie realisiert. Doch die primäre Reproduktionseinheit Familie wird im Verlaufe der Entwicklung zusehends in die gesamtgesellschafliche Arbeitsteilung integriert und - über die Mechanisierung der Hausarbeit - zu einem rationellen und spezialisierten Reproduktionsbetrieb umfunktioniert.[161] Das Ergebnis dieses Prozesses, die typische Kleinfamilie des ausgehenden zwanzigsten Jahrhunderts, ist nur noch eine Karikatur der ursprünglichen Lebensgemeinschaft (Grossfamilie oder Clan), welche die umfassende Reproduktion von "produktiven" und "unproduktiven" Essern gewährleistet hatte.

---

[160] Es handelt sich hier gleichzeitig um die elememtarste Art gesellschaftlicher Arbeitsteilung wie auch um die älteste Form gesellschaftlicher Ausbeutung und Unterdrückung.

[161] Das hat auch eine spezifische Neuaufteilung der Geschlechterrollen zur Folge, vgl. Teil III, Kap. 4.1 (HITZ 1989).

Das massive Wachstum des Reproduktionsbereiches in den westlichen Industrienationen ist also nicht nur eine direkte Folge des (selektiv) wachsenden materiellen Wohlstandes bzw. der steigenden Anforderungen an die Qualität der Arbeitskraft, sondern zu einem grossen Teil auch das Ergebnis einer Integration der Reproduktionsprozesses in den gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozess. Pikanterweise ist die Zusammenfassung von Reproduktionstätigkeiten in eigentlichen Reproduktionsindustrien jedoch selten mit bedeutenden Rationalisierungs- bzw. Kostenvorteilen verbunden. Im Gegensatz zur industriellen Produktion basieren die reproduktiven Tätigkeiten - entsprechend ihrem auf den Menschen bezogenen Charakter - grundlegend auf der menschlichen Arbeitskraft und lassen sich nur in begrenztem Umfange an Maschinen, Computer oder Videogeräte delegieren.

Wie dieser pauschale Ueberblick zeigt, bilden die Reproduktion der Gesellschaft und der Arbeitskraft nicht eigentlich zwei getrennte Bereiche, es handelt sich vielmehr um zwei verschiedene Aspekte des gesamtgesellschaftlichen Reproduktionsprozesses. Dieser Prozess lässt sich nun auch nach anderen Gesichtspunkten unterscheiden. So rückt z.B. Manuel CASTELLS dem Reproduktionsprozess mit den Begriffen der kollektiven und der individuellen Konsumtion zu Leibe.[162] Unter der kollektiven Konsumtion versteht er dabei jene Konsumtion, deren ökonomische und gesellschaftliche Organisation nicht über den Markt, sondern durch den Staatsapparat erfolgt.[163] CASTELLS geht grundsätzlich davon aus, dass der Staatsapparat im Verlauf der monopolkapitalistischen Entwicklung *"massiv, systematisch, andauernd und strukturell notwendig"* in den Konsumtionsprozess eingreift.[164] Wir können demnach erwarten, dass der Anteil

---

[162] Vgl. CASTELLS 1977.

[163] Für detailliertere Ausführungen zu diesem Aspekt der Theorie von CASTELLS vgl. HARTMANN/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986, Kap. 4.4.

[164] CASTELLS 1977: 285.
Das Eingreifen des Staatsapparates äussert sich nach CASTELLS einerseits in der unmittelbaren Unterstützung der kapitalistischen Monopole, anderseits in der direkten Uebernahme riesiger Produktionsbereiche der wichtigsten Mittel zur Reproduktion der Arbeitskraft (vgl. ebd.).

des staatlich kontrollierten, "kollektiven" Teils des Konsumtionsprozesses tendenziell zunimmt.

Die ziemlich vage Definition der individuellen und der kollektiven Konsumtion durch CASTELLS verunmöglicht eine präzise quantitative Abgrenzung dieser beiden Dimensionen des Reproduktionsprozesses. Es bleibt auch unbestimmt, mit welchen Daten diese Dimensionen gemessen werden sollten (Arbeitsplätze, Umsätze, Wertschöpfung etc.), ob sie überhaupt gemessen werden können oder ob es sich um ausschliesslich qualitative Analysedimensionen handelt. Um Fehlinterpretationen auszuschliessen und keine vollständige Begriffsverwirrung zu schaffen, sehen wir uns gezwungen, diese Dimensionen mittels einer Hilfskonstruktion in operationalisierbare Kategorien umzusetzen und neu zu benennen. So unterteilen wir die gesamten Reproduktionstätigkeiten (die sich in Arbeitsplätzen oder Umsätzen ausdrücken lassen) in einen staatlichen und einen privatwirtschaftlichen Reproduktionsbereich. Diese Unterscheidung bezieht sich ausdrücklich auf die Besitzverhältnisse an den jeweiligen Produktionsmitteln und nicht etwa auf das Mass staatlicher Eingriffe.

Gehen wir von dieser Definition aus, so lässt sich für die Schweiz in der Tat empirisch nachweisen, dass das massive Beschäftigungswachstum der Reproduktionsaktivitäten in den letzten Jahrzehnten massgeblich auf das Konto des staatlich dominierten Anteils geht (vgl. Tabelle 23 auf Seite 99). Da in marktwirtschaftlich ausgerichteten Gesellschaften in der Regel nur diejenigen Aufgaben vom Staat übernommen werden, aus denen das Privatkapital keinen Profit ziehen kann (vgl. Kap. 5.3), lässt sich aus obigem Befund schliessen, dass der kontinuierliche Ausbau der materiellen Reproduktionsbedingungen in der Schweiz im wesentlichen von gesamtgesellschaftlichen bzw. gesamtwirtschaftlichen Interessen geleitet wird. Dies bestätigt weitgehend unsere theoretisch begründete Annahme der wachsenden Bedeutung der Reproduktionbedingungen für die Etablierung der helvetischen "headquarter economy" (vgl. Einleitung, These 3). Im weiteren lässt sich auch belegen, dass der Staat in erster Linie für diejenigen Aufgaben verantwortlich zeichnet, die primär einer Verbesserung der "Qualität" bzw. der Qualifikationen der

Arbeitskräfte sowie der Bewahrung der sozialen Stabilität dienen (also für die Ausbildung, das Gesundheitswesen, die Wohlfahrt und die Integration bzw. Kontrolle der Arbeitskräfte). Demgegenüber hat der privatwirtschaftliche Anteil der Reproduktionsaktivitäten bis zur Krise zwar ebenfalls zugenommen (wenn auch nicht in gleichem Masse wie der staatlich Anteil), doch ist seither eine Stagnation zu verzeichnen. Der privatwirtschaftlich dominierte Reproduktionsbereich scheint also gesamthaft betrachtet für die Umstrukturierung des Produktionsprozesses von geringerer Bedeutung zu sein als der staatliche.

Es gilt hier allerdings zu berücksichtigen, dass die wichtigste und mit Abstand grösste Gruppe der Reproduktionsarbeiterinnen weder in der Beschäftigungsstatistik noch bei CASTELLS auch nur erwähnt, geschweige denn für die Analyse berücksichtigt werden: die in der Hausarbeit tätigen Frauen. Dies wird mit der üblichen Blauäugigkeit gewöhnlich damit begründet, dass die Hausfrauen eben keine kommerziell relevante Tätigkeit ausübten, was sogar noch stimmt, da die Hausfrauen für ihre Reproduktionsarbeit ja keinen Lohn erhalten. Tatsächlich erbringen sie aber einen sehr grossen und vor allem unentbehrlichen Anteil der gesamtgesellschaftlichen Arbeit.

Nun ist die Hausarbeit wohl die wichtigste, aber keineswegs die einzige Form von unentlöhnter Arbeit. So hat gerade die Krise und die damit verbundene strukturelle Arbeitslosigkeit und Verarmung in den westlichen Industrienationen zum neuerlichen Anstieg dieser oft vergessenen Form der Arbeit beigetragen. Ein wachsender Anteil der Arbeit (und insbesondere der Reproduktionsarbeit) wird nicht mehr als (marktorientierte) Lohnarbeit, sondern als Schwarzarbeit oder auch "Gratisarbeit" geleistet, die häufig nicht direkt bezahlt, sondern gegen Güter bzw. andere Arbeit getauscht wird, sofern sie nicht direkt für den Selbstgebrauch bestimmt ist. Diese Form der Arbeit, die im "informellen Sektor" zusammengefasst wird, kann von der gelegentlichen Reparatur von Autos oder Haushaltsgegenständen bis zum systematischen Eigenheimbau reichen.

Wir sehen uns also veranlasst, neben der privatwirtschaftlichen und der staatlichen Reproduktion noch eine dritte Kategorie einzuführen, die informelle Reproduktion, welche sowohl die Hausarbeit wie auch die übrigen Reproduktionstätigkeiten des "informellen Sektors" umfasst. Ueber die zahlenmässige Bedeutung dieser informellen Reproduktion gibt es im Falle der Schweiz allerdings nicht einmal Anhaltspunkte. Es ist indessen anzunehmen, dass der Anteil der informellen Reproduktionsarbeit seit der Krise auch in der Schweiz beträchtlich zugenommen hat.[165]

Bevor der Reproduktionsbereich vollständig im unentwirrbaren Geflecht widersprüchlicher Tendenzen und Analysen entschwindet, sollen in einem zusammenfassenden Ueberblick nochmals die wichtigsten Entwicklungslinien herausgeschält werden: Die Reproduktion der Arbeitskraft und der Gesellschaft wird in den industriellen Gesellschaftsformationen des Westens (und somit auch in der Schweiz) immer noch primär als informelle Reproduktion innerhalb der Reproduktionseinheit Familie geleistet. Mit der Ausdifferenzierung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung setzt bereits früh (d.h. im letzten Jahrhundert) eine Auslagerung einzelner Tätigkeiten sowohl in den privatwirtschaftlichen wie auch den staatlichen Reproduktionsbereich ein. Seit dem Zweiten Weltkrieg ist der Reproduktionsprozess durch zwei gegenläufige Tendenzen gekennzeichnet: Während den Jahrzehnten des helvetischen Wirtschaftswunders erfährt der gesamte privatwirtschaftlich/staatliche Reproduktionsbereich eine gewaltige quantitative Ausdehnung und Technisierung, welche zur Entstehung von eigentlichen Reproduktionsindustrien führt. Diese Entwicklung schlägt sich in einem starken Beschäftigungswachstum sowohl der privatwirtschaftlichen wie auch der staatlichen Reproduktionsaktivitäten nieder, wobei sich das anteilmässige Verhältnis eindeutig zugunsten der staatlichen Institutionen verschiebt. Die ökonomische Umstrukturierung der siebziger und achtziger Jahre ist demgegenüber durch eine Stagnation des privatwirtschaftlichen und ein anscheinend ungebrochenes Wachstum des staatlichen

---

[165] So haben wir z.B. bereits an früherer Stelle vermutet, dass sich ein grosser Teil der durch die Krise wegrationalisierten Frauen (wieder) vermehrt der häuslichen Reproduktion zugewendet haben (vgl. Kap. 1.2).

Reproduktionsbereiches gekennzeichnet. Daneben gewinnt auch der informelle Reproduktionsbereich wieder an Bedeutung (die sich jedoch nicht quantifizieren lässt). Dies weist darauf hin, dass der Reproduktionsprozess im Zeichen von Krise und Arbeitslosigkeit wieder verstärkt eine selektive bzw. klassenspezifische Struktur annimmt.

Die zunehmende Selektivität des Reproduktionsprozesses lässt sich mit den hier verwendeten Kategorien allerdings kaum erfassen, da diese so gut wie nichts über die Qualität der jeweiligen Reproduktionsbedingungen aussagen. Zur qualitativen Unterscheidung des Reproduktionsprozesses interessieren zunächst die Kosten bzw. der Kapitalbedarf der jeweiligen Reproduktionstätigkeit, wobei diese Kosten entweder von den KonsumentInnen oder vom Staat getragen werden (häufig handelt es sich auch um eine Mischrechnung). Ohne auf weitere Abgrenzungsprobleme einzugehen, unterteilen wir den gesamten Reproduktionsbereich auf der Basis dieser Ueberlegungen in qualitativer Hinsicht in die einfache und die spezialisierte Reproduktion. Die einfache Reproduktion dient dabei der Befriedigung der unmittelbaren Lebensbedürfnisse (wie Kinder aufziehen, Wohnen, Grundausbildung, medizinische Basisversorgung, Konsum für den täglichen Bedarf), während die spezialisierte Reproduktion alle über diese "Grundbedürfnisse" hinausgehenden Ansprüche umfasst - sei das jetzt "Luxuskonsum" oder "hochqualifizierte" Reproduktion (also Hochschulausbildung, Opernhäuser, Spezialitätenrestaurants, Edelboutiquen etc.).

Diese qualitative Unterteilung, die aus naheliegenden Gründen für die quantitative Empirie kaum verwendet werden kann, wirft erneut die Frage auf, was denn überhaupt "gute" oder "hochwertige" Reproduktionsbedingungen sind. Ist das Sterben innerhalb der eigenen vier Wände nun besser oder schlechter als das Dahinvegetieren in einer mit den Errungenschaften der Technik vollgestopften Intensivstation? Bedeutet die Fast-Food-Verpflegung gegenüber der arbeitsintensiven Zubereitung einer Malzeit einen Fortschritt oder einen Rückschritt? Ist ein bequemer Abend vor dem TV einem Spaziergang durch den serbelnden Wald vorzuziehen? Können diese

Fragen auf der individuellen Ebene je nach dem persönlichen Geschmack unterschiedlich beantwortet werden, gibt es auf der gesamtgesellschaftlichen Ebene jeweils (mit Ausnahmen) eindeutige Entscheide: Diejenige Reproduktionsform mit dem höheren Kapitalbedarf ist - aus der Sicht der Kapitallogik - entschieden "hochwertiger", d.h. in diesem speziellen Sinne auch "besser". Die Botschaft liegt auf der Hand: Das (zweifelhafte) Privileg, zwischen diesen "Alternativen" überhaupt wählen zu können, besitzt nur ein kleiner Teil der Menschheit, der überwiegende Rest hat andere Probleme.

Kapitel 4
KAPITALKONZENTRATION UND MACHTVERHAELTNISSE

4.1 Die Unternehmenskonzentration

Ein zentrales Ergebnis des ökonomischen Umstrukturierungsprozesses in der Schweiz ist die Zunahme der Unternehmenskonzentration (vgl. Kap. 1.3 und 2.2). Im letzten *'Bericht zum Stand der wirtschaftlichen Konzentration in der Schweiz'* aus dem Jahre 1979 stellt das Bundesamt für Konjunkturfragen jedoch fest, *"(...) dass bei uns die Konzentration noch kein aufsehenerregendes Mass angenommen hat"*, und dass sich die Konzentrationsbewegung seit 1965 stabilisiert habe.[166]

Aus der eidgenössischen Betriebszählung lässt sich errechnen, dass zwischen 1955 und 1965 die Zahl der Unternehmen in der Schweiz um 6,5% (bzw. 14'590) abnimmt, während sich die Zahl der in diesen Unternehmen beschäftigten Arbeitskräfte um rund 29% erhöht.[167] Für diese Zeitspanne lässt sich demnach aufgrund der offziellen Statistik ein markanter Konzentrationsprozess nachweisen. Zwischen 1965 und 1975 kehrt sich dieser Trend um: Während die Zahl der Unternehmen um 0,7% zunimmt, werden rund 2,8% aller Beschäftigten abgebaut.[168] Insofern

---

166 *"Wie aus der Betriebszählung 1975 hervorgeht, hat der Konzentrationsprozess seinen Höhepunkt 1965 erreicht. Auch wenn noch spektakuläre Zusammenschlüsse erfolgen sollten, scheint sich doch die Konzentrationsbewegung stabilisiert zu haben. Vielfach ist die oligopoloide Marktstruktur erreicht worden, womit die Konzentration zum Stillstand kam; vielfach stossen die Grosskonzerne an organisatorische Schwierigkeiten und verkauften sogar einige Tochtergesellschaften oder Teilfirmen. (...) Aus globaler Sicht ist vom Konkurrenzstandpunkt aus gesehen Europa gegenüber den Vereinigten Staaten und die Schweiz gegenüber den wirtschaftlich führenden Staaten Europas eher unterkonzentriert."* (BfK 1979: 73).

167 Vgl. BfK 1979: 52.

scheint also die Einschätzung des Bundesamtes den Tatsachen zu entsprechen.

Tabelle 24: Konzentrationstendenzen in der Schweizer Wirtschaft 1955 - 1975

Jahr	Unternehmensgrösse nach beschäftigten Personen			Total aller
	1 bis 49	50 bis 499	500 und mehr	Beschäftigten
1955	51,4%	30,3%	18,3%	100,0%
1965	45,3%	33,7%	21,0%	100,0%
1975	46,1%	31,3%	22,6%	100,0%

Quelle: BfK 1979: 56ff, eigene Berechnungen (Datengrundlage: Betriebsstatistik)

Eine Unterteilung der Unternehmen nach Grössenklassen vermittelt ein etwas differenzierteres Bild (vgl. Tabelle 24). Während die kleinen Unternehmen (1 bis 49 Beschäftigte) von 1955 bis 1965 prozentual an Bedeutung verlieren, können sie in den folgenden zehn Jahren ihren Beschäftigungsanteil wieder etwas ausbauen. Demgegenüber lässt sich für Grossunternehmen (500 und mehr Beschäftigte) in der gesamten Zeitspanne ein zwar schwacher, aber kontinuierlicher Konzentrationsprozess beobachten: Bis 1975 arbeitet beinahe ein Viertel aller in der Privatwirtschaft tätigen Arbeitskräfte in Grossunternehmen. In einigen Wachstumsbranchen erreicht der Konzentrationsgrad (gemessen als Beschäftigungsanteil der jeweiligen Grossunternehmen) sogar noch wesentlich höhere Werte, so z.B. in der Chemie (64%), bei Banken und Versicherungen (58%), in der Tabakindustrie (47%) sowie in der Metall- und Maschinenindustrie (40%).[169]

Dass sich hinter diesen vergleichsweise harmlosen Werten ein wesentlich brisanterer Konzentrationsprozess verbirgt, zeigt eine kleine Stichprobe: Betrachtet man statt der Gesamtheit aller schweizerischen Unternehmen (zu der auch die Gewerbebetriebe und die Unternehmen des

---

[168] Vgl. ebd.

[169] Vgl. MUELLER 1981: 33.

tertiären Sektors gehören) nur die eigentliche Industrie (d.h. diejenigen Unternehmen mit mindestens 6 Beschäftigten in der unmittelbaren Güterproduktion),[170] und vergleicht sie mit den grössten Industrieunternehmen der Schweiz (gemäss Kap. 1.3), erhält man ein ziemlich anderes Bild: Allein die 15 grössten Industriekonzerne beschäftigen 1970 in der Schweiz rund 18% aller Industriebeschäftigten, und bis 1980 erhöht sich ihr Anteil auf 23%. Nach der gleichen Methode lässt sich errechnen, dass die 87 grössten Industrieunternehmen 1980 rund 40% aller industriellen Arbeitsplätze stellen (vgl. Kap. 1.3, Tabelle 7). Dies lässt darauf schliessen, dass erstens in den siebziger Jahren effektiv ein markanter Konzentrationsprozess zu beobachten ist, und dass zweitens die schweizerische Wirtschaft einen - auch im internationalen Vergleich - hohen Konzentrationsgrad aufweist.

Die Statistiken des Bundesamtes für Konjunkturfragen vermitteln demnach ein höchst zweifelhaftes Bild vom tatsächlichen Ausmass des Konzentrationsprozesses in der Schweiz. Wie lässt sich das erklären? Die oben zitierten Beschäftigungszahlen, welche das Bundesamt zur Ermittlung des Konzentrationsprozesses benützt hat, basieren nicht auf einer institutionell/finanziellen, sondern lediglich auf einer juristischen Definition des "Unternehmens".[171] Im Klartext: Selbst eine hundertprozentige Tochtergesellschaft oder Filiale eines Konzerns wird - falls sie eine rechtliche Einheit bildet - statistisch als "selbständiges Unternehmen" gehandelt. So wissen wir jetzt zumindest, wie derartige Befunde zustande kommen: Mit mangelhaften Statistiken und

---

[170] Gemäss Industriestatistik arbeiten 1970 rund 880'000 Personen in diesen Unternehmen.

[171] *"Die juristischen und rechnerischen Kriterien* (der Abgrenzung von Unternehmen in der Betriebszählung, d. V.) *berücksichtigen allerdings keine wirtschaftlichen Verflechtungen. Dazu müssten die unter einer einheitlichen Leitung stehenden Unternehmungen (Konzerne) als eine statistisch erfassbare Einheit deklariert werden. Dem stehen gesetzliche Geheimhaltungsvorschriften noch entgegen. Heute werden mehrere zu einem Konzern gehörende rechtlich selbständige Unternehmen so behandelt, als ob sie unabhängig voneinander auf den Märkten tätig würden. Dies ist der schwerwiegendste Nachteil der vorhandenen Statistiken. Eine weitere Unzulänglichkeit ist darin zu sehen, dass die Betriebszählung nur ein Merkmal der Konzentrationserfassung liefert - die Anzahl der Beschäfigten. Andere Messgrössen wie Umsätze, eingesetztes Kapital, Ertrag usw. stehen nicht zur Verfügung"* (BfK 1979: 29f).
Dieselben Einschränkungen gelten auch für Berechnungen, die auf der eidg. Industriestatistik basieren.

oberflächlichen Analysen lässt sich bekanntlich so ziemlich jedes gewünschte Resultat "empirisch" bestätigen, insbesondere dann, wenn die zugrundeliegenden Begriffe im Dunst der vermeintlichen Objektivität entschwinden. Es erscheint also notwendig, nochmals auf den Begriff der "Konzentration" einzugehen und die entsprechenden Befunde auf ihre effektive Aussagekraft hin zu überprüfen.

Das Bundesamt für Konjunkturfragen unterscheidet in seiner Untersuchung folgende Arten der Konzentration: Betriebskonzentration, Unternehmenskonzentration, räumliche Konzentration, Einkommens- und Vermögenskonzentration, Konzentration der Verfügungsmacht, internationale Konzentration.[172] Abgesehen von der Tatsache, dass diese Unterteilung sehr unterschiedliche Konzentrationsphänomene nebeneinanderstellt, die zwar alle irgendwie zusammenhängen, deren genaue Bedeutung innerhalb des Produktionsprozesses aber zuerst noch geklärt werden müsste, stellt das Bundesamt a priori fest, dass nur für die Betriebs- und die Unternehmenskonzentration überhaupt gesamtschweizerische Daten vorliegen.[173] Dementsprechend beschränkt sich die Studie hauptsächlich auf die Unternehmenskonzentration, wobei sich jedoch auch hier die Datengrundlage als unbefriedigend erweist.[174] Nur gerade zwei Statistiken, die eidgenössische Betriebszählung und die *'Liste der grössten Unternehmen der Schweiz'*[175] kommen für eine solche Untersuchung in Frage und beide weisen schwerwiegende Nachteile auf. Die Betriebszählung erfasst die "Unternehmen" lediglich nach sehr eng definierten, juristischen Kriterien (vgl. oben), wohingegen die Liste der grössten Unternehmen zwar die organisatorische bzw. institutionelle Einheit der Unternehmen berücksichtigt, jedoch nur diejenigen Unternehmen aufführt, die überhaupt zu einer Veröffentlichung entsprechender Zahlen bereit

---

[172] Vgl. BfK 1979: 13ff.

[173] Vgl. ebd. 20. In der Zwischenzeit sind für die Untersuchung der räumlichen Konzentration vergleichsweise komfortable Datengrundlagen erarbeitet worden (vgl. Kap. 6).

[174] Vgl. ebd. 29ff.

[175] Diese Liste wird seit 1968 von der Schweiz. Bankgesellschaft bzw. von der Schweiz. Handelszeitung herausgegeben.

sind.[176]

Für eine fundierte Würdigung des Unternehmenskonzentration wäre zunächst der Begriff des "Unternehmens" bzw. der "Unternehmensverflechtung" genauer zu bestimmen. Im engsten Sinne umfasst ein Unternehmen nur diejenigen Betriebe, die gemeinsam eine rechtliche Einheit bilden. Ein Konzern kann jedoch durchaus aus mehreren solchen - von der amtlichen Statistik als "eigenständig" betrachteten - rechtlichen "Unternehmen" bestehen. Nach dieser Definition bildet ein Konzern eine organisatorische Einheit, welche mehrere Unternehmen unter einer einheitlichen Leitung zusammenfasst.[177] Da eine Konzernleitung üblicherweise über die Geschicke bzw. die Geschäftspolitik ihrer Unternehmen und Betriebe befindet, müsste eine Analyse der Konzentrationsprozesse primär von diesen Konzernen, d.h. von einer organisatorisch/institutionellen Definition des "Unternehmens" ausgehen. Wie die Beispiele der multinationalen Industriekonzerne und der Banken (vgl. Kap. 1.3 bzw. 2.2) eindrücklich belegen, hat auf dieser Ebene während den siebziger Jahren in der Schweiz tatsächlich ein markanter Konzentrationsprozess stattgefunden, der gerade auch im internationalen Vergleich als aussergewöhnlich erscheint. Dass dieser Konzentrationsprozess auf der Ebene der rechtlichen "Unternehmen" nicht sichtbar wird, ist weiter nicht erstaunlich, bedeutet die Unternehmenskonzentration doch gerade die

---

[176] Dies bedeutet nicht nur, dass gerade einige der allergrössten Unternehmen in dieser Statistik fehlen (es gehört bis heute für einige Grossunternehmen zum "guten Ton", über ihren Geschäftsgang absolute Diskretion zu wahren), sondern es führt auch dazu, dass von Jahr zu Jahr neue Unternehmen in den Ranglisten auftauchen, die zuvor mangels Daten nicht hatten klassifiziert werden können (denn immerhin hat sich im Verlauf der Jahre die Geheimnistuerei um die Bilanzen etwas gelockert): *"Heute existieren wohl nur noch ganz wenige Firmen, die absolutes Stillschweigen bewahren, zu diesen gehören aber einige sehr grosse Unternehmen, wie z.B. die Welthandelsfirmen André S.A. mit einem geschätzten Umsatz zwischen 8 und 10 Mrd.Fr., die Diethelm-Keller-Gruppe und die Volkart-Holding mit je rund 3 Mrd. jährlichem Umsatz. Ferner die UTC International mit knapp 3 Mrd.Fr. Umsatz sowie die weiteren Handelshäuser Uebersee-Handel, Züllig-Gruppe, Weitnauer Trading, Simonius Vischer sowie Desco von Schulthess"* (SHZ 1983: 24).

[177] *"Als Konzern bezeichnet man die Zusammenfassung mehrerer rechtlich selbständiger Unternehmungen zu einem Unternehmungsverband mit einheitlichem ökonomischem Willen. Wesensmerkmale sind erstens die Einschränkung der wirtschaftlichen Handlungsfreiheit der Einzelunternehmungen, zweitens die einheitliche Leitung und drittens das Weiterbestehen der rechtlichen Selbständigkeit der zusammengeschlossenen Unternehmungen"* (Max D. Amstutz, zit. in AUTORENKOLLEKTIV 1973: 18).

Zusammenfassung von immer mehr Betrieben und Unternehmen in der übergreifenden Organisation eines Konzerns durch Uebernahme oder Fusion, wobei die betroffenen Unternehmen ihre rechtliche Eigenständigkeit nicht zu verlieren brauchen. Mit seiner "pragmatischen" Forschungsstrategie hat das Bundesamt für Konjunkturfragen buchstäblich den eigentlichen Forschungsgegenstand aus den Augen verloren.

Dazu kommt, dass die "klassische" Unternehmenskonzentration durch Uebernahme oder Fusion keineswegs die einzige Möglichkeit eines Wirtschaftszusammenschlusses darstellt. Gerade die grossen Unternehmen können über die verschiedensten Formen der Kooperation - Absprachen, Pools, Kartelle, Joint-Ventures, gegenseitige Beteiligungen - miteinander liiert sein: Der Dschungel der vielfältigen und komplexen Wirtschaftsverflechtungen ist oft kaum mehr überblickbar. Jenseits der direkten Kontrolle von Unternehmen durch einen Konzern erstreckt sich zusätzlich noch ein weites Feld von finanziellen und organisatorischen Verflechtungen, die von der eigentumsmässigen (Minderheits-)Beteiligung über technologische Abhängigkeiten (z.B. Lizenzen) bis zu Lieferanten- und Abnehmerbeziehungen reichen.[178] Die meisten dieser Verflechtungen sind ebenfalls mit einer Zentralisierung von Entscheidungs- und Kontrollbefugnissen in den jeweils dominierenden Konzernleitungen verbunden. Im weiteren haben insbesondere die multinationalen Konzerne zur effizienten Organisation ihrer Wirtschaftsimperien ein subtil abgestuftes Instrumentarium von unterschiedlichen Beteiligungs- und Kontrolloperationen entwickelt, das je nach Gewinnaussichten und Risikolage eine differenzierte Investitionsstrategie erlaubt (vgl. Abbildung 9). Eine zuverlässige, statistisch einwandfreie Bestimmung der Unternehmenskonzentration erscheint deshalb schon im allgemeinen als ein höchst schwieriges Unterfangen, für die Schweiz im besonderen ist sie aufgrund der absolut unzureichenden statistischen Grundlagen ein Ding der Unmöglichkeit.

---

178 *"Es ist nun durchaus möglich, dass ein organisatorisch unabhängiger Betrieb in seiner Entscheidungsfreiheit stärker eingeschränkt ist (z.B. durch die Abhängigkeit von einem Grossabnehmer) als ein organisatorisch abhängiger Zweigbetrieb (z.B. ein Profit-Center). Die Abhängigkeit bzw. Selbständigkeit eines Betriebes (bzw. der Beschäftigten im Betrieb) wird mit dem organisatorischen Status nur unvollständig gemessen"* (GEILINGER 1984: 52).

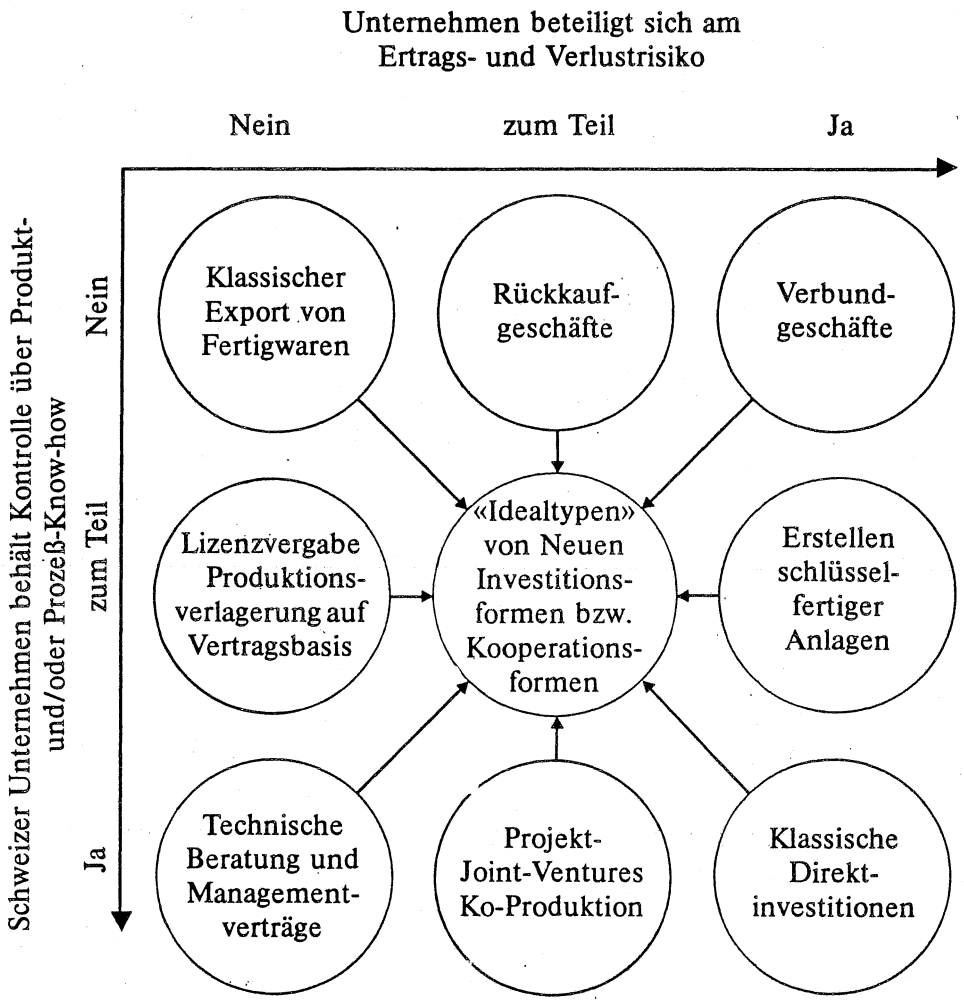


Abbildung 9: Typologie internationaler Operationen schweizerischer Unternehmen

In: BORNER/WEHRLE 1984: 183

Dennoch dürfte es wohl ausser Zweifel stehen, dass sich die Unternehmenskonzentration in der Schweiz seit dem Zweiten Weltkrieg - parallel zum weltweiten Konzentrationsprozess - in rasantem Tempo weiterentwickelt hat: Mittels überdurchschnittlichem Wachstum, Betriebsübernahmen und Fusionen, Mehrheits- und Minderheits-Beteiligungen, Gründung von Tochtergesell-

schaften, gegenseitigen Personal- und Finanzverflechtungen sowie der Ausdehnung der Geschäftstätigkeit in neue (bisher wenig konzentrierte) Bereiche haben sich einzelne Banken und Konzerne ein weltweites Finanz- und Wirtschaftsimperium aufgebaut, das einerseits die "internationale Wettbewerbsfähigkeit" der Schweiz begründet, anderseits eine ungeheure Machtkonzentration innerhalb der Schweiz bedeutet.

4.2 Die Konzentration von ökonomischen Macht- und Entscheidungsstrukturen

Innerhalb der Schweiz pflegen die grössten Konzerne und Banken ihre vielfältigen Wirtschaftsverflechtungen durch eine besondere Form der Personalpolitik zu untermauern: In den Verwaltungsräten (den höchsten Leitungsorganen der jeweiligen Unternehmen) sitzen häufig zahlreiche Vertreter der übrigen (z.T. konkurrierenden) Grosskonzerne und Grossbanken. Einen Eindruck des so entstehenden helvetischen Wirtschaftskonglomerates vermittelt das Diagramm der gegenseitigen Verwaltungsrats-Verflechtungen der grössten Banken und Konzerne von 1971 (vgl. Abbildung 10).

Der beherrschendste Einfluss in diesem "unheimlichen Imperium"[179] kommt wohl eindeutig den drei Grossbanken zu: Bereits mitte der siebziger Jahre verfügen sie über rund 2200 Verwaltungsratssitze und halten gegen 500 Beteiligungen an den verschiedenartigsten Unternehmungen (vgl. Abbildung 11).[180] Ueber das "Depotstimmrecht"[181] kontrollieren die Grossbanken noch

---

[179] Vgl. dazu das Buch von HOEPFLINGER (1980) mit dem gleichnamigen Titel, in dem bisher am konsequentesten die vielfältigen Verflechtungen der helvetischen Wirtschaft untersucht werden.

[180] Vgl. HAYMOZ 1978: 66f.

[181] Depotstimmrecht: Manche Kleinaktionäre deponieren ihre Aktien bei einer Bank. Um von

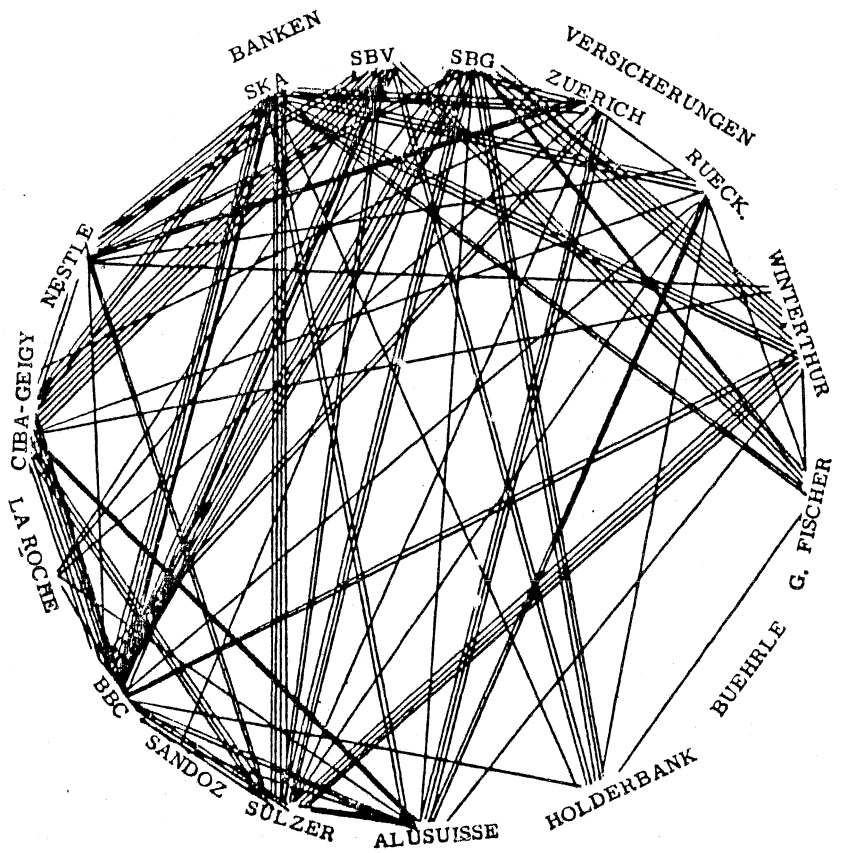


Abbildung 10: Verwaltungsrats-Verflechtungen der grössten Schweizer Unternehmen 1971

In: Autorenkollektiv 1973: 41

weitere, ansehnliche Aktienbestände.[182] Mit dem dominierenden und bestimmenden Einfluss,

---

den bürokratischen Umtrieben entlastet zu werden, übergeben sie häufig dieser Bank auch die Vertretungsvollmacht: die Bank verwaltet diese "Depot-Aktien" und übt dann stellvertretend für die Aktionäre an den Generalversammlungen auch deren Stimmrechte aus.

Kapitalverflechtungen der drei Schweizer Grossbanken

Branche	Art der Verflechtung												
	Mehrheitsbeteiligung			Minderheitsbeteiligung			Tochtergesellschaft			Totale			
	SKA	SBG	SBV	SKA	SBG	SBV	SKA	SBG	SBV	SKA	SBG	SBV	alle drei
Bank, Vermögensverwaltung, Finanz-, Treuhand-, Anlagegesellschaft	15	10	8	27	21	28	31	15	19	73	46	55	174
Leasing, Transport, Beratungs-, Beteiligungsgesellschaft, Stiftung	2	5	4	7	8	8	12	1	3	21	14	15	50
Industriebetrieb, (Edel-) Metall, Maschinen, Uhren, Elektro, Atom, Auto, Holz	20	—	4	32	27	17	10	1	1	62	28	22	112
Papier, Öl, Gas, Textil, Gummi, Kaffee, Verlag	—	—	—	6	9	6	—	—	—	6	9	6	21
Tourismus, Hotel, Parking, Kioske, Mineralwasser	—	1	—	4	11	10	3	—	—	7	12	10	29
Versicherung, Immobilien, Elektronik, Warenhäuser, Kino, Shopping-Center, Sicherheitssysteme, Feuerschutz, diverse andere	18	7	1	17	33	7	26	2	1	61	42	9	112
Alle Branchen	55	23	17	93	109	76	82	19	24	230	151	117	498

Quelle: Höpflinger, Das unheimliche Imperium, 1977

Abbildung 11: Kapitalverflechtungen der drei Schweizer Grossbanken 1975

In: HAYMOZ 1978: 67

den sie via das Kreditgeschäft, die Vermögensverwaltung sowie die Anlagefonds ohnehin schon ausüben, ballt sich in den Händen der Grossbanken somit eine einzigartige Machtfülle zusammen.

Nun ist aber der überwiegende Teil der Grossbanken wie der Konzerne als Aktiengesellschaften konstituiert, d.h. jedermann/frau kann sich ein Stückchen an der Macht käuflich erwerben. Dies ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn berücksichtigt wird, dass die Banken und

[182] Vgl. HOEPFLINGER 1980: 87.

Konzerne zur Finanzierung ihrer gigantischen Expansionspläne grosse Kapitalien zusätzlich aufnehmen müssen, was meist nicht ohne Kapitalerhöhung abgeht. Die Mächtigen in diesem Lande haben es allerdings meisterlich verstanden, mittels eines ausgeklügelten Instrumentariums die Masse der Kapitalgeber (wozu gerade auch das Heer der Kleinsparer und Kleinaktionäre gehört) von den Schalthebeln der Macht abzuschirmen: Die Ausgabe von Obligationen und Partizipationsscheinen,[183] die Splittung der Aktienbestände in "Namen-" und "Inhaber-Aktien"[184] sowie die Verschachtelung von Unternehmen dienen einzig dem Zweck, mit einer möglichst geringen Eigenkapitalbasis eine möglichst grosse Fremdkapitalmenge zu kontrollieren.[185]

Der Kreis der eigentlichen Drahtzieher der ökonomischen Entwicklung beschränkt sich demnach auf eine sehr kleine Bevölkerungsgruppe, die zwar über ein gewaltiges Vermögen verfügt, deren Einfluss aber weit über ihren eigentumsmässigen Anteil hinausreicht. Wie gross diese Gruppe der Reichsten und damit der wahren Mächtigen in der Schweiz ist, weiss niemand so genau zu bestimmen, existiert doch in der Hochburg grossbürgerlicher Diskretion keine amtliche Vermögensstatistik.[186] Immerhin lässt sich feststellen, dass an den strategischen Positionen der

---

[183] Partizipationsschein: stimmrechtslose Aktie. Der Käufer solcher Scheine liefert zwar produktives Kapital und partizipiert am Unternehmens-Risiko, hat dafür aber an den Generalversammlungen nichts zu sagen.

[184] Eine "Namen-Aktie" hat einen wesentlich tieferen Nominalwert als eine "Inhaber-Aktie", doch besitzen beide Sorten je ein Stimmrecht. Während "Inhaber-Aktien" meistens öffentlich an der Börse gehandelt werden, bleiben "Namen-Aktien" häufig durch einschränkende Verkaufsbestimmungen (Vinkulierung) für einen ausgewählten Personenkreis reserviert.

[185] *"Insgesamt ergeben sich (...) für das jeweils an den strategischen Positionen sitzende Kapital einzigartige Möglichkeiten zur Kontrolle riesiger Produktivvermögen, die in keinem Verhältnis zu dem von ihnen einbezahlten Kapital stehen"* (HOEPFLINGER 1980: 87f).

[186] Seit dem Jahr 1959 ist das Vermögen nicht mehr wehrsteuerpflichtig, womit es keine zuverlässigen statistischen Unterlagen über die Vermögensverteilung mehr gibt. *"Als Max Frisch 1971 im sozialdemokratischen Manifest verkündete, in der Schweiz besässen 'drei Prozent der Landsleute soviel wie die anderen 97 Prozent', setzte die Neue Zürcher Zeitung nach längerer Zeit des Ueberlegens zu einem arithmetischen Gegenstoss an: Es waren nicht 3 Prozent, sondern 3,3 Prozent Reiche und Superreiche. Und diese 3,3 Prozent besitzen - so die NZZ - nicht 50 Prozent des schweizerischen Vermögens, sondern nur 35 Prozent. Wie dem auch sei: 3,3 Prozent der Bevölkerung kommen auf 80 Milliarden Franken Vermögen. Mit anderen Worten wohnen in der Schweiz 51'000 glückliche Steuerzahler, von denen jeder im Schnitt 1,55 Millionen Franken Vermögen besitzt"* (HOLLIGER 1974: 179).

helvetischen Oekonomie (immer noch) vorzugsweise traditionsreiche Familiendynastien sitzen:[187] alteingesessene Patriziergeschlechter, deren Reichtum noch auf den goldenen Zeiten des Söldnerwesens gründet, Nachfahren der forschen "Manchesterkapitalisten", deren Imperien auf den fabelhaften Gründergewinnen des letzten Jahrhunderts basieren, und nicht zuletzt die Familien der "modernen" Unternehmergenerationen, die sich seit den dreissiger Jahren dank Krisen- und Kriegsgewinnen emporgearbeitet haben.[188]

Die Konzentration von riesigen Produktivvermögen in den Händen eines sehr kleinen Personenkreises verweist direkt auf die materielle Triebfeder der verschiedenen Konzentrationsphänomene: die Kapitalkonzentration. Im engsten Sinne bezieht sich die Kapitalkonzentration nur auf den rechtlichen Besitz an Produktionsmitteln, Immobilien oder Land. Mit der Ausdifferenzierung immer komplexerer wirtschaftlicher Verflechtungen entfalten die einzelnen Konzerne jedoch eine Eigendynamik, die sich der direkten Kontrolle durch die rechtlichen (Aktien-) Besitzer zunehmend entzieht. Der offensichtliche Ausdruck dieser Tendenz ist wohl das ungebremste Wachstum derjenigen Konzerne, deren Besitz nach dem Prinzip des "sozialen Kapitals" so breit gestreut ist, dass eine eigentumsmässige Dominanz eines bestimmten Personenkreises ausgeschlossen werden kann.[189] Die Kapitalkonzentration ist folglich sinnvollerweise als Begriff auf die gestalterisch/organisatorisch selbständigen wirtschaftlichen "Körperschaften" auszuweiten, seien das einzelne Konzerne[190] oder aber einzelne Unternehmer-Dynastien.[191] Kapitalkonzen-

---

[187] Die Reproduktion dieser Familiendynastien wird durch streng abgeschirmte und überaus exklusive "Heiratsmärkte" organisiert, was sicherstellen soll, dass das durch die Jahrzehnte akkumulierte Familienkapital nicht in die falschen Hände gerät. Für weitere Informationen über die "Reichen und die Supperreichen" der Schweiz vgl. das sehr lesenswerte Buch von Carl HOLLIGER (1974).

[188] Vgl. z.B. *'Die Bührle Saga'*, Limmat Verlag 1981.

[189] Das berühmteste Beispiel hierfür ist wohl der als Genossenschaft organisierte Nahrungsmittel- und Detailhandelskonzern Migros.

[190] Gemäss dieser Definition wäre die Unternehmenskonzentration lediglich als eine besondere Form der Kapitalkonzentration zu betrachten.

[191] Den organisatorischen Ausdruck einer Unternehmer-Dynastie bildet z.B. eine "Familien-

tration bezeichnet demnach im umfassenden Sinne den Prozess der Zusammenfassung verschiedener ökonomischer Aktivitäten unter einheitlicher Verfügungsgewalt und/oder einheitlicher Leitung.

Die Ursache der Kapitalkonzentration liegt in der kapitalistischen Logik selbst begründet, die nach den Prinzipien der Profitmaximierung und der Verdrängungskonkurrenz im Grunde immer eine Konzentration von Kapitalien bzw. Produktionsmitteln erzwingt. Das Ziel dieser Konzentration liegt einerseits im Ausbau der Marktmacht bis hin zur Erringung einer marktbeherrschenden Position (Monopol), anderseits in der Schaffung von spezifischen internen Kostenvorteilen, die sich etwa aus einer Erhöhung der produzierten Stückzahlen und einer dadurch ermöglichten Rationalisierung, aber auch aus einer effizienteren Gestaltung der unternehmensinternen Arbeitsteilung und der daraus resultierenden Optimierung des Produktionsprozesses ergeben (vgl. Kap. 1.4).[192] Daneben wird mit der Kapitalkonzentration oft auch eine gezielte Strategie der "Diversifizierung" verfolgt, dies in der Absicht, das unternehmerische Risiko auf verschiedene Produktebereiche zu verteilen - eine Strategie, die sich gerade auch bei den grössten Konzernen zunehmender Beliebtheit erfreut und die zur Entstehung von riesigen, unkontrollierbaren Wirtschaftskonglomeraten führen kann.[193]

Holding".

[192] Diese spezifischen Kostenvorteile, die direkt aus einer Erhöhung der Unternehmensgrösse resultieren, werden in der "Mainstream-Oekonomie" als "economics of scale" bzw. als "Skalenerträge" bezeichnet.

[193] *"Während bei Konzern und Trust der Schwerpunkt der Tätigkeit sich auf eine bestimte Branche zurückführen lässt, will das Konglomerat einen solchen Schwerpunkt nicht mehr anerkennen, sondern dehnt sich in horizontaler und vertikaler Richtung auf alle erreichbaren Wirtschaftszweige aus, so zu einem hochdiversifizierten Riesengebilde heranwachsend. Motiv einer solchen qualitativ und quantitativ nicht mehr limitierten Konzentration ist ein maximaler Risikoausgleich, der aber nicht selten mit purem Machtstreben gepaart ist. Ein Beispiel für ein solches Konglomerat ist die Unternehmungsgruppe der ITT (International Telephone and Telegraph Company) in den USA, doch gibt es auch in Europa Ansatzpunkte dafür (Société Générale de Belgique, Flick usw.)"* (D. Amstutz, zitiert nach: AUTORENKOLLEKTIV 1973)

Die direkten Folgen der Kapitalkonzentration liegen auf der offenen Hand: Die wachsende ökonomische Entscheidungsmacht konzentriert sich in den Händen von immer weniger Personen. Mit der Konzentration von Konzernen und Banken geht jedoch nicht nur eine Ballung des eigentlichen Besitzes an Produktionsmitteln einher, sondern auch eine Zentralisierung von entscheidenden unternehmensinternen Funktionen. Dadurch erhöht sich auch die Macht- und Entscheidungsfülle der Konzernleitung und des Managements beträchtlich. Die immer komplexeren Wirtschaftsverflechtungen stellen zudem immer höhere Anforderungen an die Leistungsfähigkeit und die Kompetenz der Konzernleitung - Anforderungen, denen die Unternehmer-Dynastien zunehmend weniger gewachsen sind. Die selbstbewussten und selbstherrlichen "self-made"-Unternehmer sterben allmählich aus, ihre Nachfahren beschränken sich meist auf die Verwaltung und Aufteilung der immensen Familienvermögen und überlassen die Konzernleitung Spezialisten und Technokraten, die so zu den eigentlich bestimmenden Akteuren der wirtschaftlichen Entwicklung avancieren. Der Unternehmer im klassischen Sinn ist heute weitgehend abgeschafft. In den meisten "modernen" Grosskonzernen regieren nicht mehr einzelne Unternehmer-Patriarchen, sondern ein höchstqualifiziertes, lohnabhängiges Topmanagement.

Der ökonomische Entscheidungsprozess wird demnach im wesentlichen von zwei Fraktionen monopolisiert: an der Spitze steht die kleine Gruppe der Grossbesitzer an Kapital und Produktionsmitteln, die sich zum kleineren Teil aus tüchtigen Grossunternehmern und zum grösseren Teil aus erbverwaltenden Familiendynastien zusammensetzt. Von dieser Fraktion abhängig, doch wegen der zunehmenden Komplexität des Produktionsprozesses mit wachsender Kompetenzen- und Machtfülle ausgestattet, finden sich die eigentlichen Wirtschaftskapitäne, die Konzerndirektoren und Topmanager. Ihr zahlenmässiger Anteil an der schweizerischen Bevölkerung ist äusserst gering:[194] Die Geschicke der Schweiz werden von einer verschwindend kleinen Gruppe von Männern, von einer eigentlichen Wirtschaftsoligarchie, bestimmt.

---

[194] 1970 sind ganze 0,13% aller SchweizerInnen Arbeitgeber von grösseren Betrieben, und 0,4% sind Direktoren (vgl. Die Volkswirtschaft, Feb. 1975).

4.3 Arbeitsfriede und Sozialpartnerschaft

Eine wesentliche Voraussetzung für die Vorherrschaft der Wirtschaftsinteressen in der Schweiz ist die verbreitete Passivität der Arbeiterklasse. Nachdem die grösste helvetische Gewerkschaft, der SMUV, im Jahr 1937 mit den Unternehmern das "Friedensabkommen" abgeschlossen hat (vgl. Kap. 5.1) und sich in der Folge die gesamte organisierte Arbeiterschaft auf diese Strategie des "Arbeitsfriedens" und der vertraglichen Regelung ihrer Interessen einlässt,[195] entwickelt sich in der Schweiz unter der Ideologie der "Sozialpartnerschaft" eine beispiellose Kooperation zwischen Gewerkschaften und Unternehmern, die während der ganzen Nachkriegszeit anhält und sogar die Krise überdauert. Da in allen Gesamtarbeitsverträgen eine partielle bis allgemeine "Friedenspflicht" verbindlich festgelegt ist, die den ArbeiterInnen ein faktisches Streikverbot während der Vertragsdauer auferlegt (für die Unternehmer gilt dafür ein Verbot von Aussperrungen), beschränken sich die gewerkschaftlichen Aktivitäten auf die Organisation und Kontrolle der ArbeiterInnen und auf die allenfalls verbalradikale Androhung von "Kampfmassnahmen" zur Aushandlung von besseren Verträgen. Der partikularistische Charakter der häufig nur für einzelne Berufskategorien abgeschlossenen Gesamtarbeitsverträge bewirkt eine eigentliche Herrschaft der Sonderinteressen und die vollständige Zersplitterung der Arbeiterbewegung.[196]

---

[195] *"Die Geschicklichkeit der Oligarchie geht nun soweit, dass sie in der Folge dieses Abkommen nicht nur auf alle Produktionsbereiche auszudehnen verstand, sondern dass es ihr dank einem stillschweigenden Einverständnis auch gelungen ist, es bis heute aufrechtzuerhalten. Zwischen 1939 und 1974 hat es in der Schweiz nur drei grössere Streiks gegeben. Bis zur Rezession 1975 - also während mehr als 35 Jahren! - ist die Arbeiterklasse fast gänzlich untätig geblieben"* (ZIEGLER 1976: 95).

[196] So moniert ein Kritiker bereits 1954: *"Die Schweiz zählt ungefähr 1,5 Mio. Lohnarbeiter. Rund die Hälfte davon wird in insgesamt 1500 Gesamtarbeitsverträgen erfasst. 90 dieser Verträge gelten für die ganze Schweiz; sie erfassen ca. 500'000 Arbeitnehmer. 75 Verträge erstrecken sich nur über einzelne Landesteile, 250 sind rein kantonale Verträge, 270 Lokal- und Ortsverträge und nicht weniger als 760 sind blosse Firmenverträge, das heisst Abkommen, die zwischen einer einzelnen Unternehmerfirma und einem oder mehreren Verbänden der Arbeiter abgeschlossen sind. Diese einzigartige Aufsplitterung erschwert einen einheitlichen Kampf der Arbeiterklasse um ihre Lebensbedingungen in ausserordentlichem Masse. Die einzelnen Berufskategorien in einem Wirtschaftszweige (im Baugewerbe beispielsweise gibt es nicht weniger als 200 Verträge!) sind durch besondere Verträge mit unterschiedlicher Geltungsdauer und verschiedenen Kündigungsterminen gebunden, was praktisch weitgehend verhindert, dass zum Beispiel einer Berufsgruppe, die in Vertragsbewegung und im Streik steht, durch Solidaritätsstreiks beigestanden werden könnte. Auf diese Weise wird*

Doch kann auch der organisierte Arbeitsfriede nicht verhindern, dass sich die ArbeiterInnen mit spontanen Aktionen gegen unhaltbare Arbeitsbedingungen und tiefe Löhne zur Wehr setzen: So kommt es bereits unmittelbar nach dem Krieg zu einer breiten Streikwelle, die ihren Höhepunkt im Jahr 1946 erreicht und eine Erhöhung des durch die Kriegsjahre bedingten tiefen Lohnniveaus zu erreichen vermag.[197] In der Folge setzen sich jedoch die reformistischen Tendenzen innerhalb der Arbeiterbewegung immer stärker durch, die noch vereinzelt ausgerufenen Streiks werden zunehmend isoliert und enden meist mit Niederlagen für die ArbeiterInnen.[198] Erst gegen Ende der sechziger Jahre, als die ungezügelte wirtschaftliche Expansion zur "Austrocknung des Arbeitsmarktes" führt, kommt es wieder zu einem stärkeren Druck der Lohnabhängigen auf die Unternehmer: Fluktuation,[199] Absentismus und Leistungsverweigerung[200] werden als

---

das Solidaritätsgefühl und das Bewusstsein, einer Klasse mit gemeinsamen Interessen anzugehören, zerstört. Der Kampfwille wird gelähmt. Dieser Zustand fördert die Zünftlerei und den engsten Gewerkschaftspraktizismus. Er nährt den zersetzenden Einfluss der bürgerlichen Ideologie in der Arbeiterklasse. Er erklärt neben anderen Erscheinungen die seit Jahren bestehende Lethargie der schweizerischen Arbeiterbewegung" (Fritz Heeb: Ein Gesetz für den Arbeitsfrieden. In: Sozialismus Nr. 9, Sept. 1954, S. 259ff. Zitiert nach: ARBEITSGRUPPE 1975: 338).

197 *"Allerdings, und das war gleichzeitig ihre grosse Schranke, wurden diese Kämpfe fast ausschliesslich mit dem Ziel geführt, das neue Kräfteverhältnis zwischen Arbeitskraft und Kapital vertraglich abzusichern. (...) Die Gewerkschaften wurden so gerade durch die Art, wie sie die Kämpfe führten, immer mehr in den Staat integriert und konnten sich dem auf dieser Ebene herrschenden Gesetzes-fetischismus nicht mehr entziehen"* (AUTORENKOLLEKTIV 1974: 11).

198 Einen entscheidenden Anteil am Erfolg des Reformismus hat die 1946 zur Abstimmung gelangende Einführung der AHV: *"Ueberall argumentierten die Gewerkschaftsführer damit, man müsse sich mässigen, damit die AHV auch in der Volksabstimmung angenommen werde. (...) Das ganze antiproletarische Gewicht dieses 'grössten sozialen Reformwerks der Schweizer Nachkriegsgeschichte' zeigte sich hier in seiner nackten Brutalität, als es dazu diente, eine von allen Arbeitern mit grösstem Interesse verfolgte Bewegung von einzigartiger Geschlossenheit zu ersticken. Das war der Preis, den das Kapital für die Einführung der Altersrente verlangte und den es durchsetzen konnte, indem es die Kämpfe auf die Ebene der Institutionen verlagerte"* (AUTORENKOLLEKTIV 1974: 20f).

199 *"Die Arbeiter setzten in diesen Jahren ihre Waffen der Selbstkündigung sehr effektiv ein. So stieg in der Zeit um 1969/70 die Fluktuation in der Metall- und Maschinenindustrie auf einen Höhepunkt von fast 30%. Das heisst, fast jeder dritte Arbeiter wechselte in diesem Jahr den Betrieb"* (AUTORENKOLLEKTIV 1974: 76).

200 Die schrillen Unternehmerklagen dieser Zeit sind beredte Zeugen dieser für das Kapital unangenehmen Situation: *"Die Arbeitsmoral hat in unserem Lande ganz erheblich gelitten.*

allerdings individualistische Strategie zu einer breit praktizierten Kampfform der ArbeiterInnen und Angestellten, deren Erfolg sich an den massiven Reallohnerhöhungen jener Zeit ablesen lassen.[201] Die Unternehmer bzw. der Staat haben dieser spontanen, unorganisierten und verdeckten Widerstandsform ausser fremdenpolizeilichen Massnahmen und dem Anheizen der Inflation vorerst wenig entgegenzusetzen (vgl. Kap. 5.3).

Mit dem Einbruch der Krise ändert sich das Bild schlagartig: Die integrierte und individualisierte Arbeiterbewegung kann sich kaum zu grösseren gemeinsamen Aktionen gegen die konzertierte Umstrukturierungs- und Rationalisierungsstrategie aufraffen. Obwohl es ab 1975 in einzelnen, besonders stark von der Krise betroffenen Betrieben zu verschiedenen Aktionen kommt und der aktive Widerstand 1976 mit 26 Streiks in 492 Betrieben und über 19'000 Streiktagen[202] einen absoluten Höhepunkt seit den vierziger Jahren erreicht, können sich die Unternehmer praktisch auf der ganzen Linie durchsetzen. Dies fällt ihnen umso leichter, als der grösste Teil der krisenbedingten Arbeitslosigkeit ins Ausland exportiert werden kann.

Die Gründe für die erstaunliche Dauerhaftigkeit des Arbeitsfriedens sind vielfältig und liegen im politisch/ideologischen wie im ökonomischen Bereich. Ein entscheidender Anteil dürfte jedenfalls der höchst komfortablen und lukrativen Rolle zukommen, welche die Schweiz im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung errungen hat: Die Unternehmer sind vergleichsweise schnell bereit, monetären Forderungen der Lohnabhängigen nachzukommen, dies umso mehr, als Arbeitsfriede und allgemeiner Wohlstand ja gerade nicht zu unterschätzende konstituierende Faktoren für die entstehende "headquarter economy" darstellen und die so zugestandenen Sum-

---

Damit drücken wir lediglich eine Binsenwahrheit aus. Da sich das Personal seiner Unentbehrlichkeit weitgehend bewusst ist, stellen nicht wenige Kräfte auf permanente 'Langsamarbeit' um. Wer zählt die durch reichliche Kaffeepausen, private Unterhaltung während der Arbeit, unmotivierte 'Botengänge' verlorenen Arbeitsstunden?" (Finanz-Revue, zit. nach AUTORENKOLLEKTIV 1974: 77).

201 Vgl. AUTORENKOLLEKTIV 1976: 175.

202 Vgl. THUT/BISLIN 1977: 82.

men als notwendige Kosten zur Reproduktion des Systems verbucht werden können. Auf der anderen Seite hat sicher auch die Aufsplitterung der Arbeiterbewegung eine stärkere und schlagkräftigere Organisierung der Arbeiterinteressen verhindert: Die Einwanderungswelle in den fünfziger und sechziger Jahren ermöglicht manchen einheimischen Lohnabhängigen einen beruflichen wie sozialen "Aufstieg",[203] und der expandierende "tertiäre Sektor" führt zu einer rasch wachsenden, vergleichsweise privilegierten und mehrheitlich apolitischen Fraktion von Beamten und Angestellten.[204] So gelingt es den helvetischen Wirtschaftskapitänen während der gesamten Nachkriegsperiode, ihre Ausbau- und Restrukturierungspläne beinahe unangefochten und ungehindert in die Realität umzusetzen.

---

203 *"So fand der (relativ) ungestörte soziale Frieden seine Fortsetzung. Die einheimische Arbeiterschaft war vorübergehend zufriedengestellt durch ihren sozialen Aufstieg, und relativ weitgehende ökonomische Zugeständnisse. Die Fremdarbeiter schufteten unter dem Druck der Arbeitslosigkeit, zusammengepfercht und isoliert in Barackenghettos und durchgehend kontrolliert durch die Fremdenpolizei"* (THUT/BISLIN 1977: 68).

204 Die Auswirkungen von Immigration und "Tertiärisierung" auf die Organisation der Arbeiterschaft sind gravierend: *"So war die Immigration mit starken sozialen Spannungen verknüpft, die zu einem Grossteil auch in die Gewerkschaften selbst einflossen: Nicht nur führte die Einwanderung zu einer für die Gewerkschaften problematischen Spaltung der Arbeiterschaft in ausländische und schweizerische Arbeiter, sondern teilweise und zeitweise auch innerhalb der schweiz. Arbeiterschaft zu einer politischen Aufspaltung. Die Einwanderung führte somit auf verschiedenen Ebenen zu einer 'Schwächung' der gewerkschaftlichen Einheit und Solidarität, was durch die mit der wirtschaftlichen Expansion verknüpften sozialen Umstrukturierungen (wie hohe Mobilität, Vertikalisierung der Berufsschichtung u.a.) noch verstärkt wurde. Vor allem viele der in Angestelltenberufe aufgestiegenen schweiz. Arbeiter verliessen die 'Arbeiter' organisationen"* (HOEPFLINGER 1976: 116).

Kapitel 5
DER STAAT

5.1 Föderalismus, Konkordanz und Korporatismus

Das politische System ist in der Schweiz formal als sogenannte "direkte" bzw. "halbdirekte" Demokratie organisiert:[205] Das bedeutet im Prinzip, dass nicht nur die Regierung, das Parlament und die Justiz das Staatsschifflein durch den Ozean der Geschichte manövrieren, sondern dass auch das Volk (von den Mächtigen gerne mit dem Prädikat "Souverän" ausgezeichnet) mittels Initiative und Referendum ein entscheidendes Wort mitzureden hat. Diese geradezu idyllische Vorstellung eines demokratischen Staatswesens sollte allerdings nicht allzu wörtlich genommen werden, denn: *"Der Begriff 'Demokratie' ist wie ein Kleiderständer: jeder hängt daran, was er will und wie es ihm gerade passt"* (MASNATA-RUBATTEL 1978: 87). Es wird im folgenden zu zeigen sein, welche Entwicklung der helvetische Staat seit dem Zweiten Weltkrieg durchgemacht hat, wie die "halbdirekte Demokratie" heute funktioniert und welchen Einfluss der Staat auf die ökonomische Entwicklung der Schweiz ausübt.

Formell hat sich an der Struktur des Staates in der Schweiz seit dem Zweiten Weltkrieg so gut wie nichts verändert: Der Nationalstaat ist noch immer ausgesprochen föderalistisch organisiert, neben dem eidgenössischen Zentralstaat existieren die mehr oder weniger eigenständigen

---

[205] MEYNAUD 1969 bezeichnet die schweizerische Version einer institutionellen Demokratie konsequenterweise als *"démocratie semi-directe"*. Tatsächlich müsste eine wirklich "direkte" Demokratie, die diese Auszeichnung zu Recht trägt, dem Volk die unmittelbare Durchsetzung seiner Interessen und Bedürfnisse erlauben, was allerdings nur mit basisdemokratischen Entscheidungsstrukturen möglich ist. Eine ähnliche Auffassung vertritt auch TSCHAENI (1983: 12f), wenn er zur "halbdirekten Demokratie" anmerkt: *"Von halbdirekt ist hier die Rede, weil Demokratie nur in der Landsgemeinde oder der Gemeindeversammlung 'direkt' ist."*

26 kantonalen[206] und über 3000 kommunalen politischen Subsysteme, noch immer gilt das unumstössliche "Konkordanzprinzip" als oberste Maxime helvetischer Politik, in Bern sitzen noch immer sieben Bundesräte und die leicht angegraute Bundesverfassung von anno 1874[207] gilt auch immer noch.[208] Nur der "Souverän" hat sich verändert, denn als letztes westliches Staatssystem hat sogar die "älteste Demokratie" der Welt entdeckt, dass die Menschheit nicht nur aus Männern besteht und 1971 auch den Frauen gnädigst das allgemeine Stimm- und Wahlrecht zugestanden.

Das vordergründig augenfälligste Merkmal des schweizerischen Staates ist wohl seine dezentrale, föderalistische Grundstruktur, die sich als konservatives Bollwerk bis heute gegen die zentralstaatlichen Expansionstendenzen erhalten hat.[209] Unter den gegenwärtigen Bedingungen und speziell in der Kombination mit der traditionell liberalistischen Staatsideologie der Schweiz, die der universalistischen ökonomischen Entwicklung kaum Grenzen setzt, kann der Föderalismus seinen - historisch begründeten - konservativen Charakter und seine letztlich systembewahrende Funktion nicht überwinden. Damit sieht er sich aber zunehmend hilfloser einer gesamtgesellschaftlichen Entwicklung gegenüber, die den Staat zur Ausdehnung seiner Aufgabenbereiche und zur Uebernahme neuer Funktionen zwingt. Die kantonalen/kommunalen Regierungen und Verwaltungen stehen vor der paradoxen Situation, dass sie einerseits durch die Anforderungen an einen "modernen" Staat zusehends überfordert werden, anderseits aber zur Wahrung ihrer

---

206 26 Kantone/Halbkantone sind es erst 1978 mit der Gründung des Kantons Jura geworden.

207 Vgl. Teil III, Kap. 2.2 (HITZ 1989).

208 Nach unzähligen partiellen Verfassungsrevisionen macht die Bundesverfassung mittlerweile einen ziemlich zusammengeflickten Eindruck. Seit vielen Jahren basteln einige Idealisten deshalb an einer neuen Bundesverfassung, doch wird diese das Licht der Welt wohl nie erblicken.

209 Damit soll nicht behauptet werden, dass Dezentralisierung und Föderalismus generell als konservative Prinzipien zu betrachten sind: Ihr tendenziell antimonopolistischer Charakter könnte auch zu einem zentralen Element einer progressiv/autonomistischen (Regional-)Politik umgemünzt werden (vgl. z.B. BUENZLI 1983), doch hängt dies entscheidend von den herrschenden Produktionsverhältnissen ab.

eigenen Existenzberechtigung möglichst wenig Kompetenzen an den Zentralstaat abtreten dürfen: Im allgemeinen Kompetenzen-Dschungel versucht jedes staatliche Teilsystem, bei möglichst geringen Kosten[210] möglichst viele Entscheidungsbereiche zu ergattern, wobei sich das Kräfteverhältnis langsam aber sicher zugunsten des Zentralstaates verschiebt. Das Ergebnis ist eine inkonsequente und mittlerweile kaum mehr überblickbare Aufgabenteilung zwischen Bund, Kantonen und Gemeinden.[211]

Dass diese zersplitterte und anachronistische Staatsstruktur von den ökonomischen Entwicklungen längst überholt worden ist, scheint offensichtlich: Der (globale) Umstrukturierungsprozess hält sich nicht an irgendwelche adminsitrativen oder politischen Grenzen, und er kann weder von den kantonalen noch von den kommunalen Staatsapparaten kontrolliert werden.[212] So werden denn alle entscheidenden Entwicklungen - wenn überhaupt - vorwiegend vom Zentralstaat gesteuert, während die kantonalen und lokalen Staatsapparate allenfalls noch etwas Kosmetik betreiben dürfen, im übrigen aber lediglich für den Vollzug der zentralstaatlichen Politik zuständig sind.[213] Um die Uebersichtlichkeit der vorliegenden Darstellung nicht zu strapazieren, werde ich mich im folgenden deshalb auf die nationalstaatliche Ebene beschränken: Die Macht-

---

210 Die Kantone und Gemeinden besitzen bekanntlich ja eine weitgehende Autonomie bei der Erhebung von Steuern.

211 *"Heute werden in der Schweiz nur noch wenig Staatsaufgaben von Bund, Kantonen und Gemeinden selbständig bewältigt, vielmehr besteht ein äusserst vielfältiges und kaum mehr durchschaubares Geflecht von Finanzströmen, Aufgabenteilungen und Kooperationsformen. Dies führt zu komplizierten, langwierigen und wenig transparenten Entscheidungsprozessen. Es können Jahre vergehen, bis eine für alle Beteiligten akzeptable Lösung gefunden wird, die dann in der Regel inhaltlich kaum mehr enthält als minimale Veränderungen des status quo"* (LINDER/HOTZ/WERDER 1979: 32)

212 Dies gilt insbesondere für die politischen Implikationen des Urbanisierungsprozesses: *"Cependant, les régions urbaines n'existent pas en tant qu'acteurs politiques. (...) Le pouvoir politique urbain est en miettes: il n'existe pas d'organisation qui permette aux régions urbaines de contrôler démocratiquement leur développement. Politiquement seules les communes existent; jalouses de leur autonomie, qui n'est souvent qu'un mythe, elles sont incapables de se concerter, d'exprimer la réalité de la région urbaine"* (BASSAND 1974: 255).

213 *"La Conféderation arrête les orientations et les principes généraux, les Cantons les appliquent et les éxecutent, les communes règlent les détails"* (BASSAND 1982: 183).

und Entscheidungsstrukturen der kantonalen/kommunalen Ebenen unterscheiden sich zwar z.T. erheblich von denjenigen des Zentralstaates, basieren jedoch grundsätzlich auf den gleichen Mechanismen und Verhältnissen, insbesondere was die Prinzipien der Interessenvertretung und der Konkordanzdemokratie anbelangt.

Eine geradezu einmalige Konstante in der helvetischen Variante der "Demokratie" ist das "Konkordanz-Prinzip".[214] Die Wurzeln diese Prinzips verlieren sich irgendwo in der grauen Vorzeit von Rütlischwur und "Staatleinbund": Es ist leicht einsichtig, dass die helvetische Ausgestaltung des Föderalismus geradezu auf Konsens und Kompromiss angelegt ist, und die Verfechter des Konkordanz-Prinzips können sich denn in jeder Lage getrost auf die bewährte Ideologie der Tradition und die Eigendynamik des einmal etablierten politischen Systems berufen.[215]

Das Prinzip der drei hohen "K": Konsens, Kompromiss und Konkordanz bezieht sich nicht nur auf die föderalistische Grundstruktur des eidgenössischen politischen Systems, die Unbeweglichkeit und Schwerfälligkeit dieses Systems sowie seine leichte Blockierbarkeit mittels der Institution des Referendums impliziert auch die Notwendigkeit der Integration einer potentiellen oder realen Opposition ins System, sofern diese einerseits stark genug ist, um bei Bedarf eine nachhaltige Obstruktion betreiben zu können und sie sich anderseits genügend kooperativ und kompromissbereit zeigt: So wird 1943 - unter der Ideologie des "Landigeistes" und der "nationalen Einheit" während des Zweiten Weltkriegs - sogar die noch wenige Jahre zuvor aufs erbittertste bekämpfte Sozialdemokratie von der bürgerlichen Mehrheit für genügend konform und angepasst befunden, um sie in den hehren Kreis der Bundesratsparteien aufzunehmen. Der eine

---

214 *"Das Konkordanzprinzip bedeutet, dass alle wichtigen gesellschaftlichen und politischen Kräfte an den Entscheidungen mitwirken und dass anstelle des Mehrheitsprinzips der Kompromiss zwischen möglichst allen Beteiligten tritt"* (LINDER/HOTZ/WERDER 1979: 37).

215 *"Die dezentralisierte und damit zersplitterte Struktur des politisch-administrativen Systems verhindert klare Mehrheitsverhältnisse und übt deshalb einen Druck in Richtung Verständigung und Kompromiss aus. Verständigung und Kompromiss, einmal institutionalisiert, setzen ihrerseits überschaubare Verhältnisse voraus und verstärken deshalb die Tendenz zur Dezentralisierung"* (KRIESI 1980: 32).

Bundesratsitz hat für die SP allerdings seinen Preis: Sie wird sich fortan aller klassenkämpferischer Töne enthalten müssen.[216] Mit den Bundesratswahlen von 1959, bei denen der SP ein zweiter Sitz zugestanden wird, hat das helvetische politische System seine "Zauberformel" gefunden,[217] und diese bewährt sich auch ein Vierteljahrhundert später noch. Dass die faktische Inexistenz einer politischen Opposition die ökonomische Entwicklung und insbesondere die auf politische Stabilität angewiesene "headquarter economy" in entscheidendem Masse begünstigt, muss wohl kaum speziell betont werden.

Die konsenssüchtige "grosse Koalition" hat im Laufe der Jahrzehnte die Konturen der einzelnen Parteien immer mehr abgeschliffen und ihre - ursprünglich einmal durchaus existierenden - Interessenkonflikte eingeebnet: Das offizielle politische System der Schweiz ist heute nicht viel mehr als eine Karikatur seiner selbst, der in der Oeffentlichkeit so krampfhaft aufrechterhaltene Schein einer Austragung politischer Gegensätze ist schon längst zu einer reinen Spiegelfechterei pervertiert.[218] Mit der offensichtlichen Nivellierung ihres Profils geht auch eine markante Verschiebung der politischen Funktion der Parteien einher: Da sie kaum mehr geeignet sind, eine wirksame Interessenvertretung innerhalb des politischen Systems wahrzunehmen,[219] erfüllen sie

---

216 *"14 Jahre lang hat die Sozialdemokratische Partei höflich antichambriert. Seit 1959 sitzen zwei ihrer Vertreter bekanntlich im Bundesrat. Doch sie werden von der Rechten gewählt: zweimal (1959 und 1974) blieb der offizielle Kandidat der Partei auf der Strecke, die bürgerliche Mehrheit zog einen Sozialisten vor, der 'ihr besser passte'. Die Partei beschränkte sich darauf, 'feierlichen Protest' zu erheben"* (MASNATA-RUBATTEL 1978: 201). Mittlerweile sind es dreimal geworden: 1983 wurde die erste Frau im Bundesrat in einer mehr als peniblen Prozedur erfolgreich durch einen den Bürgerlichen genehmeren Sprengkandidaten verhindert.

217 "Zauberformel": Im Bundesrat sitzen je zwei Vertreter der FDP, der CVP und der SP sowie einer der SVP.

218 *"Weitgehend ungestört von politischen Strömungen, die die Welt fermentieren und die Entwicklung beeinflussen, werkelt unsere Koalition an ihren Kompromissen. Im Parlament verfügt sie über die erdrückende Mehrheit von 212 von 246 Sitzen. Zählt man die im besten Fall mit einer bittersüssen Miene Opposition spielenden anderen Bürgerlichen (...) hinzu, so verbleiben noch ganze zwölf Sitze ausserhalb der erdrückenden Konsensgruppe Regierungskoalition/bürgerliche Minderheitsparteien"* (TSCHAENI 1983: 82).

219 *"Im Interessenvermittlungssystem kommt den Parteien in erster Linie die Funktion der* Selektion des politischen Nachwuchses *zu, in zweiter Linie spielen sie auch noch eine Rolle im*

im Prinzip nur noch die legitimatorische Funktion der Inszenierung von Wahlspektakeln und der Wahrung des Scheins einer "pluralitären Demokratie".[220]

Der nur mehr symbolisch/ideologische Charakter der politischen Parteien darf selbstverständlich nicht zum Schluss verleiten, dass in der Schweiz keine Interessengegensätze mehr existierten. Er bedeutet lediglich, dass die eigentliche Interessenvertretung auf der politischen Ebene - versteckt hinter der potemkinschen Fassade der offiziellen Konkordanz - von einem anderen, gegen die Oeffentlichkeit abgeschirmten institutionellen System wahrgenommen wird: dem Verbandssystem.[221] Die Wirtschaftsverbände organisieren sich nicht nur zum mächtigsten ausserparlamentarischen politischen System der Schweiz, über vielfältigste institutionelle und personelle Verflechtungen üben sie auch einen direkten und massiven Einfluss auf Parlamente, Behörden und Gesetzgebung aus: So übernehmen sie direkt gewisse Verwaltungs- und Kontrollaufgaben der kommunalen, kantonalen oder eidgenössischen Exekutiven, wobei ihnen zum Teil sehr weitgehende staatliche Kompetenzen abgetreten werden.[222] Dann bestimmen die Wirt-

---

Rahmen der Parolenausgabe *bei eidgenössischen Abstimmungen. Zwar ist auch ihre Beteiligung im Rahmen der vorparlamentarischen Verhandlungsmechanismen vorgesehen; (...) Aufgrund ihres Aufbaus und ihres - verglichen mit den Verbänden - höchst rudimentären Funktionärsapparates und ihrer mangelnden Expertise sind die Parteien aber in den meisten Fällen kaum in der Lage, einen substantiellen Beitrag zu diesem Verfahren zu leisten"* (KRIESI 1980: 57).

220 *"Diese Parteien (...) sind im wesentlichen auf Wählernetze aufgepfropfte Bürokratien, die sich der inzwischen ritualisierten Sprache der sozialen Konflikte des 19. und der ersten dreissig Jahre des 20. Jahrhunderts bedienen"* (ZIEGLER 1976: 112).

221 *"Die wirtschaftlichen Interessen haben sich bereits im letzten Jahrhundert zu schlagkräftigen nationalen Organisationen zusammengeschlossen, um auf die Bundespolitik Einfluss nehmen zu können - vor allem mit dem Mittel des Referendums. Damit besassen sie schon früh einen organisatorischen Vorsprung auf die kantonal orientierten politischen Parteien, der im Verlaufe der Entwicklung eher noch grösser geworden ist. Heute besteht ein dichtes Geflecht gut organisierter Verbände in Handel, Industrie, Gewerbe, Landwirtschaft und Arbeitnehmerschaft. Ihre Macht beruht nicht nur auf ihren Finanzmitteln und gut ausgebauten Sekretariaten, sondern auch auf der Tatsache, dass sie im Wirtschaftsprozess als Tarifpartner, Kartelle usw. wichtige Positionen einnehmen"* (LINDER/HOTZ/WERDER 1979: 34).
Zur Entstehungsgeschichte des Verbandssystems vgl. auch Teil III, Kap. 2.3 (HITZ 1989).

222 *"Hierin ist eine typisch schweizerische Einrichtung zu erblicken. Es ist in der Tat etwas Eigenartiges und Eigenständiges, dass rein privatrechtlich organisierten Wirtschaftsverbän-*

schaftsverbände offiziell und institutionalisiert in der vor- und nachparlamentarischen Phase der Gesetzgebung massgeblich über die konkrete Ausformulierung und Anwendung von Verfassungsartikeln und Gesetzen (vgl. Kap. 5.2). Und nicht zuletzt sitzen Vertreter der Wirtschaftsverbände direkt in Parlamenten und Behörden:[223] 1975 gehören dem Nationalrat allein 9% vollamtliche Verbandsfunktionäre an.[224] Werden auch die neben- und ehrenamtlichen Mitglieder in Leitungen und Vorständen nur (!) der wichtigsten Verbände berücksichtigt, so zeigt sich, dass gut und gern 60% des Nationalrates aus Verbandsvertretern besteht.[225] Damit sind allerdings die Möglichkeiten der direkten und indirekten Beeinflussung von Parteien und Parlamenten durch das Verbandssystem noch lange nicht ausgeschöpft: Denn die mitgliedermässig, finanziell und personell vergleichsweise unterdotierten Parteibürokratien sind direkt von Finanzspritzen und Informationen sowie indirekt vom Wählerpotential der diesbezüglich ausserordentlich starken Verbände abhängig. Als Gegenleistung stellen die Parteien den Verbänden dafür nicht nur Listenplätze auf ihren Wahllisten zur Verfügung, sondern zeigen sich auch in anderen Belangen erkenntlich.[226]

Auf der organisatorischen Ebene setzt sich das Verbandssystem einerseits aus den Wirtschaftsverbänden der Unternehmer und Gewerbetreibenden sowie der Bauern, anderseits aus den Gewerkschaften zusammen: 1973 gibt es 702 Arbeitgeberverbände, 169 Arbeitnehmerverbände

---

den trotz ihrer lockeren Bindung an die Bundesverwaltung dermassen weitgehende Befugnisse eingeräumt werden, dass sie einzelne Wirtschaftszweige praktisch dominieren und den zuständigen Verwaltungsbehörden ihren Willen aufzwingen können" (K. Meyer, *'Verbände und Demokratie in der Schweiz'*, 1968, S. 98; zit. nach KRIESI 1980: 53).

223 Bei der Wahl in die Regierungen müssen die Verbandsvertreter ihre Aemter ablegen, was aber ihren Möglichkeiten der institutionellen Interessenvertretung kaum Abbruch tut.

224 Vgl. KRIESI 1980: 59.

225 Gemäss einer Erhebung von GRUNER (1977: 174) für die Legislaturperiode 1967 - 71. KRIESI (1980: 59) bemerkt dazu: *"Damit dürfte das Schweizer Parlament zu den am stärksten mit Verbandsvertretern durchsetzten Parlamenten überhaupt gehören."*

226 Vgl. dazu KRIESI 1980: 58f.

und 220 weitere Verbände.[227] Obwohl diese Zahlen allein noch nichts über die Stärke der einzelnen Verbandsgruppen aussagen, *"gibt es doch verschiedene Anzeichen dafür, dass die Arbeitgeberorganisationen wesentlich schlagkräftiger organisiert sind als ihre Partner* (sic) *auf der Arbeitnehmerseite"* (KRIESI 1980: 47). Das ist zu einem entscheidenden Teil das Ergebnis der notorischen Schwäche der helvetischen Gewerkschaften, die einerseits in ihrer heillosen Zersplitterung und ihrer geringen Solidarität, anderseits in dem (z.T. daraus resultierenden) tiefen Organisationsgrad der Lohnabhängigen begründet liegt (vgl. Kap. 4.3): Mit 37% gehört dieser im Jahre 1973 zu den niedrigsten in Westeuropa, und mit seinen 471'000 Mitgliedern (1975) ist die grösste Arbeiterorganisation, der Schweizerische Gewerkschaftsbund, nur gut dreimal so gross wie die Organisation der Kleinbürger, der Gewerbeverband, mit rund 120'000 Mitgliedern.[228] Demgegenüber verfügen die Unternehmer über gleich zwei Spitzenverbände, denen in etwa die gleichen Kreise angehören und die zur effizienten Durchsetzung ihrer Interessen eine klare Arbeitsteilung befolgen: Der "Zentralverband schweizerischer Arbeitgeber-Organisationen" vertritt die Unternehmer gegenüber den Lohnabhängigen und in der Sozialpolitik, während der "Vorort des schweizerischen Handels- und Industrievereins" gewissermassen in dessen Windschatten weitgehend die Wirtschaftspolitik der Schweiz bestimmt. In diesem Zusammenhang ist auch noch die wichtigste Sektion des "Vororts" zu erwähnen, die "Schweizerische Bankiervereinigung", die bei der politisch/juristischen Ausgestaltung des Finanzplatzes Schweiz eine absolut dominierende Position einnimmt. Ganz im Gegensatz zur egalitären Fassade der helvetischen Politik sind die Spitzenverbände der Wirtschaft ausgesprochen hierarchisch organisiert und konzentrieren die Entscheidungsgewalt allein auf die Verbandsspitzen, die nicht zufällig grösstenteils im politischen Zentrum Bern und im wirtschaftlichen Zentrum Zürich lokalisiert sind.

---

[227] Vgl. KRIESI 1980: 47.

[228] Vgl. NZZ 1977.

Die unvergleichlich starke Position, die das Verbandswesen innerhalb des politischen Systems innehat, bedeutet eine massive Beschränkung des "demokratischen" Staates durch die Schattenexistenz eines korporativen Regimes, das sich ausserhalb der staatlichen Institutionen konstituiert und die Staatsmaschinerie unter seiner Kontrolle hält. Der beherrschende Einfluss des parastaatlichen Verbandssystems hat ganz direkte Auswirkungen auf die Produktionsverhältnisse und im besonderen auf die Ausgestaltung des staatlichen "Problemlösungs"-Prozesses (vgl. auch Kap. 5.2).[229]

Die Wurzeln dieses "modernen" Korporatismus reichen bis weit ins 19. Jahrhundert zurück, doch wurde seine eigentliche Machtübernahme nicht zufällig in den dreissiger Jahren durchgesetzt - im Zusammenhang mit der antikommunistischen Reaktion.[230] Die Ausdehnung des korporativen Regimes wurde dabei durch den Umstand begünstigt, dass auch die Arbeiter unter dem Eindruck von Krise und Faschismus für einen grundsätzlichen Kompromiss zu haben waren:[231] Am 19. Juli 1937 unterzeichnete die grösste Gewerkschaft der Schweiz, der SMUV, mit den Unternehmern der Metall- und Uhrenindustrie das folgenschwere "Friedensabkommen", das bis heute den Konsens als grundsätzliches Verhältnis zwischen Arbeitern und Unternehmern festlegt

---

229 *"Mit der Entwicklung zu korporativen sowie Gross-Organisationen besteht eine starke Neigung zur* Partikularisierung der Problemlösungen *und damit tendenziell auch zu einer* Partikularisierung der Gesellschaft: *Jede gesellschaftliche Gruppe strebt* ihre *Lösung an; es gibt viele Doppel-, ja Mehrspurigkeiten. Zunftähnliche, neofeudale oder ständische Regelungen und Strukturen breiten sich aus"* (HOTZ, 1979: 359).

230 *"Die Erfahrung Mussolinis verleiht jenen Unternehmern neuen Mut, die - ohne Faschisten zu sein, aber dennoch von dem italienischen Modell verführt - dazu neigen, Kapital und Arbeit in dem Moment zu versöhnen, in dem die Arbeitslosigkeit eine Radikalisierung der Arbeiterbewegung befürchten lässt. Man ist auf der Suche nach einer neuen Wirtschaftsordnung, die einen Wall gegenüber dem 'Bolschewismus' bilden könnte und die, ohne an den Kapitalismus zu rühren, den offensichtlichsten Fehlern des Liberalismus abhelfen würde"* (...) *Damals schwang die Rechte die Waffe des Korporatismus, um die Krise des Kapitalismus zu überwinden; sie benützte den Korporatismus als ein einziges Bollwerk gegen Klassenkampf"* (MASNATA-RUBATTEL 1978: 177f).

231 Ueber die *"Ursachen der Schwäche des Arbeiterbewusstseins"* räsonnieren MASNATA-RUBATTELs (1978: 177): *"Erinnern wir nur daran, dass H. Greulich, der Gewerkschaftsführer am Ende des 19. und am Anfang des 20. Jahrhunderts, eine 'korporatistische' Konzeption der Arbeitsbeziehungen verteidigt hat."* Für eine ausführlichere Diskussion vgl. MASNATA-RUBATTEL 1978, Erster Teil.

und das der Schweiz einen weltweit einzigartigen Arbeitsfrieden beschert hat (vgl. Kap. 4.3). Auf der Basis des dergestalt realisierten, breiten Kompromisses innerhalb des korporativen Verbandssystems stand seiner sukzessiven und unmerklichen Machtausdehnung und Institutionalisierung nach dem Krieg nichts mehr im Wege: 1947 wurde die Praxis der Gesamtarbeitverträge in der Verfassung verankert, zusammen mit der offiziellen Einbeziehung der Wirtschaftsverbände in die Gesetzgebung.[232] Die Zahl der Verbände erhöhte sich entsprechend zwischen 1940 und 1973 von 794 auf 1091.[233]

Die Etablierung des Korporatismus bringt für das politische System der Schweiz allerdings keine grundsätzliche Veränderung: Sie fügt sich nahtlos in die auf Liberalismus und Konsens angelegte Verfassung ein. Wohl aber bedeutet sie die Zementierung der konservativen Grundstruktur und die weitgehende Ausschaltung des (auch schon bisher vorwiegend auf dem Papier funktionierenden) "demokratischen Entscheidungsprozesses" zugunsten eines (noch) grösseren Einflusses der Wirtschaftsinteressen.[234] Es wird im nächsten Unterkapitel zu zeigen sein, wie diese Entscheidungsprozesse genau ablaufen und wer überhaupt zu den (politisch) Mächtigen im Lande gehört.

---

232 *"Die zuständigen Organisationen der Wirtschaft sind vor Erlass der Ausführungsgesetze anzuhören und können beim Vollzug der Ausführungsvorschriften herangezogen werden."* (Art. 32, Abs. 3 der Bundesverfassung).

233 Vgl. KRIESI 1980: 46f.

234 *"Der Korporatismus ist von der Struktur her dem Pluralismus entgegengesetzt. Von Natur aus impliziert er Repression, denn der tolerierte soziale Handlungsspielraum ist gleich null. In diesem Sinne ist die gegenwärtige Schweiz, die zudem von der Ideologie der Nicht-Wahl (der 'Sachzwänge') beherrscht wird, eine Gesellschaft mit totalitärer Tendenz"* (MASNATA-RUBATTEL 1978: 207f).

5.2 Entscheidungsprozesse und Machtverhältnisse im Schweizer Staat

Entscheidungsprozesse innerhalb des staatlichen Systems der Schweiz sind, als Folge der drei zentralen Grundprinzipien - Föderalismus, Konkordanz und Korporatismus - sehr schwerfällig und zeitraubend. Bis ein Problemkomplex seiner allseits befriedigenden und "einvernehmlichen" Lösung zugeführt werden kann, verstreichen in der Regel Jahre, wenn nicht Jahrzehnte. Am liebsten ist es den Mächtigen im Lande jedoch, wenn es gar nicht soweit kommt, dass der Staat sich mit einer - womöglich für einzelne Interessengruppen unbequemen - Entscheidung herumschlagen muss: Ein Zustand, der von GERMANN (1975) mit dem Begriff *"gouvernementales non-decisionmaking"* bezeichnet worden ist.

Die logische Konsequenz dieses Zustandes ist die Delegierung zahlreicher staatlicher Aufgaben, Entscheide und Kompetenzen an die parastaatlichen Institutionen und Körperschaften des Verbandssystems.[235] Das geht so weit, dass ganze Bereiche staatlicher Funktionen vom korporativen System praktisch monopolisiert werden. Die involvierten Interessengruppen sehen sich in der komfortablen Lage, dass sie ihre gegenseitigen Absprachen und Regelungen vollständig unbehelligt von jedwelcher Oeffentlichkeit und Kontrolle treffen können.[236] Zur Bewältigung dieser Aufgaben hat das korporative System eigene, spezialisierte Strukturen aufgebaut: Verbandsbürokratien, spezielle Konzernabteilungen und wirtschaftspolitische Kader, Kartellverträge, Verhandlungsregeln sowie ein ausgeklügeltes System von Abmachungen und Vereinbarungen ersetzen die ungeliebte Intervention des Staates und lassen der Wirtschaft freie Hand in der

---

[235] In der wissenschaftlichen Fachsprache existiert für diesen Vorgang der Ausdruck "Subsidiaritäts-Prinzip".

[236] *"Einmal aufgeworfene wirtschafts- und sozialpolitische Fragen werden in einer Vielzahl von Fällen nicht oder nur teilweise vom Staat bearbeitet. Oft sind es Verbände, Kartelle, Konzerne, Grossbanken oder Versicherungen, kurz: korporative oder monopolistische Elemente, die mit einigem Erfolg erforderliche Regulierungen vornehmen oder gewünschte Leistungen erstellen"* (HOTZ 1979: 360).
Die derart von korporativer Selbstregulierung betroffenen Funktionen umfassen nach HOTZ (1979: 362f) neben gewissen Bereichen der Sozialpolitik vor allem das Wirtschaftssystem, bestimmte Infrastrukturleistungen, Distribution sowie teilweise die Konjunkturpolitik.

Ausgestaltung der politischen Rahmenbedingungen der ökonomischen Entwicklung.[237]

Wo die Uebernahme von Funktionen durch den Staat unumgänglich ist (z.B. wegen mangelnder Rentabilität für die Privatwirtschaft), endet der Einfluss der organisierten Verbandsmacht allerdings noch lange nicht, ganz im Gegenteil: Den formellen und informellen, immer aber konkreten Möglichkeiten des Verbandssystems, in den politischen Entscheidungsprozess einzugreifen, sind im helvetischen Staat der Nachkriegszeit kaum Grenzen gesetzt.[238] KRIESI (1980) unterscheidet in seiner detaillierten Analyse der *'Entscheidungsstrukturen und Entscheidungsprozesse in der Schweizer Politik'* nicht weniger als 13 "Interventionspunkte", in denen die Gesetzes- und Verfassungserlasse beeinflusst werden können (vgl. Tabelle 25).
Der Verbandseinfluss macht sich schon ganz zu Beginn dieses Entscheidungsprozesses geltend: Die Verbände bestimmen ganz wesentlich, welche Problembereiche überhaupt erst vom Staatsapparat thematisiert und damit Gegenstand der politischen Auseinandersetzung werden. Denn die überwiegende Mehrzahl von Gesetzes- bzw. Verfassungsvorlagen werden von der Regierung oder der Verwaltung initiiert,[239] die solche Vorstösse kaum gegen den Willen der Verbandslobby unternehmen werden. Ueber sein ausgebautes Netz von politisch-administrativen Beziehungen kann das Verbandssystem darüberhinaus selbst direkte Anregungen zu einer Vorla-

---

237 *"In bestimmten historischen Phasen - namentlich nach dem Abbau der staatlichen Interventionen der Kriegswirtschaft, also in den 50er und 60er Jahren, z.T. auch für gewisse Perioden zwischen den beiden Kriegen - konnte sich die schweizerische Wirtschaft aufgrund der starken Entwicklung von korporativen, oligopolistischen und monopolistischen Lösungen weitgehend selbständig verwalten"* (HOTZ 1979: 365).

238 Ein *"charakteristisches Merkmal der Verlaufsmuster in der betrachteten Periode ist die zentrale Rolle, welche das Verbandssytem in den wichtigsten Entscheidungsprozessen spielte. Die Einheiten des Verbandsystems realisierten ihren massgeblichen Einfluss in den konkreten Entscheidungsprozessen, und zwar auf allen ihnen zugänglichen Stufen der Verfahren. Aufgrund der Interpenetration mit dem öffentlichen Bereich einerseits und mit dem Parteiensystem anderseits war es ihnen möglich, nicht nur im Bereich der vorparlamentarischen Interessenvermittlung, sondern auch im Bereich der Exekutive und im Bereich des Parlaments massgeblich einzugreifen"* (KRIESI 1980: 674f).

239 Formulierte Gesetzesentwürfe aus dem Parlament werden immer seltener, wogegen das (unverbindliche!) Mittel der Motion bzw. des Postulates an Beliebtheit gewinnt (vgl. KRIESI 1980: 107).

Tabelle 25: Interventionspunkte im politischen Entscheidungsprozess

- Parlamentarische Vorstösse
- Volksinitiative
- Arbeitsgruppe der Bundesverwaltung
- ständige Expertenkommission
- ad hoc Expertenkommission
- Verhandlungsdelegation
- Vernehmlassungsverfahren
- Konsultationen
- Verwaltungsinterne Bereinigung
- Bundesrat
- Parlamentarische Kommissionen
- Parlament
- Abstimmungskampf

Quelle: KRIESI 1980: 177

ge geben.[240] Für Anstösse aus dem Volk hingegen bleibt nur das auf eidgenössischer Ebene garantiert erfolglose Mittel der Verfassungsinitiative,[241] da alle andern (informellen) Möglichkeiten von der organisierten Verbandsmacht von vornherein abgeblockt werden:[242] *"Es kommt zum systematischen Ausschluss bestimmter Themen und Aspekte aus der politischen Auseinandersetzung"* (HOTZ 1979: 368).[243]

---

[240] MEYNAUD (1963: 277) spricht in diesem Zusammenhang sogar von der Existenz einer indirekten Gesetzesinitiative der Verbände.

[241] Seit dem Zweiten Weltkrieg sind nur gerade drei eidgenössische Volksinitiativen angenommen worden, vgl. Kap. 5.3.

[242] *"Nicht alle gesellschaftlichen Probleme werden zum Geschäft. Oft werden es gerade die wichtigsten nicht, etwa weil sie absichtsvoll unterdrückt werden durch Nicht-Entscheidungen"* (KRIESI 1980: 106).

[243] *"Allerdings entwickelt das ganze Geflecht der korporativen Lösungen vielfältige soziale Prozesse der* Integration und Absorption potentieller Aussenseiter. *Im politischen Raum gestellte Forderungen werden vom Verbandsbereich oft ganz oder teilweise erfüllt, so dass sie als Politikum dahinfallen. Ganze Gruppen können sich dabei vom oppositionellen Aussenseiter zum festen Bestandteil des korporativen Systems entwickeln"* (HOTZ 1979: 367).

Hat es eine politische "Sachfrage" einmal geschafft, bis auf die Bühne der politischen Auseinandersetzung vorzudringen, werden sogleich diverse Regulierungsmechanismen eingeschaltet, welche die möglichen Entscheidungsvarianten von vornherein auf das "politisch Machbare" reduzieren und in der überwiegenden Mehrheit aller Fälle lediglich eine "Lösung" auf den ausgefahrenen Geleisen bisheriger Problembewältigung zulassen.[244] Das Verfahren, das bei der Aushandlung der übriggebliebenen realpolitischen Lösungsmöglichkeiten zur Anwendung gelangt, nennt sich "vorparlamentarisches Entscheidungsverfahren". Oberste Maxime dieses organisierten Lobbiings ist der allseitige Konsens, denn über jeder Vorlage hängt das Damoklesschwert des Referendums: Mit 50'000 Unterschriften ist jede aktive politisch/wirtschaftliche Gruppierung dabei; der sorgfältig ausgehandelte Kompromiss einer Gesetzesänderung muss dem Veto des Volkes unterstellt werden.[245] Vor dem Volksverdikt aber haben die heimlich oder offen regierenden Herren und Damen den grössten Respekt: Zu oft in der Vergangenheit sind die kunstvollsten Kompromisse gescheitert, denn das Volk hört nur zu gern auf die warnenden und ablehnenden Stimmen, und der chronischen Nein-Sager sind viele. Von 1945 bis 1979 hat das Volk auf eidgenössischer Ebene in 115 Referenden 36 mal Nein! gesagt - Ausdruck der misstrauisch-konservativen Grundhaltung der SchweizerInnen[246] oder aber einer Politik, die konsequent die

---

244 *"Zur Debatte stehen praktisch nur noch Verbesserungen , ein Aus- oder Umbau der bereits vorhandenen Ansätze, aber nicht mehr grundsätzliche Alternativen. (...) Ohne dass in der Politik auch nur irgend etwas verhandelt, diskutiert, geschweige denn entschieden worden wäre, sind bestimmte Lösungsalternativen überhaupt ausgeschlossen oder in den Hintergrund gedrängt worden. (...) Der Staat ist in eine Umwelt eingebettet, in der wichtige Entscheide für die Ausgestaltung seiner Politik fallen, lange bevor von Politik überhaupt die Rede ist"* (HOTZ 1979: 368ff).

245 Das gilt nur für Gesetzesvorlagen. Verfassungsänderungen müssen immer noch obligatorisch einer Volksabstimmung vorgelegt werden.

246 Stellvertretend für den allgemeinen Grundtenor in politologischen Analysen eine Begründung von KRIESI (1980: 38): *"Das Referendum begünstigt die Kräfte des Beharrens, denn der Kreis der 'referendumsfähigen' Akteure ist begrenzt und umfasst gerade die konservativen Kräfte. Dies hat seinen Grund darin, dass die Glaubwürdigkeit einer Referendumsdrohung einerseits grosse finanzielle und organisatorische Ressourcen voraussetzt und anderseits auch bedingt, dass der Innovationsgrad der Zielsetzungen des drohenden Akteurs gering ist. Der Status-quo Spieler geht bei einer Volksabstimmung ein bedeutend geringeres Risiko ein als sein Gegenspieler und deshalb ist seine Drohung glaubwürdiger und effizienter."*

Bedürfnisse und Interessen der Bevölkerung ignoriert? Für die Machthaber jedenfalls stellt sich die Frage nicht in dieser Form, sie argumentieren sachlich-pragmatisch und das bedeutet in diesem Falle: Zunächst muss abgeklärt werden, welche politisch/wirtschaftlichen Interessengruppen überhaupt "referendumsfähig" sind.[247] Zwischen den entsprechenden Interessen muss sodann ein tragfähiger Kompromiss ausgehandelt werden mit dem Ziel, dass keine dieser Gruppierungen das Referendum überhaupt erst ergreift:[248] Das helvetische Staatssystem wandelt sich, wie NEIDHART (1970) feststellt, von einer Abstimmungsdemokratie zu einer Verhandlungsdemokratie.

Dementsprechend liegt auch in der vorparlamentarischen Phase der staatlichen Entscheidungsfindung, in der die Gesetze gewissermassen vorfabriziert und zur Absegnung durch Bundesrat und Parlament bereitgestellt werden, der zentrale Einfluss in den Händen der Verbandsbürokratien, und zwar völlig legal. Zum alleinigen Zweck der organisierten Interessenvertretung und der Kompromissfindung ist ein ganzes Bündel institutioneller Verhandlungsgremien erfunden worden, die von ständigen oder ausserordentlichen vorparlamentarischen Expertenkommissionen, über Verhandlungsdelegationen und informellen Konsultationen bis zum offiziellen Vernehmlassungsverfahren und zum verwaltungsinternen Bereinigungsverfahren reichen (vgl.

---

247 *"'Referendumsfähigkeit' bedeutet dabei nicht einfach die Fähigkeit, in einer bestimmten Situation ein einzelnes Referendum zu ergreifen, sondern die Kapazität, dauernd mit einem erfolgreichen Referendum drohen zu können. Unter den heutigen Bedingungen setzt dies eine* stabile und gut ausgebaute Organisation *mit genügend finanziellen und/oder personellen Ressourcen voraus, um jederzeit die erforderlichen Unterschriften zu sammeln, den Abstimmungskampf erfolgreich zu bestehen und vor allem ständig an den vorparlamentarischen Entscheidungsprozessen teilnehmen zu können. Neben den beträchtlichen Kosten einer Abstimmungskampagne, welche heute zwischen 0,5 und 1 Mio. Fr. liegen dürften, setzt vor allem die Beteiligung an den vorparlamentarischen Aushandlungsprozessen eine starke Organisation voraus"* (WERDER 1978: 41).

248 *"Das Referendum (...) ist daher das ganz grosse Steuerungsinstrument unserer Politik. Es ist nicht bloss wirksam, wenn es ergriffen wird, sondern seine nachhaltigste Wirkung entfaltet es auf prophylaktische Weise. Wo gutes Zureden auf Experten, Verwaltungsleute oder Parlamentarier nicht mehr fruchtet, wird mit dem Referendum gedroht. Und der Bundesrat wird mit grösster Wahrscheinlichkeit die Einwände berücksichtigen. Er kann das tun, ohne sein Gesicht zu verlieren, denn das System will es auf seiner Konsenssuche so"* (TSCHAENI 1983: 86).

Tabelle 25 auf Seite 146). In diesem völlig unüberschaubaren Sumpf von Interessenvertretung, Lobby und Filz kommt die grösste Bedeutung wohl den Expertenkommissionen zu, den eigentlichen *"Quasiparlamenten der organisierten Wirtschaftsinteressen"* (LINDER/HOTZ/WERDER 1979: 44).[249] Wie eine Untersuchung von 200 dieser Expertenkommissionen zutage gebracht hat, werden deren rund 3000 Sitze von ca. 2000 Experten belegt, wobei der eigentliche Kern von 99 vorwiegend deutschsprachigen Mehrfachexperten - denen eine einzige Frau angehört! - gebildet wird.[250] Ein "Experte" bringt es allein auf nicht weniger als 20 Sitze.[251] Der schönfärberische Name "Expertenkommission" darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich dabei um reine Verhandlungsgremien handelt, bei denen "wissenschaftliche" Debatten nichts, die Durchsetzung der jeweiligen Verbandsinteressen jedoch alles bedeuten.[252]

Nach der Kompromissfindung in den diversen Kommissionen und Sub-Kommissionen kommt der mittlerweile zurechtgestutzte und zahnlose Gesetzes- oder Verfassungsentwurf zur offiziösen Absegnung in die sogenannte "Vernehmlassung": Die Verbände dürfen abschliessende Stellungsnahmen abgeben,[253] und auch die Kantone und neuerdings sogar die Parteien werden um ihre Meinung gefragt. Und jetzt - endlich - trifft der Bundesrat seine Entscheidung: Soll der Entwurf dem Parlament unterbreitet werden, oder ist es am Ende "opportun", ihn gleich in die Schublade zu stopfen und allenfalls von vorne zu beginnen? Damit soll allerdings nicht behauptet werden, die Bundesräte (bzw. deren Verwaltungsstäbe) hätten im vorparlamentari-

---

249 *"Ein genaueres Recherchieren ergibt, dass rund 721 ständige und nichtständige Kommissionen und Gruppen in diesem Bereich der Bundespolitik tätig sind"* (TSCHAENI 1983: 91).

250 Vgl. GERMANN 1981: 243.

251 Vgl. TSCHAENI 1983: 92.

252 *"Dieses Einflusssystem hat sich so stark verdichtet, dass bei der Zusammensetzung von 'Experten'kommissionen sogar eine Art Verbändeproporz beachtet und zwischen Verwaltung und Verbänden schon in dieser Phase eine eigentliche Kollaboration praktiziert wird. (...) Tatsächlich kann die Arbeit der üblichen Proporzkommissionen, auch wenn sie mit einigen Professoren verziert sind, nur mit grössten Vorbehalten als unabhängig, unbefangen und wissenschaftlich bezeichnet werden"* (TSCHAENI 1983: 90/96).

253 TSCHAENI (1983: 65) meint dazu trocken: *"Doppelt genähte Lobby hält besser."*

schen Entscheidungsverfahren nichts mitzureden: Sie übernehmen die Verhandlungsleitung bei der guteidgenössischen Kompromiss-Suche.[254]

Zum Abschluss seiner Vermittlungstätigkeit verfasst der Bundesrat noch eine Botschaft, und die ganze Angelegenheit kommt schliesslich vors Parlament. Doch wer sitzt im Parlament? In der Hauptsache Verbandsvertreter (vgl. Kap. 5.1) und Verwaltungsräte von Wirtschaftsunternehmen: Gemäss einer Untersuchung von Max SCHMID sind von den 244 Volksvertretern der Legislaturperiode 1975 - 79 deren 174 Mitglied eines oder mehrerer Verwaltungsräte (allerdings sitzen ca. 60 von ihnen "nur" in staatlichen bzw. gemischten öffentlich-privaten Unternehmen, wie Elektrizitätswerken oder Bahngesellschaften): *"Insgesamt vertreten sie neben dem Schweizer Volk über 1000 Wirtschaftsunternehmen mit einem Gesamtkapital von schätzungsweise 10 Milliarden Franken, was annähernd einem Fünftel des Nominalkapitals aller schweizerischen Aktiengesellschaften entspricht"* (SCHMID 1976: 429).[255] Dass die auf Verwaltungsratsmanda-

---

254 *"Dabei liegt ein Schwergewicht ihrer Tätigkeit* (derjenigen der Verwaltung samt dem jeweiligen Bundesrat, d.V.) *auf der Vermittlung, der Schlichtung zwischen den verschiedenen jeweils involvierten partikularen Interessen im Hinblick auf einen politisch tragfähigen Kompromiss:* Sie organisieren den Interessenausgleich. (...) *Z.T. stellen sie auch lediglich die organisatorische Infrastruktur für die Verhandlungen zwischen den privaten Streitparteien bereit"* (HOTZ 1979: 378).
Zu einem praktisch identischen Befund kommt KRIESI (1980: 690): *Auf organisationeller Ebene kommt es zu einer Art* 'Arbeitsteilung' *zwischen den Spitzenverbänden und dem Bundesrat, in der die Spitzenverbände der Wirtschaft die zentralen Fragen der Wirschafts- und Sozialpolitik zusammen mit ihren Gesprächspartnern in der Verwaltung in entscheidendem Masse prägen, während der Bundesrat in erster Linie die Aufgabe der Vermittlung zwischen den verschiedenen Interessen übernimmt, unterstützt durch die Bundesverwaltung und die Bundesratsparteien".*
Das stellt natürlich ganz spezifische Anforderungen an das Persönlichkeitsprofil eines Bundesrates: *"Wie wird man Bundesrat? Indem man lange schweigt. Beharrlich. Wenigstens, indem man bei öffentlichen Debatten nur mit äusserster Vorsicht eingreift und möglichst vieles im Unklaren lässt. Es sei denn, es bestehe von Anfang an Einhelligkeit. Denn das Schlüsselwort des Systems ist die Kooptation"* (ZIEGLER 1976: 123).
Die Folgen? *"Die Unbeweglichkeit der Schweizer 'Minister' ist bekannt: ein Bundesrat bleibt durchschnittlich 11 Jahre im Amt. Die Menschen wechseln kaum, die Ideen noch weniger"* (MASNATA-RUBATTEL 1978: 120).

255 Wie ZIEGLER (1976: 125) feststellt, müssen die Parlamentarier nicht unbedingt schon vor ihrer Wahl ins Parlament einem Verwaltungsrat angehören. Einige von ihnen werden erst nach ihrer Wahl "kolonisiert": *"Gleich dem Sonnenkönig verfügen die kalten Monster über einen fast unerschöpflichen Vorrat an Pfründen. Das System ist bewunderungswürdig: Die Oligarchie kontrolliert eine grosse Zahl von Immobilien-, Finanz-, Industrie- und Handels-*

ten gebetteten Parlamentarier entgegen ihren eigenen Beteuerungen kaum mehr zwischen den Interessen "ihrer" Unternehmen und der Politik unterscheiden können, bestätigt die Untersuchung von KRIESI (1980: 691): *"Ein grosser Teil der bürgerlichen Parlamentarier, insbesondere im inneren Kreis der politischen Elite - wird, begünstigt durch das Milizsystem,* von der Wirtschaft kooptiert *und vertritt mehr oder weniger direkt ihre Interessen."* Das Parlament verfügt nur noch über einen geringen selbständigen Einfluss, in der Hauptsache wird es von einer Parlamentsoligarchie für die Interessen des Verbandssystem und der Wirtschaft instrumentalisiert.[256]

Angesichts dieser Sachlage kann die notorische Entscheidungsschwäche des helvetischen Parlamentes kaum mehr erstaunen: Was bleibt den armen Parlamentariern noch anderes zu tun, als die von ihren Verbands- und Verwaltungsratskollegen im vorparlamentarischen Entscheidungsverfahren ausgehandelten Kompromisse mit dem Stempel offizieller Politik zu sanktionieren?[257] Die parlamentarischen Spiegelfechtereien sind mangels rhetorischer Fähigkeiten der Schweizer PolitikerInnen ohnehin schon lange keine Volksbelustigung mehr.[258]

---

gesellschaften; die meisten von ihnen sind Aktiengesellschaften; die Kolonialisierung des Parlaments geht folgendermassen vor sich: Sobald ein Abgeordneter einer bürgerlichen Partei gewählt ist, legt die Oligarchie sein politisches Potential in die Waagschale und bietet ihm einen Sitz im Verwaltungsrat oder sogar die Präsidentschaft eines Arbeitgeberverbandes an. Reiche Pfründen sind mit jedem dieser Posten verbunden."

256 Sogar Bundesrat Willy Ritschard musste seine Ohnmacht gegenüber den parlamentarischen Interessenvertretern eingestehen: *"Manchmal hatte ich in der parlamentarischen Kommission (die sich mit der Besteuerung der Treuhandgelder befasste) das Gefühl, ich könnte anstelle von Argumenten für eine solche Steuer ebensogut aus dem Telefonbuch vorlesen"* (zit. nach TSCHAENI 1983: 83).

257 KRIESI (1980: 675) spricht in diesem Zusammenhang sogar von der *"völligen Entmachtung des Parlaments"*.

258 Es scheint, dass dies von Zeit zu Zeit sogar den Politikern selbst bewusst wird: *"Das politische Spiel hat insofern einen etwas lächerlichen Charakter angenommen, als es sich ausserhalb dessen abspielt, was im Grunde die Zukunft des Landes bestimmt"* hat denn schon vor gut 15 Jahren der nachmalige Bundesrat Pierre Graber in seltener Offenheit zugegeben (zit. nach MASNATA-RUBATTEL 1978: 190).

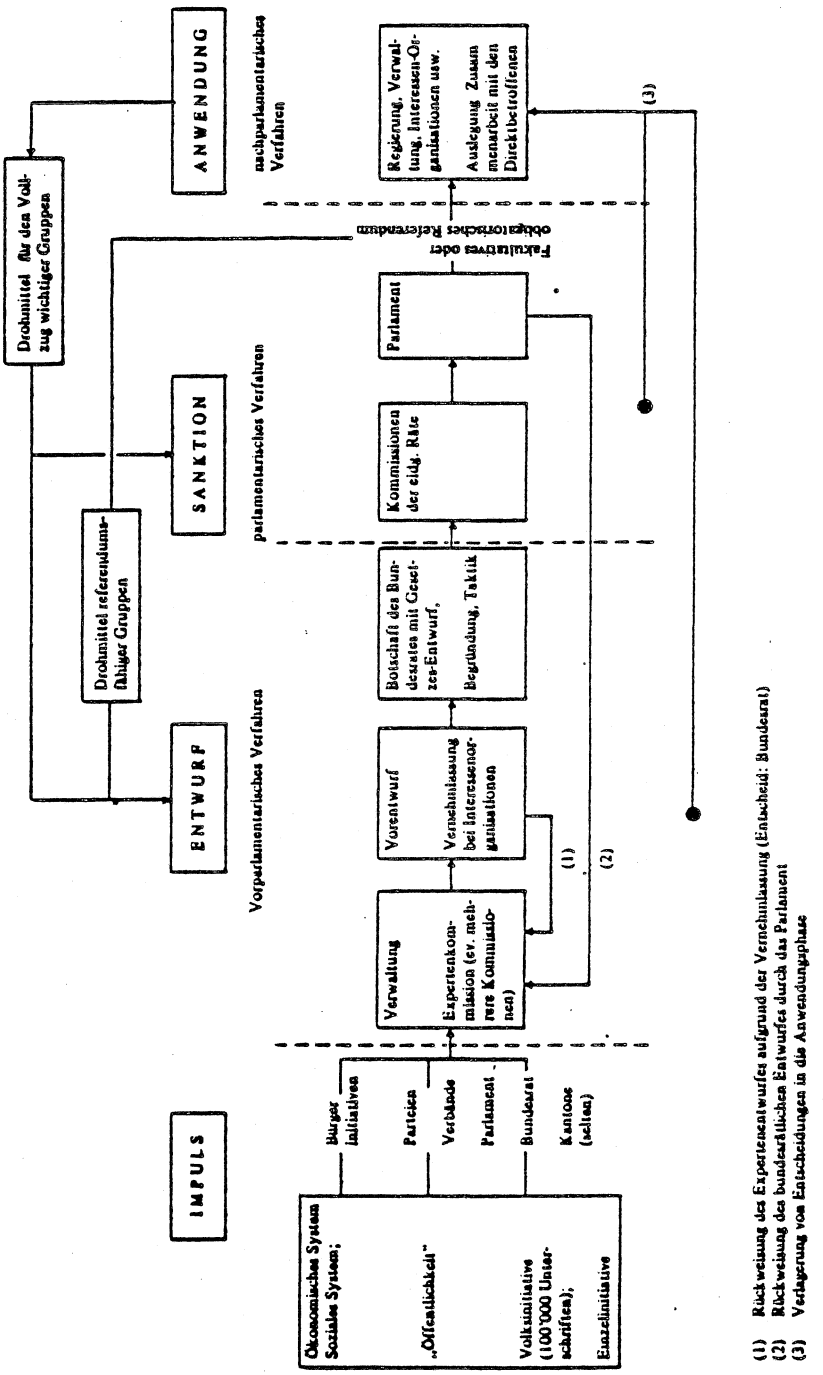


Abbildung 12: Formaler Ablauf des politischen Entscheidungsprozesses in der Schweiz

In: HOTZ 1979: 94

Womit zum Schluss der Veranstaltung auch das Volk noch mitspielen darf - oder auch nicht, denn der Sinn des gigantischen Kompromissfindungsverfahrens liegt ja gerade in der Vermeidung des Referendums. Und die pfannenfertige Vorlage, die dem werten Stimmvolk - im besten Falle - noch vorgesetzt wird, dürfte auch den eifrigsten Staatsbürger kaum mehr begeistern: Alle Kanten und Ecken, aber auch jeder innovatorische Gehalt sind den schönen Kompromisslein radikal und vollständig abhanden gekommen, der "Souverän" kann nur noch den Status-quo bestätigen.

Exkurs: Die politische Elite der Schweiz

In seiner voluminösen Untersuchung der Entscheidungsstrukturen und Entscheidungsprozesse in der Schweizer Politik[259] stellt Hanspeter KRIESI fest, dass die politischen Entscheidungen auf der zentralstaatlichen Ebene im wesentlichen von nur rund 1200 "individuellen Akteuren" bestimmt werden.[260] In einem - willkürlich auf rund 300 Personen eingegrenzten - inneren Kreis von Entscheidungsträgern[261] finden sich neben Bundesräten, Parlamentariern und kantonalen Regierungsräten über ein Drittel Verbandsvertreter (vgl. Tabelle 26). Dieser innere Kreis ist in sich nochmals extrem hierarchisch strukturiert: KRIESI isoliert einen Kern der politischen Elite der Schweiz, dem nur noch 20 Männer angehören, worunter 8 Vertreter des Verbandssystems (vgl. ebd. 442): *"Die Ergebnisse dieser Arbeit zeigen, dass es in hohem Mass irreführend oder gar völlig verkehrt ist, das politische System der Schweiz als 'pluralistisch' zu bezeichnen"* (ebd. 689).

---

259 KRIESI 1980. Untersucht werden 13 Sachgeschäfte in der Zeit zwischen 1971 und 1976.

260 *"Die politische Elite der Schweiz rekrutiert sich aus allen Sub-Systemen des Interessenvermittlungssystems, aus dem politisch-administrativen System und aus unabhängigen Experten. Aufgrund der Diskussion der Rollen- und Positionenakkumulation hat sich auch gezeigt, dass diese Elite intern stark hierarchisch differenziert ist"* (ebd. 264).

261 *"Der Umfang des abzugrenzenden inneren Kreises war dabei aus forschungspraktischen Erwägungen gegeben: Der innere Kreis durfte aus methodologischen und finanziellen Gründen höchstens 300 Akteure umfassen"* (ebd. 268).

Tabelle 26: Verteilung des inneren Kreises der politischen Elite auf die einzelnen Interessengruppen

Bundesräte und Bundesbeamte	25,5%
Parlamentarier	14,8%
Verbands-Vertreter	30,5%
Spitzenverbands-Vertreter mit Parlaments-Sitzen	6,4%
kantonale Regierungsräte und Beamte	11,8%
kantonale Regierungsräte mit Parlaments-Sitzen	7,7%
Wissenschaftliche Experten	4,0%

Quelle: KRIESI 1980: 274

Diese politische Elite darf allerdings nicht mit den eigentlich herrschenden Fraktionen in der Schweiz verwechselt werden (wie dies in gewissem Sinne durch die Studie von KRIESI suggeriert wird): Es handelt sich hier lediglich um die Repräsentanten bzw. Delegierten der Wirtschaft im politischen System, die selbst kaum über eigene Produktionsmittel bzw. Kapitalien als Machtbasis verfügen[262] und deshalb in hohem Masse von den wirklich Mächtigen, den "Reichen und den Superreichen der Schweiz"[263] abhängig sind. Denn die mächtigsten Männer der Schweiz dürften doch wohl diejenigen sein, die sich hinter den politisch/ideologischen Kulissen ungestört dem wichtigsten Geschäft des Kapitalismus widmen können: der Oekonomie.

---

[262] KRIESI gibt denn auch zu, dass in der von ihm abgegrenzten politischen Elite *"insbesondere Unternehmer/Manager, die nicht Organisationen des Kapitals vertreten, ganz fehlen"* (ebd. 285).

[263] Vgl. dazu das sehr informative Buch gleichen Titels von C.M. HOLLIGER.

5.3 Die politisch-juristischen Rahmenbedingungen der ökonomischen Entwicklung

"Man verkündet im Grunde eine Binsenwahrheit wenn man feststellt, dass es dem Staat obliegt, allgemeine Bedingungen zu schaffen, die für den guten Verlauf wirtschaftlicher Aktivitäten so günstig wie möglich sind" (Jahresbericht des "Vororts", 1975/76).[264] Mit diesen markigen Worten charakterisiert der "Vorort" höchst treffend die klassische Funktion des Staates in einer (monopol-) kapitalistischen Gesellschaftsformation. Dass der "moderne" Schweizer Staat diesem Unternehmer-Ideal sehr nahe kommt, ist wegen seiner faktischen Kontrolle durch die organisierten Wirtschaftsinteressen und der erfolgreichen Kooptation der institutionellen Opposition eigentlich von vornherein sichergestellt. Die komplexe, korporative Staatsstruktur mit ihren schwerfälligen Entscheidungsprozessen und die institutionalisierte Interessenvertretung (vgl. Kap. 5.1 und 5.2) bilden das äusserst stabile Fundament einer antilimitationistisch/liberalistischen, generell kapitalfreundlichen Wirtschaftspolitik und garantieren gleichzeitig, dass sich der Machtzuwachs und die Eigendynamik des Staatsapparates in engen Grenzen halten: Das Primat der Oekonomie über die Politik bleibt in weiten Kreisen unbestritten.[265] Staatliche Eingriffe in die ökonomische Entwicklung werden wenn immer möglich unterlassen, wo sie - im Interesse der Gesamtentwicklung - dennoch nicht zu umgehen sind, bleiben sie halbherzig und punktuell.[266]

---

[264] Zit. nach MASNATA-RUBATTEL 1978: 179.

[265] Der Staat nimmt *"eine reaktive, zu den Aktivitäten der Verbände und Unternehmungen subsidiäre Stellung ein. Das Taktieren und Lavieren mit den verschiedenen Partikularinteressen ist für den Bund eine institutionell angelegte Zwangsläufigkeit. Seine Politik entspricht deshalb in der Grundtendenz derjenigen einer klassischen Eingriffsverwaltung: weitgehend reaktiv, flankierend und sanktionierend, auf Engpassbeseitigung und Trenderfüllungshilfe angelegt. (...) Als primäre Aufgabe werden die Aufrechterhaltung der gesellschaftlichen Ordnung und die Regelung wirtschaftlicher Entwicklungsprozesse gesehen"* (HOTZ 1979: 96f).
Zum gleichen Schluss kommt auch KRIESI (1980: 674): *"Das allgemeinste Merkmal der Verlaufsmuster in den wichtigsten Entscheidungsprozessen in der Schweiz in der betrachteten Periode bildet ihr reaktiver Charakter: Im allgemeinen sind die Entscheidungsprozesse zu zentralen Problemkreisen nur auf starken Druck der Wirtschaftslage oder auf politischen Druck der Bürgerschaft in Gang gekommen und auch der weitere Verlauf dieser Entschweidungsprozesse wurde durch diesen äusseren Druck massgeblich bestimmt."*

Mit dieser zwar wirtschaftsfreundlichen, aber kurzatmigen Politik lassen sich innerhalb des kapitalistischen Weltsystems allerdings nicht nur Lorbeeren ernten: Die nationalen Wirtschaftsfraktionen sind zur Aufrechterhaltung ihrer weltweiten Konkurrenzfähigkeit teilweise auf massive staatliche Unterstützung und insbesondere auf eine aktive und effiziente Wirtschaftspolitik angewiesen. Die entscheidungsunfähige helvetische Konkordanzdemokratie hat denn auch gravierende "Fehlentwicklungen" zur Folge, die nur mit hohen volkswirtschaftlichen Kosten "korrigiert" werden können. Darüberhinaus bestehen zwischen den einzelnen Fraktionen z.T. erhebliche Interessengegensätze, die sich in unterschiedlichen Anforderungen an den Staat niederschlagen: Die herrschende antilimitationistische Variante der Wirtschaftspolitik kommt generell den Interessen der Multis und der Banken weit mehr entgegen als der vergleichsweise wenig konzentrierten Binnenwirtschaft und dem Gewerbe.

Unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg ist die institutionelle Struktur der Schweiz noch sehr stark durch das Kriegsregime geprägt: Im Zeichen von Krisenprotektionismus und Kriegswirtschaft hat sich ein ständestaatliches Wirtschaftssystem etabliert, das mittels eines von den Verbänden kontrollierten Interventionismus und staatlich sanktionierter, privater Branchenkartelle vor allem auf die Erhaltung der mittelständisch/gewerblich/bäuerlichen Produktionsstrukturen der Zwischenkriegzeit ausgerichtet ist. Die von diesem System profitierenden Kreise versuchen nun nach dem Krieg, ihre Privilegien und Schutzbestimmungen in die Friedenszeit hinüberzuretten und sie in der Verfassung zu verankern. Diesen Bestrebungen stehen allerdings handfeste Interessen der Konzerne und Banken an einem "liberalen" Wirtschaftssystem entgegen. Das Ergebnis dieses Interessenkonfliktes ist einmal mehr ein guteidgenössischer Kompromiss: So steht denn in den Wirtschaftsartikeln von 1947 zwar die Handels- und Gewerbefreiheit an erster Stelle, doch kann diese im Interesse des "Gesamtwohls" (z.B. zur Erhaltung "wichtiger" Wirt-

---

[266] Die staatlichen "Lösungsmuster" zeichnen sich dabei generell dadurch aus, dass sie einerseits *"die Interessen der Bürgerlichen und insbesondere jene der Arbeitgeber begünstigen"*, dass aber anderseits *"im allgemeinen nur kurzfristige, begrenzte Programme durchgesetzt werden konnten"* (KRIESI 1980: 675).

schaftszweige und Berufe) vom Bund wieder eingeschränkt werden.[267] Im weiteren werden dem Bund Massnahmen zur Bekämpfung von Wirtschaftskrisen und Arbeitslosigkeit zugestanden. Auf der einen Seite werden dem Staat so weitgehende Steuerungs- und Interventionsmöglichkeiten eingeräumt, die aber auf der anderen Seite mit der gleichzeitigen Verankerung des organisierten Verbandseinflusses (vgl. Kap. 5.1) sogleich wieder eingeschränkt werden, denn: *"Auf den 'realen Korporatismus' des Verbandssystems kann nicht verzichtet werden"* (LINDER 1983: 268).

Der *"unvollendete Planstaat"* (vgl. THUT/BISLIN 1977: 63ff) wird zudem noch von einer anderen Seite bekämpft: Die PdA lanciert eine Volksinitiative "Für die Rückkehr zur direkten Demokratie", die trotz der geschlossenen Ablehnung durch Bürgertum und Wirtschaft 1949 vom Volk angenommen wird:[268] Dem Notrechtsregime der Krisen- und Kriegszeit wird ein endgültiger Riegel vorgeschoben. Fortan gelten dringliche Bundesbeschlüsse nur noch für ein Jahr, dann müssen sie einer Volksabstimmung unterworfen werden. Mit Hilfe des Referendums wird in der Folge der *"selbstbedienende Staatsprotektionismus der Wirtschaftsverbände"* (LINDER 1983: 287) weiter zurückgebunden: *"Einer ganzen Gruppe von Branchen gelingt es nicht, ihre Vorzugsstellung auf dem Markt in die wirtschaftliche Konjunkturperiode hinüberzuretten"* (ebd.). Schlag auf Schlag werden insgesamt sechs protektionistische Vorlagen vom Volk verworfen.[269]

---

267 Von dieser Möglichkeit profitiert in der Folge vor allem die Landwirtschaft, die unter dem Vorwand der "Erhaltung eines gesunden Bauernstandes" sehr weitgehende Schutzbestimmungen geniesst.

268 Bei dieser Initiative handelt es sich gleichzeitig um das einzige erfolgreiche Volksbegehren der Nachkriegszeit auf eidgenössischer Ebene. Erst 1983 wird mit der Preisüberwachungs-Initiative wieder ein Volksbegehren angenommen. 1987 folgt dann die Annahme der "Rothenturm-Initiative zum Schutze der Hochmoore", die sich gegen den Waffenplatz Rothenturm richtet.

269 Es handelt sich um die folgenden Abstimmungen: Autotransportordnung (1951), Hotelbauverbot (1952), Tabak-Kontingentierung (1952), Fähigkeitsausweise für bestimmte Gewerbeberufe (1954), Emser-Vorlage (1956), Uhrenstatut (1961).

Während der staatliche Schutz des Gewerbes und der kleinen bis mittleren Industriebetriebe in der ersten Nachkriegszeit sukzessive abgebaut wird, geniesst das Finanzkapital weiterhin eine massive Absicherung und Unterstützung durch den Staat: Das 1936 angeblich zum Schutz der jüdischen Flüchtlinge errichtete Bankgeheimnis bleibt - trotz der veränderten internationalen Verhältnisse - unangetastet. Es belegt jegliche Preisgabe von Insider-Informationen aus der Banken- und Finanzwelt mit drakonischen Strafen, bei einer Verletzung der "Geheimnispflicht" sind die Behörden sogar verpflichtet, "von Amtes wegen" einzuschreiten.[270] Das Bankgeheimnis erweist sich in der gesamten Nachkriegsperiode als unantastbarer Grundpfeiler des helvetischen Finanzplatzes: Die SP-Inititative, die Jahrzehnte später eine Lockerung der Geheimhaltungsbestimmungen verlangt, wird in der Volksabstimmung 1984 mit grossem Mehr verworfen.

Nach der Rückkehr zu Friedenswirtschaft und Liberalismus in der unmittelbaren Nachkriegszeit zeichnet sich die schweizerische Wirtschaftspolitik in der ersten Aufschwungphase der fünfziger Jahre vor allem durch ihre faktische Inexistenz aus: Das kontinuierliche Breitenwachstum bei tiefer Inflation, flexiblem Arbeitsmarkt, steigenden Löhnen und wachsendem Export lässt die allgemeine Prosperität und Zufriedenheit ansteigen und staatliche Eingriffe als überflüssig erscheinen.[271] Die Krisenjahre scheinen vergessen, die Zukunft gehört dem Wachstum und der Bundesrat arbeitet eher lustlos an dem in den Wirtschaftsartikeln festgelegten Instrumentarium zur Krisenbekämpfung.[272] Das Resultat ist entsprechend: Die bundesrätlichen Massnahmen *"verdanken ihr heutiges Bestehen wohl allein dem Umstand, dass sie noch nie ernsthaft eingesetzt werden mussten"* moniert denn SENTI (1971: 107) gegen Ende der Hochkonjunktur.

---

[270] Damit *"wird das Bankgeheimnis besser geschützt als das Berufsgeheimnis für Aerzte, Anwälte, Geistliche und Hebammen"* (HAYMOZ 1978: 40).

[271] *"Im Zentrum der Aufmerksamkeit in den fünfziger Jahren stand also die Ordnungspolitik, die Setzung und Gewährleistung eines Rahmens, innerhalb dessen die Wirtschaft sich möglichst frei sollte entfalten können"* (LINDER/HOTZ/WERDER 1979: 57).

[272] Dazu zählen die Bundesgesetze in folgenden Bereichen: Arbeitslosenversicherung (1951 und 1959), Arbeitsbeschaffungsreserven (1951), Krisenbekämpfung und Arbeitsbeschaffung (1954).

Dasselbe geschieht mit den - ebenfalls in den Wirtschaftsartikeln vorgesehenen - Kartell-Vorschriften,[273] an denen in der Hochblüte von Konkordanz & Konsens eigentlich niemand ein grosses Interesse hat. Zwischen 1959 und 1964 wird so zwischen den Verbänden das mildeste Kartellgesetz des Kontinents ausgehandelt.[274] Der Markt wird offiziell zum Tummelfeld privater Kartelle freigegeben, der Staat beschränkt sich lediglich auf eine Feststellung (!) von Missbräuchen.[275] Damit nicht genug: Die Kartellkommission wird nicht etwa von unabhängigen und unbestechlichen Experten besetzt, sondern - nach Gesetz - von Interessen- und Verbandsvertretern.[276] 1978 kumulieren sich in der Kartellkommission nicht weniger als 78 Verwaltungsratsmandate.[277] Dass angesichts dieser Verhältnisse der Vormarsch der Kartellherrschaft nicht einmal ansatzweise begrenzt werden kann, steht ausser Zweifel. Erst 1971 wird ein neuer Vorstoss zur Revision des Kartellrechts unternommen, und dessen Leidensgeschichte ist nur ein Beispiel mehr für die Funktionsweise des politischen Systems in der Schweiz.[278] Das neue Kartellgesetz jedenfalls lässt bis heute auf sich warten, und es ist mehr als

---

273 Die Wirtschaftsartikel erlauben dem Bund Eingriffe in die Handels- und Gewerbefreiheit *"gegen volkswirtschaftlich oder sozial schädliche Auswirkungen von Kartellen und ähnlichen Organisationen"* (zit. nach SENTI 1971: 100).

274 *"Unser Demokratiesystem (...) hat sich zur Formulierung eines wirksamen Kartellgesetzes als unfähig erwiesen. Die Kräfte der liberalen Gesellschaft und der Wirtschaft haben es im vorparlamentarischen Expertenverfahren wie im Parlament verstanden, ein wirksames Eingreifen des Staates zu verhindern"* (TSCHAENI 1983: 48).

275 *"Vor allem aber hatten die interessierten Kräfte durchgesetzt, dass die Anwendung auf Schmalspur lief: auf ein Kartellamt wurde verzichtet. Eine nebenamtliche Kartellkommission, der ein kleines Büro mit einem halben dutzend Arbeitskräften zur Verfügung steht und die keinerlei Exekutivkompetenzen besitzt, wacht über das Geschehen im Land. Der Vormarsch der Kartellherrschaft war auf diese Weise nicht zu verhindern. Mehr als die allergröbsten Missbräuche wurden nicht erfasst"* (TSCHAENI 1983: 48f).

276 *"Zwar steht im Gesetz, die Kartellkommission habe elf bis fünfzehn Mitglieder zu zählen, wobei die 'Wissenschaft, die Wirtschaft und die Konsumenten vertreten' sein müssten. Selbst angesichts dieser gesetzlichen Vorschriften ist aber zu fragen, ob eine Kartellkommission eigentlich dazu geschaffen werde, Eingriffe des Staates zu verhindern, oder ob sie den Wettbewerb vor kartellistischen Uebergriffen zu schützen habe"* (TSCHAENI 1983: 52).

277 Vgl. TSCHAENI 1983: 50ff.

278 Eine sehr lesenswerte Rekonstruktion dieser Leidensgeschichte findet sich in TSCHAENI 1983: 74ff: *'Die Verteidigung der Kartellburg'*.

fraglich, ob mehr als blosse Retouchen am alten Gesetz angebracht werden.

Wie in der Wirtschaftspolitik kommt es während der fünfziger Jahre auch in den übrigen Bereichen staatlicher Tätigkeit kaum zu grösseren Aktivitäten: Nachdem die AHV 1947 mit überwältigender Volksmehrheit beschlossen worden ist, wird erst 1959 mit der Invalidenversicherung ein weiteres "Sozialwerk" vorgelegt. Auch der Infrastrukturausbau wird grosszügig ins nächste Jahrzehnt verschoben (vgl. Kap. 5.5).

In der ersten Hälfte der sechziger Jahre läuft die Wirtschaftsmaschinerie erstmals heiss: Die Inflation steigt rapide, die Investitionen schnellen in die Höhe, die Zahl der FremdarbeiterInnen wächst und das Handelsbilanzdefizit erzielt Rekorde. Getreu seiner antilimitationistischen Doktrin versucht der Bundesrat anfänglich, die Wirtschaft mit guten Ratschlägen und Masshalte-Appellen zu bremsen. Doch die Warnrufe verhallen wirkungslos: Die Privatwirtschaft hält sich nicht einmal an die selbstauferlegten Versprechen.[279] Der Bundesrat sieht sich gezwungen, zum ersten Mal in der Nachkriegszeit zu Notrecht zu greifen und erlässt kurz hintereinander drei dringliche Bundesbeschlüsse zur Konjunkturdämpfung: den Fremdarbeiterbeschluss (1963), den Baubeschluss (1964) und den Kreditbeschluss (1964).[280] Die Situation der zu schnell expandierenden Wirtschaft ist sowohl für die Unternehmer wie für die Behörden neu: Die spärlichen konjunkturpolitischen Kompetenzen, die dem Staat seit dem Zweiten Weltkrieg zugestanden worden sind, richten sich noch gänzlich auf die Krisenbekämpfung aus. Dementsprechend sind die ersten Konjunkturdämpfungsmassnahmen des Bundes punktuell und wankelmütig.

---

279 Hier sind insbesondere die Banken zu erwähnen, die sich nicht an die zugesagten freiwilligen Kreditbegrenzungen halten.

280 *"Während der ganzen ersten Hälfte des Nachkriegsbooms machen die Unternehmer ihre Wirtschaftspolitik praktisch selbst. Erst als die einzelnen Kapitalinteressen soweit auseinanderklaffen, dass die Entwicklung als ganzes gefährdet erscheint, kann der Staat sich durchsetzen - allerdings wiederum nur unter dem Rückgriff auf Notrechtsbeschlüsse und auf der Basis eines bereits angeschlagenen sozialen Friedens"* (THUT/BISLIN 1977: 66).

Der Baubeschluss operiert mit einer Kombination von Bauverbot und Bewilligungspflicht, um die überbordende Investitionstätigkeit zu bremsen. Doch der Bauboom flaut schon ein Jahr später wegen Finanzierungsschwierigkeiten fast von selbst wieder ab. Obwohl dies selbstverständlich noch keine grundsätzliche Aenderung der wirtschaftlichen Entwicklung bedeutet und sich der nächste Bauboom bereits am Horizont abzeichnet (gerade auch wegen des stark expandierenden staatlichen Infrastrukturausbaus, vgl. Kap. 5.5), wird der Baubeschluss bereits 1966 ersatzlos aufgehoben.

Die Fremdarbeiterpolitik verläuft nicht weniger reaktiv und inkonsequent: Erst nachdem bereits über 700'000 FremdarbeiterInnen in der Schweiz arbeiten, die problematischen ökonomischen Folgen des ungezügelten Breitenwachstums sichtbar werden und sich eine latente Fremdenfeindlichkeit im Lande breitmacht, entschliesst sich der Bundesrat zu ersten zaghaften Massnahmen. Diese bestehen jedoch nicht etwa in der Bekämpfung der eigentlichen Ursachen, sondern in der Regulierung und Disponierung der politisch recht- und schutzlosen Manövriermasse der AusländerInnen:[281] Die Gewährung oder Entziehung der Aufenhaltserlaubnis und die Bewilligung von Stellenwechseln durch die Fremdenpolizei sind die Mittel, mit denen der Staat den Arbeitsmarkt und die wirtschaftliche Entwicklung steuern will. Mit dem dringlichen Bundesbeschluss von 1964 gilt zunächst die betriebliche Plafonierung: FremdarbeiterInnen werden einem Betrieb nur noch zugeteilt, wenn der gesamte Personalbestand nicht mehr erhöht wird. Auf dem Buckel der ausländischen Arbeiterschaft wird so versucht, das Breitenwachstum des Produktionsapparates zu bremsen und die Unternehmer vermehrt zu Rationalisierungsmassnahmen zu bewegen. Unter dem Druck des eigentlichen Fremdenhasses, der sich in den folgenden Jahren in der Schweiz ausbreitet und der seinen konkreten Ausdruck in der Gründung der

---

281 *"Wo die Bourgeoisie anderer Länder nach dem Modell Keynes eine ganze Reihe von Strukturänderungen und Machtabgrenzungen vornehmen musste, welche in ihrer Gesamtheit den Planstaat hervorbrachten, konnten sich die Unternehmer in der Schweiz mit der Fremdenpolizei begnügen - das am meisten perfektionierte und zentralisierte Instrument ihrer ganzen Verwaltung, das über die vielfachen Ventile des Arbeitsmarktes schliesslich den ganzen Produktionszyklus kontrolliert. Die Regulierung der ausländischen Arbeitskraft wurde zum Hauptinstrument des Bundes für seine Konjunkturpolitik"* (THUT/BISLIN 1977: 67).

"Ueberfremdungsparteien" und der Lancierung von insgesamt vier "Ueberfremdungs-Initiativen" findet,[282] sieht sich der Bundesrat zu einer Verschärfung der Ausländerbestimmungen gezwungen. Mit der blossen betrieblichen Plafonierung lässt sich das "Fremdarbeiterproblem" allerdings nicht lösen, und die Zahl der AusländerInnen in der Schweiz steigt bis 1970 auf gegen 17% der Gesamtbevölkerung. Erst die Kontingentierung, d.h. die staatliche Festsetzung der Fremdarbeiterzahl pro Kanton, die als Antwort auf die Schwarzenbach-Initiative und gegen den Widerstand der Unternehmer mittels Notrecht durchgesetzt wird, führt zu einer "Stabilisierung".

Das dritte Bein der bundesrätlichen Konjunkturpolitik - der Versuch, den Geld- und Kapitalmarkt in den Griff zu kriegen - schliesst sich nahtlos an die beiden anderen Bereiche staatlicher Intervention an: Mit dem Kreditbeschluss von 1964 eröffnet sich der Bund zwar zahlreiche Eingriffsmöglichkeiten in das Finanzsystem,[283] dennoch soll die Aufblähung der Geldmenge nicht mit dirigistischen Massnahmen, sondern über freiwillige Vereinbarungen bekämpft werden, wozu die Nationalbank 1964 ein Gentlements-Agreement mit den Banken abschliesst.

Nachdem die erste Welle des Konjunkturaufschwungs verebbt und die drei dringlichen Bundesbeschlüsse auslaufen, versucht der Bundesrat erstmals mit einem "Anschlussprogramm", den punktuellen Interventionismus durch eine mehr oder weniger konzeptionelle Politik zu ersetzen. Mit der konjunkturellen Abflachung verschwindet das Projekt jedoch schon bald sang- und klanglos in den Schubladen des Bundeshauses. Das einzige greifbare Resultat dieser Uebung stellt der Versuch dar, die Nationalbank mit weiterreichenden Kompetenzen auszustatten. Doch gegen die konzertierte Bankenmacht ist nicht anzukommen, der Gesetzesentwurf wird 1969 durch einen "Gegenvorschlag" der Bankiervereinigung abgeblockt, der lediglich den Status quo

---

282 *"Der Fremdenhass ist so zum egoistischen Ausdruck der Arbeiterinteressen gegenüber der kapitalistischen Entwicklung geworden - nicht sehr erfreulich für jene, die die Einheit der Klasse um jeden Preis predigen"* (THUT/BISLIN 1977: 72).

283 Hierbei handelt es sich um folgende Möglichkeiten: Beschränkung der Aufnahme ausländischer Gelder und der Kredittätigkeit der Banken, Begrenzung der Baukredite und Hypotheken sowie Kontrolle der Anleihen-Emissionen.

zementiert: Die Nationalbank kann ihre Steuerungsfunktion weiterhin nur über privatrechtliche Abmachungen wahrnehmen, und die Ueberwachung der Banken erfolgt immer noch durch die korporative Bankenkommission.[284] Erst 1979 gelingt es dem Bund, auf der Basis des ein Jahr zuvor endlich akzeptierten Konjunkturartikels, ein - wenn auch bescheidenes - Notenbankinstrumentarium durchzusetzen.

Das Wirtschaftswunder der sechziger Jahre beschert dem Staat generell eine ungeahnte Ausdehnung seiner Aufgabenbereiche. Nachdem er die Entwicklung der fünfziger Jahre buchstäblich verschlafen hat, machen sich bereits zu Beginn der sechziger Jahre gravierende Engpässe insbesondere im Infrastrukturbereich bemerkbar, die den Staat zu ständig steigenden Investitionen zwingen, deren Finanzierung jedoch dank der ebenfalls wachsenden Steuereinnahmen vorerst kaum Probleme aufgibt (vgl. Kap. 5.5). Obwohl der steigende Wohlstand auch den Ausbau der Sozialleistungen begünstigt, werden grundsätzliche Verbesserungen vernachlässigt: So bleibt z.B. bei der Revision des Krankenversicherungsgesetzes das Prinzip der privaten Versicherung unangetastet. Dank diverser AHV-Revisionen wird dafür die Altersvorsorge merklich verbessert. Allerdings wird mit dem Gegenentwurf zur Volkspensions-Initiative der PdA von 1972 das unselige "Drei-Säulen-Prinzip" eingeführt, das neben der staatlichen AHV und der freiwilligen privaten Spartätigkeit die betriebliche Altersvorsorge über private Pensionskassen für die Lohnabhängigen als obligatorisch erklärt: Die verheerenden Folgen dieser - einmal mehr korporativen - Lösung werden erst heute allmählich sichtbar (vgl. Kap. 2.3).

---

284 *"Die Eidgenössische Bankenkommission wird vom Bundesrat gewählt, für die Kosten kommen aber die Banken auf. Sie selbst bezahlen also ihre 'staatlich konzessionierte' Aufsichtbehörde. Das hat seinen Preis: Die zu Kontrollierenden kontrollieren sich selber. Bei den Wahlen folgt der Bundesrat, wie im Eidg. Finanzdepartement zu vernehmen ist, einem gewissen 'Zauberschlüssel'. Dieser sieht eine Mischung von Vertretern der Nationalbank (besonders für den Geld- und Devisenmarkt zuständig), der Wissenschaft und vor allem der Banken vor. (...) Manches in der Zusammensetzung und der Tätigkeit dieser kleinen Aufsichtsgruppe erinnert an die Kartellkommission. Auch die Eidg. Bankenkommission ist nach dem Milizsystem organisiert, und die am Ueberwachungsgegenstand Interessierten dominieren"* (TSCHAENI 1983: 62).

Gegen Ende der sechziger Jahre überdreht die wirtschaftliche Entwicklung zum zweiten Mal, und es kommt zu einer eigentlichen konjunkturellen "Ueberhitzung": Exporte und Inflation erreichen Rekordwerte, die dadurch ausgelöste "Flucht in die Sachwerte" erzeugt einen noch nie gesehenen Bauboom, der seinerseits zu einer grotesken Verzerrung der Wirtschaftsstruktur beiträgt. 1971 greift der Bundesrat zur Notbremse: Mit nicht weniger als 18 dringlichen Bundesbeschlüssen innert fünf Jahren auf den Gebieten Konjunkturstabilisierung, Arbeitslosenversicherung, Raumplanung, etc. etc. soll die überbordende Entwicklung unter Kontrolle gebracht werden. Doch die Feuerwehrübungen kommen zu spät, die überholten ökonomischen Strukturen sind längst nicht mehr zu retten und die Schweiz rutscht in die Wirtschaftskrise (vgl. Kap. 1.2). Die chronisch hinterherhinkende helvetische Wirtschaftspolitik wirkt einmal mehr prozyklisch und treibt die Wirtschaft nur noch tiefer in die Krise. Die Folgen sind bekannt: Zuerst bricht der Investitions- und Bauboom zusammen, hart gefolgt von der Industrieproduktion. Massenentlassungen und Betriebsschliessungen prägen die Szenerie. Die FremdarbeiterInnen werden einmal mehr als politisch wehrlose Manövriermasse einer zweifelhaften Konjunkturpolitik missbraucht und ins Ausland abgeschoben, womit die innenpolitisch gravierendste Auswirkung der Krise - die Arbeitslosigkeit - vorerst auf sehr bequeme Art und Weise entschärft werden kann.

Die weiteren Krisenfolgen lassen sich allerdings nicht so einfach bewältigen. Die in der langen Periode der Prosperität und des unbegrenzten Wachstums nur oberflächlich übertünchten Interessengegensätze der verschiedenen Wirtschaftsfraktionen brechen in der Krise zum Konflikt auf:[285] Die weniger konzentrierten und weniger produktiven Industriezweige sowie das Gewerbe, die dank dem konjunkturellen Aufschwung der sechziger Jahre auf quantitatives Wachstum gesetzt haben, werden von der Krise am stärksten getroffen. Diese Fraktionen, allen voran die

---

285 *"Die Konkordanz bekommt Risse. Es gelingt nicht mehr immer, das Referendum zu vermeiden. Die Spitzenverbände können nicht vermeiden, dass einzelne Organisationen aus dem gefundenen Kompromiss nachträglich ausscheren und im Bandwaggon-Effekt andere mitziehen"* (LINDER 1983: 297).
Für die folgende Argumentation vgl. vor allem die Kapitel *'Die Krisenstrategie des Bürgertums'* (AUTORENKOLLEKTIV 1976: 180ff) und *'Die Krisenpolitik des Bundes'* (THUT/ BISLIN 75ff).

Bauindustrie, die sich bisher gegen jede Interventionspolitik vehement zur Wehr gesetzt haben, fordern jetzt plötzlich antizyklische Massnahmen des Bundes, insbesondere zusätzliche staatliche Aufträge und Krediterleichterungen. Unterstützung finden sie bei den um ihre Arbeitsplätze bangenden Gewerkschaften. Die produktiveren Teile der (Export-) Industrie sind im Gegensatz dazu vor allem an tiefen Inflationsraten und geringen Steuerbelastungen interessiert und verlangen dehalb die Einschränkung der Staatsausgaben. Die "Gesundschrumpfung" der Wirtschaft verspricht für diese Fraktion eine Bereinigung unrentabler Betriebsstrukturen und eine Senkung der Lohnkosten, mithin also eine Verbesserung ihrer internationalen Konkurrenzfähigkeit. Ihre Hauptforderung aber ist die Abbremsung des Höhenfluges des Schweizerfrankens. Die Multis und die Banken teilen grundsätzlich die Interessen der Exportindustrie, sind im Gegensatz zu dieser jedoch an einem hohen Frankenkurs interessiert, der die Inflation bremst und die Attraktivität des helvetischen Finanzplatzes weiter erhöht: die Banken, weil sie so ihre Geschäfte ausdehnen können, die Multis, weil sie an genügend Kapital bei tiefen Zinsen zur Finanzierung ihrer weltweiten Imperien interessiert sind.

Die Reaktion des Staates auf diesen Interessenkonflikt zwischen den einzelnen Kapitalfraktionen ist aufschlussreich: Um die ersten Wogen etwas zu glätten, wird zunächst - für helvetische Verhältnisse überraschend zügig - die Arbeitslosenversicherung reorganisiert und für obligatorisch erklärt. Es folgen 1975/76 Zuschüsse an die Kosten der Kurzarbeit, die Investitionsprogramme I bis III,[286] die Wohnbauförderung zur Unterstützung der Bauwirtschaft sowie der Investitionsbonus. Der Exportindustrie wird zunächst mit der Reorganisation und Erhöhung der Exportrisikogarantie sowie mit günstigen Exportkrediten unter die Arme gegriffen.[287] Die Kantone und Gemeinden beteiligen sich ebenfalls an diesem Krisenprogramm mit zusätzlichen Investitionsausgaben. Diese imposant erscheinende Liste von Massnahmen darf jedoch nicht darüber

---

[286] Insgesamt macht der Bund mit diesen Programmen rund 3 Mrd.Fr. locker.

[287] *"Die Nationalbank schliesst mit Geschäftsbanken Vereinbarungen ab für die günstigere Diskontierung von Exportkrediten prioritärer* (sic) *Branchen"*. (LINDER 1983: 317).

hinwegtäuschen, dass es sich dabei lediglich um eine alibimässige Inszenierung eines Krisenmanagements zur Beschwichtigung derjenigen Wirtschaftsfraktionen handelt, die von der Krise am stärksten betroffen werden: Die Gegenmassnahmen sind punktuell, unkoordiniert und lediglich symptombekämpfend, ganz abgesehen davon, dass mit den wenigen Milliarden, die da vom Staat grosszügig ausgeschüttet werden, keiner Volkswirtschaft wieder auf die Beine zu helfen ist.[288]

Die wirtschaftlich entscheidenden Massnahmen während und nach der Krise liegen jedoch auf sozialpolitischem und fiskalischem Gebiet: Unter dem Schlagwort "Finanzkrise der öffentlichen Haushalte" wird der Staat ab Mitte der siebziger Jahre erneut auf eine prozyklische Politik festgelegt:[289] Personalstopp bei den Bundesangestellten, Herabsetzung der Bundesbeiträge an die AHV (1975), an die Krankenkassen (1977) und an die Kantone (1975), Verzicht auf den Teuerungsausgleich für das Bundespersonal (1975), Herabsetzung der Brotsubventionen (1978) sowie die Ablehnung des Hochschulförderungsgesetzes (1977) und der 9. AHV-Revision (1978) in Volksabstimmungen sind die ersten Stationen auf dem Weg einer langfristigen Strategie zur "Sanierung" der öffentlichen Finanzen auf Kosten der sozial und politisch schwächsten Teile der Bevölkerung. Ergänzt wird diese Politik der sozialen Sanierung durch zahlreiche "Sparübungen" in den Kantonen und Gemeinden. Auf der Einnahmenseite wird die sogenannte "Eigenwirtschaftlichkeit" von staatlichen Dienstleistungen propagiert, was im Klartext massive Taxerhöhungen im öffentlichen Verkehr, bei den PTT, bei den Elektrizitätswerken etc. bedeutet. Der

---

288 *"In den ersten Rezessionsjahren wurden ohne grosse Konzepte in keynesianischer Tradition Mittel ausgestreut; in einer eigentlichen Ankurbelungseuphorie überbot man sich gegenseitig in Zahl und Umfang der Massnahmen. Der kurzfristige Beschäftigungseffekt wurde beim Entscheid über die Realisierung einer bestimmten Aufgabe zeitweise masslos überbewertet. 'Zufälligerweise' gerade ausführungsreife Projekte in den Schubladen der Amtsstuben kamen meist zum Zuge, ungeachtet ihrer Bedeutung im grösseren Zusammenhang, ihrer Langzeiteffekte wie z.B. Kosten für Betrieb und Unterhalt oder ihrer Wirkungen auf die Erhaltung überdimensionierter oder veralteter Strukturen"* (LINDER/HOTZ/WERDER 1979: 73).

289 *"Von einem Fehlverhalten der öffentlichen Haushalte aus der Sicht stabilisierungspolitischer Erfordernisse im Ausmass der 30er Jahre kann zwar keine Rede sein. Dennoch haben die öffentlichen Finanzen insofern prozyklisch gewirkt, als sie den inflationären Boom vor der Krise anheizten und die Bremsen erst zu ziehen begannen, als die Krise bereits ausgebrochen war"* (EXPERTENGRUPPE WIRTSCHAFTSLAGE 1977: 113).

wiederholte Versuch, die Steuerbelastung mittels der Einführung einer Mehrwertsteuer noch stärker auf die Konsumenten zu überwälzen, wird allerdings in den jeweiligen Volksabstimmungen (1977 und 1979) *"mit aller wünschenswerten Deutlichkeit"* (THUT/BISLIN 1977: 77) vereitelt.[290]

Die heiss umstrittene Frage des Frankenkurses schliesslich wird - wie die reale Kursentwicklung beweist - eindeutig zugunsten der Banken und Multis entschieden.[291] Somit offenbart die Krisenpolitik des Staates die wahren Machtverhältnisse in der Schweiz auf eindeutige Weise: Diejenigen, die ihre Interessen als einzige sowohl in der Hochkonjunktur wie in der Krise fast uneingeschränkt durchsetzen können, sind die Banken und die multinationalen Konzerne.

5.4 Planung - oder der untaugliche Versuch, eine unkontrollierbare Entwicklung in den Griff zu kriegen

Die Umstrukturierung des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses bewirkt eine derartige Zunahme der Komplexität, dass die Verflechtungen und Interdependenzen, insbesondere aber die von dieser Entwicklung produzierten Externalitäten kaum mehr zu überblicken sind. Für den Staat stellt sich hier das grundsätzliche Problem, dass er - gemäss seinem eigenen Selbstver-

---

290 *"Zusammenfassend kann gesagt werden, dass - im Gegensatz zu den meisten Industrieländern, die seit dem Herbst 75 als Hauptinstrumente der Krisenbekämpfung Krediterleichterungen und -verbilligungen, sowie Steuererleichterungen einsetzen, um die Konsumnachfrage zu fördern - die Sparpolitik der Schweiz vor allem den Banken zugute kommt, die auf dem internationalen Kapitalmarkt fette Gewinne einstreichen"* (THUT/BISLIN 1977: 77f).

291 *"Der Bundesrat hatte zumindest anfänglich kein Interesse an einer Senkung des Frankenkurses, da er auch in der Exportindustrie an einer Eliminierung von weniger leistungsfähigen Betrieben interessiert war"* (AUTORENKOLLEKTIV 1976: 182).
Für den ehemaligen Nationalbankpräsident Fritz Leutwiler hingegen sind es besonders *"die politische Stabilität, der soziale Frieden, die Neutralität und die steuerlichen Vorteile (...) die zur Anziehungskraft unseres Landes und unserer Währung beitragen"* (zit. ebd.)

ständnis - diese Entwicklung irgendwie unter Kontrolle halten sollte, oder zumindest den Anschein erwecken muss, dies zu tun. Kommt dazu, dass der Staat - als gesamtgesellschaftliches Teilsystem - mit der ständigen Ausdehnung seiner Aufgabenbereiche selbst zu einem hochkomplexen Gebilde geworden ist, das sogar die selbst produzierten Externalitäten zunehmend aus dem Griff verliert. Das Allheilmittel, das in dieser Situation in allen westlichen Industrienationen propagiert wird, heisst Planung, und zwar möglichst auf allen Ebenen: Mit der Hilfe von Wirtschaftsplanung, Entwicklungsplanung, Raumplanung, Landesplanung, Regionalplanung, Stadtplanung, Stadtentwicklungsplanung, Landschaftsplanung, Siedlungsplanung, Verkehrsplanung, Energieplanung, Gesamtplanung, Richtplanung, Nutzungsplanung, Versorgungs- und Entsorgungsplanung, Rahmenplanung, Detailplanung und wie diese ungezählten Bemühungen um die Steuerung der Zukunft sonst noch benannt werden, soll die offensichtlich unberechenbar gewordene Entwicklung wieder unter Kontrolle gebracht werden. Die Komplexität des ausufernden Planungssystems spiegelt nur die Komplexität der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung und wäre allenfalls mit einer gesamtplanerischen Gesamtplanung auf einer höheren Stufe der Abstraktion noch zu erfassen. Doch selbst ein ausgebauter Planstaat könnte sich der Eigendynamik des kapitalistischen Weltsystems nicht entziehen, die Planung bleibt letztlich immer der mehr oder weniger effiziente Erfüllungsgehilfe einer im Grunde unkontrollierbaren Entwicklung. Da sie aber generell vom Staat betrieben wird, ist sie auf jeden Fall Ausdruck der herrschenden Interessen. Unter dem Regime eines privatkapitalistischen Wirtschaftssystems wird die Planung deshalb in der Regel vor allem zur Koordination bzw. Effizienzsteigerung des Staatsapparates und allenfalls einzelner Bereiche der Wirtschaft eingesetzt. Daneben dient sie - je nach den Machtverhältnissen im Staat - der Umverteilung von staatlich/privatwirtschaftlich produzierten Externalitäten bzw. der Kontrolle von Wachstumsschäden oder aber als reine Alibi-Politik zur Stabilisierung der staatlichen Legitimität.

Nach dieser etwas allgemein gehaltenen Einführung und angesichts der unzweideutigen politisch-ökonomischen Entwicklung der Nachkriegszeit dürfte der Stellenwert der offiziellen Planung in der Schweiz bereits offengelegt sein: Die antilimitationistische helvetische Staatsideologie lässt eine allgemeine Planungsfeindlichkeit entstehen, die weltweit seinesgleichen sucht. Ausser immensen Papierbergen hat die Planung in der Schweiz denn kaum nennenswerte Resultate vorzuweisen.[292]

Auf der zentralstaatlichen Ebene lassen sich erste Ansätze zu einer konzeptionellen Planung bis in die Mitte der sechziger Jahre zurückverfolgen. Nachdem der unkoordinierte und lediglich auf Engpassbeseitigung ausgerichtete Ausbau der staatlichen Dienstleistungen und der Infrastruktur zu ersten massiven Friktionen und Doppelspurigkeiten geführt hat,[293] beginnt die Einsicht in die Notwendigkeit von längerfristigen Konzeptionen langsam Fuss zu fassen. Einer der ersten Bereiche, in denen die Planung Einzug hält, ist bezeichnenderweise das Militär, das 1967 mit der Ausarbeitung der "Gesamtverteidigungskonzeption" beginnt. 1968 gibt der Bundesrat eine Perspektivstudie über die Entwicklung der schweizerischen Volkswirtschaft bis ins Jahr 2000 in Auftrag, deren Ergebnisse zwischen 1969 und 1973 in sieben Bänden erscheinen. Diese voluminösen Studien haben allerdings den grundsätzlichen Nachteil, dass sie die ungehemmte Wirtschaftsentwicklung der fünfziger und sechziger Jahre schlicht bis zur Jahrtausendwende fortschreiben: So gehen die diversen späteren Gesamtkonzeptionen, die sich auf diese Grundlagen abstützen, von der folgenschweren Annahme aus, es gelte bis ins Jahr 2000 die Infrastruktur für eine auf 10 Mio. Menschen anwachsende Wohnbevölkerung zu schaffen. Der Wachstumsoptimismus blüht, der Glaube an die Machbarkeit der Zukunft und die Wirksamkeit von Reformen

---

292 Auch wenn LENDI (1982: 7) sicher zu Recht feststellt: *"Ueber den Erfolg oder den Misserfolg von Planungsmassnahmen lässt sich letztlich nichts aussagen, auch wenn noch so differenzierte Wirkungsanalysen, die wichtige Teilaufschlüsse zu vermitteln vermögen, angesetzt werden, weil die Annahmen, die über die nicht beeinflusste Entwicklung zugrunde gelegt werden, letztlich hypothetischer Art sind."*

293 Das spektakulärste Ereignis dieser Art ist wohl die "Mirage-Affäre", die 1964 platzt: Die Beschaffung von 100 Mirage-Kampfflugzeugen verteuert sich innerhalb von drei Jahren um 576 Mio.Fr., was einen erheblichen Wirbel samt Untersuchungskommission absetzt.

ist - trotz den sichtbar werdenden Wachstumsproblemen - ungebrochen, und die Experten machen sich an die Arbeit. Gesamtplanerische "Richtlinien der Regierungspolitik" werden ab 1967 im Vierjahres-Zyklus aufgestellt, die Finanzplanung (1968) eingeführt, ein "Forschungsbericht des Wissenschaftsrates" (1973) veröffentlicht, die Gesamtverkehrskonzeption (1972) und die Gesamtenergiekonzeption (1974) an die Hand genommen. Doch kaum ist die Planungsmaschinerie so richtig angelaufen, kommt mit der Krise auch schon die Ernüchterung, und ein Grossteil der prächtigen Konzepte und Berichte kann - da sie auf falschen Grundannahmen basieren - zum Altpapier gelegt werden.[294]

Die Errungenschaften der Planokratie werden mit der Krise selbstverständlich nicht einfach über Bord geschmissen, die Gesamtverkehrs- und die Gesamtenergiekonzeption z.B. werden weitergeführt, und zwar immer noch mit massiven - wenn auch etwas modifizierten - Wachstumszielen. Nur die Verkaufsargumente ändern: Statt Wachstumseuphorie regieren jetzt Realpolitik und Sachzwang. Denn die Entwicklung geht weiter.

Neben der Koordination des Staatsapparates und des staatlichen Infrastrukturausbaus liegt der zweite Schwerpunkt helvetischer Planungstätigkeit auf dem Gebiet der Raumordnung. Die grundsätzlichen Interessen der verschiedenen Klassenfraktionen an der Raumplanung sieht BASSAND (1982: 182) folgendermassen:

> *"Ainsi l'Etat fédéral se trouve pris dans le champ de forces triangulaire de la classe populaire, de la bourgeoisie monopoliste et des bourgeoisies non monopolistes. Il fonde son autonomie relative sur cette triple dépendance. Les deux premières sont à la fois alliées et opposées.* Alliées *parce qu'elles sont d'accord sur l'idée de l'aménagement du territoire et qu'effectivement elles soutiennent toutes les deux les plans qui ont été réalisés et la loi votée par les Chambres.* Opposées *parce que pour la* bourgeoisie monopoliste, *l'aménagement du territoire est considéré comme étant uniquement un ensemble de mesures (zonage, coordination de travaux, équipement de zones, protection de l'environnement, etc.) qui devraient*

---

294 *"Die Konzepte der Wachstumsphase, die hoch gesteckten Ansprüche geplanter Politik wurden an verschiedenen Orten deutlich zurückgenommen. Was wieder zählte, war das erfolgreiche Management kurz- bis mittelfristiger Probleme, eine einzelfallweise Bewältigung unmittelbar drängender Fragen. Die Konzeptarbeiten wurden wieder in die Nebenzimmer abgeschoben, man besann sich auf den vermeintlich altbewährten reflektierten Pragmatismus"* (LINDER/HOTZ/WERDER 1979: 76).

permettre de maintenir et/ou d'augmenter la croissance économique sans à-coup. En bref, l'aménagement du territoire est une rationalisation des économies externes, une planification physique qui ne devrait en aucun cas limiter les principes d'une économie libérale. Pour la classe populaire, *l'aménagement du territoire, c'est surtout une politique qui a pour but de corriger les effets du développement inégal. Il ne s'agit donc plus seulement de planification physique, mais d'une action qui, grâce au contrôle de l'utilisation du sol par la collectivité, remédiera aux inégalités qui accompagnent l'urbanisation.*
Quant aux bourgeoisies non monopolistes, qu'elles soient industrielle, commerciale, paysanne ou foncière, le moins qu'on puisse dire c'est qu'elles sont farouchement opposées à l'aménagement du territoire tel qu'il a pris corps ces dix dernières années. Pour ces fractions de la classe dominante dont le rayon d'action est surtout régional, l'espace a une signification économique capitale car l'appropriation de la plus-value se fait autant par la rente foncière que par le profit. Ces fractions affirment clairement que les petites et moyennes entreprises ne pourront pas assumer les coûts inhérents à la mise en place de l'aménagement du territoire."

Nach dieser Analyse der Interessenlagen und vor dem Hintergrund der helvetischen Konkordanzpolitik dürfte das Ergebnis der Bemühungen um eine konsequente Raumplanung in der Schweiz bereits feststehen: Die Inszenierung des helvetischen Raumplanungsdebakels soll deshalb nur noch kurz skizziert werden.

1967 wird das "gesamtwirtschaftliche Entwicklungskonzept für das Berggebiet" in Angriff genommen, mit dessen Hilfe die zunehmenden räumlichen Disparitäten in der Schweiz abgebaut werden sollen. Das Konzept ist im Prinzip schon von Anfang an zum Scheitern verurteilt, denn die für diese Disparitäten verantwortlichen ökonomischen Entwicklungen dürfen bekanntlich nicht eingeschränkt werden. Die einzige Möglichkeit, um dennoch eine - wenigstens ansatzweise - ausgleichende räumliche Entwicklung zu stimulieren, liegt demnach in der (einseitigen!) Förderung der Peripherien.[295] Anfänglich ist noch von einer *"intensivierten gesamtwirtschaftlichen, kulturellen und sozialen Förderung der Gebiete mit erschwerten Existenzbedingungen"*[296] die

---

[295] Eine wirksame Bekämpfung disparitärer räumlicher Strukturen lässt sich ohne einschneidende Beschränkungen der Urbanisierung und damit der wirtschaftlichen Entwicklung der Zentren nicht erreichen (vgl. Kap. 6). Die Entwicklung der Produktivkräfte führt zwangsläufig zu derart ungleichen räumlichen Strukturen, dass eine lediglich auf Förderungsmassnahmen ausgerichtete Regionalpolitik von vornherein als reine Alibi-Politik bezeichnet werden muss, die bestenfalls die allergröbsten Ungleichheiten etwas zu mildern vermag.

[296] Motion Danioth/Brosi vom 23. 6. 1966.

Rede. Nach guteidgenössischer Manier wird diese Perspektive einer umfassenden Regionalpolitik sukzessive eingeschränkt, bis im 1974 endlich verabschiedeten Gesetz nur noch eine "Investitionshilfe für wirtschaftlich bedrohte Regionen" (worunter vor allem das Berggebiet verstanden wird) übrigbleibt. Eine kohärente und umfassende Regionalpolitik findet demnach in der Schweiz nicht statt, der Bund erklärt sich lediglich bereit, die von Abwanderung und chronischen Finanzproblemen am stärksten betroffenen Regionen schlecht und recht im Ausbau der notwendigsten Infrastruktureinrichtungen, wie Erschliessungsstrassen, Kläranlagen etc., zu unterstützen. Dass mit Hilfe dieser staatlichen Gelder (die lediglich in der Form von Krediten gewährt werden!) auch mal ein kleineres Hallenbad finanziert wird, ändert nichts an der eklatanten Ungleichheit, mit der die staatlichen Infrastruktureinrichtungen völlig einseitig auf die urbanen Zentren ausgerichtet werden.

Ein sehr ähnliches Schicksal ist der nationalen Raumplanung beschieden: Im 1969 vom Volk genehmigten Bodenrechtsartikel wird an erster Stelle die private Eigentumsgarantie verfassungsmässig verankert. Zur *"zweckmässigen Nutzung des Bodens und der geordneten Besiedlung des Landes"*[297] wird aber immerhin eine nationale Raumplanung vorgesehen. Zu deren Verwirklichung werden bis 1972 vom ORL-Institut der ETH Zürich die "Landesplanerischen Leitbilder" ausgearbeitet (vgl. Abbildung 13), eine "Chefbeamtenkonferenz" des Bundes wählt ein Jahr später eines davon aus und nennt es sinnigerweise "Raumplanerisches Leitbild CK 73". Das auf dieser Grundlage ausgehandelte Raumplanungsgesetz hat zwar eine dezentrale Siedlungspolitik zum Ziel,[298] doch obwohl erwartungsgemäss ein entsprechendes Instrumentarium fehlt, das ein Erreichen der anvisierten Ziele ermöglichen würde,[299] wird es nach einer massiven Refe-

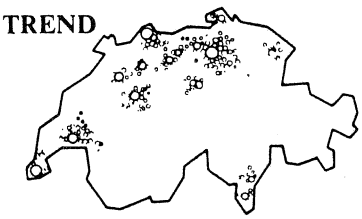
---

[297] Art. 22quater der Bundesverfasssung.

[298] Die Zielsetzung wird in diesem Gesetz mit folgenden wohltönenden Worten umschrieben: *"Die Raumplanung hat die Dezentralisierung der Besiedlung mit regionalen und überregionalen Schwerpunkten zu fördern und die Entwicklung der grossen Städte auf dieses Ziel hinzulenken"* (zit. nach BUERCHER/LINDER 1975: 33).

[299] *"Im Gesetz selbst ergibt sich (...) allerdings eine Diskrepanz, indem Zielsetzung und Zweckbestimmung des Gesetzes mit dem aufgezeigten Instrumentarium der Lenkungsmöglichkeiten*

TREND



Ungelenkte Besiedlung – produktionsorientierte Landwirtschaft – traditionelle und neue Fremdenverkehrsgebiete

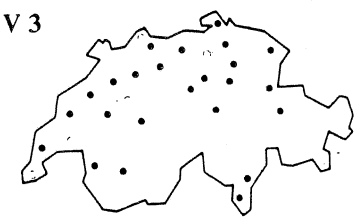
V 1

Besiedlung in zwei Ballungsräumen – Schwergewicht auf Landschaftspflege im Komplementärraum – traditionelle Fremdenverkehrsgebiete

V 2

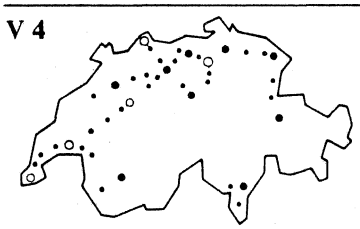
Konzentrierte Trendbesiedlung – produktionsorientierte Landwirtschaft – neue Fremdenverkehrsgebiete

V 3



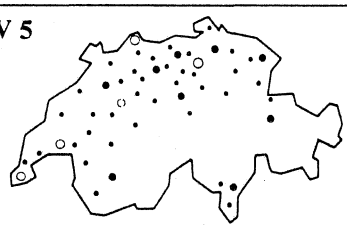
Viele Grossstädte – Schwergewicht auf Landschaftspflege im Komplementärraum – neue Fremdenverkehrsgebiete

V 4



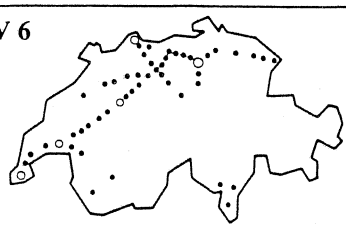
Neue Grossstädte/Mittelstädte in Entwicklungsachsen – Schwergewicht auf Landschaftspflege im Komplementärraum – neue Fremdenverkehrsgebiete

V 5



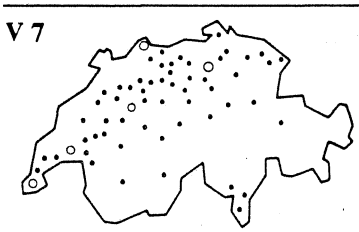
Neue Grossstädte/Mittelstädte dispers – produktionsorientierte Landwirtschaft – traditionelle Fremdenverkehrsgebiete

V 6



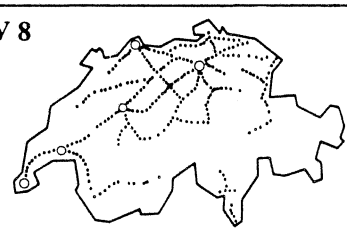
Mittelstädte in Entwicklungsachsen – Schwergewicht auf Landschaftspflege im Komplementärraum – neue Fremdenverkehrsgebiete

V 7



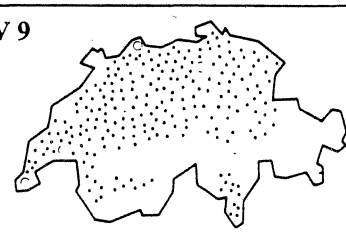
Mittelstädte dispers – produktionsorientierte Landwirtschaft – traditionelle und neue Fremdenverkehrsgebiete

V 8



Kleinstädte in Entwicklungsachsen – produktionsorientierte Landwirtschaft – traditionelle Fremdenverkehrsgebiete

V 9



Kleinstädte dispers – produktionsorientierte Landwirtschaft – traditionelle und neue Fremdenverkehrsgebiete

Abbildung 13: . Raumplanung in der Schweiz: Neun Varianten für ein landesplanerisches Leitbild

In: ROTH 1980: 32

rendumskampagne von Grundeigentümern, Bauwirtschaft, Gewerbe und Bauern 1976 in der Volksabstimmung prompt verworfen. Die Zweitauflage des Raumplanungsgesetzes wird daraufhin so lange verwässert, bis auch die letzten Interessengruppen ihre Referendumsdrohungen zurückziehen, so dass es 1979 in Kraft gesetzt werden kann: Der Raumplanung kommt in der Schweiz nur noch die Aufgabe zu, die real ablaufende, unglenkte räumliche Entwicklung im nachhinein mit dem Stempel staatlicher Legitimation zu versehen.

Es liegt im Wesen der Raumplanung, dass sie nicht nur auf nationaler, sondern auch auf kantonaler, regionaler und lokaler Ebene mit grossem Fleiss betrieben wird. Erste Ansätze einer lokalen Raumplanung reichen bis ins letzte Jahrhundert zurück.[300] Doch wo eine wirksame nationale Raumplanung fehlt, können die kantonalen und lokalen Planer allenfalls noch die Folgen wirtschaftlich/räumlicher Fehlentwicklungen verwalten, beeinflussen oder gar steuern können sie diese aber nicht. Es besteht hier nicht die Möglichkeit, die Geschichte dieser zahlreichen und umfangreichen Planungsbemühungen aufzurollen - obwohl sie gerade im Hinblick auf ein besseres Verständnis der Stadtentwicklung zweifellos höchst aufschlussreich wäre. Ich beschränke mich deshalb auf eine kurze Skizzierung der gegenwärtigen Situation im Kanton Zürich.[301]

Das kantonalzürcherische Planungs- und Baugesetz von 1975 schreibt zum ersten Mal für den Kanton, die Regionen und die Gemeinden eine koordinierte und standardisierte Raumplanung mit gesetzlichen Fristen für deren Verwirklichung vor. Wer von diesem imposanten Planungswerk eine konsistente kantonale Entwicklungspolitik erwartet, kann allerdings nur noch als hoffnungsloser Optimist bezeichnet werden. BRUGGER/HAEBERLING kommen nach einer überaus detaillierten Untersuchung der regionalen Ungleichgewichte im Kanton Zürich zu einer

---

nicht mehr übereinstimmen" (BUERCHER/LINDER 1975: 33).

300 Zu erwähnen ist hier vor allem die Quartierplanung, vgl. Teil III, Kap. 5.4 (HITZ 1989).

301 Ein Abriss der diversen gescheiterten Planungsbemühungen in Stadt und Kanton Zürich zwischen 1945 und 1985 findet sich bei KAMMERER 1986.

beinahe vernichtenden Einschätzung des Stellenwertes der Raumplanung:

> *"Die zürcherischen Gemeinwesen betreiben eine grossflächig wirksame Raumordnungspolitik, ohne sich dabei auf hinreichend aussagekräftige und demokratisch festgelegte Leitvorstellungen stützen zu können. Entgegen verbreiteter Annahme sind es nicht die Richt- und Nutzungsplanungen, die den grossflächigen räumlichen Wandel entscheidend beeinflussen, sondern die rechtlich weitestgehend ungebundenen räumlichen Nebenwirkungen der herkömmlichen Erfüllung öffentlicher Aufgaben. Diese konzeptionslose Raumordnungspolitik verschärft den Attraktivitätsvorsprung der Agglomeration noch, anstatt dem anhaltenden Substanzverlust der peripheren Gebiete entgegenzuwirken, und gefährdet auf diese Weise anerkannte rechtstaatliche, demokratische und föderalistische Strukturprinzipien unseres Gemeinwesens"* (BRUGGER/HAEBERLING 1978: 1031).

Zur Illustration dieser Feststellung möge ein kurzer Blick auf die bisherigen Ergebnisse der Gesamtplanung genügen: Der kantonale Gesamtplan liegt seit einigen Jahren vor. Im wesentlichen schreibt er die wachstumsorientierte Entwicklung der sechziger und siebziger Jahre unhinterfragt in die Zukunft fort und schafft den Rahmen für eine gezielt ungezielte kantonale Wachstumspolitik. Auf der regionalen Stufe läuft die Planungsmaschinerie jedoch bedeutend weniger reibungslos: In fast allen Regionen kommt es um die Festlegung der regionalen Gesamtpläne zu erbitterten Auseinandersetzungen zwischen den Antilimitationisten, die eine möglichst ungehemmte wirtschaftliche Entwicklung ihrer Regionen erreichen wollen, und den Staatsinterventionisten, die der fortschreitenden Umweltzerstörung, Zersiedelung und Verbetonierung einen Riegel vorschieben wollen. In der Stadt Zürich endet dieser Konflikt mit einem Patt zwischen den beiden Fraktionen: Nachdem die bürgerlichen Parteien im Stadtparlament einen expansionsorientierten Gesamtplan durchgeboxt haben, scheitert dieser an dem von der SP lancierten Referendum. Im zweiten Anlauf kann eine ad-hoc-Koalition von SP und LdU im Stadtparlament einen Plan durchsetzen, der die Entwicklung Zürichs - in sehr moderatem Mass - einschränken würde. Im Gegenzug präsentiert die Stadtregierung ihrerseits den - in Richtung einer noch stärkeren Expansion modifizierten - alten Gesamtplan. In der Volksabstimmung werden dann gleich beide Pläne vom hoffnungslos überforderten und mittlerweile "planungsmüden" Stimmvolk abgelehnt. Jetzt legt die Kantonsregierung mittels eines obrigkeitlichen Dekretes einen eigenen

regionalen Gesamtplan fest, der in etwa dem stadträtlichen Gegenvorschlag entspricht. Wem die ganze langwierige und zermürbende Planungsübung letztlich genützt hat, steht ausser Zweifel: Die Entwicklung verläuft in den langen "planungslosen" Jahren entsprechend den Gesetzen des frei monopolisierbaren Bodenmarktes ungehemmt weiter. Und das ist genau der Zustand, an dessen Erhaltung die eigentlichen "Stadtentwickler", die zentralen Wirtschaftsfraktionen, das grösste Interesse haben.

5.5 Die Uebernahme ökonomischer Bereiche durch den Staat

Die Entwicklung der Produktivkräfte führt in der Phase des Monopolkapitalismus zwangsläufig zu einer massiven Ausdehnung der Staatstätigkeit: Der Staat muss erstens - wie bisher - zur Stimulierung der ökonomischen Entwicklung möglichst günstige Rahmenbedingungen schaffen; unter dem Einfluss der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung ist dies jedoch ein immer anspruchsvolleres Unterfangen (vgl. Kap. 5.3). Zweitens kommt dem Staat mit der wachsenden Komplexität der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung die qualitativ neue Aufgabe der Kontrolle und allenfalls Steuerung dieser Entwicklung zu (vgl. Kap. 5.4). Und drittens muss er zur Gewährleistung des reibungslosen Produktions- und Reproduktionsprozesses auch noch diejenigen Aufgaben übernehmen, deren Kosten wegen der grossen Reichweite ihrer Wirkungssphäre nicht mehr vollständig auf die Nutzniesser/Konsumenten überwälzt werden können und/oder die wegen ihrer hohen Investitionskosten und langen Amortisationszeiten nicht mehr von der Privatwirtschaft getragen werden können. Generell werden dem Staat also alle jene Bereiche übertragen, die für die gesamtgesellschaftliche Entwicklung zwar unentbehrlich, für die privaten Unternehmen jedoch unrentabel sind.[302]

---

[302] Vgl. HARTMANN/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986: Kap. 5.4.

Zu den ökonomischen Bereichen des Staates (die oft auch als "staatliche Infrastrukturaufgaben" bzw. "staatliche Investitionen" bezeichnet werden) stellt die vom Bundesrat eingesetzte EXPERTENGRUPPE WIRTSCHAFTSLAGE (1978: 165f) fest:

> *"Die Investitonen in* Sachkapital *in den Bereichen Transport und Kommunikation, Energie- und Wasserversorgung, Lehre und Forschung, im Gesundheitswesen sowie im Umweltschutz (Kläranlagen, Müllverbrennungsanlagen usw.) sind ohne weiteres als Infrastrukturausgaben einzustufen. Die Ausgaben für Kultur, Sport, Freizeit, Verwaltung, Justiz, Polizei sowie für die nationale Verteidigung dagegen können dieser Gruppe nicht ohne Einschränkungen zugeordnet werden. Ihre Eigenschaft als Investitionen, welche langfristig Früchte tragen, indem sie das Wirtschaftswachstum begünstigt, tritt weniger deutlich zu Tage, kann aber doch nicht ganz geleugnet werden (ohne Gerechtigkeit und öffentliche Ordnung ist ein Wirtschaftswachstum ebenfalls nicht denkbar).*[303]
> *Anderseits werden in den nationalen und privatwirtschaftlichen Buchhaltungen die laufenden Personal- und Betriebskosten in den Bereichen Erziehung, Forschung und Gesundheit als Konsumausgaben verbucht. Dies geschieht mit der Begründung, sie entlöhnten Leistungen, welche in der Rechnungsperiode selbst erstellt werden. Dabei steht doch fest, dass ein grosser Teil dieser Ausgaben für das Wachstum günstig oder sogar unentbehrlich ist. Sie haben damit, selbst wenn sie kein materielles Realkapital bereitstellen, sondern* Humankapital *und* 'know-how', *den Charakter von Investitionen und sollten folgerichtig als solche betrachtet werden."*[304]

Umfang und Ausmass der staatlichen Tätigkeit werden nicht nur vom Stand der Produktivkraftentwicklung bestimmt, sondern sind in entscheidendem Masse von den politischen Machtverhältnissen abhängig: Wo die allgemeinen politisch/ökonomischen Rahmenbedingungen für die Privatwirtschaft günstig sind, überlässt sie möglichst wenige Bereiche dem Staatsapparat und behält alle noch irgendwie ökonomisch verwertbaren Tätigkeiten unter eigener Regie. Die korporative Staatsstruktur der Schweiz mit ihrer liberalistischen Staatsideologie eröffnet der privaten Initiative dementsprechend ein sehr weites Tummelfeld. So werden von der Privatwirtschaft sogar jene Aufgaben ganz oder teilweise übernommen, die in anderen westlichen Industrienationen als typisch "staatlich" angesehen werden, wie die Krankenversicherung, die Altersvorsorge (Pensionskassen) oder die Berufsbildung. Weitere Aufgaben werden von halbstaatlichen, privat-

---

[303] Gemäss unserer Theorie sind die letztgenannten Aufgaben grösstenteils dem Bereich der Reproduktion der Produktionsverhältnisse zuzuordnen, vgl. Kap. 3.3.

[304] Hierbei handelt es sich um den Bereich der staatlich organisierten Reproduktion der Arbeitskraft, vgl. ebenfalls Kap. 3.3.

wirtschaftlich organisierten Unternehmen erfüllt, an denen der Staat zwar finanziell beteiligt ist, die aber keiner öffentlichen Kontrolle unterliegen und die ihre Entscheide nach rein unternehmenspolitischen Gesichtspunkten treffen: Dazu gehören unter anderem zahlreiche Elektrizitätswerke (und insbesondere alle AKW's), die NAGRA, die Swissair sowie diverse Kantonalbanken und Privatbahnen. Eine letzte Gruppe bilden diejenigen Betriebe, die zwar vollständig dem Staat gehören, aber eine (mehr oder weniger weitgehende) unternehmerische Selbständigkeit besitzen und die in manchen Fällen wie private Unternehmen agieren.[305] Zu dieser Gruppe gehören u.a. die PTT, die SBB, die SRG, die SUVA, zahlreiche kommunale Verkehrsbetriebe sowie die verbleibenden Kantonalbanken und Elektrizitätswerke.

Tabelle 27: Staatsquote in ausgewählten Industrienationen 1950 und 1977

Nation	Staatsquote in % des Bruttoinlandprodukts		
	1950	1977	Veränderung
Schweiz	**19,3**	**30,4**	**+11,1**
USA	20,0	32,6	+12,6
Oesterreich	21,2	39,8	+18,6
Schweden	23,7	55,6	+22,9
Frankreich	26,7	41,8	+15,1
BR Deutschland	28,3	41,3	+13,0
Grossbritannien	30,2	40,8	+10,6

Quelle: FREY 1981: 37

---

305 Diese Betriebe *"bilden* ausgelagerte Verwaltungsorganisationen, *denen durch die Rechtsform und die teilweise Abkoppelung von politischen Aussenkontrollen eine vermehrte* unternehmerische Selbständigkeit *verliehen ist. Der Grad der Teilautonomie 'parastaatlicher Verwaltung' variiert in den einzelnen Bereichen stark. Doch lässt sich bis zu den siebziger Jahren eine Tendenz feststellen, die Freiheitsgrade der öffentlichen Unternehmensverwaltung zu erhöhen, um ihre Beweglichkeit auf dem Markt (Kommerzialisierung ihrer Leistungen) zu stärken oder um den Einschränkungen des direkt-demokratischen Willensbildungsprozesses durch die 'Flucht ins Privatrecht' zu entgehen"* (LINDER 1983: 352f).

Tabelle 28: Anteil der Staatsbediensteten an der Gesamtbeschäftigung in ausgewählten Industrienationen 1960 und 1978

Nation	Anteil der Staatsbediensteten in %		
	1960	1978	Veränderung
Schweiz	**6,3**	**10,1**	**+ 3,8**
BR Deutschland	8,0	14,5	+ 6,5
Oesterreich	10,8	18,3	+ 7,5
Frankreich	12,3	14,3	+ 2,0
Schweden	12,8	28,8	+16,0
Grossbritannien	14,9	21,3	+ 6,4
USA	15,7	16,7	+ 1,0

Quelle: FREY 1981: 37

Die vergleichsweise geringe Bedeutung des Staates in der Schweiz drückt sich in der tiefsten Staatsquote[306] aller westlichen Industrieländer aus; nicht einmal in der Hochburg des Liberalismus, den USA, ist es gelungen, die staatliche Tätigkeit noch mehr zu begrenzen (vgl. Tabelle 27 auf Seite 178). Die Staatsquote ist allerdings nur ein ungenügendes Mass zur Erfassung der ökonomischen Funktion des Staates, da sie sämtliche staatlichen Ausgaben umfasst. Ein beträchtlicher Teil dieser Ausgaben sind aber reine Transferzahlungen an Organisationen und Private (wie z.B. Subventionen, Sozialversicherungsleistungen, Defizitgarantien, Entwicklungshilfe etc.), die nicht direkt mit der ökonomischen Tätigkeit des Staates verbunden sind. Dazu kommt, dass nur die monetären Aspekte berücksichtigt werden und alle staatlichen Leistungen, die sich nicht unmittelbar in Ausgaben niederschlagen, unter den Tisch fallen.[307] Eine bessere Annäherung an die ökonomische Funktion des Staates bietet der Vergleich der Staatsbediensteten mit der

---

306 Die Staatsquote setzt die gesamten Staatsausgaben in Relation zum nationalen Bruttosozialprodukt bzw. (je nach Definition) zum Bruttoinlandprodukt.

307 Ein weiteres Problem ist die Tatsache, dass es bis heute keine allgemein gültige Definition der Staatsquote gibt: Je nachdem, wie weit der "Staat" gefasst wird, erreicht die Staatsquote der Schweiz Ende der siebziger Jahre Werte zwischen 27% und 39% (vgl. BfS 1982: 565).

Gesamtbeschäftigung (vgl. Tabelle 28).[308] Bei diesem Mass kommt die korporative Staatsstruktur der Schweiz noch krasser zum Ausdruck als bei der Staatsquote.

Tabelle 29: Die Entwicklung der Staatstätigkeit in der Schweiz 1951 - 1980

Durchschnitte der Fünfjahres-Perioden	Staatsanteil an der Gesamtendnachfrage	Staatsanteil an der Wertschöpfung	Staatsquote
1951-55	9,2	6,2	18,3
1956-60	8,9	6,1	17,4
1961-65	10,3	6,6	18,9
1966-70	10,9	7,2	21,2
1971-75	12,0	8,8	24,1
1976-80	12,1	10,6	27,3
Jahreswerte			
1972	11,9	8,0	23,1
1973	11,9	8,5	23,8
1974	11,7	8,2	24,5
1975	12,9	10,0	26,3
1976	13,1	10,6	28,3
1977	12,3	10,6	27,6
1978	12,2	10,6	27,2
1979	11,9	10,6	27,1
1980	11,2	10,6	26,4

Quelle: BfS 1982: 566

Trotz Korporatismus und Liberalismus kann sich auch die Schweiz dem allgemeinen Trend zur zunehmenden Ausweitung der Staatstätigkeit nicht entziehen, wie Tabelle 29 belegt.[309] Aus

[308] In dieser Aufstellung sind die Angestellten in denjenigen öffentlichen Unternehmen, die ihre Produkte marktmässig anbieten, nicht enthalten (vgl. FREY 1981: 37).

[309] Anmerkungen zu Tabelle 29:
Die Zahlen dieser Tabelle beziehen sich nicht auf den ganzen öffentlichen Sektor, da die Sozialversicherungen und die öffentlichen Unternehmen ausgeklammert werden.
Gesamtendnachfrage: *"Die Gesamtendnachfrage setzt sich aus dem Konsum der privaten Haushalte, des Staates und der Sozialversicherungen, aus den Brutto-Investitionen und aus der Auslandsnachfrage (Exporte) zusammen. Die Endnachfrage des Staates umfasst den Staatskonsum und die Nachfrage nach Investitionsgütern (Bauten und Ausrüstungen)"* (BfS 1982: 565).

allen drei in dieser Tabelle verwendeten Indikatoren lässt sich die gleiche Entwicklung der Staatstätigkeit herauslesen:[310] Nach einem leichten Rückgang der Staatstätigkeit zu Beginn der fünfziger Jahre, der sich noch auf die letzte Phase der Umstellung von der Kriegs- auf die Wachstumswirtschaft der Nachkriegszeit zurückführen lässt (vgl. Kap. 5.3), zeigen die staatlichen Aktivitäten bis 1976 ein unaufhaltsames und massives anteilmässiges Wachstum, d.h. sie dehnen sich sehr viel stärker aus als die Gesamtheit der Privatwirtschaft. Erst mit dem Einbruch der Krise werden sie im Sinne einer pro-zyklischen Politik unter der Ideologie von "mehr Freiheit, weniger Staat" durch die stärksten Wirtschaftsfraktionen zurückgebunden (vgl. Kap. 5.3).

Bereits aus dieser kurzen Charakterisierung lässt sich der enorme Einfluss ablesen, den der Staat auf die ökonomisch/räumliche Entwicklung auch in der Schweiz ausübt. An der Uebernahme ökonomischer Bereiche bzw. am Ausbau der öffentlichen Infrastruktur sind alle staatlichen Ebenen, der Zentralstaat wie die Kantone und Gemeinden, gleichermassen beteiligt. Im Interesse einer übersichtlichen Darstellung wird hier darauf verzichtet, die Beiträge der einzelnen staatlichen Subsysteme auseinanderzudividieren. Die Entwicklung der einzelnen Bereiche staatlicher Aktivität wird in Abbildung 14 dargestellt.

Eine zentrale staatliche Infrastrukturaufgabe ist der Ausbau des Verkehrssystems, wobei in der Schweiz das Schwergewicht bis heute auf dem Privatverkehr liegt. Aufgrund des 1958 vom Stimmvolk akzeptierten Verfassungsartikels, der dem Bund die Kompetenz zur Erstellung von Nationalstrassen überträgt, wird das dichtmaschigste Autobahnnetz des Kontinentes konzipiert,

---

Die (Brutto-)Wertschöpfung in dieser Statistik entspricht dem Bruttoinlandprodukt zu Marktpreisen. Die Wertschöpfung des Staates besteht aus Personalaufwand und Abschreibungen (vgl. ebd.).
Die vom BfS ausgewiesene Staatsquote deckt sich aufgrund der unterschiedlichen Definitionen nicht mit der von FREY berechneten in Tabelle 27 auf Seite 178.

310 *"Obschon aus allen Indikatoren dieselben Schlussfolgerungen bezüglich der allgemeinen Entwicklung der Staatstätigkeit gezogen werden können, spricht jede dieser Relationen den Staat unter einem verschiedenen Gesichtspunkt an. Beim ersten Indikator kommt der Staat als Nachfrager zum Vorschein, beim zweiten als Teilnehmer am wirtschaftlichen Produktionsprozess, (...) und in die 'Staatsquote' schliesslich schleicht sich u.a. die Umverteilungsfunktion des Staates ein"* (BfS 1982: 566).

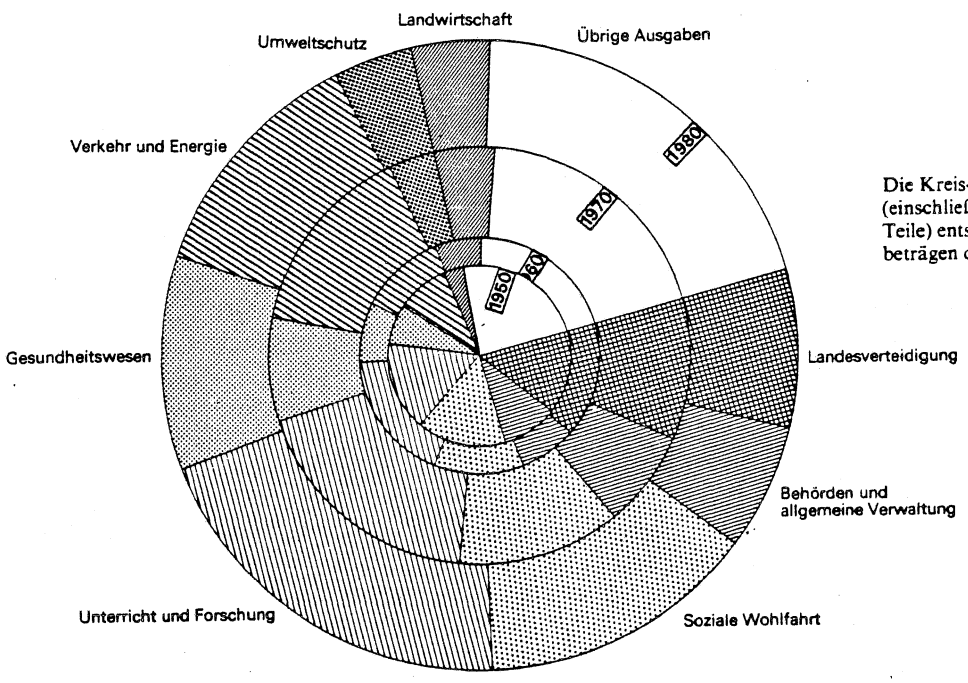


Abbildung 14: Entwicklung der staatlichen Ausgaben (ohne öffentliche Unternehmen) 1950 - 1980

In: GILG/HABLUETZEL 1983: 230

dessen Realisierung im Verlaufe der sechziger Jahre allmählich in Schwung kommt: 1964 kann das erste grössere Teilstück (Lausanne - Genf) den anschwellenden Automassen übergeben werden. Doch der staatliche Strassenbau ist gegenüber der unerwartet raschen Ausbreitung der Massenmotorisierung bereits in Rückstand geraten und muss in den folgenden Jahren massiv verstärkt werden. Die Aufwendungen allein für den Nationalstrassenbau steigen zwischen 1965 und

1972 von 650 Mio.Fr. auf 1,2 Mrd.Fr. pro Jahr. Die Kantone und Gemeinden beteiligen sich ebenfalls an diesem gigantischen Ausbau des Strassennetzes, der Kanton Zürich baut sogar ein eigenes, kantonales Autobahnnetz auf. In der ganzen Nachkriegszeit erfolgt die staatliche Strassenbaupolitik rein bedarfsorientiert, die Planung neuer Verkehrsprojekte stützt sich allein auf die Extrapolation des bisherigen Verkehrsaufkommens, auf der Grundlage des einfachen logischen Kurzschlusses, dass der Staat für die wachsenden Automassen auch immer mehr Strassen bereitzustellen habe.

Demgegenüber wird der öffentliche Verkehr zunächst krass vernachlässigt. Da das nationale Eisenbahnnetz und die kommunalen Verkehrsbetriebe bereits lange vor dem Zweiten Weltkrieg grosszügig ausgebaut worden sind, scheinen sich anfänglich keine grösseren Neuinvestitionen aufzudrängen, und die öffentliche Hand begnügt sich mit der Deckung der jährlich wachsenden Defizite. Die Folgen dieser - einmal mehr - kurzsichtigen Politik sind längst unübersehbar und allgegenwärtig und sollen hier nicht weiter diskutiert werden. Nachdem sich der Vollausbau des Strassennetzes heute allmählich seiner Vollendung nähert, entdecken die staatlichen Wirtschaftsförderer plötzlich wieder die ungeahnten Entwicklungspotentiale, die im bisher so schmählich vernachlässigten öffentlichen Verkehr schlummern. Mit der "Flughafenlinie" von Zürich nach Kloten wird anfangs der achtziger Jahre erstmals seit Jahrzehnten wieder eine grössere Eisenbahnstrecke eröffnet, und während Mammutprojekte wie die "Bahn 2000" oder die Alpentransversale noch in der Planungs- bzw. Projektierungsphase stecken, kann 1990 bereits die neue Zürcher S-Bahn eingeweiht werden.

Ein zweiter, bedeutender staatlicher Infrastrukturbereich ist die Stromproduktion, wie die überall im Lande verstreuten Stauseen und AKW's plastisch vor Augen führen. Der hohe Anteil der Energieproduktion an den staatlichen Ausgaben kommt in der Staatsrechnung allerdings nur ungenügend zum Ausdruck, da die privatwirtschaftlich organisierten, parastaatlichen Elektrizitätsgesellschaften ihre Kosten via Strompreis direkt auf die Konsumenten überwälzen können.

Den Technologiesprung ins Atomzeitalter konnten sie finanziell über die Gründung von Bau- und Beteiligungsgesellschaften, die Ausgabe von Anleihen sowie mit Hilfe von privatem Industrie- und Bankkapital selbst bewältigen.[311]

Die grössten Zuwachsraten haben trotz der imposanten Betonmonster, die auf Schritt und Tritt die Landschaft verschandeln, allerdings nicht der Verkehrs- und Energiesektor, sondern das Gesundheits- und das Bildungswesen vorzuweisen. Verantwortlich für die eigentliche Kostenexplosion in diesen beiden Bereichen sind einerseits die stark gesteigerten Ansprüche an die Qualität der medizinischen Versorgung und der Ausbildung: Gerade für die hochspezialisierte Schweizer "headquarter economy", die in besonderem Mass von hochqualifizierten und leistungsfähigen Arbeitskräften abhängig ist, wird die Verbesserung der allgemeinen Reproduktionsbedingungen der Arbeitskraft zu einer zentralen Grundlage der internationalen Konkurrenzfähigkeit. Auf der anderen Seite erfordert das starke Bevölkerungswachstum der fünfziger und sechziger Jahre immer grössere Kapazitäten und beschleunigt die quantitative Ausdehnung des Gesundheits- und Bildungssektors. In starkem Masse kostensteigernd wirkt aber auch deren spezifische interne Kostenstruktur mit ihrem überproportional hohen Lohnanteil, der nur sehr begrenzt durch Rationalisierungsmassnahmen gesenkt werden kann (vgl. auch Kap. 3.3).

Der überraschend hohe Anteil der "Umweltschutz"-Ausgaben darf nicht über die marginale Bedeutung hinwegtäuschen, die dieser Bereich auch heute noch einnimmt: Er ist vor allem auf das Milliardengeschäft der Kläranlagen sowie der Kehrichtverbrennungsanlagen zurückzuführen.[312]

---

311 *"Um den Anteil der Kernenergie auf den international gesehen hohen Anteil von 20 Prozent zu bringen, haben diese parastaatlichen Unternehmen eine ähnlich hohe Finanzsumme wie der Nationalstrassenbau (etwa 1 Mrd. pro Jahr) aufgebracht und umgesetzt. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Elektroenergiewirtschaft ersieht man auch daraus, dass sie seit 1950 im Schnitt etwa einen Fünftel des Volumens öffentlicher Anleihens- und Aktienemissionen beansprucht"* (LINDER 1983: 353).

312 Nachdem Ende der sechziger Jahre ein Grossteil der Schweizer Seen kurz vor dem Kollaps stehen, werden die Gemeinden mit der Revision des Gewässerschutzgesetzes von 1971 verpflichtet, sämtliche Abwässer innert nützlicher Frist an eine Kläranlage anzuschliessen.

Abschliessend ist festzuhalten, dass der Staat nach einer ersten Phase der Zurückhaltung und Lethargie in den fünfziger Jahren, einen zwar unkoordinierten, aber nichtsdestoweniger zielstrebigen Ausbau der öffentlichen Infrastruktur betreibt, der zu einer zentralen Grundlage für die ökonomische Entwicklung der Schweiz wird. Die räumlichen Implikationen dieses Ausbaus sind gravierend, denn die staatlichen Investitionen werden - trotz gewisser Konzessionen an die föderalistische Staatsstruktur - in der überwiegenden Mehrheit auf die wirtschaftlichen Zentren ausgerichtet und bilden eine wesentliche Voraussetzung für die fortschreitende Urbanisierung der Schweiz. Am stärksten "profitiert" davon das wichtigste ökonomische Zentrum - Zürich. Welchen Einfluss die äusserst ungleiche räumliche Verteilung dieser Infrastrukturinvestitionen auf die räumliche Entwicklung der Schweiz ausüben, wird u.a. in den folgenden beiden Kapiteln dargelegt.

Kapitel 6
DIE AUSDIFFERENZIERUNG DER RAEUMLICHEN ARBEITSTEILUNG

6.1 Weltwirtschaft und Urbanisierung - eine theoretische Skizze

Die Entwicklung des kapitalistischen Weltsystems manifestiert sich in einer entsprechenden Entwicklung des Raumes. In unserem theoretischen Rahmen zur Analyse der Stadtentwicklung[313] postulieren wir, dass der gegenwärtig zu beobachtende weltweite Urbanisierungsprozess den räumlichen Ausdruck der vorherrschenden, monopolkapitalistischen Produktionsweise darstellt (vgl. auch Einleitung, Thesen 1 und 2). Es stellt sich demnach die Frage, wie sich die bisher herauskristallisierten Tendenzen der Produktivkraftentwicklung bzw. der Produktionsverhältnisse konkret auf den Urbanisierungsprozess in der Schweiz ausgewirkt haben.

Diese Frage ist allerdings nicht einfach zu beantworten. Wir sind hier mit dem generellen Problem konfrontiert, aus abstrakten politisch-ökonomischen Prozessen die entsprechende räumlich-konkrete Entwicklung abzuleiten, es geht gewissermassen um die Transformation des Raumes durch die Oekonomie. Dieser äusserst komplexe Prozess lässt sich im Prinzip nur mittels einer mehrstufigen Analyse erfassen, die auf allen involvierten Raumdimensionen ansetzt. Ich werde mich in diesem Kapitel jedoch gezwungenermassen auf die übergreifende, "nationale" Raumdimension beschränken müssen.

Ein weiteres, für die vorliegende Arbeit geradezu konstituierendes Problem ist der Urbanisierungsprozess selbst. Bis heute ist es nicht gelungen, ein befriedigendes theoretisches Konzept zur Analyse des vielschichtigen Phänomens der Urbanisierung (bzw. der Stadtentwicklung in

---

313 Vgl. HARTMANN/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986: Kap. 5.

monopolkapitalistischen Gesellschaftsformationen) zu formulieren. In der theoretischen Fundierung der vorliegenden Studie (HARTMANN/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986) haben wir uns eingehend mit diesem Problemfeld auseinandergesetzt. Es kann hier deshalb nicht darum gehen, eine neue Theorie der Urbanisierung zu entwerfen, sondern es sollen lediglich einige empirische Präzisierungen zu dem von uns entwickelten theoretischen Rahmen präsentiert werden. Zur besseren Verständlichkeit des Argumentationsganges soll der Zusammenhang zwischen Weltwirtschaft und Urbanisierung zunächst auf einer allgemeinen Ebene aus der bisher analysierten Entwicklung des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses abgeleitet werden. Der Frage nach der empirischen Evidenz dieser theoretischen Argumentation wird in den folgenden Abschnitten nachgegangen.

Die Entwicklung des kapitalistischen Weltsystems ist seit dem Zweiten Weltkrieg durch eine weitere Zunahme der Kapitalkonzentration und eine grundlegende Umstrukturierung des Produktionsprozesses gekennzeichnet: Auf der einen Seite bewirkt die Technisierung, Automatisierung und Rationalisierung des Produktionsprozesses eine ungeheure Steigerung der Produktivität. Die industrielle Produktion materieller Güter wird in immer grösseren Produktionseinheiten zusammengefasst und benötigt einen immer geringeren Anteil an der gesamtgesellschaftlichen Arbeit. Auf der anderen Seite bewirkt die zunehmende Ausweitung kapitalistischer Produktion, dass der gesamtgesellschaftliche Produktionsprozess in immer stärkerem Masse in einzelne Teilbereiche aufgespalten wird, was sich in der Ausdifferenzierung einer immer komplexeren Arbeitsteilung manifestiert. Zunächst bedeutet dieser Prozess die organisatorische und materielle Ausgliederung eines zunehmend grösseren Bereiches von dispositiven, gestaltenden und leitenden Aktivitäten aus der eigentlichen Produktion. Im weiteren erfordert die zunehmende Komplexität des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses aber auch eine gewaltige Ausdehnung derjenigen Bereiche, die nicht in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der eigentlichen Produktion materieller Güter stehen: der Distribution, des Finanz-

systems sowie der Reproduktion der Arbeitskraft und der Gesellschaft. Es stellt sich jetzt die Frage, in welcher Weise diese Umstrukturierung des Produktionsprozesses die räumliche Organisation des kapitalistischen Weltsystems verändert und welche räumliche - nationale wie internationale - Arbeitsteilung sich daraus ergibt.

Die Umstrukturierung des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses bringt nicht automatisch auch eine andere räumliche Organisation der gesamtgesellschaftlichen Arbeit mit sich. Als notwendige Bedingung für die Ausdifferenzierung einer neuen Stufe der räumlichen Arbeitsteilung müssen zunächst die räumlichen Austausch- und Kommunikationsbeziehungen zwischen den einzelnen Produktionsstufen sichergestellt sein. Mit der Vereinheitlichung der internationalen Handelsbeziehungen, der weltweiten Oeffnung der Märkte und dem globalen Ausbau des Verkehrs- und Kommunikationssystems sind diese allgemeinen Produktionsbedingungen während der sechziger und siebziger Jahre weltweit in einem dramatischen Ausmass verbessert worden. Dadurch haben sich die räumlichen Bedingungen für den Produktionsprozess grundlegend verändert: Die Transport- und Energiekosten als bislang zentrale Kalkulationsgrössen bei der Standortwahl eines Betriebes nehmen heute in den meisten Fällen nur noch einen untergeordneten Stellenwert ein. Demgegenüber haben andere, für die jeweiligen Produktionsbereiche spezifische Produktions- und Reproduktionsbedingungen eine ausschlaggebende Bedeutung erlangt.

Für die zunehmend standardisierte und automatisierte Produktion werden die spezifischen Anforderungen weitgehend raumunabhängig: Die tendenzielle Gleichförmigkeit des Raumes in bezug auf die grundlegende Ausstattung mit der erforderlichen Infrastruktur und die Verfügbarkeit der benötigten Arbeitskräfte machen die Standortentscheide von meist kurzfristigen Veränderungen des Lohnniveaus, sowie der politischen, fiskalischen, gesetzlichen und konjunkturellen Verhältnisse abhängig. Je nachdem erscheinen Produktionsstandorte im Trikont, in den Peripherien der Industrienationen, in den Agglomerationsgürteln oder gar den Hinterhöfen der Metropolen günstiger. Die in immer kürzeren Wellen verlaufenden Innovationsschübe und die

daraus resultierenden kurzfristigen Amortisationszeiten für produktive Investitionen lassen selbst grossräumige Unternehmensverlagerungen an die gerade "günstigsten" Standorte als rentabel erscheinen: Der weltweiten Mobilität der Fertigungsbetriebe sind kaum mehr Grenzen gesetzt.

Von grundsätzlich anderen Produktionsbedingungen sind demgegenüber die Steuerung und Organisation des Produktionsprozesses abhängig. Diese Tätigkeiten verlangen einerseits günstige nationale Rahmenbedingungen, zu denen vor allem stabile politisch/gesellschaftliche Verhältnisse, grosszügige Steuervorteile, eine liberale Wirtschaftspolitik sowie ein leistungsfähiges nationales Finanzsystem zählen. Anderseits sind insbesondere eine differenzierte Infrastruktur und die Verfügbarkeit von hochqualifizierten Arbeitskräften die zentralen standortabhängigen Bedingungen. Doch wo können erstklassige (d.h. schnelle und zuverlässige) Verkehrs- und Kommunikationsverbindungen, eine breite Palette spezialisierter Dienstleistungen sowie eine grosse Zahl hochqualifizierter Arbeitskräfte gleichzeitig angeboten werden? Ganz allgemein finden sich die hochwertigsten Produktions- bzw. Reproduktionsbedingungen in den urbanen Zentren, und am attraktivsten sind diesbezüglich die internationalen Metropolen. Dementsprechend konzentrieren sich die hochqualifizierten dispositiven Aktivitäten, die Leitungssitze und Steuerungszentralen der Konzerne vorzugsweise in den attraktivsten bzw. "internationalsten" Metropolen.

In noch ausgeprägterem Masse ist das Finanzsystem auf die Produktions- und Reproduktionsbedingungen der urbanen Zentren angewiesen. Im Gegensatz zur in der Schweiz ursprünglich dezentral organisierten Industrie weisen die Banken und Versicherungen seit jeher eine ausgeprägte Konzentration in den Cities der urbanen Zentren auf.[314] Die zunehmende Kapitalkonzentration und die damit verbundene enorme Ausdehnung ihres Macht- und Geschäftsbereiches bedeuten aber, dass sich der Umfang der zentral gelegenen Aktivitäten des Finanzsystems massiv vergrössert.

---

[314] So ist die zentrale Geschäftslage Zürichs, die Bahnhofstrasse, seit ihrer Erbauung in den siebziger Jahren des letzten Jahrhunderts von Bankenpalästen gesäumt.

Die hier skizzierte Analyse zeigt, dass sich im Verlauf der letzten zwanzig Jahre für die Standortwahl von Unternehmen zwei grundsätzlich verschiedene Anforderungsprofile herauskristallisiert haben: Auf der einen Seite steht die eigentliche Produktion bzw. Fertigung materieller Güter, deren Bedingungen zunehmend raumunabhängig werden. Auf der anderen Seite steht das Ensemble der hochqualifizierten und mit Machtbefugnissen ausgestatteten Tätigkeiten, die zunehmend auf eine hochwertige, vielseitige und leistungsfähige urbane Infrastruktur angewiesen sind. Unter der Regie von multinationalen Konzernen und Banken ist die Weltwirtschaft zu einem hochkomplexen arbeitsteiligen System ausgebaut worden, das sich durch eine zunehmende Auslagerung der standardisierten Produktion in kostengünstige periphere Standorte und eine Konzentration entscheidender ökonomischer Aktivitäten in wenigen internationalen Metropolen des Nordens auszeichnen.

Die Schweiz hat von dieser Entwicklung in überduchschnittlichem Ausmass profitiert. Obwohl die spezialisierte und qualitativ anspruchsvolle Industrieproduktion seit der Krise der siebziger Jahre massiv redimensioniert werden musste, konnte dieser Verlust durch den massiven Ausbau des Finanzsystems und weiterer hochqualifizierter "tertiärer" Produktionsbereiche mehr als kompensiert werden. Begünstigt durch aussergewöhnlich stabile politisch/soziale Verhältnisse und eine liberale Wirtschaftspolitik konnte sich im Verlauf der siebziger und achtziger Jahre in der Schweiz eine eigentliche "headquarter economy" installieren. Im Rahmen der Weltwirtschaft erfüllt die helvetische Oekonomie heute vor allem eine wichtige Funktion im Bereich der Lenkung/Kontrolle der globalen Finanzkreisläufe und der Steuerung/Organisation des multinationalen Produktionsprozesses.

Die Umstrukturierung des helvetischen Produktions- und Finanzsystems - bzw. der Wandel vom hochspezialisierten "Werkplatz" zur hochqualifizierten "headquarter economy" - bleibt seinerseits nicht ohne weitreichende Auswirkungen auf die räumliche Arbeitsteilung innerhalb der Schweiz: Die gerade in der Schweiz ausgesprochen dezentral lokalisierte industrielle Produktion

wird ins Ausland verlagert bzw. rationalisiert, während die auf zentrale Standorte angewiesenen ökonomischen Aktivitäten massiv ausgebaut und zugleich räumlich konzentriert werden. Eng damit verbunden erfährt auch der Reproduktionsbereich eine gewaltige quantitative Ausdehnung. Da gerade die "hochwertigen" Reproduktionsaktivitäten vordringlich für die hochqualifizierten Arbeitskräfte bestimmt sind (vgl. Kap. 3.3), werden sie in erster Linie ebenfalls an den Standorten der hochzentralen ökonomischen Tätigkeiten konzentriert.

Damit sind die Leitlinien der räumlichen Entwicklung der helvetischen Wirtschaftsstruktur abgesteckt: Der ökonomische Umstruktierungsprozess hat in der Schweiz zu einer höchst ungleichen regionalen Entwicklung geführt, die generell durch eine Entwertung der peripheren und eine Aufwertung der zentralen Standorte gekennzeichnet ist. Dieser Prozess wird damit zur dominierenden ökonomischen Determinante der Urbanisierung.

6.2 Einige Bemerkungen zur Klärung einer allgemeinen Begriffsverwirrung

Die zunehmende Komplexität des globalen Urbanisierungsprozesses hat in der Wissenschaft eine zunehmende Verwirrung bezüglich der grundlegenden Terminologie zur Analyse der räumlichen Dimensionen dieses Urbanisierungsprozesses gestiftet. In vielen theoretischen wie empirischen Studien wird auch heute noch der Begriff "Stadt" (bzw. "Grossstadt") als - gewissermassen universelle - Chiffre für alle dauerhaften räumlichen Zusammenballungen von Menschen verwendet, die eine bestimmte bevölkerungsmässige Grösse überschritten haben.[315] Diese Verwendung des Begriffes "Stadt" zeugt jedoch von einer ahistorischen Betrachtungsweise, die sich theore-

---

[315] So gelten in der Schweiz - gemäss offizieller Definition - alle Gemeinden mit mehr als 10'000 Einwohnern als "Städte".

tisch als unhaltbar erwiesen hat.[316] Wir sprechen deshalb in unseren theoretisch/empirischen Texten zur Stadtentwicklung in monopolkapitalistischen Gesellschaftsformationen ausschliesslich von urbanen Gebieten bzw. urbanen Zonen (vgl. Kap. 7.1). Dies soll der Tatsache Rechnung tragen, dass die Urbanisierung als universeller Prozess verstanden werden muss, der sich im Prinzip jeder präzisen räumlichen Abgrenzung zunehmend entzieht. Der Begriff "Stadt" hat in diesem Zusammenhang nur noch eine ideologische Funktion zur Verschleierung dieses weltweit wirksamen Urbanisierungsprozesses (vgl. Einleitung, These 4).

Da die Urbanisierung jedoch einen räumlich wirksamen Prozess bezeichnet, stellt sich für jede empirische Analyse ein gravierendes terminologisches bzw. analytisches Abgrenzungsproblem ein. In der vorliegenden Arbeit kann ich dieses Problem nicht befriedigend angehen, bin ich doch auf sekundärstatistische Daten angewiesen, die nach sehr unterschiedlichen Kriterien und Definitionen erhoben worden sind. Dennoch möchte ich den - zugegebenermassen etwas hilflosen - Versuch unternehmen, die zahlreichen "Stadt"-Begriffe auf vier analytische Dimensionen zu reduzieren: urbane Gebiete, urbane Zonen, urbane Zentren, Metropolen.

Unter der Kategorie "urbane Gebiete" werden hier generell alle Gebiete subsumiert, die vom Urbanisierungsprozess erfasst worden sind.[317] Eine "Urbane Zone" ist demgegenüber eine Zusammenballung von urbanen Gebieten in einem übergreifenden Einzugsgebiet (vgl. Kap. 7.1). "Urbane Zentren" soll als Begriff für alle "wichtigen" bzw. "grossen" politisch/ökonomischen Zentren der urbanen Zonen stehen, d.h. für diejenigen Gebilde, die gemeinhin als "Grossstädte", "Agglomerationen" oder "Ballungsräume" bezeichnet werden. "Metropolen" dagegen nenne ich diejenigen urbanen Zentren, die eine spezifische, zentrale Funktion/Bedeutung für die Weltwirtschaft einnehmen. Diese Definition ist explizit nicht an eine bestimmte Grösse (sei das Einwohnerzahl, Arbeitsplatzkonzentration oder Flächenausdehnung) gebunden. So soll gerade in

---

316 Vgl. dazu HARTMANN/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986, insbesondere Kap. 1, 4 und 5.

317 Dies ist zwar eine ziemlich schwammige Definition, doch werden erst weitere theoretisch/empirische Arbeiten diesbezüglich mehr Klarheit verschaffen.

Kapitel 7 belegt werden, dass Zürich aufgrund seiner weltwirtschaftlichen Funktion zu einer Metropole geworden ist, obwohl es (im internationalen Vergleich) ein eher kleines urbanes Zentrum darstellt.

In der Regionalstatistik werden allerdings Raumeinheiten nach Kriterien abgegrenzt, die mit diesen drei analytischen Kategorien nur teilweise übereinstimmen: So verwendet beispielsweise das Bundesamt für Statistik den Begriff "Agglomeration" für diejenigen urbanen Gebiete, die sich aus einer "Kernstadt" und mindestens einer "Vorortsgemeinde" zusammensetzen.[318] Der im Prinzip synonyme Terminus "Ballungszentren" hingegen steht (bei HOTZ-HART/WUERTH 1985 u.a.) als Bezeichnung für die urbanen Zentren der Schweiz, und zwar ausschliesslich für die fünf grössten (Zürich, Basel, Genf, Bern und Lausanne). Auf die Frage, ob sich die schweizerische Zentrenhierarchie tatsächlich auf diese fünf urbanen Zentren reduzieren lässt, kann hier nicht weiter eingegangen werden. In der Praxis hat sich diese Eingrenzung zweifellos als sinnvoll erwiesen (vgl. auch Kap. 7.2).

Eine noch weitergehende Differenzierung ist im Rahmen des Nationalfondsprojektes *'Regionalprobleme der Schweiz'* durch SCHULER/NEF entwickelt worden *('Räumliche Typologie des schweizerischen Zentren-Peripherien-Musters'*, 1983). Das Ergebnis ist eine Raumtypologie, die heute in den schweizerischen Regionalwissenschaften allgemein Verwendung findet. Diese Typologie basiert auf einer Diskriminanz-Analyse von 22 v.a. demographischen und wirtschaftsstrukturellen Variablen, deren Auswahl allerdings nicht aus einem (regionalwissenschaftlichen) Wunschkatalog getroffen wurde, sondern eher einer Notlösung entspricht. So konnten beispielsweise nur einige wenige Entwicklungsdaten berücksichtigt werden, die sich zudem nur auf den Zeitraum von 1970 bis 1980 beziehen.[319] Die Raumtypologie spiegelt deshalb lediglich

---

[318] Vgl. SCHULER 1984.

[319] *"Konzeptionell bietet es nur wenig Schwierigkeiten, einen 'Wunschkatalog' von jenen Strömungsdaten zu erstellen, die über Zentren-Zentren und Zentren-Peripherien-Beziehungen eine direkte Interpretation erlauben. Leider ist der Grossteil der so verlangten Datensätze schlichtweg nicht verfügbar. Räumliche Strömungsdaten, insbesondere auch für dyna-*

Tabelle 30: Raumtypologie für die Schweiz nach SCHULER/NEF

Abkürzung	Bezeichnung	
GSZ	Grossstadtzentren	(GSZ, WUG und
WUG	Wohnumland der Grossstadtzentren	AUG zusammen:
AUG	Arbeitsplatzumland der Grossstadtzentren	"urbane Zentren")
TMZ	tertiäre Mittelzentren	
IMZ	industrielle Mittelzentren	
IKZ	industrielle Kleinzentren	
IP	industrielle Peripherie	
TKZ	tertiäre Kleinzentren	
TZ	touristische Zentren	
ATP	agrarisch-touristische Peripherie	
AIP	agrarisch-industrielle Peripherie	
AP	agrarische Peripherie	

Quelle: SCHULER/NEF 1983: 31

die gegenwärtige regionale Struktur der Schweiz, sie lässt keine Rückschlüsse auf frühere Entwicklungen zu und kann für den Zeitraum vor 1970 nur mit grossen Einschränkungen verwendet werden. Entsprechend dem zugrundeliegenden Zentrum-Peripherie-Ansatz haben SCHULER/NEF 12 Raumtypen konstruiert, die vom "Grossstadtzentrum" (GSZ) bis zur "agrarischen Peripherie" (AP) reichen (vgl. Tabelle 30). Auf eine detaillierte Charakterisierung der einzelnen Raumtypen soll an dieser Stelle verzichtet werden,[320] doch die beiden schönen Kärtchen der zentralen und der peripheren Räume sollen der interessierten Leserschaft nicht vorenthalten bleiben (vgl. Abbildung 15 und Abbildung 16).

---

mische Analysen, sind Mangelware. Ressourcen für Primärerhebungen stehen nicht zur Verfügung. Was bleibt sind behelfsmässige Strukturdaten und Niveaugrössen, die erst mittels theoretischer Ansätze und Plausibilitätsüberlegungen interpretationsfähig werden. Die 22 verwendeten Variablen (...) bilden wiederum eine pragmatische Lösung, die im Rahmen einer systematischen laufenden Raumbeobachtung deutlich verbessert werden könnte und sollte" (SCHULER/NEF 1983: 11). Für eine detaillierte Liste der verwendeten Variablen vgl. ebd.: 29.

[320] Vgl. hierzu SCHULER/NEF 1983: 31ff.

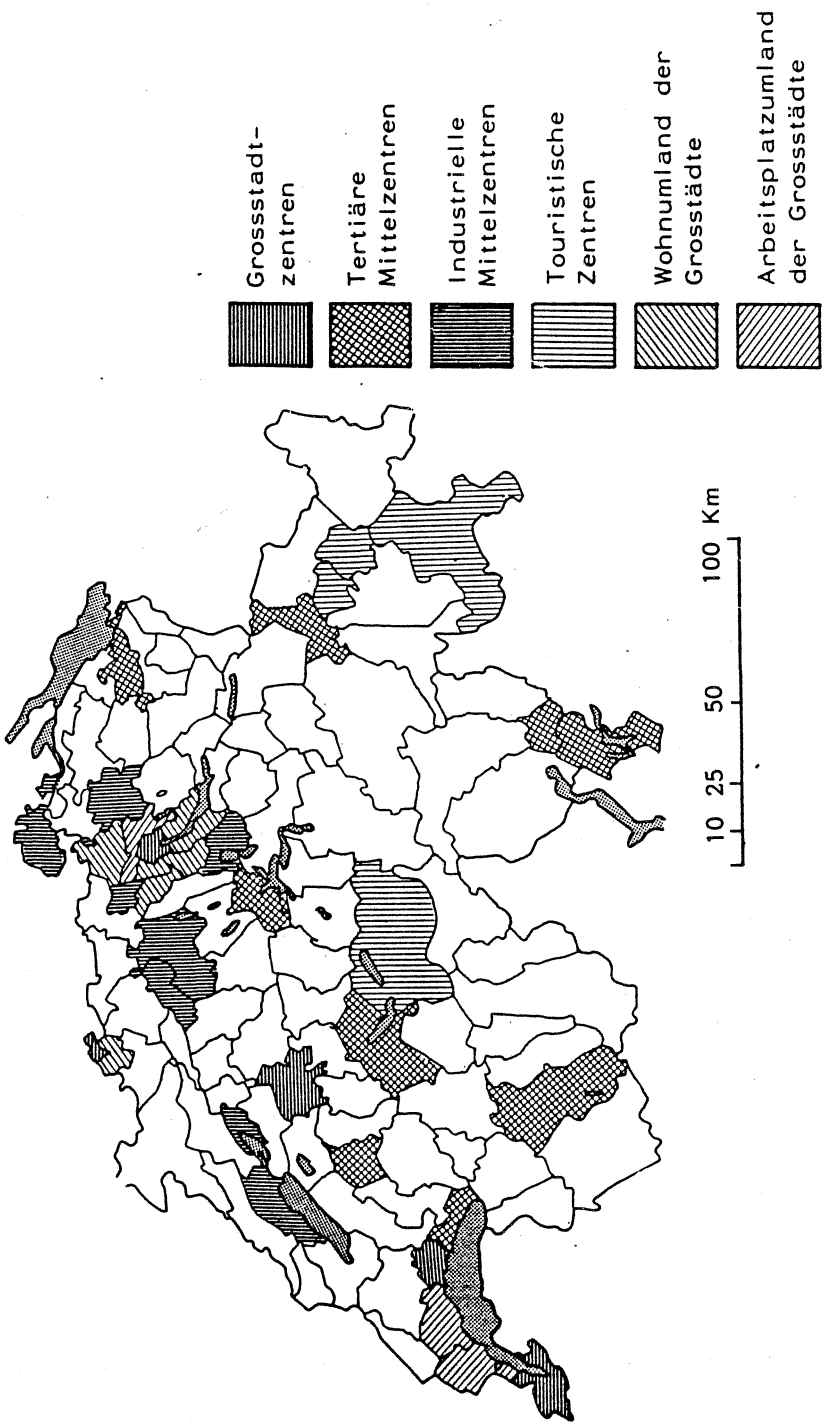


Abbildung 15: Zentrale Räume der Schweiz 1980

In: BRUGGER/FISCHER 1985: 26 (Quelle: SCHULER/NEF 1983: 32)

Die fünf urbanen Zentren werden nach dieser Typologie in die drei Unterkategorien "Grossstadtzentren" (GSZ), "Wohnumland der Grossstädte" (WUG) und "Arbeitsplatzumland der Grossstädte" (AUG) aufgespalten.[321] Aus verschiedenen Gründen (vor allem wegen der Verfügbarkeit von statistischen Daten) wurde die Abgrenzung der Raumtypen nach institutionellen und nicht nach analytischen Kriterien vollzogen.[322] Zur Analyse von peripheren Regionen mag dies genügen, die interne Struktur urbaner Zentren hingegen kann durch eine rein institutionelle Abgrenzung nicht adäquat erfasst werden. Deshalb stellen die "Grossstadtzentren" eine an sich willkürliche Raumeinheit dar: Die historisch/politischen "Stadtgrenzen" (d.h. die Grenzen der jeweiligen Stadtgemeinden oder Kantone) haben heute keine ökonomische Bedeutung mehr für die innere Struktur eines urbanen Zentrums.[323] Die einzig sinnvollen räumlichen Einheiten zur Analyse der urbanen Zentren sind heute einerseits die "Agglomeration" (bzw. das "Ballungszentrum", d.h. GSZ + WUG + AUG) als Ausdruck der räumlichen Dimension des gesamten urbanen Zentrums, anderseits die "City" als räumlicher Begriff für das eigentliche "Zentrum des Zentrums" (vgl. auch Einleitung, These 2).[324]

Abschliessend muss in diesem Zusammenhang nochmals ausdrücklich darauf hingwiesen werden, dass sich diese Abgrenzungsprobleme einzig aus der Notwendigkeit heraus ergeben, gesamtgesellschaftliche Entwicklungen flächendeckend verorten zu können. Für die grundsätz-

---

321 Im weiteren werden neben den "Grossstadtzentren" samt ihrem Umland auch noch "tertiäre Mittelzentren" (TMZ), "industrielle Mittelzentren" (IMZ) sowie diverse "Kleinzentren" unterschieden (vgl. Tabelle 30 auf Seite 193).

322 Im folgenden wird, wo nicht anders vermerkt, die Regionalisierung nach 106 "MS-Regionen" verwendet. Diese ergeben sich aus den 53 "IHG-Regionen" im Berggebiet und 53 - teils zusammengefassten - Raumplanungsregionen im Mittelland (vgl. SCHULER/NEF 1983: 4ff).

323 Die Abgrenzungskriterien für die "Grossstadtzentren" sind nicht einheitlich: Für Basel und Genf wurde das ganze jeweilige Kantonsgebiet gewählt, für Bern und Lausanne die jeweiligen Stadtregionen und für Zürich allein die Stadtgemeinde (vgl. SCHULER/NEF 1983: 34).

324 Für die Cities der Schweiz sind jedoch nur wenige vergleichbare Daten erhältlich.

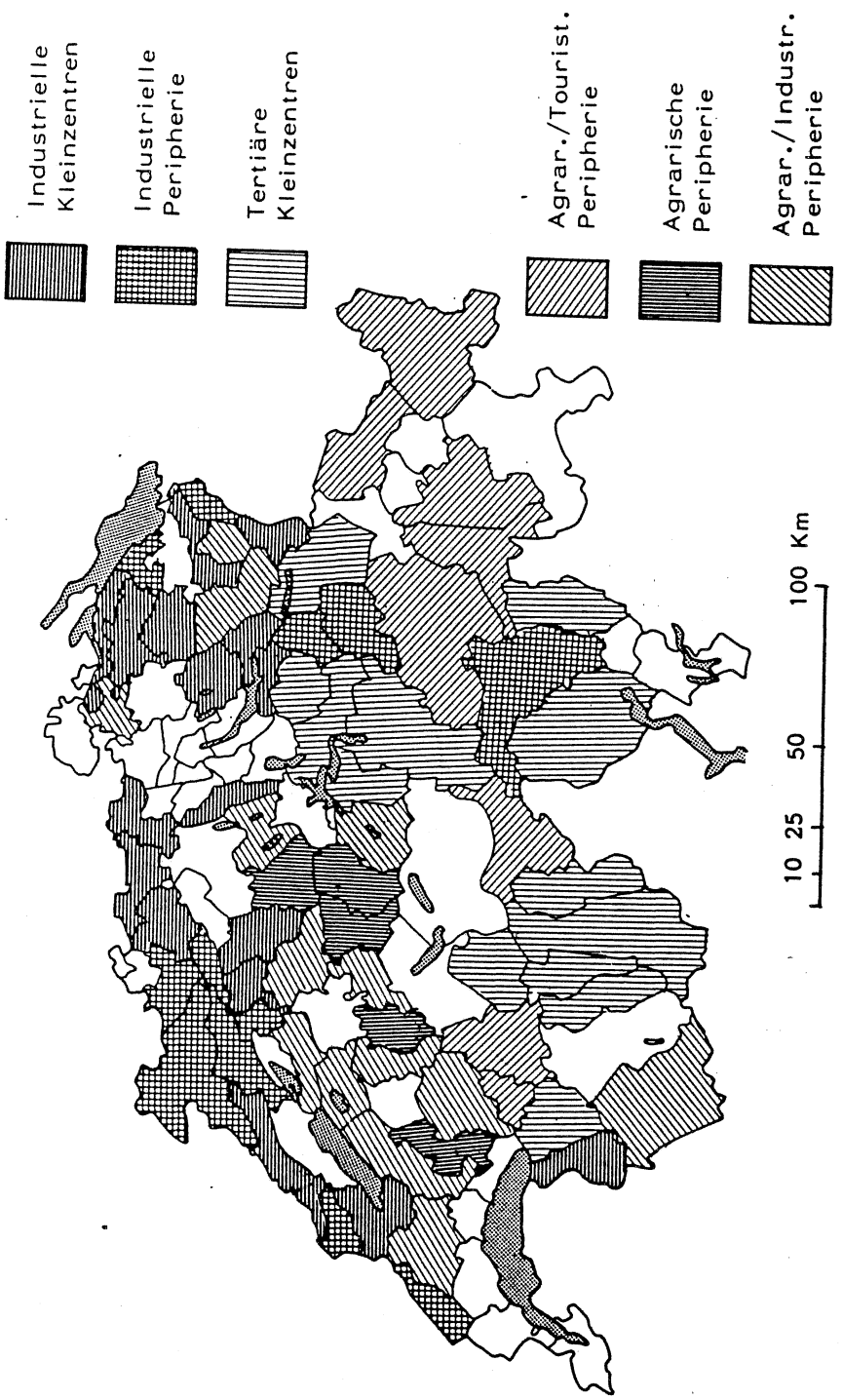


Abbildung 16: Periphere Räume der Schweiz 1980

In: BRUGGER/FISCHER 1985: 27 (Quelle: SCHULER/NEF 1983: 33)

lich/allgemeine Analyse des Urbanisierungsprozesses sind derartige Raumdiskussionen jedoch von untergeordneter Bedeutung.

6.3 Regionale Entwicklungsunterschiede

Leider gibt es bis heute erst wenige empirische Untersuchungen zur Entwicklung und Ausdifferenzierung der räumlichen Arbeitsteilung in der Schweiz, und deren Ergebnisse sind kaum kohärent und häufig sogar widersprüchlich. Dies liegt zunächst an den schwachen bis desolaten theoretischen Grundlagen,[325] im weiteren aber an der völlig unzureichenden Datenbasis mit der die Regionalwissenschaften in der Schweiz konfrontiert sind. Insbesondere zur Erstellung von Zeitreihen (der unentbehrlichen Grundlage für jegliche quantitative Analyse von gesellschaftlichen Entwicklungen) stehen bis heute praktisch keine kompatiblen Daten zur Verfügung.[326] Im Rahmen des Nationalen Forschungsprogrammes *'Regionalprobleme in der Schweiz'* sind in jüngster Zeit zwar umfangreiche Primärerhebungen und Datensammlungen erstellt worden, doch

---

325 *"Es gibt heute eine Vielzahl partialtheoretischer Erklärungsmuster, (...) aber keine allgemeingültige Theorie der räumlichen Entwicklung. Zum Teil ist dieser Mangel auf die Komplexität des Untersuchungsgegenstandes zurückzuführen; zum Teil muss dies aber auch der Art und Weise angelastet werden, wie die traditionelle Theoriebildung vorangetrieben wurde"* (BRUGGER/FISCHER 1985: 17).
Zu diesem grundsätzlichen Problem der Theoriebildung vgl. auch die ausführliche Debatte in HARTMANN/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986, Kap. 1.

326 Sowohl bei den eidgenössischen Volkszählungen als auch bei den Betriebszählungen werden jeweils beinahe von Erhebung zu Erhebung neue Messmethoden gewählt, ganz zu schweigen von den kantonalen Statistiken, die sowieso (im Zeichen des Föderalismus!) völlig unterschiedliche Datengrundlagen verwenden. So stellen denn auch BRUGGER/ FISCHER (1985: 28) fest, dass sich selbst für den Zeitraum von 1950 bis 1980 *"(...) infolge definitorischer Inkonsistenzen bei den verfügbaren Grunddaten (Eidg. Betriebs- und Volkszählungen) erhebliche Probleme für Langfrist-Vergleiche stellen. (...) Obschon langfristige Analysen für das Verständnis regionaler Entwicklungsprozesse offensichtlich nötig wären, lassen die meisten verfügbaren Statistiken und empirischen Untersuchungen praktisch keine Aussagen über die Vergangenheit zu."*

konnten die grundsätzlichen Defizite selbst mit diesem aufwendigen Projekt nur teilweise behoben werden.[327] Dazu kommt, dass dieses Forschungsprogramm fast ausschliesslich auf die Untersuchung der peripheren Regionen ausgerichtet ist, was die Verwendung der entsprechenden Ergebnisse zur Analyse der urbanen Zentren ausserordentlich erschwert.[328]

Tabelle 31: Die Entwicklung der regionalen Beschäftigung in der Schweiz 1950 - 1980

Raumtypen	Beschäftigung indexiert, Stand 1950 = 100				Anteil an der Gesamtbesch.
	1950	1960	1970	1980	1980
GSZ	100	124	147	152	29,8%
WUG	100	134	170	190	5,5%
AUG	100	147	238	297	3,3%
TMZ	100	116	143	154	10,6%
IMZ	100	121	144	148	15,8%
IKZ	100	112	133	134	13,4%
IP	100	111	122	113	6,0%
TKZ	100	109	125	133	4,9%
TZ	100	103	122	127	1,2%
ATP	100	105	107	110	1,2%
AIP	100	101	115	117	6,8%
AP	100	92	99	100	1,5%

Quelle: BRUGGER 1985: 17 (Datenbasis: Volkszählung)

---

327 Mit leicht resigniertem Unterton bemerken denn BRUGGER/FISCHER (1985: 9) im Schlussbericht zum Forschungsprogramm 'Regionalprobleme': *"Als besonders gravierende Restriktion erwies sich die rudimentäre Ausgestaltung der Regionalstatistik in der Schweiz. Mangels verfügbarer Daten waren für viele zentrale Fragestellungen Primärerhebungen erforderlich, die jedoch aus finanziellen Gründen auf systematisch ausgewählte Fallstudien-Analysen eingeschränkt werden mussten. Dieses Vorgehen hat auch Rückwirkungen auf die Programmsynthese. Diese kann nicht überall auf empirisch abgesicherte Ergebnisse zurückgreifen und muss auch hypothetische Aussagen mitberücksichtigen, die nicht abschliessend erwiesen sind, sich aber auf plausible und transparente Argumente abstützen."*

328 Ein Anschlussprogramm zum Thema "Ballungsgebiete und öffentlicher Verkehr" wird erst in den kommenden Jahren anlaufen.

Bevor nun die wirtschaftliche Entwicklung der verschiedenen Regionen näher unter die Lupe genommen wird, soll zunächst das beschäftigungsmässige "Resultat" der räumlichen Arbeitsteilung in der Schweiz präsentiert werden (vgl. Tabelle 31 auf Seite 199):[329] Wie in allen westlichen Industrienationen kommt es auch in der Schweiz im Verlauf der Nachkriegsjahrzehnte zu einer ausgeprägten räumlichen Verlagerung der wirtschaftlichen Aktivitäten. Obschon das wirtschaftliche Breitenwachstum in den fünfziger und sechziger Jahren gesamtschweizerisch eine gewaltige Zunahme von Arbeitsplätzen mit sich bringt (vgl. Kap. 1.1) und auch den peripheren Regionen zu einem begrenzten wirtschaftlichen Aufschwung verhilft, konzentriert sich der überwiegende Teil des Wachstums in den grossen und mittleren Zentren des Mittellandes. Diese Tendenz setzt sich auch während der krisenhaften siebziger Jahre fort. Befinden sich 1950 rund 34% aller Arbeitsplätze in den fünf urbanen Zentren ("Grossstadtzentren" inklusive Agglomerationsgürtel, vgl. Kap. 6.2), sind es 1980 bereits 39%, was einer realen Zunahme von 450'000 Arbeitsplätzen entspricht.[330] Es dürfte wohl klar sein, dass diese ungleiche Entwicklung mit einer massiven Migration verbunden ist, die v.a. während den fünfziger und sechziger Jahre eine teilweise Entleerung peripherer Regionen und eine gewaltige Ausdehnung der urbanen Zentren bewirkt. Es stellt sich jetzt die Frage, welche ökonomischen Prozesse hinter dieser ungleichen regionalen Beschäftigungs- bzw. Bevölkerungsentwicklung stehen.

Die Bezeichnungen für die 12 "Raumtypen" von SCHULER/NEF (Vgl. Kap. 6.2) lassen bereits darauf schliessen, dass die einzelnen Produktionssektoren sehr ungleich auf die verschiedenen Regionen verteilt sind. In grossen Teilen der Schweiz herrscht auch heute noch die landwirtschaftliche und/oder industrielle Produktion vor, während sich der tertiäre Sektor in den urbanen Zentren sowie den Tourismuszentren der Berggebiete konzentriert. Eine anschauliche Illustration des ungleichen Verteilungsmusters der drei Wirtschaftssektoren findet sich in Abbil-

---

[329] Dies soll vor allem eine Gewichtung der im folgenden verwendeten relativen Beschäftigungszahlen erleichtern.

[330] Vgl. BRUGGER 1985: 16.

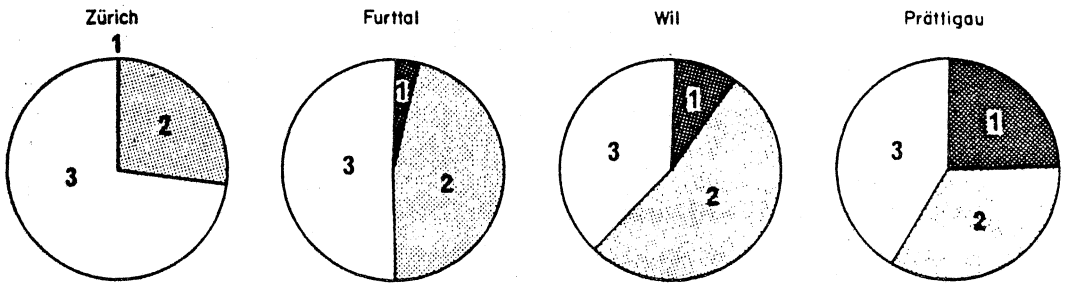


Abbildung 17: Sektorale Beschäftigungsstruktur von vier ausgewählten Regionen 1980

In: MUGGLI 1984: 694 (Datengrundlage: Volkszählung)

dung 17 für vier ausgewählte Regionen: Zürich, eine Region aus dem Arbeitsplatzumland von Zürich (Furttal), ein industrielles Kleinzentrum (Wil) sowie eine Region aus der agrarisch-touristischen Peripherie (Prättigau). Bereits anhand dieser vier Fallbeispiele kann ein erster Eindruck der ungleichen regionalen Wirtschaftsstruktur der Schweiz gewonnen werden.

Detailliertere Aussagen über die regionale Beschäftigungsstruktur sowie über deren Entwicklung in den letzten dreissig Jahren ermöglicht Tabelle 32. Auf den ersten Blick überrascht die Situation im Jahre 1950: In sämtlichen Raumtypen (ausser den "touristischen Zentren") arbeiten mehr Beschäftigte im sekundären als im tertiären Sektor. Gleichzeitig besteht bereits eine hochdifferenzierte räumliche Arbeitsteilung: So ist z.B. der Anteil des sekundären Sektors in den "Grossstadtzentren" doppelt so hoch, derjenige des tertiären Sektors gar viermal so hoch wie in der "agrarischen Peripherie". Um 1950 zeigt die Schweiz mithin das typische Erscheinungsbild einer arbeitsteiligen Industrienation, mit einem durchwegs hohen Industrialisierungs-

Tabelle 32: Entwicklung der regionalen Beschäftigung nach Sektoren 1950 - 1980

Raumtypen	Anteile der Sektoren am Total der Beschäftigten in %											
	1950*			1960			1970			1980		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
GSZ	2	50	48	2	41	57	1	38	61	1	28	71
WUG	17	63	20	14	57	29	8	57	35	6	45	49
AUG	30	45	25	18	42	40	10	43	47	7	33	60
TMZ	19	47	34	11	43	46	7	43	50	5	33	62
IMZ	11	64	25	7	61	32	5	58	37	4	47	49
IKZ	24	58	18	16	56	28	11	59	30	9	49	42
IP	22	63	15	12	65	23	9	67	24	9	57	34
TKZ	31	41	28	22	41	37	14	46	40	11	39	50
TZ	22	31	47	14	31	55	9	29	62	7	23	70
ATP	52	25	23	36	30	34	29	33	38	22	31	47
AIP	47	37	16	32	40	28	25	45	30	20	40	40
AP	63	25	12	47	28	25	41	33	26	33	32	35

* Daten von 1950: andere Berechnungsgrundlage

Quellen: SCHULER/NEF 1983: 136, BRUGGER 1985: 21 (Datenbasis: Volkszählung)

grad der einzelnen Raumtypen, mit einem z.T. sehr hohen Landwirtschaftsanteil in den Peripherien und einer ausgeprägten Konzentration des tertiären Sektors auf die urbanen Zentren, die tertiären Mittelzentren und die Tourismuszentren.

Der wirtschaftliche Umstrukturierungsprozess der folgenden drei Jahrzehnte führt erstaunlicherweise zu einer gleichmässigen Zunahme des tertiären Sektors in den verschiedenen Regionen. Die Bandbreite der regionalen Anteilsverschiebung liegt (mit Ausnahme des Arbeitsplatzumlandes der urbanen Zentren) zwischen 20 und 30 Prozentpunkten. Doch bedeutet dies keineswegs einen räumlichen Ausgleich oder gar eine Dezentralisierung der wirtschaftlichen Entwicklung: Bis 1970 weisen nur gerade die urbanen Zentren eine markante anteilsmässige Abnahme der Industriebeschäftigung auf, während die meisten anderen Raumtypen sogar noch

eine Zunahme des sekundären Sektors verzeichnen - was auf die Zementierung von "überholten" Wirtschaftsstrukturen in diesen Regionen hinweist (vgl. auch Kap. 1.2). Die wirtschaftliche Expansionsphase der fünfziger und sechziger Jahre schlägt sich also in einer ungleichen räumlichen Entwicklung der Schweiz nieder: Die peripheren Gebiete erleben - auf Kosten der Landwirtschaft - eine mehr oder weniger ausgeprägte Industrialisierung (was die heutige "Strukturschwäche" dieser Gebiete erklärt), während sich die fünf "Grossstadtzentren" zu eigentlichen urbanen Steuerungs-, Verwaltungs- und Reproduktionszentren entwickeln, in denen bereits 1960 mehr als die Hälfte aller Beschäftigten im tertiären Sektor arbeiten.

Erst mit der Krise der siebziger Jahre wird auch in den Peripherien die längst überfällige Umstrukturierung nachgeholt: 1980 liegt der Anteil des tertiären Sektors nur noch in zwei Regionstypen (industrielle Kleinzentren und industrielle Peripherie) tiefer als der Anteil des Industriesektors. Mittlerweile haben die urbanen Zentren jedoch einen Beschäftigungsanteil des tertiären Sektors von über 70% erreicht und liegen damit (immer noch) weit vor allen anderen Regionstypen (mit Ausnahme der Tourismuszentren). Das aktuelle Bild der ökonomischen Raumstruktur der Schweiz zeigt somit weiterhin eine markante räumliche Arbeitsteilung zwischen den urbanen Zentren, in denen sich 47% aller Arbeitsplätze des tertiären Sektors konzentrieren[331] und dem - allerdings ziemlich heterogenen - Rest der Schweiz, der nach wie vor in einem vergleichsweise hohen Ausmass von der industriellen und/oder landwirtschaftlichen Produktion abhängig bleibt.

Die Analyse der sektoralen Entwicklung der regionalen Wirtschaftsstruktur belegt eindeutig, dass sich im Verlauf der letzten dreissig Jahre eine massive Veränderung der räumlichen Arbeitsteilung abgespielt hat und dass dabei die urbanen Zentren immer eine markante Vorrangstellung im tertiären Sektor eingenommen haben.

---

[331] Vgl. HOTZ-HART/WUERTH 1985: 22.

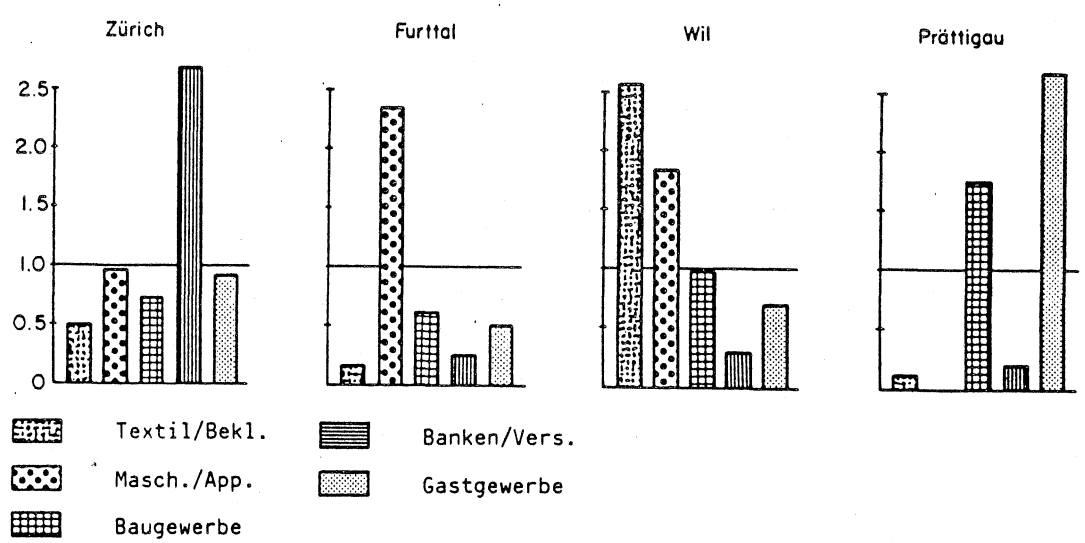


Abbildung 18: Konzentration einzelner Branchen in vier ausgewählten Regionen 1980

In: MUGGLI 1984: 695 (Datengrundlage: Volkszählung)

Wie aus Kap. 3.2 hervorgeht, setzt sich der tertiäre Sektor jedoch aus einer Vielzahl von höchst unterschiedlichen Tätigkeiten zusammen: Der hohe Anteil tertiärer Beschäftigter in den urbanen Zentren ermöglicht demnach noch keine eindeutigen Schlüsse auf deren "Zentralität" bzw. auf das gesamte Ausmass der räumlichen Arbeitsteilung. Dies lässt sich anschaulich anhand der bereits präsentierten vier regionalen Fallbeispiele illustrieren: In Abbildung 18 werden die Beschäftigungszahlen ausgewählter Branchen mittels des Standortquotienten[332] miteinander verglichen. Es zeigt sich, dass einem hohen tertiären Anteil in einer peripheren Region (Prättigau)

---

[332] Der Standortquotient ist ein Mass für die relative Bedeutung einer Wirtschaftsbranche in einer bestimmten Region im Vergleich zum nationalen Durchschnitt. Er berechnet sich als Verhältnis des Beschäftigungsanteils dieser Branche in einer Region zum entsprechenden Anteil im ganzen Land. Ist der Standortquotient einer Branche grösser als 1, so ist diese Branche in der betreffenden Region überdurchschnittlich stark vertreten, ist er kleiner als 1, so ist sie unterdurchschnittlich stark vertreten.

und einem urbanen Zentrum (Zürich) nicht dieselbe Bedeutung beigemessen werden kann. Die Peripherie weist einen überdurchschnittlich hohen Anteil des Tourismus (Gastgewerbe) auf, im urbanen Zentrum hingegen konzentrieren sich v.a. hochqualifizierte Branchen (wie z.B. Banken und Versicherungen).

Tabelle 33: Regionale Verteilung der Beschäftigten im tertiären Sektors nach Branchengruppen 1980

Raumtypen	Standortquotient 1980				1981
	kommerzielle Dienste	distributive Dienste	soziale Dienste	persönliche Dienste	dispositive Besch. der Industrie *
GSZ	1,58	1,24	1,30	0,88	1,39
WUG	0,83	0,92	0,96	0,90	1,10
AUG	0,72	1,74	0,80	0,96	1,06
TMZ	1,14	1,11	1,08	1,14	0,80
IMZ	0,80	1,00	0,83	0,82	1,09
IKZ	0,62	0,72	0,85	0,92	0,88
IP	0,49	0,59	0,67	0,89	0,69
TKZ	0,75	0,81	0,91	1,69	0,68
TZ	0,74	1,06	1,08	3,04	0,66
ATP	0,58	0,71	0,77	2,00	0,50
AIP	0,57	0,66	0,81	1,07	0,73
AP	0,48	0,55	0,72	0,87	0,65

* bezogen auf die Gesamtheit der Industriebeschäftigten

Quellen: HOTZ-HART/WUERTH 1985: 18, GEILINGER 1984: 63
(Datengrundlagen: BfS, Informationsraster bzw. Industriestatistik)

Für eine präzisere, flächendeckende Analyse der räumlichen Arbeitsteilung soll nun statt der regionalen Branchenstruktur die regionale Verteilung der verschiedenen Produktionsbereiche verwendet werden, wie sie in Kap. 3.2 herausgearbeitet worden sind. Zu diesem Zweck findet sich in Tabelle 33 eine regionale Aufschlüsselung der Beschäftigten des tertiären Sektors in die vier Branchengruppen: kommerzielle, distributive, soziale und persönliche Dienste, zu denen in

der fünften Spalte noch die von GEILINGER (1984) identifizierten dispositiven Industriebeschäftigten kommen.[333] Als räumliches Konzentrationsmass dient wiederum der Standortquotient (s.o.).

Tabelle 33 auf Seite 205 belegt die unangefochtene Stellung der urbanen Zentren als bevorzugte Standorte hochqualifizierter Branchen bzw. Produktionsbereiche. Die mit Abstand stärkste räumliche Konzentration weisen dabei die kommerziellen Dienste (Banken, Versicherungen, Beratung) auf: Während in den fünf urbanen Zentren (GSZ + WUG + AUG) 1980 lediglich 34,3% der Bevölkerung leben und 38,6% aller Beschäftigten arbeiten, konzentrieren sich bereits 47,3% der Arbeitsplätze des tertiären Sektors und gar 54,1% der kommerziellen Dienste in diesen Zentren.[334] Auch die dispositiven Tätigkeiten der Industrie zeigen eine ausgeprägte Konzentration in den urbanen Zentren. Demgegenüber konzentrieren sich die distributiven Dienste (Handel und Verkehr) zwar im Vergleich zum gesamten tertiären Sektor (vgl. Tabelle 32 auf Seite 202) nicht überdurchschnittlich stark in den "Grossstadtzentren", sind jedoch in deren Agglomerationsgürteln besonders stark vertreten, was in erster Linie auf die Auslagerung des Grosshandels aus den Innenstädten und in zweiter Linie auf den Ausbau des internationalen Flughafens Zürich-Kloten zurückzuführen sein dürfte. Bei den Reproduktionsaktivitäten fällt auf, dass die sozialen (d.h. vorwiegend staatlichen) Dienste (öffentliche Verwaltung, Wohlfahrt, Gesundheit, Unterricht) bei einer gesamthaft gesehen relativ gleichmässigen räumlichen Verteilung dennoch eine hohe Konzentration in den urbanen Zentren erreichen. Demgegenüber sind die persönlichen (d.h. vorwiegend privatwirtschaftlichen) Dienste (Gastgewerbe, Reparaturen, Reinigung etc.) in den urbanen Zentren deutlich unterdurchschnittlich vertreten, während sie v.a.

---

[333] Aus Gründen der Verfügbarkeit von sekundärstatistischen Daten kann hier die in Kap. 3.2 erarbeitete Differenzierung in die fünf Produktionsbereiche (eigentliche Produktion, dispositiver Anteil der Produktion, Distribution, Finanzsystem, staatliche bzw. privatwirtschaftliche Reproduktion) nicht verwendet werden. Wir müssen uns mit einer (theoretisch nicht befriedigenden) Annäherung begnügen, die sich auf eine branchenmässige Aufteilung des tertiären Sektors nach der Typologie von Browning-Singlemann, sowie auf die funktionale Abgrenzung der dipositiven Industriebeschäftigten abstützt (vgl. Kap. 3.2).

[334] Vgl. HOTZ-HART/WUERTH 1985: 22.

in den Tourismusgebieten ungeahnte Spitzenwerte erzielen. Dies lässt allerdings weniger auf einen Ausgleich der räumlichen Arbeitsteilung schliessen, als vielmehr auf eine extrem einseitige (und gleichzeitig abhängige!) Entwicklung gewisser peripherer Tourismusregionen.

Einen ähnlichen Befund bezüglich der ungleichen räumlichen Verteilung wirtschaftlicher Aktivitäten ergibt auch die Analyse der regionalen Branchenstruktur der Industrie: Die meisten "strukturstarken" Branchen (v.a. Chemie, Maschinenindustrie und graphisches Gewerbe, vgl. auch Kap. 1.2) dominieren in den zentralen Regionen, die "strukturschwachen" Branchen (v.a. Uhren, Textil und Bekleidung) in den peripheren Regionen.[335] Darüberhinaus lässt sich feststellen, dass diejenigen Branchen, die in den zentralen Regionen konzentriert sind, generell einen hohen Anteil dispositiver Beschäftigter aufweisen (dies gilt insbesondere wiederum für die Chemie sowie in weniger ausgeprägtem Masse für die Maschinenindustrie und das graphische Gewerbe), während umgekehrt diejenigen Branchen mit dem geringsten dispositiven Anteil in den zentralen Regionen am wenigsten stark vertreten sind (Bekleidung, Textil, Uhren sowie Steine und Erden).[336]

Die räumliche Verteilung der Wirtschaftsbranchen bzw. Produktionsbereiche lässt auf ein hochdifferenziertes, arbeitsteiliges Produktionssystem schliessen, das primär und tendenziell immer stärker auf die urbanen Zentren ausgerichtet ist. Wie sich zeigen liess, sind gerade die hochqualifizierten und entscheidungsträchtigen Produktions- bzw. Reproduktionsbereiche (Finanzsystem, dispositiver Anteil der Produktion, staatlicher Reproduktionsbereich) in besonders starkem Masse in den urbanen Zentren konzentriert, was die eingangs aufgestellte These einer ungleichen räumlichen Entwicklung der helvetischen Oekonomie auf schlüssige Weise bestätigt: Es ist vorläufig festzuhalten, dass die räumliche Arbeitsteilung in der Schweiz durch eine markante Hierarchisierung der verschiedenen Produktionsbereiche gekennzeichnet ist.

---

[335] Vgl. GEILINGER 1984: 34.

[336] Vgl. ebd.

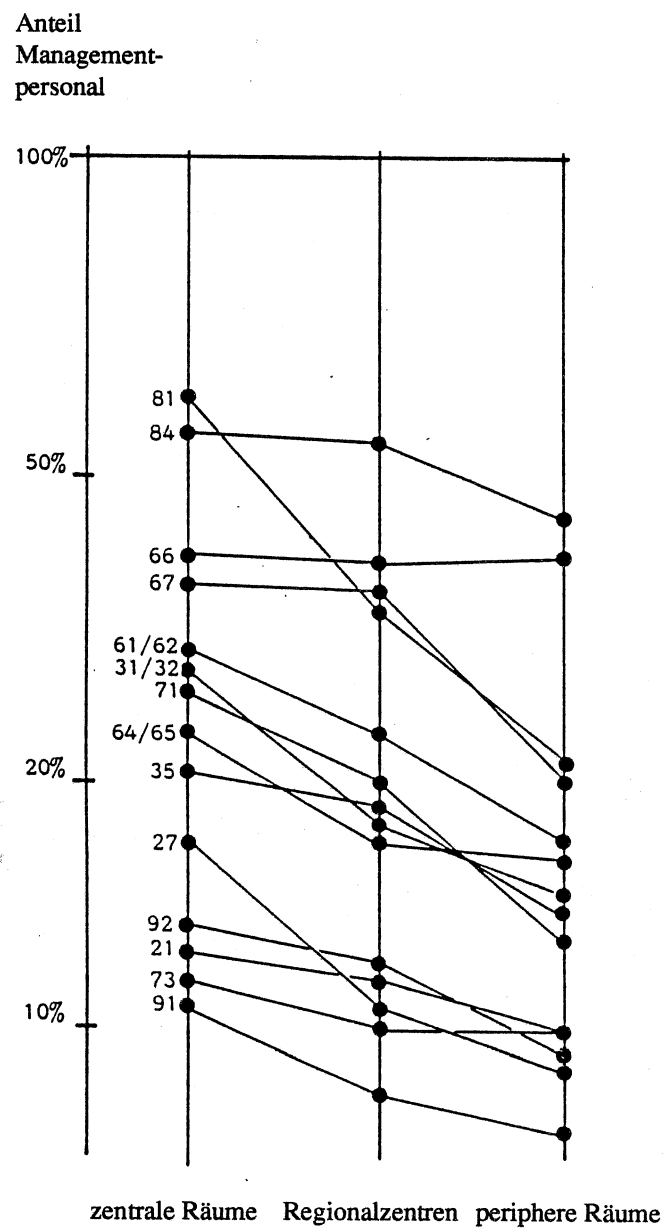
Nun lassen sich aufgrund der räumlichen Verteilung der Produktionsbereiche allein noch keine schlüssigen Belege für unsere zentrale These ableiten: dass nämlich die Entwicklung der urbanen Zentren zunehmend durch die Steuerung/Organisation der (multinationalen) Produktion und die Lenkung/Kontrolle der (weltweiten) Finanzkreisläufe bestimmt werden. Diese Behauptung kann empirisch erst bestätigt werden, wenn es gelingt, die Konzentration der höchstqualifizierten und entscheidenden Unternehmenstätigkeiten, d.h. die Konzentration von Entscheidungsmacht in den urbanen Zentren aufzuzeigen.

6.4 Die räumliche Konzentration der Unternehmenshauptsitze

Ein aussagekräftiger Indikator für die Konzentration von Entscheidungsmacht ist zweifellos die räumliche Verteilung der Arbeitsorte von Managern. In einer Untersuchung von GEILINGER (1984) ist der Anteil des Managementpersonals an der Gesamtbeschäftigung aufgrund der Lohn- und Gehaltserhebung[337] für 1981 berechnet worden (vgl. Tabelle 34). Es zeigt sich, dass sowohl im sekundären wie im tertiären Sektor ein markantes Gefälle des Manageranteils und somit der unternehmerischen Entscheidungsmacht von den zentralen zu den peripheren Regionen besteht, das sich bei einer detaillierteren regionalen Unterteilung zweifellos noch akzentuieren würde. Dabei bestehen allerdings grosse Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen, wie Abbildung 19 belegt.

---

[337] Es ist zu berücksichtigen, dass es sich bei der Lohn- und Gehaltserhebung nicht um eine Vollerhebung handelt und dass die regionale Zuordnung der Arbeitsplätze nicht in allen Fällen eindeutig getroffen werden kann. Die auf dieser Erhebung basierenden Statistiken können demnach nur als Näherungswerte betrachtet werden. Für detaillierte Angaben zur Repräsentativität der Lohn- und Gehaltserhebung von 1981 vgl. GEILINGER 1984: 122.



61/62 = Grosshandel
64/65 = Detailhandel
66 = Banken, Versicherungen
67 = Immobilien, Verleih
71 = Reise-, Transportgewerbe
73 = Gastgewerbe
81 = Oeffentliche Verwaltung
84 = Forschung, Raumplanung
91 = Reinigung
94 = Reparaturgewerbe
21 = Nahrungsmittelindustrie
27 = Papierindustrie
31/32 = Chemie und Mineralölindustrie
35 = Maschinenindustrie

Abbildung 19: Regionale Verteilung des Managementpersonals für ausgewählte Branchen 1981

In: BRUGGER 1985: 198f (Quelle: GEILINGER 1984: 60)

Tabelle 34: Regionale Verteilung des Managementpersonals nach Sektoren 1981

Raumtypen	Anteil des Managementpersonals an der Gesamtbeschäftigung	
	sekundärer Sektor	tertiärer Sektor
zentrale Räume: GSZ/WUG/AUG/IMZ	19,6%	27,3%
Regionalzentren: TMZ/IKZ	14,7%	21,9%
periphere Räume: übrige Raumtypen	12,2%	14,8%

Quelle: GEILINGER 1984: 58f (Datengrundlage: Lohn- und Gehaltserhebung)

Interessanterweise ist die räumliche Konzentration des Managementpersonals bei der öffentlichen Verwaltung am ausgeprägtesten - dies im offensichtlichen Gegensatz zu den so gern betonten "föderalistischen" Staatsstrukturen der Schweiz (vgl. auch Kap. 5).[338] Auf der anderen Seite ist bei den Banken und Versicherungen praktisch keine relative räumliche Konzentration des Führungspersonals zu beobachten. Dieser Befund ist jedoch aus erhebungstechnischen Gründen mit grossen Unwägbarkeiten behaftet[339] und muss darüberhinaus vor dem Hintergrund einer sehr starken absoluten Konzentration des gesamten Finanzsystems auf die urbanen Zentren betrachtet werden.[340] Sehr deutlich präsentieren sich die räumlichen Konzentrationstendenzen

[338] Dies dürfte sich vor allem aus der Tatsache erklären, dass die eidgenössische Verwaltung praktisch ausschliesslich auf die Bundeshauptstadt Bern sowie auf Genf (internationale Organisationen) und Lausanne (Bundesgericht) ausgerichtet ist.

[339] So vermutet GEILINGER (1984: 61), dass die Daten der grössten Banken und Versicherungen nicht regionalisiert erfasst wurden.

[340] Genau genommen kann der prozentuale Anteil des Managementpersonals an der regionalen Gesamtbeschäftigung einer Branche nur als Indiz für eine relative Konzentration von Entscheidungsbefugnissen betrachtet werden: Es ist ja theoretisch denkbar, dass eine bestimmte Branche einen hohen Manageranteil in einer Region erreicht, obwohl nur ein sehr geringer Teil des Gesamtpersonals dieser Branche in der entsprechenden Region arbeitet. In diesem Falle wäre aber die absolute Konzentration von Managern in dieser Region gering. Es ist

des Managementpersonals demgegenüber bei den untersuchten Industriebranchen, insbesondere bei der Chemie und der Maschinenindustrie.

Aufgrund dieser Daten lässt sich zwar die Konzentration von Entscheidungsmacht in den zentralen Regionen empirisch belegen. Doch es bleibt ungewiss, auf welche ökonomischen Prozesse diese Konzentration zurückzuführen ist und - damit verbunden - welche Bedeutung diesem Befund beigemessen werden muss. Auf jeden Fall lässt sich die analysierte ungleiche Verteilung des Managementpersonals nicht nur durch die räumliche Arbeitsteilung zwischen einzelnen Branchen bzw. Produktionsbereichen allein erklären, sie weist im Gegenteil darauf hin, dass auch innerhalb der einzelnen Branchen eine ausgeprägte räumliche Arbeitsteilung existieren muss.[341] Damit wird das Problem der direkten, unternehmensinternen Arbeitsteilung angesprochen.

Für diese Analyse kommen definitionsgemäss nur diejenigen Unternehmen in Frage, die in der Schweiz über mehr als einen Unternehmensstandort verfügen, d.h. die multiregionalen (Mehr-Betriebs-)Unternehmen (vgl. hierzu auch Kap. 1.4). Denn nur in diesen Unternehmen kann überhaupt eine unternehmensinterne räumliche Arbeitsteilung innerhalb der Schweiz existieren. Diese Feststellung dürfte an sich trivial sein, beinhaltet jedoch im Hinblick auf die multinationalen Unternehmen eine bedeutende Einschränkung der analytischen Reichweite der fol-

---

deshalb zur Bestimmung der absoluten Konzentration von Entscheidungsmacht notwendig, die relative Verteilung des Managementpersonals mit der absoluten Konzentration der entsprechenden Branche (die sich z.B. anhand des Standortquotienten bestimmen lässt) in der untersuchten Region zu vergleichen. Ein Vergleich von Abbildung 19 auf Seite 209 mit Tabelle 33 auf Seite 205 lässt in diesem Falle den Schluss zu, dass gerade jene Branchengruppen, welche die stärkste absolute Konzentration in den urbanen Zentren aufweisen, auch eine durchwegs ausgeprägte bis starke räumliche Konzentration des Managementpersonals zu verzeichnen haben (bezüglich der "unlogischen" Daten der Banken und Versicherungen s.o.). Da sich die entsprechenden räumlichen, branchenmässigen und erhebungstechnischen Grundlagen der beiden Statistiken nicht decken, fällt dieser Vergleich zugegebenermassen etwas schief aus. Es wird weiteren Forschungsarbeiten vorbehalten bleiben, diesbezüglich stringentere und kompatiblere Datengrundlagen zu schaffen.

[341] In die gleiche Richtung deutete im Prinzip bereits die Analyse der räumlichen Verteilung der dispositiven Beschäftigten der Industrie (vgl. Tabelle 33 auf Seite 205).

genden Ausführungen.[342]

Mit diesen Einschränkungen lässt sich das Ausmass der unternehmensinternen räumlichen Arbeitsteilung anhand der regionalen Verteilung der Unternehmenshauptsitze bestimmen, wobei vorausgesetzt wird, dass im Hauptsitz eines Unternehmens der grösste Teil der eintscheidenden bzw. höchstqualifizierten Unternehmensaktivitäten zentralisiert werden (vgl. Kap. 1.4). Als statistisches Mass zur Bestimmung der quantitativen Bedeutung der Unternehmenshauptsitze dient der Kontrollquotient.[343]

Die kleinräumige Berechnung des Kontrollquotienten durch GEILINGER aufgrund der Betriebszählung von 1975[344] zeigt in der Tat, dass die unternehmensinterne Abhängigkeit bei multiregionalen Unternehmen von den urbanen Zentren zur Peripherie hin deutlich zunimmt. Von den "Grossstadtzentren" aus werden annähernd dreimal mehr Beschäftigte in anderen Regionen kontrolliert, als gleichzeitig Beschäftigte von auswärtigen Unternehmen abhängig sind (vgl. Abbildung 20). Die unbestrittene Dominanz der urbanen Zentren bezüglich der Hauptsitze sowohl der Industrieunternehmen als auch der "tertiären" Unternehmen wird nur gerade von den "industriellen Mittelzentren" durchbrochen. Ansonsten sind alle anderen Regionstypen der

---

[342] Diejenigen multinationalen Unternehmen, die in der Schweiz nur über einen einzigen Betrieb verfügen, müssen bei dieser Analyse notwendigerweise unberücksichtigt bleiben, obwohl sie unter Umständen erheblich zur ungleichen räumlichen Verteilung von Entscheidungsmacht innerhalb der Schweiz beitragen - was insbesondere bei den diversen Holdinggesellschaften und Leitungssitzen ausländischer Multis der Fall sein dürfte (vgl. dazu auch Kap. 7.5).

[343] Der Kontrollquotient bezeichnet das Verhältnis von kontrollierten Beschäftigten zu abhängigen Beschäftigten in einer bestimmten Region. Als abhängige Beschäftigte werden dabei diejenigen Beschäftigten in einer Region bezeichnet, die in Unternehmen arbeiten, deren Hauptsitz ausserhalb dieser Region liegt. Kontrollierte Beschäftigte sind demgegenüber diejenigen Beschäftigten ausserhalb der Region, die von Unternehmen mit Sitz innerhalb der Region kontrolliert werden. Je höher der Kontrollquotient einer Region ist, desto grösser ist auch die unternehmerische Dominanz über andere Regionen, oder umgekehrt: je tiefer der Kontrollquotient, desto stärker werden die wirtschaftlichen Aktivitäten der betreffenden Region von "Aussen" gesteuert. Der Kontrollquotient gibt allerdings nur die relative Abhängigkeit bzw. Dominanz einer Region an, da die absolute Zahl der in multiregionalen Unternehmen beschäftigten Arbeitskräfte unberücksichtigt bleibt.

[344] Zur Problematik der in der Betriebszählung vorgenommenen Definition der "Unternehmen" vgl. Kap. 4.1.

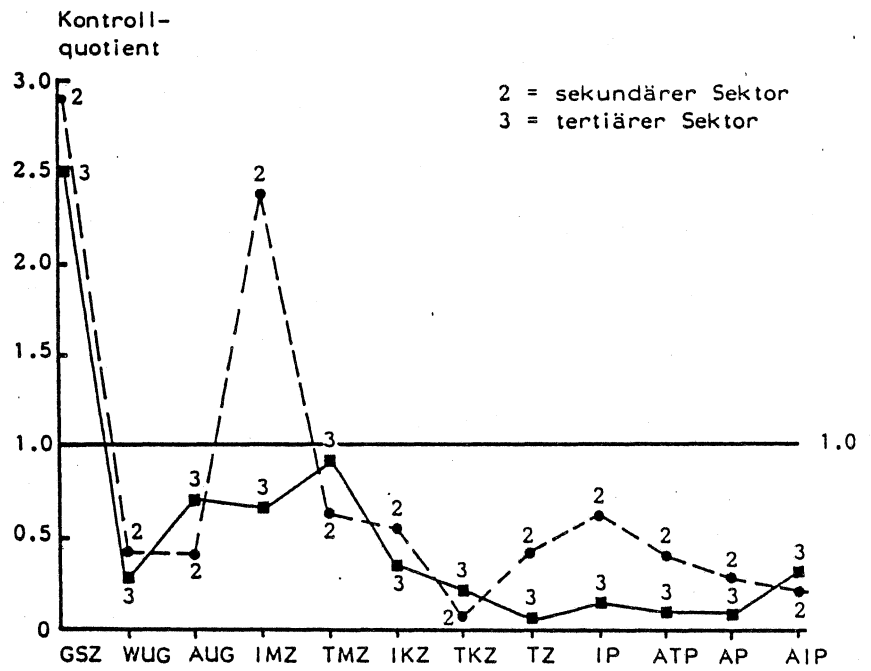


Abbildung 20: Dominierende und abhängige Regionen 1975

In: BRUGGER 1985: 196 (Quelle: GEILINGER 1984: 55, Datengrundlage: Betriebszählung 1975)

Schweiz bezüglich der multiregionalen Unternehmen eindeutig als "aussengesteuert" zu betrachten.[345]

---

345 *"Ein hoher Anteil extern kontrollierter Beschäftigter in einer Region führt zwangsläufig zu einem teilweisen Verlust der regionalen Selbständigkeit und Entscheidungsfähigkeit. Nun sind zwischenbetriebliche Verflechtungen dieser Art nicht unbedingt negativ zu werten, solange die gegenseitigen Kontrollbeziehungen zwischen den Regionen einigermassen ausgeglichen sind. Eine einseitige Abhängigkeit besteht dann, wenn in einer Region eine grosse Zahl von Arbeitsplätzen extern kontrolliert wird und die Unternehmen der Region selbst nur wenige Betriebe (bzw. Beschäftigte) ausserhalb der Region kontrollieren"* (GEILINGER 1984: 52).

Zur Abschätzung der Bedeutung dieser Resultate bleibt allerdings noch abzuklären, welches Gewicht den multiregionalen Unternehmen in der Schweiz zukommt: 1975 arbeiten gemäss Betriebszählung insgesamt 345'000 oder 13,6% aller Beschäftigten des sekundären und tertiären Sektors in abhängigen Betrieben multiregionaler Unternehmen ausserhalb der Region des Hauptsitzes. Im tertiären Sektor allein sind es 17,1%, im sekundären Sektor 9,9%.[346] Diese Werte erscheinen vor allem beim sekundären Sektor als nicht allzu gravierend, doch vor dem Hintergrund, dass die multiregionalen Unternehmen 1981 allein in der Industrie insgesamt einen Beschäftigungsanteil von 31,7% erreichen[347] und in der Gruppe der Grossunternehmen (1000 und mehr Beschäftigte) sogar 80,0% aller Beschäftigten kontrollieren, kommt der räumlichen Konzentration der Unternehmenshauptsitze eine weitreichende Bedeutung zu. Denn aus diesen Zusammenhängen lässt sich schliessen, dass in den urbanen Zentren vor allem die Entscheidungsmacht der grössten Unternehmen konzentriert ist, d.h. derjenigen Unternehmen, die gemäss Kap. 4.2 auf direktem oder indirektem Wege einen Grossteil der gesamten helvetischen Wirtschaft kontrollieren. Der Beleg für diese Vermutung findet sich in Tabelle 35.

Da die Zahlen in Tabelle 35 auf der jährlichen Erhebung der Schweizerischen Bankgesellschaft über die grössten Unternehmen der Schweiz beruhen,[348] handelt es sich zwar nicht um eine ganz lupenreine Vollerhebung, doch werden dafür zur Abwechslung die Unternehmen in ihrem gesamten Umfang (d.h. nach institutionellen Kriterien) berücksichtigt.[349] Wie sich zeigt,

---

[346] Vgl. GEILINGER 1984: 54.

[347] Diese Daten entstammen der Industriestatistik für 1981 und sind daher nicht mit den oben angeführten Werten der Betriebszählung von 1975 vergleichbar (vgl. GEILINGER 1984: 45f).

[348] Vgl. *'Die grössten Unternehmen der Schweiz'*, Ausgabe 1980, Schweizerische Bankgesellschaft 1981.

[349] Die Zahlen der Bankgesellschaft basieren auf dem konsolidierten Konzernumsatz und geben damit die wahre Grösse der Unternehmen weit vollständiger wieder als die Daten aus der eidgenössischen Betriebszählung, die auf eine formaljuristische Definition der Unternehmen beschränkt sind. Dennoch bleibt auch bei diesen Zahlen ein grosser Teil der finanziellen Unternehmensverflechtungen unberücksichtigt. Dazu kommt, dass nicht alle "grössten" Unternehmen der Schweiz zu einer Publikation ihrer Umsatz- und Beschäftigungsdaten

Tabelle 35: Konzentration der Hauptsitze der grössten Unternehmen in den fünf urbanen Zentren 1980 (nur "Grossstadtzentren")

Branchengruppen	die grössten Unternehmen der Schweiz total			Unternehmen mit Sitz in den fünf "Grossstadtzentren"		
	Anzahl	Umsatz* in Mrd.Fr.	Beschäft. in 1000	Anzahl	Umsatz* in Mrd.Fr.	Beschäft. in 1000
Industrie	100 100%	118 100%	879 100%	46 46%	53 45%	363 41%
Handel & Transp.	90 100%	62 100%	223 100%	66 73%	49 79%	168 76%
Banken	50 100%	384 100%	65 100%	27 54%	319 83%	56 86%
Versicherungen	25 100%	18 100%	57 100%	20 80%	14 76%	43 75%

* bei Banken: Bilanzsumme; bei Versicherungen: Nettoprämieneinnahmen

Quelle: GEILINGER 1984: 56 (Datengrundlage: siehe Text)

besteht eine durchwegs ausgeprägte Konzentration der Hauptsitze der grössten Unternehmen in den urbanen Zentren, wobei jedoch bedeutende Unterschiede festzustellen sind: Während die bedeutendsten bzw. grössten Banken (gemessen an der Bilanzsumme bzw. der Beschäftigtenzahl) fast vollständig von den urbanen Zentren aus gesteuert werden, gilt dies für die grössten Industriekonzerne nur in beschränktem Ausmass. Wie sich bereits aus Abbildung 20 auf Seite 213 erkennen lässt, ist ein recht grosser Anteil der Hauptsitze der multiregionalen Industrieunternehmen in den "industriellen Mittelzentren" lokalisiert. Diesen empirischen Befund, der die Gültigkeit unserer zentralen These bedeutend limitiert, gilt es zu begründen.

---

bereit sind (vgl. Kap. 4.1). Vor einem Vergleich mit anderen Statistiken muss überdies abgeraten werden: Der konsolidierte Konzernumsatz (bzw. die Bilanzsumme) bezieht sich auf die gesamte Tätigkeit der Unternehmen, also im In- und Ausland!

Es wurde bereits an früherer Stelle angemerkt, dass die Schweizer Industrie eine ausgeprägt dezentrale Verteilungsstruktur aufweist. Die Entstehung dieser Struktur lässt sich bis ins letzte Jahrhundert zurückverfolgen und liegt im wesentlichen in den damaligen Standortpräferenzen bzw. der räumlichen Verteilung der allgemeinen Produktionsbedingungen begründet.[350] Ausschlaggebend für die Standortwahl der Industrieunternehmen waren damals die Anforderungen der Produktion. Die Unternehmensleitung war noch nicht von der eigentlichen Produktion getrennt und befand sich in der Regel direkt auf dem Produktionsgelände. Erst mit der zunehmenden innerbetrieblichen Arbeitsteilung ergab sich die Möglichkeit zur räumlichen Trennung von Unternehmensleitung (Hauptsitz) und unmittelbarer Produktion (Fertigung). Die Realisierung dieser Möglichkeit erforderte jedoch in jedem Falle eine Verlagerung von Unternehmensaktivitäten an andere Standorte, d.h. eine aktive Veränderung der historisch gewachsenen Unternehmensstruktur. Die Standortwahl ausländischer Konzerne, die ihre Haupt- bzw. Leitungssitze in die Schweiz verlegen und die dabei eindeutig die urbanen Zentren (bzw. deren Agglomerationsgürtel) bevorzugen, beweist, dass in der heutigen Situation Standorte in den urbanen Zentren die besten allgemeinen Produktionsbedingungen für Unternehmenshauptsitze zu bieten haben (vgl. Kap. 7.4). Die Tatsache, dass die einheimischen Industriekonzerne ihre Hauptsitze an ihren historischen Standorten belassen,[351] zeigt nun allerdings, dass die Vorzüge der zentralen Standorte insbesondere bei den grössten Unternehmen nicht ausreichen, um eine Verlagerung des Hauptsitzes zu veranlassen. Darin manifestiert sich ein beachtliches räumliches Beharrungsvermögen der Unternehmenshauptsitze (dies in markantem Gegensatz zu den übrigen Unternehmensaktivitäten, vgl. Kap. 1.3), deren Standorte offenbar nur in absolut zwingenden Fällen verlegt werden.

---

[350] Vgl. Teil III, Kap. 3 (HITZ 1989), bzw. GUELLER/GROSS/MUGGLI 1981: 26.

[351] Eine Durchsicht der Liste der grössten Industrieunternehmen der Schweiz bestätigt, dass sich die jeweiligen Hauptsitze in den meisten Fällen noch an den gleichen Standorten befinden, an denen die entsprechenden Firmen gegründet wurden, selbst wenn die Gründung im letzten Jahrhundert stattgefunden hat (vgl. SHZ 1983).

Auf der theoretischen Ebene handelt es sich dabei um das Phänomen der "Persistenz". Mit diesem Begriff soll die Beobachtung umschrieben werden, dass sich die einmal errichtete materielle Raumstruktur bis zu einem bestimmten Grad einer Veränderung entgegenstellt.[352] Die Ursachen dieser Persistenz lassen sich grundsätzlich mit zwei verschiedenen Argumenten erklären: Auf der einen Seite bedeutet eine Standortverlagerung immer auch eine Zerstörung/Entwertung bestehender Investitionen, die sich ökonomisch nur bei entsprechenden Kostenvorteilen (bzw. Extraprofiten) am neuen Standort rechtfertigen lassen. Auf der anderen Seite wäre zu klären, ob Standortentscheide in jedem Falle nach rationalen Kriterien getroffen werden oder ob nicht auch (gemessen an der puren Kapitallogik) "sentimentale" Gründe, wie z.B. die "Unternehmenstradition" oder persönliche Präferenzen in das unternehmerische Kalkül einfliessen.

Doch kehren wir auf die Ebene der empirischen Fakten zurück. Zunächst ist festzuhalten, dass gerade die Hauptsitze der bedeutendsten Industriekonzerne der Schweiz nicht in den urbanen Zentren konzentriert sind: Von den 15 grössten Industriemultis (vgl. Kap. 1.3) haben nur gerade 5 ihren Hauptsitz in einem urbanen Zentrum.[353] Gewöhnlich zeichnen sich derartige Multis jedoch nicht durch "unlogische" bzw. unökonomische Entscheidungen aus (und das ausgerechnet bei Standortverlagerungen!). Es ist auch evident, dass diese Konzerne trotz der vergleichsweise peripheren Lage ihrer Hauptsitze zu ihrer heutigen Grösse angewachsen sind; sie scheinen also durch diese Lage in ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit kaum nennenswert behindert worden zu sein. Wir müssen demnach davon ausgehen, dass es rationale Gründe für die Nichtverlagerung dieser Hauptsitze gibt.

Offenbar sind gerade multinationale Konzerne dank ihrer überragenden Finanzkraft (Steuern!) und ihrer Machtposition in der Lage, im Verlauf der Zeit die für ihre Hauptsitze optimalen Produktions- und Reproduktionsbedingungen "aus eigener Kraft" bereitzustellen, wo auch immer

---

352 Vgl. auch HARTMANN/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986: Kap. 5.

353 Es sind dies die drei grossen Chemiekonzerne, deren Hauptsitze in Basel liegen, sowie die Alusuisse und die Oerlikon-Bührle (Hauptsitze in Zürich).

sie lokalisiert sind. Weiter ist auch zu vermuten, dass es ihnen durch die fortwährende Ausdehnung der unternehmensinternen Arbeitsteilung durchaus möglich ist, diejenigen Teile der Unternehmensleitung, die unabdingbar auf spezifische Produktionsbedingungen angewiesen sind, an die entsprechenden Standorte auszulagern, ohne gleich den ganzen Hauptsitz verlegen zu müssen.[354] Falls diese beiden Annahmen zutreffen, gibt es zweifellos gute Argumente gegen eine Verlagerung: der kontinuierliche Aufbau spezieller, unternehmensspezifischer Produktionsbedingungen, die am neuen Standort zuerst wieder erstellt werden müssten, die Errichtung einer dominierenden Machtposition in einer vergleichsweise kleinen und damit abhängigen Standortgemeinde und nicht zuletzt die Schaffung angemessener Reproduktionsbedingungen durch das Management und die Angestellten selbst (Eigenheimbau, soziale Kontakte etc.), die ihre gewohnte Umgebung unter Umständen nur sehr ungern verlassen.[355]

Dass es dennoch zur Verlagerung derart gewichtiger, alteingesessener Hauptsitze kommen kann, zeigt das Beispiel der ABB: Durch die Fusion der schwedischen ASEA mit der schweizerischen BBC ergab sich die Notwendigkeit, einen neuen, gemeinsamen Hauptsitz zu errichten. In dieser Situation spielten die "beharrenden" Faktoren nur noch eine untergeordnete Rolle, die Standortwahl konnte auf der europäischen Landkarte nach den Kriterien der "objektiv" günstigsten Standortbedingungen getroffen werden. Und die Wahl fiel auf Zürich.

Obwohl nach diesem Exkurs in die Gefilde der Standortpräferenzen der grössten schweizerischen Industriemultis die räumliche Konzentration der entscheidenden Unternehmensfunktionen bzw. der ökonomischen Entscheidungsmacht in den urbanen Zentren nicht mehr ganz so ausgeprägt erscheint, wie sie gemäss der Theorie zu sein hätte, ist aufgrund der präsentierten quantitativen Ergebnisse dennoch eine weitgehende empirische Bestätigung des postulierten Sachverhal-

---

[354] Für einige empirische Belege vgl. Kap. 7.4.

[355] Dieses letzte Argument hat keineswegs idealistischen oder gar humanistischen Charakter, sondern hängt direkt mit der Rekrutierbarkeit von leitendem Personal zusammen: Wie noch zu zeigen sein wird, spielt die Reproduktion der hochqualifizierten Arbeitskräfte eine entscheidende Rolle bei der Standortwahl von hochwertigen Unternehmensfunktionen.

tes zu konstatieren: Insbesondere das Finanzsystem (das über seine weitreichenden finanziellen Verflechtungen in starkem Masse auch die Industrieunternehmen kontrolliert), aber auch die Distribution, die staatliche Reproduktion sowie (mit obigen Einschränkungen) die industrielle Produktion werden zu einem grossen Teil von den urbanen Zentren aus gesteuert. Gleichzeitig konnte auch belegt werden, dass die Konzentration ökonomischer Entscheidungsmacht zu einem grossen Teil auf die Ausdifferenzierung der unternehmensinternen Arbeitsteilung multiregionaler Unternehmen zurückzuführen ist. Es bleibt noch die Frage zu klären, wie sich die unternehmensinterne Arbeitsteilung in der Schweiz entwickelt hat und welche Prozesse für diese Entwicklung verantwortlich sind.

6.5 Die Entwicklung der unternehmensinternen und der unternehmensexternen räumlichen Arbeitsteilung

Die beiden einzigen Untersuchungen zur Entwicklung der unternehmensinternen Arbeitsteilung in der Schweiz operieren mit dem theoretischen Konzept der "funktionalen Konzentration" bzw. der "funktionalen Arbeitsteilung zwischen Regionen":[356] Dabei beschränken sich diese Unter-

---

[356] Vgl. MUELLER 1981 und GEILINGER 1984:
"Im Unterschied zu dem in der bundesdeutschen Raumordnungspolitik diskutierten Begriff der 'räumlich-funktionalen Arbeitsteilung', bei dem es um sogen. 'Daseinsgrundfunktionen' wie Wohnen, Arbeiten, Erholen etc. geht, ist der Begriff 'funktional' hier dem organisationswissenschaftlichen Sprachgebrauch entlehnt. 'Funktional' ist in diesem Zusammenhang allein auf die Aufgaben und Aktivitäten beschränkt, die innerhalb eines Unternehmens durchgeführt werden. Als Beispiel können die Funktionen Fertigung, Verwaltung, Forschung und Entwicklung genannt werden" (MUELLER 1981: 40f).
"Funktionale Konzentration sollte dabei bedeuten, dass die Funktionen, die in den Wirtschaftsunternehmen des Landes ausgeübt werden, zunehmend ungleichmässig über den Gesamtraum verteilt sind, indem sie sich - je nach Funktionstyp - auf verschiedenartige Gebiete konzentrieren. Dispositive Unternehmensfunktionen, d.h. solche Unternehmensaktivitäten, die mit Kontroll- und Entscheidungsbefugnissen verbunden sind, sollten sich dabei zunehmend in den Agglomerationen und grösseren Wirtschaftszentren konzentrieren, während sich die wirtschaftlichen Aktivitäten in peripheren Gebieten - so die Annahme - zunehmend auf 'ausführende' Fertigungstätigkeiten beschränken" (MUELLER 1981: 322).

suchungen - mehr oder weniger explizit - auf die räumliche Arbeitsteilung innerhalb von Unternehmen, d.h. Untersuchungsgegenstand sind ausschliesslich multiregionale Unternehmen (wobei von beiden Autoren zugestanden wird, dass sich die "funktionale Konzentration" auch auf die Arbeitsteilung zwischen Unternehmen beziehen kann). Als zentrale untersuchungsleitende Hypothese wird in beiden Studien davon ausgegangen, dass ein wesentlicher Anteil der "funktionalen Konzentration" auf die zentralisierende Wirkung der Unternehmenskonzentration zurückzuführen ist: Die unterschiedlichen Standortpräferenzen der verschiedenen Unternehmensfunktionen sollten sowohl bei Betriebsübernahmen oder Fusionen als auch bei der Gründung von Zweigbetrieben zu einem Ausbau der unternehmensinternen Arbeitsteilung und damit zu einer Verstärkung der räumlichen Arbeitsteilung bzw. der "funktionalen Konzentration" führen (vgl. auch die theoretische Herleitung in Kap. 6.1).[357]

"Unter 'funktionaler Arbeitsteilung zwischen Regionen' wird hier die räumliche Konzentration der verschiedenen betrieblichen und unternehmerischen Funktionen innerhalb eines Landes verstanden. Dabei wird angenommen, dass sich sowohl im sekundären als auch im tertiären Sektor die höherwertigen, dispositiven Funktionen bzw. Aktivitäten der Unternehmen (wie Unternehmensleitung, Forschung & Entwicklung, Marketing etc.) tendenziell in den Kernregionen, die wenig kow-how-intensiven, operativen Funktionen dagegen in den peripheren Regionen konzentrieren. (...)
Die funktionale Betrachtungsweise der Wirtschaft (...) unterscheidet sich vom üblichen sektoralen Ansatz dadurch, dass hier nicht die Art des Produktes, welches im Betrieb hergestellt wird, sondern die Art der Funktionen bzw. Aktivitäten, welche im Betrieb durchgeführt werden, im Vordergrund steht. Währenddem sich die sektorale Untergliederung vorwiegend auf die Arbeitsteilung zwischen Unternehmen beschränkt, berücksichtigt die funktionale Perspektive im besonderen Masse auch Aspekte der unternehmensinternen Beziehungen und Arbeitsteilung" (GEILINGER 1984: 1).

357 *"Dieser vermutete Trend einer funktionalen Konzentration sollte neben anderem insbesondere eine Folge des vermuteten Sachverhaltes sein, dass die Steuerungszentralen der in peripheren Regionen Betriebe neu ansiedelnden bzw. Unternehmen aufkaufenden (Gross-)Unternehmen aus den verschiedensten Gründen besonders häufig bereits in den Agglomerationen und grösseren Zentren zu finden sind. Die Konzentration dispositiver Funktionen würde in diesem Falle daraus resultieren, dass es sich bei den neu angesiedelten Betrieben in der Mehrzahl um aussengesteuerte Betriebe handelt, die zentral, d.h. vom Unternehmens-Hauptsitz resp. -Stammwerk aus gesteuert werden. Und Unternehmens-Uebernahmen sollten, so die Vermutung, in der Regel dazu führen, dass das übernommene Unternehmen einen Teil seiner dispositiven und administrativen Funktionen an den zentralen Hauptsitz der Muttergesellschaft abgeben muss"* (MUELLER 1981: 322f).
"Obwohl bei Betriebsübernahmen und Fusionen Standortfragen oft nur am Rande mitspielen, sind trotzdem erhebliche Auswirkungen auf die funktionale Arbeitsteilung zwischen Regionen zu erwarten: Da bei Uebernahmen und Fusionen fast immer ein Teil der dispositiven Funktionen aus den übernommenen Betrieben in die Hauptsitze der Muttergesellschaft

Zur Belegung des theoretisch begründeten Zusammenhanges zwischen Unternehmenskonzentration und "funktionaler Konzentration" schlagen die beiden Studien verschiedene Wege ein: GEILINGER versucht eine empirische Bestätigung anhand quantitativer, flächendeckender Daten für die schweizerischen Industrieunternehmen zu finden. Allerdings lassen die für dieses Unterfangen verfügbaren Daten nur eine sehr pauschale Erfassung sowohl der Unternehmenskonzentration als auch der funktionalen Arbeitsteilung zwischen Regionen zu.[358] Aufgrund dieser Daten kommt GEILINGER indessen zum Schluss, dass in der Schweizer Industrie die "funktionale Arbeitsteilung" zwischen Zentrum und Peripherie seit 1955 generell stark zugenommen habe, dass jedoch zwischen 1971 und 1981 eine markante Abschwächung dieses Trends zu beobachten sei. Ausschlaggebend für die zunehmende "funktionale Konzentration" seien dabei tatsächlich die multiregionalen Unternehmen: *"Ohne räumliche Konzentrationsprozesse innerhalb der Mehr-Betriebs-Unternehmen hätten sich die funktionalen Disparitäten zwischen Kernraum und Peripherie seit 1971 abgebaut"* (GEILINGER 1984: 104). Obwohl demnach die empirischen Resultate die Ausgangshypothese zu bestätigen scheinen, müssen bezüglich ihrer absoluten, quantitativen Bedeutung massive Vorbehalte angemeldet werden. Erstens bezieht sich die Untersuchung ausschliesslich auf die Industrie, die - wie bereits gezeigt - mittlerweile für die urbanen Zentren nur noch eine untergeordnete Rolle spielt. Zweitens gibt die dieser Untersuchung zugrundeliegende Differenzierung zwischen "operativem" und "distributivem" Beschäftigungsanteil der Produktion kaum ein brauchbares Mass für die Konzentration der entscheidenden Unternehmensfunktionen ab (vgl. Kap. 1.4). Und drittens wird die absolute Anzahl und Grösse der Mehr-Betriebs-Unternehmen wegen der limitierten Ausgangsstatistik massiv unter-

abgezogen wird, führt dies zu einem Verlust an dispositiven Aktivitäten in den Gebieten der übernommenen Betriebe und zu einem Gewinn an dispositiven Aktivitäten in den Hauptsitzregionen der expandierenden Unternehmen (...). Die grossen, wachstumsstarken Unternehmen sind zudem meist im Kernraum eines Landes ansässig, die übernommenen Betriebe dagegen liegen häufig in peripheren Gebieten. Der Prozess der Unternehmenskonzentration kann so zu einer Verlagerung der dipositiven Funktionen von der Peripherie in den Kernraum führen (ohne dass funktionale Standortaffinitäten bewusst ausgenützt werden)" (GEILINGER 1984: 8).

[358] Vgl. die ausführlichen Diskussionen der Datengrundlagen in Kap. 4.1 und 6.4.

schätzt.[359]

Aufgrund der bisher präsentierten Analysen und Befunde ist eine sehr viel stärkere Zunahme der "funktionalen Konzentration" innerhalb der Industrie zu erwarten, und zwar insbesondere während des letzten Jahrzehnts. Dazu kommt, dass der in Kap. 1.5 diskutierte Prozess der Multinationalisierung in eine derartige Analyse einbezogen werden müsste, macht doch die räumliche Arbeitsteilung und die Konzentration von Entscheidungsmacht keinesfalls vor den Landesgrenzen halt. Und schliesslich müsste selbstverständlich die Entwicklung der "funktionalen Konzentration" auch und gerade in denjenigen Branchen untersucht werden, die den gewichtigsten Beschäftigungsanteil in den urbanen Zentren ausmachen: den Branchen des "tertiären" Sektors. Doch die für eine solche Analyse notwendigen Primärdaten sind schlichtweg inexistent.

Einen anderen Weg zur empirischen Erfassung der "funktionalen Konzentration" schlägt MUELLER (1981) ein: Er ermittelt die konkrete Ausgestaltung der räumlichen Arbeitsteilung innerhalb der Industrie mit Hilfe von qualitativen Fallstudien. Anhand von Unternehmensbefragungen in zwei peripheren Regionen[360] kann er gewissermassen auf der Mikroebene belegen, dass der Anteil an aussengesteuerten Betrieben in beiden Regionen - als Folge von Uebernahmen selbständiger Unternehmen und der Neuansiedlung von Zweigbetrieben - tatsächlich markant zunimmt:

> *"Folge der Uebernahme ist - so der empirische Befund - in der Regel tatsächlich, dass ein Teil der administrativen bzw. nicht unmittelbar produktionsbezogenen Unternehmensfunktionen (insbesondere Marketing, Teile der Verwaltung, Beschaffung sowie Forschung und Entwicklung) vom übernommenen in das erwerbende Unternehmen verlagert werden und damit dem Standort des erworbenen Unternehmens verloren gehen. Weiterhin liess sich nachweisen, dass Betriebe, die, sei es als Zweigbetriebe oder konzernabhängige Unternehmen solcherart von regionsexternen Unternehmenshauptsitzen aus aussengesteuert werden, vorrangig auf Fertigungsaktivitäten beschränkt sind. (...)*

---

[359] Es geht hier einmal mehr um die Mängel der formaljuristischen Definition von "Unternehmen", vgl. Kap. 4.1.

[360] Untersucht werden die Regionen "Balsthal-Thal" und "Glarner Hinterland - Sernftal".

> *Die analysierten Regionen haben infolge funktionaler Konzentration deutlich qualitativ höherwertige Arbeitsplätze - vornehmlich im nicht-produktiven Bereich - verloren. Die regionale Arbeitsmarktstruktur hat sich infolgedessen jeweils mehr oder minder deutlich zugunsten eines wachsenden Anteils von Arbeitsplätzen mit niedrigen Qualifikationsanforderungen - Arbeitsplätze, die nur mit Frauen und/oder Ausländern besetzbar sind - verschoben"* (MUELLER 1981: 325/329).

Am Beispiel der beiden peripheren Regionen kann MUELLER aufzeigen, dass sich die unternehmensinterne Arbeitsteilung in den multiregionalen Industrieunternehmen als direkte Folge der Unternehmenskonzentration in den siebziger Jahren verschärft hat, dass dadurch hochqualifizierte bzw. entscheidende Aktivitäten in den jeweiligen (ausserregionalen) Hauptsitzen zentralisiert worden sind und dass dementsprechend die Aussensteuerung der beiden Regionen zugenommen hat.

Nun lässt sich die Konzentration wirtschaftlicher Entscheidungsmacht nicht ausschliesslich auf unternehmensinterne Prozesse zurückführen. Denn die zunehmende Komplexität des Produktionsprozesses hat auch die Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen Unternehmen beträchtlich ansteigen lassen (vgl. Kap. 4.2). Vor dem Hintergrund der bisher analysierten räumlichen Konzentrationstendenzen lässt sich die Hypothese aufstellen, dass auch die Arbeitsteilung zwischen den Unternehmen zu der wachsenden Konzentration entscheidender Unternehmensfunktionen in den urbanen Zentren beiträgt. Wegen dem bereits konstatierten Mangel an geeigneten Daten lässt sich diese Hypothese nicht empirisch erhärten. Aus einigen neueren Fallstudien lassen sich jedoch immerhin einige Anhaltspunkte über den gegenwärtigen Stand der unternehmensexternen Arbeitsteilung gewinnen.

Genau genommen handelt es sich bei der unternehmensexternen räumlichen Arbeitsteilung um einen Prozess, der mit der unternehmensinternen räumlichen Arbeitsteilung eng verwandt ist: Per definitionem lässt sich ja die räumliche Trennung von Unternehmensfunktionen nur über deren Aufteilung auf verschiedene Betriebe realisieren (die an verschiedenen Standorten lokalisiert sind). Die unternehmensinterne räumliche Arbeitsteilung ist also nichts anderes als eine

Arbeitsteilung zwischen verschiedenen Betrieben desselben Unternehmens. Für die Bestimmung der "funktionalen Konzentration" spielt es nun aber, grundsätzlich gesehen, keine Rolle, ob die verschiedenen Betriebe, die in einem arbeitsteiligen Verhältnis zueinander stehen, den gleichen oder verschiedenen Unternehmen angehören. Als einziges relevantes Kriterium für die räumliche Arbeitsteilung ist und bleibt die Frage, ob und in welchem Ausmass bestimmte Unternehmensaktivitäten räumlich konzentriert werden.

Speziell dieser Fragestellung gehen zwei Untersuchungen von AREND/GROSS (1984) und PERRET-GENTIL et al. (1984) nach, die vor allem auf (mehr oder weniger repräsentativen) Unternehmensbefragungen sowie regionalen Fallstudien beruhen: Untersuchungsgegenstand ist die Zusammenarbeit von peripheren Industriebetrieben mit ausserregionalen Anbietern produktionsorientierter Dienstleistungen (das sind entweder die jeweiligen Hauptsitze von multiregionalen Unternehmen oder aber spezialisierte auswärtige Unternehmen). Beide Studien können belegen, dass die Auslagerung hochqualifizierter Unternehmensfunktionen von peripheren in zentrale Regionen eine breite Palette von Tätigkeiten umfasst, die von Leitung und Administration über Bankengeschäfte, Versicherung, Buchhaltung, Forschung und Entwicklung bis zu Einkauf, Verkauf/Marketing, Lager, Transport und Kundenservice reichen.[361] Das Ausmass der vollständigen räumlichen Auslagerung ganzer Unternehmensfunktionen ist jedoch sehr unterschiedlich und gesamthaft gesehen nicht allzu hoch.[362] Demgegenüber ist der Prozentsatz derjenigen Funktionen, die zusätzlich zu den eigenen Aktivitäten eines Betriebs von ausserhalb der Region

---

[361] Vgl. AREND/GROSS 1984: 29 und PERRET-GENTIL et al. 1984: 24f.

[362] So berechnen AREND/GROSS (1984: 29) aufgrund ihres Samples (ausgewählte Industriebetriebe in allen Raumtypen), dass insgesamt in mehr als einem Fünftel aller untersuchten Betriebe die Funktionen EDV, Forschung und Entwicklung sowie Design überhaupt nicht ausgeübt werden und dass in mehr als einem Zehntel der Betriebe die Funktionen Ausbildung, Vertrieb, Lager und Kundenservice unbesetzt bleiben. Von denjenigen Betrieben, welche die jeweiligen Funktionen besetzen, verzeichnen 10% und mehr eine Auslagerung von Transport, Design, EDV, Forschung und Entwicklung, Buchhaltung, Ausbildung, Bank- und Versicherungsgeschäfte sowie Marketing in andere Regionen. Dazu kommt, dass in der Mehrzahl aller Betriebe auch eine externe Beratung (insbesondere für Management und EDV) beigezogen wird (vgl. ebd.: 43ff).

eingekauft werden, beträchtlich.[363]

Ohne auf weitere interessante Einzelbefunde einzugehen, lassen sich aus beiden Studien zusammenfassend folgende Schlüsse ziehen: Erstens ist die qualitative und quantitative Bedeutung von ausserregionalen Anbietern produktionsnaher Dienstleistungen (sowohl Hauptsitze wie selbständige Dienstleistungsunternehmen) für die peripheren Industriebetriebe der Schweiz sehr gross.[364] Und zweitens befindet sich der grösste und insbesondere der qualifizierteste Teil der auswärts bezogenen bzw. getätigten Unternehmensfunktionen in den urbanen Zentren.

> *"Die Vermutung, dass die Dienstleistungsanbieter in den grossen Zentren bei der Befriedigung der Nachfrage nach produktionsnahen Diensten eine wichtige Rolle spielen, wird durch unsere Ergebnisse in verschiedener Weise gestützt. Die bekannten Standortvorteile (zentrale Lage, Verkehrsgunst, Arbeitsmarkt für Fachkräfte, grosses Nachfragepotential schon in der eigenen Region, allgemeine Fühlungsvorteile usw.) ermöglichen entweder*
> *- eine gewisse Mindestgrösse der anbietenden Dienstleistungsunternehmen, welche eine für den industriellen Nachfrager attraktive Kombination zwischen breiter Angebotspalette und spezialisiertem Fachwissen für den Einzelfall erlaubt, oder*
> *- (im Gegensatz dazu) die extreme Spezialisierung kleinerer Dienstleistungsfirmen auf die Erschliessung 'schwieriger' Auslandmärkte oder die Bearbeitung besonderer Beratungsgebiete"* (AREND/GROSS 1984: 142).

PERRET-GENTIL et al. sprechen in diesem Zusammenhang von einem *"court-circuit"*, einem "Kurzschluss" zwischen den peripheren Industriebetrieben und den zentralen Hauptsitzen bzw. Dienstleitungsunternehmen: Damit soll ausgedrückt werden, dass die peripheren Industriebetriebe ihren externen Bedarf an dispositiven Tätigkeiten unter Umgehung des regionalen Dienstleistungsangebotes direkt von den Unternehmen in den urbanen Zentren beziehen, wodurch mögliche Entwicklungsimpulse für periphere Regionen gewissermassen von den Zentren aufgesogen werden.

---

363 Wie PERRET-GENTIL et al. (1984: 23ff) für eine Auswahl von fünf peripheren Regionen ermitteln, beträgt der Anteil der von "Aussen" eingekauften produktionsnahen Dienstleistungen insgesamt über einen Drittel der gesamthaft realisierten dispositiven Aktivitäten der regionalen Industrieunternehmen.

364 Vgl. AREND/GROSS 1984: 136ff und PERRET-GENTIL et al. 1984: 163f.

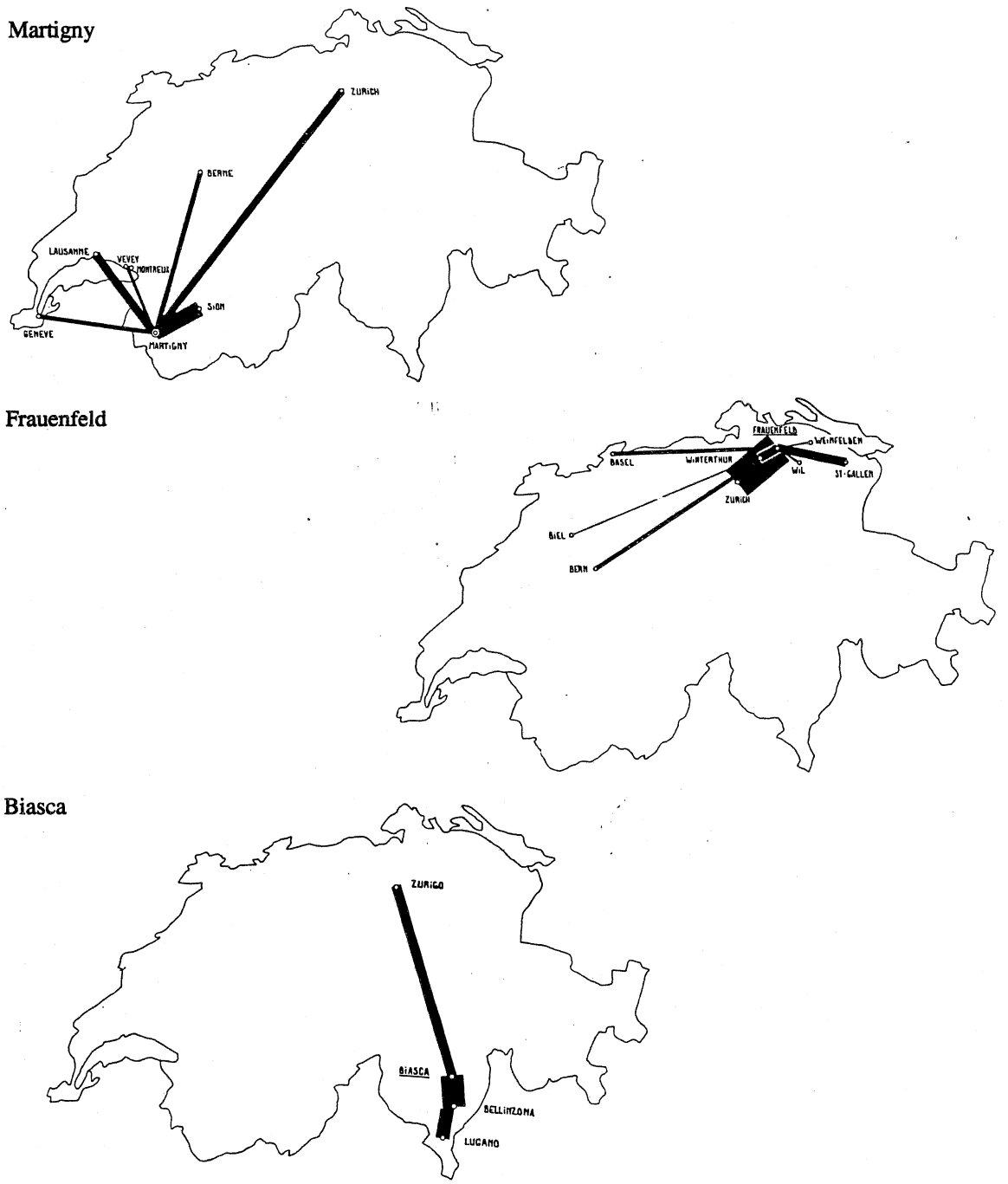


Abbildung 21: Regionsexterne Einkäufe von produktionsnahen Dienstleistungen durch Industriebetriebe für ausgewählte Regionen

In: PERRET-GENTIL et al. 1984: 70, 134, 155.

"En effet l'enquête réalisée révèle deux types de résultats: Fonctionnels et spatiaux.
Sur le plan fonctionnel elle permet de mesurer l'importance du court-circuit, surtout à l'égard des activités de services les plus 'nobles'. Le court-circuit interne s'additionne aux liens directs vers les grandes villes dans les établissements non-autonomes; ensemble ces deux types de court-circuit représentent une part très importante des acquisitions de services par les établissements-filiale. Les entreprises autonomes ont recours, indépendamment de leurs caractéristiques structurelles, aux mandataires extérieurs à leur région d'implantation pour près du quart de leurs achats de services.
Sur le plan spatial, c'est à la fois la faiblesse des pôles petits et moyens et l'importance des grandes agglomérations (de Zurich en particulier) comme destinataires des demandes de services qui frappent. Les grandes villes disposent ainsi d'un marché tertiaire exceptionnel puisqu'à leurs propres besoins s'ajoute une forte demande émanant des établissements situés dans la périphérie. Cet avantage crée les conditions d'une croissance cumulative, aussi bien sur le plan quantitatif que sur le plan qualitatif" (PERRET-GENTIL et al. 1984: 164).

Eine sehr anschauliche Illustration dieser empirischen Ergebnisse von PERRET-GENTIL et al. vermitteln zahlreiche Karten, in welchen die Verteilung des *"court-cirquit"* auf die verschiedenen Zentren der Schweiz eingetragen sind. Eine subjektive Auswahl davon findet sich in Abbildung 21 auf Seite 226.

Verstärkt wird die offensichtliche Dominanz der urbanen Zentren bezüglich der dispositiven Unternehmensfunktionen noch durch den Umstand, dass auch die regionalen Dienstleistungsbetriebe häufig selbst wieder Filialen von grossen, in den Zentren domizilierten Unternehmen sind. AREND/GROSS konstatieren diesbezüglich eine "Umarmung" der Peripherie durch die Ausdehnung des Filial- und Aussenstellennetzes grosser Dienstleistungsunternehmen,[365] PERRET-GENTIL et al. einen *"court-circuit indirect"*.[366] Die effektive Abhängigkeit der peripheren Regionen von den urbanen Zentren dürfte somit unter Berücksichtigung der unternehmensinternen Arbeitsteilung der "tertiären" Unternehmen noch krasser ausfallen, als sie bezüglich der unternehmensinternen und -externen Arbeitsteilung der Industrieunternehmen bereits erscheint.

---

365 *"Die Filialen dienen als Anlaufstelle für komplexere Dienstleistungen oder zur Abwicklung routinisierbarer und häufig anfallender Dienstleistungen, für die nach wie vor die geographische Nähe zum Nachfrager wichtig ist* (AREND/GROSS 1984: 141).

366 *"L'identification des court-circuits indirects n'a pas pu être effectuée. Or, la dépendance des établissements de services tels que les banques et les assurances est très certainement forte"* (PERRET-GENTIL et al. 1984: 163).

6.6 Die räumliche Konzentration ökonomischer Entscheidungsmacht

Nach der Sichtung des verfügbaren empirischen Materials zum Prozess der räumlichen Konzentration von hochqualifizierten Unternehmensfunktionen bzw. von Entscheidungsmacht in der Schweiz[367] lässt sich folgendes Fazit ziehen: Grundsätzlich bedeutet die Konzentration ökonomischer Entscheidungsmacht, dass ein überdurchschnittlicher Anteil der hochqualifizierten und entscheidenden Aktivitäten des Produktionsprozesses an wenigen, zentralen Standorten zusammengefasst wird. Wie lässt sich diese abstrakte These am Beispiel der Schweiz belegen? Konkret manifestiert sich die Konzentration ökonomischer Entscheidungsmacht in einer ungleichen Aufteilung der ökonomischen Machtpositionen auf die kleinsten organisatorischen Einheiten des Produktionssystems, die Betriebe: Diejenigen Betriebe, die an zentralen Standorten lokalisiert sind, müssten demgemäss einen markant höheren Anteil an Entscheidungsbefugnissen besitzen als der Durchschnitt aller Betriebe. Anhand der räumlichen Verteilung des Managementpersonals lässt sich dieser Tatbestand für die Schweiz empirisch eindeutig (und flächendeckend) nachweisen.

Für eine detaillierte Analyse von Ursachen und Entwicklungen der (räumlich konkretisierten) Entscheidungsstrukturen können derart unspezifische Indikatoren jedoch nicht genügen. Es gilt, die Machtpositionen der einzelnen Betriebe innerhalb des Produktionssystems zu bestimmen, die direkt aus der zwischenbetrieblichen (räumlichen) Arbeitsteilung abgeleitet werden können. Für analytische Zwecke lässt sich die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung in zwei verschiedene organisatorische Formen aufspalten: in die unternehmensinterne Arbeitsteilung (d.h. zwischen Betrieben desselben Unternehmens) und in die unternehmensexterne Arbeitsteilung (d.h. zwischen Betrieben verschiedener Unternehmen). Gemäss der regionalen Verteilung der

---

[367] Folgende Studien sind für die Analyse dieses Prozesses zwar ebenfalls relevant, konnten jedoch für die vorliegende Arbeit aus konzeptionellen und/oder umfangmässigen Gründen nicht berücksichtigt werden: MUELLER 1983, ABT/BELLWALD/ZURSCHMITTEN 1981, MAGGI et al. 1985.

Unternehmenshauptsitze führt die unternehmensinterne Arbeitsteilung in der Schweiz zu einer ausgeprägten Konzentration wirtschaftlicher Entscheidungsbefugnisse in den urbanen Zentren und - bezüglich der Industrieunternehmen - in den industriellen Mittelzentren. Dabei ist zu berücksichtigen, dass insbesondere die grössten (multinationalen) Unternehmen die stärkste räumliche Konzentration der Hauptsitze aufweisen. Zur Analyse der Entwicklung dieser unternehmensinternen Arbeitsteilung stehen jedoch nur für die Industrieunternehmen einige (partielle) empirische Erhebungen zur Verfügung, die gesamthaft auf eine markante Verstärkung der räumlichen Konzentrationstendenzen schliessen lassen. Gleichzeitig kann anhand von verschiedenen Fallstudien und Umfragen belegt werden, dass tatsächlich eine deutliche und weiter zunehmende Zentralisierung entscheidender Unternehmensfunktionen in den Hauptsitzen erfolgt, und sich diese in einer verstärkten Konzentration von Entscheidungsmacht in den urbanen Zentren niederschlägt. Verschiedene Indizien lassen auf eine ähnliche (vermutlich sogar stärkere) Entwicklung bei den "tertiären" Unternehmen schliessen, wenn auch bis heute entsprechende empirische Untersuchungen fehlen.

Aehnliche Erhebungen über den gegenwärtigen Stand der unternehmensexternen Arbeitsteilung (bezogen auf die Zusammenarbeit zwischen peripheren Industriebetrieben mit externen Dienstleistungsanbietern) haben durchwegs eine sehr ausgeprägte Auslagerung von hochqualifizierten bzw. entscheidungsträchtigen Unternehmensfunktionen und somit von Entscheidungsmacht in die urbanen Zentren bestätigt. Wir können also abschliessend davon ausgehen, dass auf der zwischenbetrieblichen Ebene in der Schweiz tatsächlich eine markante und tendenziell zunehmende Konzentration ökonomischer Entscheidungsmacht in den urbanen Zentren besteht.

Gestützt auf diese Ergebnisse lässt sich für das helvetische Produktionssystem folgende räumliche Entwicklung rekonstruieren: Sowohl die (abstrakten) Produktionsbereiche als auch die (konkreten) Unternehmensaktivitäten weisen in der gesamten Nachkriegsperiode eine sehr ungleiche räumliche Verteilung auf, die sich tendenziell noch verschärft. Hochqualifizierte und

entscheidende ökonomische Aktivitäten konzentrieren sich schwergewichtig in den urbanen Zentren, ausführende und wenig qualifizierte Aktivitäten dagegen verbleiben in den peripheren Regionen der Schweiz oder werden ins Ausland verlagert. Die ökonomische Entwicklung der Schweiz wird heute im wesentlichen von den urbanen Zentren aus gesteuert, in denen sich der grösste Teil der ökonomischen Entscheidungsmacht konzentriert. Die sich im Rahmen der weltwirtschaftlichen Umstrukturierung in der Schweiz etablierende "headquarter economy" bewirkt vor diesem Hintergrund eine praktisch ausschliesslich auf die Zentren ausgerichtete ökonomische Entwicklung, während den schweizerischen Peripherien hauptsächlich noch einige Fertigungsbetriebe sowie allenfalls die kompensatorischen Tourismus- und Erholungsaktivitäten vorbehalten bleiben. Die Krise der siebziger Jahre übt in diesem Zusammenhang eine höchst selektive Wirkung auf die räumliche Entwicklung der Schweiz aus: Vor allem die industrialisierten, aber peripheren Regionen werden vom Restrukturierungsprozess besonders hart getroffen.

Da die wirtschaftliche Entwicklung seit dem zweiten Weltkrieg vor allem eine starke Zunahme derjenigen Produktions- bzw. Unternehmensbereiche erzeugt, welche zentrale, urbane Standorte bevorzugen, sind die räumlichen Konsequenzen gravierend: Die ehemaligen Industrie-Agglomerationen werden durch den ungebremsten Zuwachs von Arbeitsplätzen (und damit natürlich auch Arbeitskräften!) förmlich gesprengt und wuchern zu unförmigen urbanen Zonen aus (vgl. Kap. 7.1).

Damit ist die ökonomische Funktion der urbanen Zentren hinreichend geklärt: Die urbanen Zentren bilden in der Tat die postulierten hochkomplexen Entscheidungszentralen der (Welt-)Wirtschaft, die in erster Linie der Steuerung/Organisation der (multinationalen) Produktion und der Lenkung/Kontrolle der (internationalen) Finanzkreisläufe dienen.

Kapitel 7
DER URBANISIERUNGSPROZESS SEIT 1945

7.1 Die Ausbreitung der urbanen Gebiete

Die räumliche Konzentration von Produktionsmitteln, die Zusammenballung von immer mehr Menschen, die Entstehung und Ausdehnung von Agglomerationen sind keine neuen Phänomene. Wie in allen westlichen Industrienationen beginnt der Urbansierungsprozess auch in der Schweiz bereits im letzten Jahrhundert als Folge der Industrialisierung.[368] Die Ausuferung von Städten und die Ausbildung von Agglomerationen werden in dieser ersten Phase der Urbanisierung vor allem durch die Erfordernisse der wachsenden industriellen Produktion bestimmt: So bedingt die umfassende Mechanisierung des Produktionsprozesses und die Ausdifferenzierung der innerbetrieblichen Arbeitsteilung immer grössere Produktionseinheiten, was an sich schon eine räumliche Konzentration von Produktionsmitteln und Arbeitskräften bedeutet. Darüberhinaus ermöglicht die Zusammenfassung von verschiedenen Unternehmen bzw. Produktionsstufen einer Branche am selben Ort spezifische Kostenersparnisse, die sich etwa aus der räumlichen Nähe von Rohstoffquellen, Zulieferbetrieben und Endverarbeitung oder aus der gemeinsamen Nutzung der notwendigen Infrastruktur ergeben. Im weiteren lassen sich auch aus der Kombination verschiedener Branchen Vorteile ziehen. Diese sogenannten Agglomerationsvorteile entstehen vor allem durch eine vergrösserte Nachfrage nach verschiedenen Gütern und Dienstleistungen. Das ermöglicht einerseits den Ausbau von leistungsfähigeren und effizienteren Transport- und Energieversorgungssystemen, anderseits die Ansiedlung von spezialisierten Service- und Dienstleistungsunternehmen, die erst ab einer entsprechend grossen Nachfrage rentabel produzieren kön-

---

368 Vgl. Teil II (WOLFF 1975), TEIL III (HITZ 1989) sowie HARTMANN/HITZ/SCHMID/ WOLFF 1986: Kap. 5.3.

nen.[369]

Mit der fortlaufenden Umstrukturierung des Produktionsprozesses verändern sich auch die Standortanforderungen der einzelnen Produktionsbereiche. So führt die weitere Ausdifferenzierung der Arbeitsteilung und der globale Ausbau der Verkehrs-, Kommunikations- und Energieversorgungssysteme in der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts immer mehr zur räumlichen Aufspaltung des Produktionsprozesses (vgl. Kap. 6.1): Auf der einen Seite werden die standardisierten und automatisierten Produktionsstufen zunehmend mobiler und finden mittlerweile in vielen Orten der Erde die für sie unabdingbaren Produktionsbedingungen vor. Auf der anderen Seite ist jedoch eine wachsende Zahl von hochspezialisierten und hochqualifizierten Unternehmensaktivitäten auf eine zunehmend komplexere urbane Infrastruktur angewiesen. Wie Kap. 6 gezeigt hat, führt dieser Prozess in der Schweiz zu einer Dezentralisierung der industriellen Produktion und zu einer Zentralisierung entscheidender ökonomischer Aktivitäten. Im Gegensatz zu früheren Entwicklungsphasen wird der Urbanisierungsprozess in den fünfziger und sechziger Jahren also immer weniger durch die Anforderungen der eigentlichen industriellen Produktion und immer mehr durch die Anforderungen der Steuerung und Verwaltung des Produktionsprozesses vorangetrieben.

Mit der Krise der siebziger Jahre ändern sich die ökonomischen Grundlagen des Urbanisierungsprozesses erneut: Die forcierte Multinationalisierung der Produktion und die globale Ausweitung der Finanzkreisläufe erfordern immer differenziertere und komplexere Steuerungs- und Kontrollzentren, die wiederum auf eine immer hochwertigere und differenziertere urbane Infrastruktur angewiesen sind. Da diese Infrastruktur nur noch an wenigen Orten der Welt realisiert werden kann, ergibt sich eine weitere Zentralisierung und Hierarchisierung des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses auf internationaler Stufe. Die heutigen Weltmetropolen sind

---

[369] In der neoklassischen Standortlehre werden diese "agglomerierenden Effekte" unter den Begriffen "economies of scale", "economies of location" und "agglomeration economies" subsummiert.

keine "nationalen" industriellen Zentren mehr, sondern Schalt- und Kommandozentralen der Weltwirtschaft.

Die räumlichen Konsequenzen dieser Entwicklung sind gravierend: Ganz allgemein nimmt die Zahl der auf zentrale Standorte angewiesenen ökonomischen Aktivitäten während der gesamten Nachkriegsperiode zu, was sich in einem massiven Wachstum der Arbeitsplätze und somit auch der Wohnbevölkerung in urbanen Gebieten niederschlägt. Durch den weiteren Ausbau der Verkehrs- und Kommunikationssysteme werden parallel dazu auch die Möglichkeiten zu einer raumgreifenden Ausdehnung der urbanen Gebiete geschaffen: Sie wachsen in die Fläche, überrollen die einstmals ländlichen Grüngürtel rund um die ehemaligen Industriezentren. Die Urbanisierung wird zu einem flächendeckenden, umfassenden Prozess.

Somit beinhaltet der Urbanisierungsprozess seit dem Zweiten Weltkrieg zwei unterschiedliche Teilprozesse: einerseits die Zentralisierung bzw. räumliche Konzentration von hochqualifizierten und entscheidenden Aktivitäten, anderseits die weiträumige Ausdehnung von urbanen Zonen, oder in Anlehnung an Henri LEFEBVRE: den doppelten Prozess der "Implosion - Explosion".[370] Die Konzentration von ökonomischen Aktivitäten bedeutet je länger desto weniger eine räumliche Zusammenballung von Produktionsmitteln und Arbeitskräften, sondern in zunehmendem Masse eine räumliche Verknüpfung von verschiedenen Standorten, eine Zusammenfassung von immer grösseren Teilen des Raumes in übergreifenden Einzugsgebieten. Als Konsequenz dieser Entwicklung entsteht eine neue räumliche Form: die urbane Zone.[371]

Urbane Zonen sind keine eindeutig abgrenzbaren räumlichen Gebilde mehr, sie sind vielmehr Konglomerate von verschiedenen Raumsegmenten oder Raumtypen, zwischen denen bestimmte Austausch- und Abhängigkeitsbeziehungen bestehen.[372] In diesem Sinne kann eine

---

[370] Vgl. HARTMANN/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986, Kap. 4.3.

[371] Im französischen Sprachraum werden dafür zwei synonyme Begriffe verwendet: "zone urbaine" und "région urbaine".

urbane Zone als Arbeitsmarktregion definiert werden, als Pendler-Einzugsgebiet oder als spezialisierte Reproduktionseinheit (vgl. Einleitung, These 3). Entscheidend für die Konstituierung einer urbanen Zone ist somit nicht mehr eine räumliche Form (die "Stadt" im ursprünglichen Sinne des Wortes), sondern die "Reichweite" der hochqualifizierten ökonomischen Aktivitäten bzw. der Einrichtungen der spezialisierten Reproduktion. Diese "Reichweite" ergibt sich einerseits aus der "Zentralität" der entsprechenden Einrichtungen/Aktivitäten und anderseits aus der Erreichbarkeit der zentralen Standorte.

Diese Erkenntnis spiegelt sich auch in der Definition von "Agglomerationen" in der amtlichen Statistik. Bis zur Volkszählung von 1970 galt in der Schweiz eine Gemeinde als "Agglomerationsgemeinde", wenn u.a. mehr als ein Drittel aller aktiven Personen dieser Gemeinde in der "Kerngemeinde" der Agglomeration arbeiteten und wenn ein baulicher Zusammenhang zwischen dieser Gemeinde und der Agglomeration bestand. Für die Volkszählung von 1980 wurden diese Bedingungen modifiziert, wobei insbesondere der bauliche Zusammenhang nicht mehr in jedem Falle gegeben sein muss.[373] Die Frage, ob diese Definition eine präzise Abgrenzung von urbanen Zonen erlauben, soll hier angesichts der "Unfassbarkeit" des Urbanisierungsprozesses nicht weiter diskutiert werden.[374]

---

372 *"Le phénomène urbain post-industriel ne peut plus être pensé dans le cadre géographique et administratif d'une commune unique. C'est un vaste ensemble de communes politiques qui sont distinctes, mais fortement interdépendantes; elles forment un système chevauchant parfois les frontières régionales et nationales traditionelles:* c'est la région urbaine. *La société post-industrielle peut être conçue comme un système de telles régions"* (BASSAND 1974: 265).

373 Für weitere Details der amtlichen Definition von "Agglomerationen" vgl. SCHULER 1984 oder BASSAND/JOYE/SCHULER 1988a.

374 Für den "Konstrukteur" der neuen Definition von 1980, Martin SCHULER, stellen die aktuellen Abgrenzungskriterien einen pragmatischen Mittelweg dar: Sie ergeben grössere Gebiete, als traditionellerweise unter "Agglomerationen" verstanden wird, erfassen aber nicht die gesamten urbanen Zonen (vgl. BASSAND/JOYE/SCHULER 1988a: 60).

Tabelle 36: Gemeinden und Wohnbevölkerung in urbanen Gebieten 1930 - 1980

Jahr	Anzahl Gemeinden				Wohnbevölkerung	
	Agglomerations-kerne	Vororte	Städte *	Gemeinden total	Personen in 1000	% der Gesamtbevölkerung
1930	16	58	13	87	1453	35,7
1941	19	67	12	98	1632	38,3
1950	20	101	18	139	2044	43,4
1960	27	228	16	271	2785	51,3
1970	33	322	22	377	3614	57,6
1980	33	469	15	517	3915	61,3

* zu keiner Agglomeration gehörend

Quelle: Eidg. Statistisches Amt 1972: 219 / BfS 1983: 467ff
(Datengrundlage: Volkszählung)

Unter Berücksichtigung obiger Einschränkungen lassen sich aus Tabelle 36 die ungefähren quantitativen Umrisse des Urbanisierungsprozesses herauslesen: Lebten 1930 noch ein gutes Drittel aller EinwohnerInnen der Schweiz in urbanen Gebieten, waren es 1980 schon zwei Drittel. In der gleichen Zeitspanne hat sich die Zahl der urbanen Gemeinden gar versechsfacht. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass der Urbanisierungsprozess zwei verschiedene Komponenten umfasst, die nicht unbedingt parallel laufen müssen: Urbanes Wachstum ergibt sich einerseits durch Zuwanderung aus peripheren schweizerischen Gebieten bzw. durch selektive Immigration von AusländerInnen, anderseits durch die räumliche Ausdehnung der urbanen Zonen, wodurch bisher "ländliche" Gebiete samt ihrer ursprünglichen Bevölkerung in den Sog der Urbanisierung geraten. Während der Urbanisierungsprozess in der Schweiz bis Anfang der siebziger Jahre sowohl durch Migration als auch durch räumliche Expansion gekennzeichnet ist, stagniert ab Mitte der siebziger Jahre die Zuwanderung.

Tabelle 37: Wachstum der urbanen Gebiete 1970 - 1980

räumliche Abgrenzung gemäss Volkszählung	Anzahl Gemeinden total	Wohnbevölkerung in 1000	
		1970	1980
1970	377	3'614	3'609
1980	517	3'875	3'915

Quelle: EIDG. STATIST. AMT 1972: 219 / BFS 1983: 467ff
(Datengrundlage : Volkszählung)

Aus Tabelle 37 lässt sich erkennen, dass im letzten Jahrzehnt die Bevölkerung der urbanen Gebiete innerhalb der Abgrenzung von 1980 noch leicht gewachsen ist, innerhalb der Abgrenzung von 1970 jedoch stagniert hat. Wer sich jetzt allerdings in esoterische statistische Debatten stürzt, eine Abnahme der städtischen Bevölkerung konstatiert und sich den Kopf über die unerklärlichen Ursachen des *"Bruchs im Städtewachstum"* zerbricht,[375] schaut buchstäblich an den Realitäten vorbei: Schon ein kurzer Streifzug durch die ausufernden Ränder der helvetischen Agglomerationen bringt die wahren Verhältnisse ans Licht: Der den Gesetzen der Produktivkraftentwicklung und der Kapitalverwertungs-Logik unterliegende Urbanisierungprozess dringt auch ohne Völkerwanderungen unaufhaltsam in die einst ach so idyllischen ländlichen Gegenden vor.

---

[375] Vgl. z.B. die Einleitung von BAECHTOLD 1981: 9ff.

7.2 Zentrenhierarchie und urbane Zonen

Die Analyse der räumlichen Arbeitsteilung und der Konzentration von Entscheidungsmacht in Kap. 6 hat gezeigt, dass in der Schweiz eine ausgeprägte räumliche Hierarchisierung existiert, die sich seit dem Zeiten Weltkrieg markant verändert und verschärft hat. Im Verlaufe dieser Entwicklung haben sich neben einigen regionalen Zentren insbesondere fünf hochkomplexe Entscheidungszentren herauskristallisiert - Zürich, Basel, Genf, Bern und Lausanne - in denen sich mit Abstand am meisten hochqualifizierte und entscheidende ökonomische Aktivitäten konzentrieren. Die Schweizerische Wirtschaft wird heute zu einem grossen Teil von diesen fünf urbanen Zentren aus gesteuert.

Die Konzentration von immer mehr und immer neuen hochqualifizierten Unternehmensaktivitäten in immer wenigeren Entscheidungszentren hat zur Folge, dass sich diese Zentren gewaltig ausdehnen und zu eigentlichen urbanen Zonen ausufern (vgl. Kap. 7.1). Gleichzeitig verändern sich auch die Austausch- und Abhängigkeitsverhältnisse zwischen den einzelnen Zentren, es entsteht eine neue "armature urbaine".[376] Es gilt also im folgenden, die Entwicklung der Zentrenhierarchie und die damit verbundene Ausdifferenzierung von urbanen Zonen genauer unter die Lupe zu nehmen.

Das nächstliegendste und augenfälligste Merkmal der Zentrenhierarchie ist die Bevölkerungsverteilung. Empirische Beobachtungen haben ergeben, dass die Grössenverteilung der Zentren eines Landes in der Regel einer logarithmischen Kurve folgt, ein im Prinzip rein stochastisches Phänomen, für dessen "Erklärung" gerne das "Zipf'sche Gesetz" bemüht wird:[377] Im

---

[376] Vgl. dazu COSINSCHI/CUNHA 1988.

[377] Das "Zipf'sche Gesetz" bzw. die "rank-size-rule" besagen, dass die Grössenverteilung der "Städte" mittels einer logarithmischen "Rang-Grössen-Kurve" beschrieben werden kann. Bei einem Korrekturkoeffizienten von 1 würde das z.B. bedeuten, dass die siebtgrösste "Stadt" eines Landes ein Siebtel der Bevölkerung der grössten "Stadt" aufweisen müsste. Obwohl sich im allgemeinen häufig eine erstaunliche Uebereinstimmung der realen Grössenverteilung mit diesem "Gesetz" errechnen lässt, ergeben sich aus einer derartigen, rein statistischen Beschreibung kaum nennenswerte Erkenntnisse für eine ernsthafte, qualitative Analyse der räumlichen Hierarchisierung.

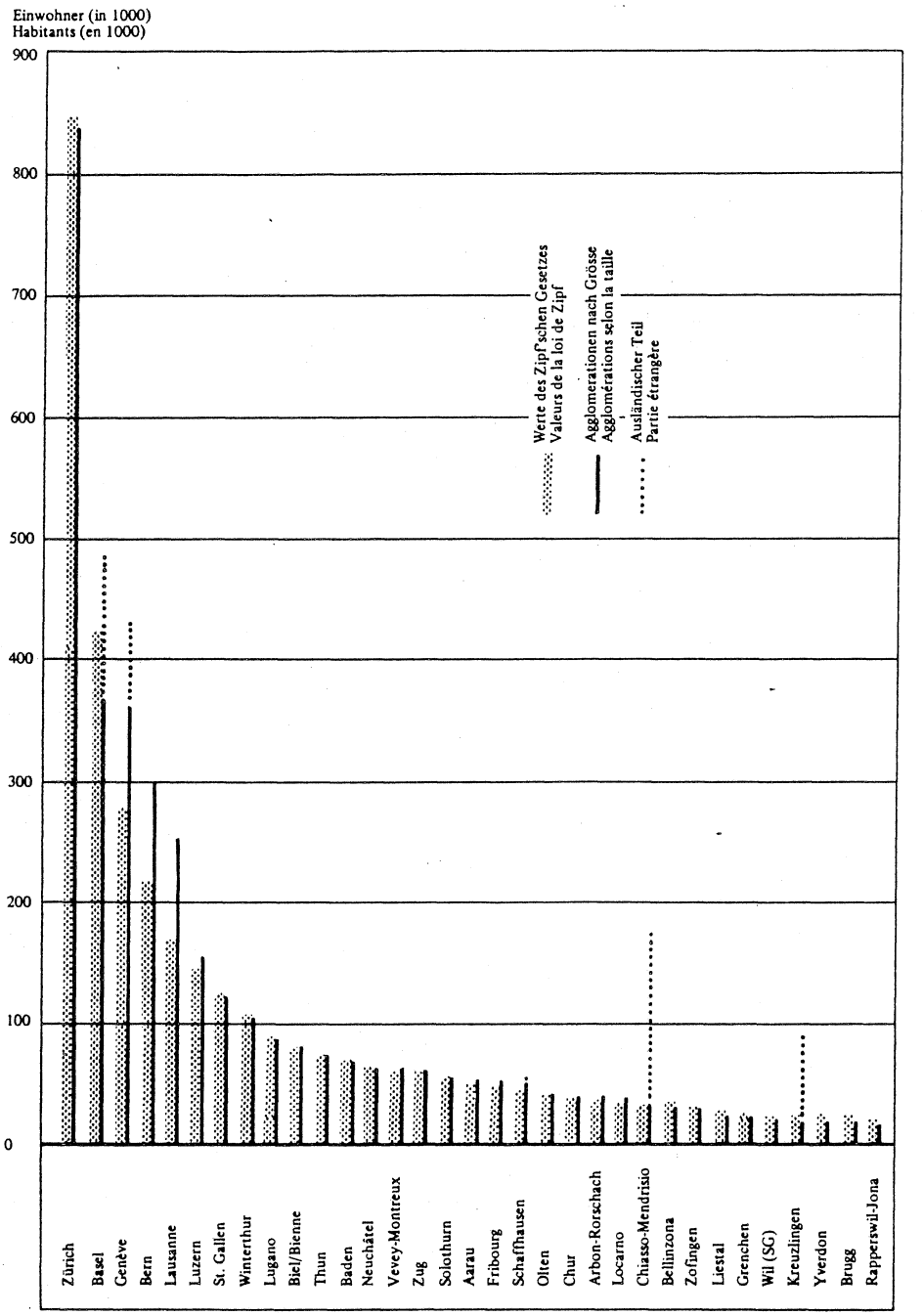


Abbildung 22: Wohnbevölkerung in den Agglomerationen der Schweiz 1980

In: SCHULER 1984: 78 (Datengrundlage: Volkszählung)

Prinzip besagt diese Beobachtung nur, dass die bevölkerungsmässige Abstufung der Zentrenhierarchie an der Spitze weit ausgeprägter ist als an der Basis, d.h. es gibt vergleichsweise wenige grosse, viele mittlere und noch mehr kleine Zentren. Im Falle der Schweiz weist die Grössenhierarchie einige Besonderheiten auf, die zum besseren Verständnis der folgenden Ausführungen kurz skizziert werden soll.

Wie Abbildung 22 auf Seite 238 zeigt, sind die kleinen und mittleren Agglomerationen mit 20'000 bis 100'000 Einwohnern ziemlich gleichmässig über das Siedlungsgebiet der Schweiz verteilt.[378] Dann spitzt sich die Zentrenhierarchie merklich zu: In der Grössenklasse von 100'000 bis 250'000 Einwohnern finden sich nur gerade drei Agglomerationen (Winterthur, St.Gallen und Luzern) die zudem alle relativ nahe beisammen an der unteren Grenze der Grössenklasse rangieren. Mit grossem Abstand folgen die vier eigentlichen urbanen Zentren der Schweiz (Lausanne, Bern, Genf und Basel) mit Bevölkerungszahlen zwischen 250'000 und 500'000.[379] Unangefochten an der Spitze der schweizerischen Zentrenhierarchie steht schliesslich Zürich mit seinen knapp 840'000 Einwohnern.

Somit präsentiert sich die bevölkerungsmässige Dimension der helvetischen Zentrenhierarchie im Jahre 1980 gewissermassen als Hügelkuppe mit Fernsehturm: Die relativ sanft geschwungene Hügelkuppe wird durch die zahlreichen - im internationalen Vergleich kleinen bis sehr kleinen - Regionalzentren gebildet, der Sockel des Turms durch zwei immer noch ver-

---

[378] Einen Spezialfall stellen die beiden Grenzorte Chiasso-Mendrisio und Kreuzlingen dar, die im Prinzip lediglich als schweizerische "Anhängsel" der Agglomerationen von Como und Konstanz zu betrachten sind.

[379] Bei den beiden urbanen Zentren Basel und Genf ist zu berücksichtigen, dass sich ein nicht zu unterschätzender Anteil des Agglomerationsgebietes mittlerweile jenseits der Landesgrenzen befindet. Ein Beweis mehr für die grenzüberschreitende Wirkung des Urbanisierungsprozesses.

[380] Gemeint sind hier St.Gallen und Luzern als die beiden dominierenden Zentren der Ost-

gleichsweise kleine überregionale Zentren[380] und eine Industrieagglomeration.[381] Der Turm selbst besteht aus den vier urbanen Zentren des Mittellandes, von denen die zwei Grenzagglomerationen Basel und Genf die obere Plattform abgeben, und die mächtige, alles überragende Fernsehantenne wäre demnach das Symbol für die Metropole Zürich.

Doch jenseits von landschaftskundlichen Analogieschlüssen bildet die Bevölkerungsverteilung selbstverständlich nur ein Indiz für die räumliche Arbeitsteilung und Hierarchisierung. Denn die ökonomische Bedeutung eines Zentrums bemisst sich weniger nach der Zahl seiner Einwohner als vielmehr nach der Zahl der entscheidenden ökonomischen Aktivitäten, die sich in seinem Einzugsgebiet konzentrieren. Nun lassen sich aber letztere nicht ohne weiteres von ersteren trennen, bedeutet doch eine grosse Bevölkerungszahl meistens auch eine entsprechend grosse Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen sowie ein grosses und vor allem vielseitiges Angebot an spezialisierten Arbeitskräften, wodurch sich eine stärkere Konzentration spezifischer Unternehmensaktivitäten geradezu aufdrängt. Dass dieser Zusammenhang aber keineswegs linear verläuft, belegt eine Untersuchung von CUNHA und RACINE.[382] Eine Regressionsanalyse von insgesamt 14 ausgewählten Branchen des "tertiären Sektors"[383] zeigt, dass einzig der als "variable témoin" benützte Detailhandel der Verteilung der berufstätigen Bevölkerung folgt, während alle anderen Branchen eine stärkere Konzentration aufweisen.[384] Aus diesen hochzen-

---

schweiz und der Zentralschweiz.

381 Die industrielle Agglomeration von Winterthur kann wegen ihrer unmittelbaren Nähe zu Zürich längst nicht mehr als eigenständiges regionales (oder gar überregionales) Zentrum betrachtet werden (vgl. auch die folgenden Ausführungen).

382 Vgl. CUNHA/RACINE 1984 bzw. CUNHA/BRIDEL 1986.

383 Einbezogen wurden folgende Branchen: Detailhandel, Banken, Versicherung, Forschung und Entwicklung, juristische Beratung, Marktforschung, Treuhandgesellschaften, Patentgesellschaften, Beratung, Vertrieb, Public Relations, andere kommerzielle Dienste, Architektur und Ingenieurwesen.

384 *"L'analyse met en évidence la forte concentration de certains services spécialisés (traitement de données, publicité, études de marché, assurances, conseils juridiques) au sommet de la pyramide des lieux centraux. A l'inverse, la distribution des services résidentiels, ici représentés par une variable 'témoin', le commerce de détail, suit plutôt la loi de répartion de la*

tralen Branchen destillierten die beiden Autoren mittels einer Faktoranalyse einen einzigen Indikator, der allein 87% der gesamten Varianz repräsentiert, eliminierten zusätzlich den Grösseneffekt und klassifizierten danach die Zentren[385] entsprechend ihrer so definierten Zentralität nach fünf hierarchischen Niveaus. Das Resultat der ganzen Uebung ist eine Zentrenhierarchie, die sich allein auf die relative Konzentration der zentralsten bzw. hochqualifiziertesten Branchen abstützt (vgl. Abbildung 23).

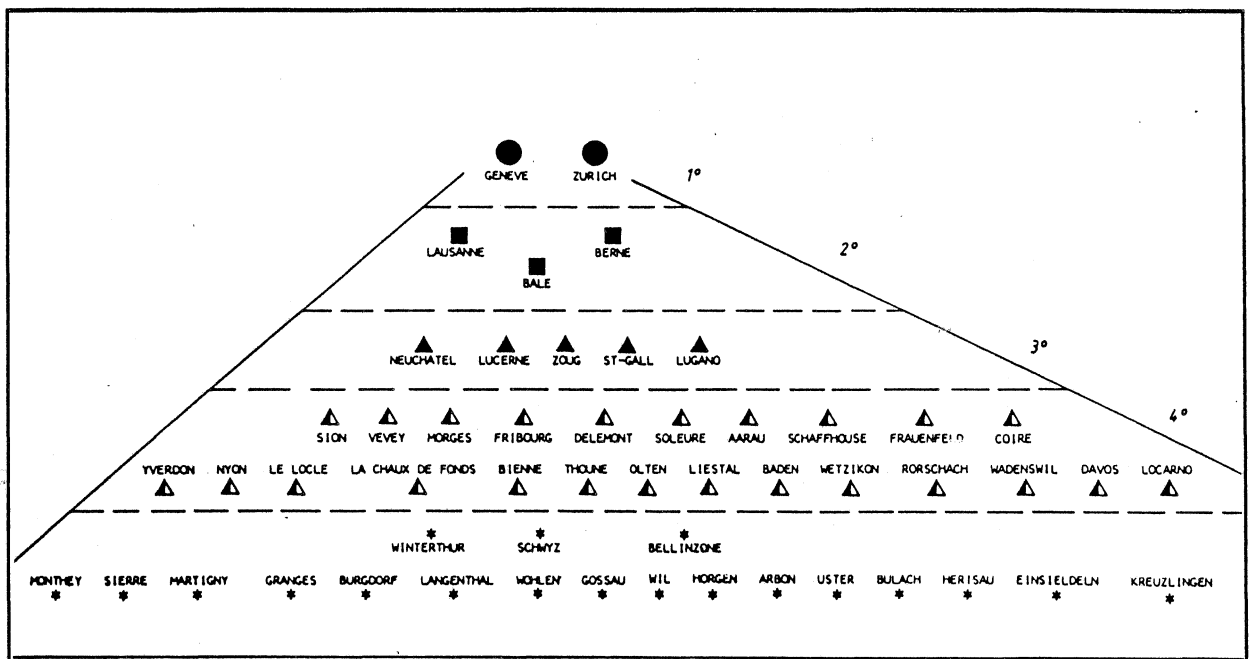


Abbildung 23: Zentrenhierarchie in der Schweiz: Klassifikation nach dem Beschäftigungsanteil von 13 tertiären Branchen

In: CUNHA/BRIDEL 1986: 176.

---

population active, comme on pouvait s'y attendre dans un pays aussi polycentré que l'est la Confédération helvétique." (CUNHA/BRIDEL 1986: 174).

385 Berücksichtigt wurden nur die jeweiligen "Kernregionen", also nicht die gesamten Agglomerationsgebiete.

Die Ableitung dieser Zentrenhierarchie ergibt eine recht deutliche Modifikation der rein grössenmässigen Hierarchie in Abbildung 22 auf Seite 238.[386] Zürich und Genf bilden jetzt gemeinsam die Spitze, Basel, das etwas mehr Einwohner als Genf zählt, kommt mit Bern und Lausanne in die zweite Hierarchiestufe. In der dritten Stufe finden sich regionale Zentren wie Neuchâtel, Lugano oder Zug, die bevölkerungsmässig erst an 13., 19. oder gar 25. Stelle liegen, während Winterthur als achtgrösste Agglomeration der Schweiz in die unterste Hierarchiestufe deklassiert wird.

Diese Beispiele machen deutlich, dass sich die quantitative und die qualitative Seite der räumlichen Entwicklung bzw. der Urbanisierung nicht zu decken brauchen. Die Hierarchisierung des Raumes und die Zusammenballung von Arbeitsplätzen und Bevölkerung sind zwar Prozesse, die beide durch die Entwicklung der Produktivkräfte bestimmt werden und die gemeinsam das Phänomen der Urbanisierung kennzeichen, doch besteht eher ein tendenzieller denn ein zwingender Zusammenhang zwischen ihnen. Die Ausdifferenzierung von räumlicher Arbeitsteilung und Zentrenhierarchie schafft ein komplexes System spezifischer Standorte, die je nach ihren jeweiligen Produktions- und Reproduktionsbedingungen verschiedene Produktionsbereiche anziehen. Innerhalb dieses Systems sind nicht alle ähnlichen ökonomischen Aktivitäten auf dieselben Standorte und nicht alle entscheidenden Tätigkeiten auf "grosse" Zentren angewiesen, dies umsomehr, als "gross" im Sinne von "bevölkerungsreich" allein heute in den seltensten Fällen noch einen Standortvorteil bedeutet. Die räumliche Zusammenfassung von immer mehr Arbeitsplätzen ist nur eine unter mehreren Bedingungen der ökonomischen Entwicklung (vgl. auch Kap. 7.4).

---

386 *"Cette hiérarchie fonctionelle est intéressante pour l'analyse de la répartition des activités tertiaires, car les services orientés vers la population se répartissent en fonction de la dimension des villes, tandis qu'une large proportion des autres services est attirée vers les centres qui remplissent des fonctions internationales, nationales ou cantonales. Zurich et Genève dominent largement les autres unités. Mais ce qui est plus intéressant à souligner est que la hiérarchie fonctionelle ne correspond pas nécessairement à la hiérarchie dimensionelle."* (CUNHA/BRIDEL 1986: 174).

Im weiteren ist die räumliche Arbeitsteilung nicht nur durch eine vertikale (hierarchische), sondern auch durch eine horizontale Differenzierung gekennzeichnet, d.h. es besteht auch zwischen den Zentren derselben Hierarchiestufe eine Arbeitsteilung, die nicht automatisch ein Entscheidungs- und Machtgefälle signalisieren muss. Die Hierarchisierung des Raumes durch die Konzentration von Entscheidungsmacht stellt demnach nur eine (wenn auch zentrale) Dimension der räumlichen Arbeitsteilung dar, die durch eine Analyse der horizontalen, interdependenten Austauschprozesse und Abhängigkeiten zu ergänzen wäre.

Eine weiterführende Untersuchung von CUNHA und COSINSCHI versucht in dieser Frage mehr Klarheit zu schaffen.[387] Mittels eines quantitativen Multi-Komponenten-Verfahrens ermitteln die beiden Autoren aus 18 Variablen[388] vier Hauptkomponenten, mit denen sie die Zentrenhierarchie neu aufzuschlüsseln versuchen. Neben der Bestätigung der zentralen Bedeutung der fünf urbanen Zentren ergeben sich daraus vor allem interessante Erkenntnisse über die ökonomische Struktur der kleinen und mittleren Zentren mit 10'000 bis 85'000 Einwohnern, die in drei verschiedene Gruppen unterteilt werden: In einer ersten Gruppe finden sich die Zentren mit einem dominanten "tertiären" Beschäftigungsanteil. Zwischen 1975 und 1985 weisen sie alle ein mehr oder weniger starkes Beschäftigungswachstum auf. Zu dieser Gruppe gehören praktisch ausschliesslich Zentren in den alpinen Regionen. Sie werden denn von den Autoren folgerichtig als *"centres des péripheries agro-touristiques"* bezeichnet.

Eine zweite Gruppe bilden diejenigen industriellen Zentren mit einer abnehmenden Beschäftigungszahl. Ausser Schaffhausen und Uster liegen diese Zentren alle im Jura oder am Jurasüdfuss, also in demjenigen Gebiet der Schweiz, das von der Krise der helvetischen Industrie am stärksten betroffen wurde. In der letzten Gruppe werden schliesslich alle diejenigen industriellen

---

387 Vgl. COSINSCHI/CUNHA 1988.

388 Bei diesen 18 Variablen handelt es sich vor allem um verschiedene Standortquotienten bzw. Standortindices von 1980 und 1985, die sich auf die ökonomische Struktur und die Qualifikation von Arbeitsplätzen beziehen.

Zentren zusammengefasst, die ein Beschäftigungswachstum erzielt haben. Im wesentlichen handelt es sich dabei um die industriellen Zentren des Mittellandes. Bei genauerer Betrachtung zeigt sich, dass ein grosser Teil der prosperierendsten und strukturell stärksten dieser Zentren im Einzugsgebiet von Zürich liegen[389] (vgl. Abbildung 24). Es macht den Eindruck, dass sich die strukturelle Stärke des urbanen Zentrums Zürich nicht allein auf die Konzentration von hochqualifizierten "tertiären" Unternehmensbereichen in der City abstützt, sondern auch auf die Agglomerierung von strukurell starken industriellen Arbeitsplätzen in der "urbanen Peripherie".[390]

Damit zeichnen sich die ersten, flüchtigen Umrisse der urbanen Zone von Zürich innerhalb der schweizerischen Zentrenhierarchie ab: Ausserhalb der eigentlichen Agglomeration erstreckt sich ein breiter Gürtel von vergleichsweise prosperierenden industriellen Zentren, die in den Sog der Wirtschaftsmetropole Zürich geraten und deren ökonomische Entwicklung offenbar zunehmend von der Expansion Zürichs beeinflusst wird. Obwohl sich die Untersuchung von COSINSCHI und CUNHA lediglich auf strukturelle ökonomisch/demographische Variablen abstützt, und weder ökonomische Verflechtungen noch Strömungsdaten (wie z.B. Pendlerströme) berücksichtigt, erscheint ihre Argumentation durchaus plausibel:

---

389 Hierbei handelt es sich um Baden, Brugg, Aarau, Zug, Rapperswil-Jona, Wetzikon, Winterthur und (mit Einschränkungen) Uster: *"Ensemble, ces huit unités forment une vaste couronne industrielle qui délimite un espace polynucléaire organisé autour de l'agglomération zurichoise à forte polarisation quantitative et qualitative de l'emploi. Cette espace aérolaire regroupe un peu plus d'un million de citadins, soit 30.6% de la population urbaine helvétique. Les zones situées dans la périphérie proche de l'agglomération zurichoise sont caractérisées par une présence d'activités industrielles structurellement fortes et à niveau de technicité élevé (construction de machines, éléctronique, etc.).* (...)
Il n'est pas sans intérét de remarquer qu'à une exception près (Uster), les huit zones ont toutes connu des taux de croissance positifs de l'emploi entre 1975 et 1985. La plupart de ces unités ont également enregistré de forts taux de croissance démographique. On peut penser qu'elles délimitent la principale zone de rédéploiement géographique de l'agglomération zurichoise." (COSINSCHI/CUNHA 1988: 88).

390 In diesem Zusammenhang scheint sich auch eine Restrukturierung innerhalb der urbanen Zone Zürichs anzubahnen, die sich in einer zunehmenden innerurbanen Ausdifferenzierung der Arbeitsteilung niederschlägt. Es lässt sich dabei die These aufstellen, dass diese Arbeitsteilung z.T. durch eine Auslagerung von industriellen Arbeitsplätzen aus den traditionellen Industriegebieten des urbanen Zentrums in die urbane Peripherie hervorgerufen wird (vgl. dazu z.B. SAU 1988b).

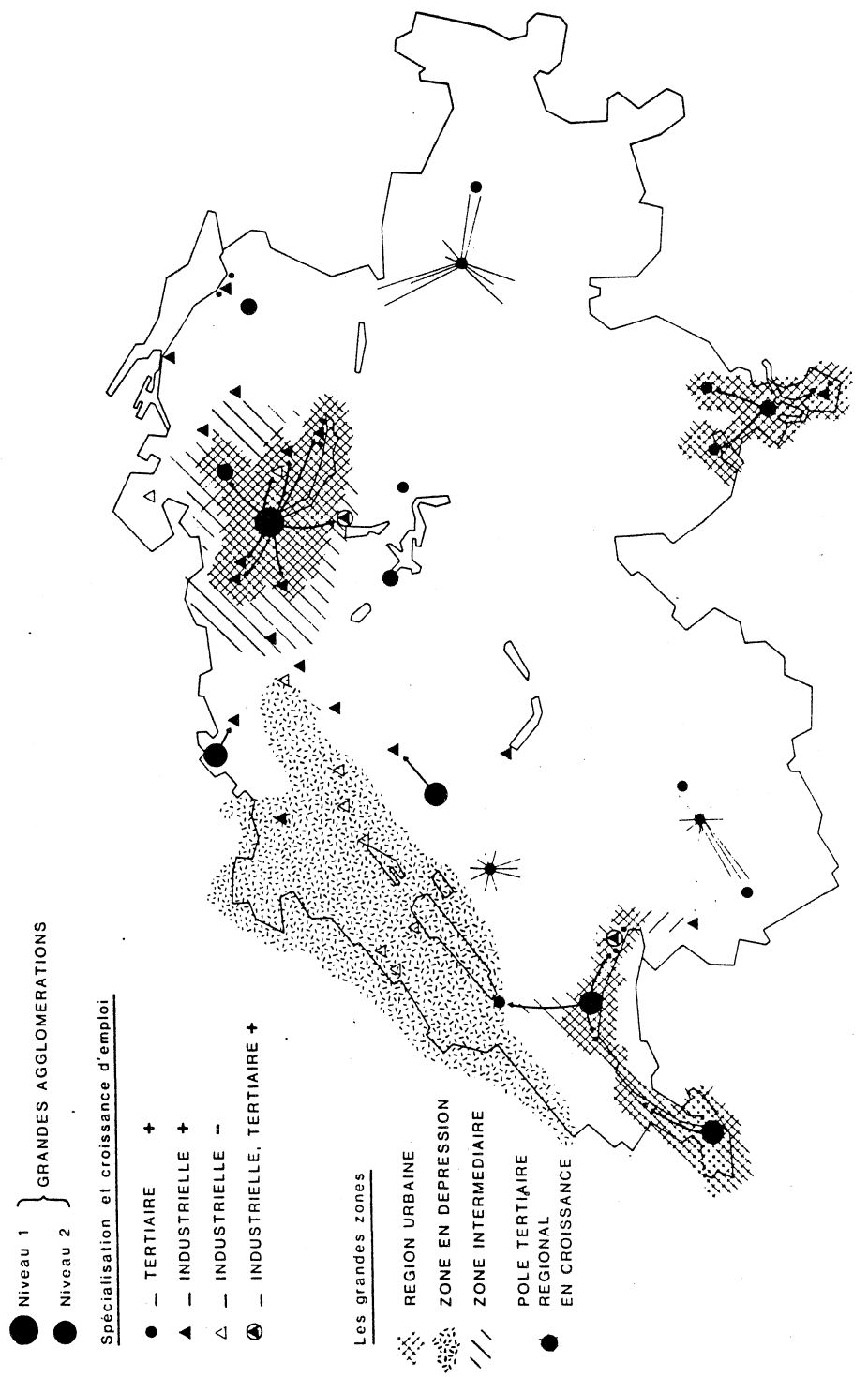


Abbildung 24: Urbane Zentren und urbane Zonen in der Schweiz

In: COSINSCHI/CUNHA 1988: 85

> *"Nous avons précédemment défini les régions urbaines comme une nouvelle forme d'occupation et de structuration de l'espace, qui dépasse l'idée d'une ville immense, mais qui se caractérise par un regroupement d'ensembles urbanisés à forte densité démographique et économique et aux emplois tertiaires et secondaires qualifiés. La nébuleuse urbaine ainsi constituée associe dans un espace multipolaire fortement interdépendant, les fonctions tertiaires de gestion et commandement, les fonctions techniques ou de service de l'industrie et les productions les plus qualifiées. C'est certainement dans les effets cumulatifs dégagés par ces activités que prend corps la cohérence et la puissance de la région urbaine zurichoise"* (COSINSCHI/CUNHA 1988: 88).

Neben der überragenden urbanen Zone von Zürich identifizieren die beiden Autoren eine zweite grosse schweizerische urbane Zone, die *"région urbaine lémanique"*, die durch die beiden Zentren Genf und Lausanne dominiert wird (vgl. Abbildung 24 auf Seite 245). Im Unterschied zu Zürich zeichnet sich diese bipolare urbane Zone vor allem durch eine Spezialisierung auf hochqualifizierte "tertiäre" Branchen aus.[391] Zu einer weiteren urbanen Zone deklarieren die Autoren den unteren Teil des Tessins. Diese *"région urbaine à urbanité diffuse"* definiert sich vor allem durch einen überdurchschnittlich hohen Pendleranteil zwischen den insgesamt vier beteiligten Agglomerationen.[392] Und schliesslich wäre noch die grenzüberschreitende urbane Zone von Basel, die *"regio basilensis"*, zu erwähnen.[393]

---

391 *"Elle* (la région urbaine lémanique, d.V.) *dispose cependant d'un potentiel d'attraction considérable: main-d'oevre qualifiée, universités et instituts de recherche nombreux, services aux entreprises diversifiés, voies de communications aisées etc."* (COSINSCHI/CUNHA 1988: 89).

392 *"... la région tessinoise apparaît comme une région urbaine plus diffuse, à forte pendularité, de puissance démographique et économique plus modeste que les deux précédentes, mais également structurée par un ensemble de petits centres urbains organisés autour du rayonnement de Lugano, centre urbain de taille moyenne mais dont les profils de spécialisation et de qualification se rapprochent des plus grandes villes suisses"* (ebd.).

393 Die urbane Zone von Basel wurde von COSINSCHI und CUNHA schlicht unterschlagen. Dies mag seinen Grund darin haben, dass sich die *"regio basilensis"* über drei Grenzen hinweg ausdehnt und ihre wahren Dimensionen bei einer nur auf die Schweiz beschränkten Betrachtung nicht sichtbar werden.

Abschliessend lässt sich folgende aktuelle Momentaufnahme des Urbanisierungsprozesses in der Schweiz herausschälen: Die mit Abstand wichtigste und grösste urbane Zone der Schweiz bildet Zürich mit seinen diversen Agglomerationsgürteln und dem Ring von industriellen Trabanten. An zweiter Stelle folgt die bipolare urbane Zone entlang des Genfersees mit ihren beiden urbanen Zentren Genf und Lausanne. An dritter Stelle kommt die Grossregion Basel als grenzüberschreitende, vorwiegend immer noch industriell dominierte urbane Zone im Dreiländereck. Und zur neuesten, "diffusen" urbanen Zone scheinen sich die vier Agglomerationen des Kantons Tessin zusammenzuballen. Keine eigentliche urbane Zone, eher ein urbanes Zentrum mit Agglomerationsgürtel ist die Bundeshauptstadt Bern, die ziemlich isoliert inmitten von weiterhin eher industriell dominierten, regionalen Zentren des Mittellandes liegt.

7.3 Die urbanen Zentren als Entscheidungszentralen

Aus den bisherigen Ausführungen geht hervor, dass die helvetische Oekonomie im wesentlichen von fünf urbanen Zentren dominiert wird, diese Zentren jedoch innerhalb der urbanen Struktur oder der "armature urbaine" unterschiedliche Positionen einnehmen: Während Zürich wie die Spinne im Netz der weitaus grössten urbanen Zone der Schweiz sitzt, bilden Genf und Lausanne zusammen das Zweigestirn der frankophonen Zone entlang des Genfersees. Die urbane Zone von Basel legt sich quer über drei Grenzen, politisch und geographisch abgehängt von der übrigen Schweiz, und irgendwo im Mittelland, ohne wesentliche Entwicklungsachsen und Expansionsmöglichkeiten, thront die Bundeshauptstadt Bern. Allein schon diese geographische Lagebeschreibung macht deutlich, dass auch die ökonomische Position dieser Zentren innerhalb der Zentrenhierarchie verschieden sein muss, und dass eine Arbeitsteilung zwischen diesen Zentren existiert.

Tabelle 38: Entwicklung der Arbeitsplätze in den fünf urbanen Zentren 1970 - 1980 (inkl. Agglomerationsgürtel)

	1970	1980	Veränderung 1970 - 1980	
	in tausend	in tausend	in tausend	in %
Zürich	474	504	+30	+6,4%
Genf*	185	197	+12	+6,1%
Basel*	185	180	- 5	-2,7%
Bern	154	166	+12	+7,9%
Lausanne	105	109	+ 4	+4,1%

* nur schweizerischer Teil

Quelle: HOTZ-HART/WUERTH 1985: 21 (Datengrundlage: Volkszählung)

Tabelle 39: Verteilung der Branchengruppen des tertiären Sektors in den fünf urbanen Zentren 1980 (inkl. Agglomerationsgürtel)

	Standortquotienten					
	tertiärer Sektor total	kommerzielle Dienste	distributive Dienste	soziale Dienste	persönliche Dienste	dispositive Beschäftigte in der Industrie 1981
Zürich	1,20	1,46	1,32	0,96	0,91	1,23
Genf	1,36	1,68	1,12	1,57	0,89	0,98
Basel	1,11	1,23	1,18	1,04	0,79	1,76
Bern	1,25	1,14	1,21	1,63	0,76	1,18
Lausanne	1,24	1,33	1,21	1,34	0,96	0,96

Quelle: HOTZ-HART/WUERTH 1985: 21

Eine generelle Abschätzung dieser Arbeitsteilung ermöglichen Tabelle 38 und Tabelle 39. Auffällig erscheinen zunächst die grossen Unterschiede in der Wachstumsdynamik und in der Branchenstruktur der einzelnen Zentren. Am stärksten aus dam Rahmen fällt dabei das zweit-

grösste urbane Zentrum der Schweiz, Basel. Hier erreichen nicht nur alle "tertiären" Branchengruppen durchwegs vergleichsweise tiefe Standortquotienten, sondern Basel hat im Gegensatz zu allen anderen urbanen Zentren auch einen markanten Beschäftigungsrückgang zwischen 1970 und 1980 zu verzeichnen. Eine Erklärung für diese ungewöhnliche Entwicklungsdynamik findet sich in der letzten Spalte von Tabelle 39 auf Seite 248: Der mit Abstand höchste Standortquotient bei den dispositiven Beschäftigten der Industrie weist darauf hin, dass Basel nach wie vor relativ stark von der Industrie abhängig ist, was angesichts der starken Präsenz der drei grössten schweizerischen Chemiemultis im Raume Basel kaum erstaunen dürfte. Demgegenüber erfreut sich das drittgrösste urbane Zentrum Genf, als internationales Finanzzentrum (höchster Anteil der kommerziellen Dienste) und Sitz der internationalen Organisationen (zweithöchster Anteil der sozialen, d.h. vor allem staatlichen Dienste) einer ungleich prosperierenderen Entwicklung. Diese beiden Beispiele machen deutlich, dass die Zentrenhierarchie in der Schweiz keineswegs konstant bleibt. Im Verlauf der siebziger Jahre hat die Finanzmetropole Genf - zumindest was die Arbeitsplatzzahlen auf Schweizer Territorium anbelangt - die Industriemetropole Basel deutlich überflügelt. Auf den beiden nächsten Positionen der Zentrenhierarchie scheinen sich allerdings keine Veränderungen anzubahnen: Die Entwicklung der Arbeitsplätze in Bern und Lausanne bewegt sich etwa im Rahmen der Gesamtentwicklung aller fünf urbanen Zentren der Schweiz. Die ökonomische Bedeutung von Bern ergibt sich praktisch ausschliesslich aus seiner Rolle als Bundeshauptstadt (höchster Anteil der sozialen Dienste bei ansonsten unterdurchschnittlichen Standortquotienten), während Lausanne eher als überregionales Dienstleistungszentrum erscheint (durchschnittliche Standortquotienten im gesamten "tertiären Sektor", markant tieferer Anteil des dispositiven Produktionsbereichs).

Zeichnen sich die drei urbanen Zentren Basel, Genf und Bern alle durch eine mehr oder weniger starke Spezialisierung auf einzelne Produktionsbereiche aus, liegt die Stärke der grössten Metropole Zürich gerade in der Kombination verschiedener Produktionsbereiche. Zwar

erreicht Zürich nur bei den "distributiven Diensten" den höchsten Wert (was insbesondere der grossen Bedeutung des Flughafens Kloten zuzuschreiben sein dürfte), doch zeigen auch die "kommerziellen Diensten" und der dispositive Anteil der Industrie vergleichsweise hohe Werte. Unter Berücksichtigung der absoluten Grössenverhältnisse lässt sich somit festhalten, dass in Zürich eindeutig am meisten Arbeitsplätze des helvetischen Finanzsystems, des ausgelagerten und integrierten dispositiven Produktionsbereichs und der Distribution konzentriert sind. Demgegenüber weisen die tiefen Standortquotienten bei den "sozialen Diensten" darauf hin, dass Zürich in erster Linie als kommerzielles und weniger als staatliches Zentrum von Bedeutung ist.[394]

Die unterschiedliche Wachstumsdynamik und die ausgeprägte Spezialisierung der einzelnen urbanen Zentren lässt eine Hierarchisierung erwarten, die sich auf nationaler Ebene zunächst in einer markanten Konzentration ökonomischer Entscheidungsmacht in Zürich und - mit gebührendem Abstand - in Genf und Basel manifestieren müsste. Einen sehr schönen Beleg für die empirische Evidenz dieser Hierarchisierung liefert die räumliche Verteilung des Nominalkapitals der Aktiengesellschaften (vgl. Tabelle 40).

Abgesehen davon, dass Zürich 1984 mit rund 21% des gesamtschweizerischen Nominalkapitals rund doppelt soviel Kapital wie Basel und Genf, und gar zehnmal mehr als Bern kontrolliert, zeigt vor allem der historische Vergleich einige bemerkenswerte Entwicklungen auf: Während Basel, Bern und Lausanne zwischen 1960 und 1984 erhebliche Anteilsverluste hinnehmen mussten, konnte Genf seinen Kapitalanteil trotz einem Einbruch in den siebziger Jahren halten. Zürich dagegen verzeichnete bis 1975 ein kontinuierliches anteilmässiges Wachstum und konnte den erreichten Stand bis in die achtziger Jahre behaupten.[395] Da hinter dem Nominalkapital in

---

394 Dies dürfte indessen nicht weiter erstaunen, sind doch die grössten staatlichen bzw. transstaatlichen Institutionen - die Bundesverwaltung und die internationalen Organisationen - praktisch ausschliesslich auf die urbanen Zentren Bern und Genf konzentriert.

395 Es mag erstaunen, dass der Anteil des Nominalkapitals der Aktiengesellschaften in den fünf grössten urbanen Zentren zusammen zwischen 1960 und 1980 abnimmt (Stand 1960: 48,1%, Stand 1980: 44,6%). Dies ist zum grössten Teil die Folge eines überdurchschnittlichen Wachstums des Nominalkapitals im Steuerparadies Zug (Briefkastenfirmen und Holdings)

Tabelle 40: Nominalkapital der Aktiengesellschaften in den fünf urbanen Zentren 1960 - 1984 (nur Kerngemeinden)

	Nominalkapital in Mio.Fr.					
	1960	1965	1970	1975	1980	1984
Zürich	2'600	4'651	7'502	11'531	14'215	17'340
Genf	1'309	2'188	2'972	4'094	5'101	7'554
Basel	1'892	3'278	4'192	5'573'	6'960	8'454
Bern	498	636	876	1'223	1'486	1'601
Lausanne	716	972	1'315	1'805	1'766	2'046
Schweiz	14'604	25'034	36'371	54'602	67'038	83'046

	Nominalkapital in Prozent					
	1960	1965	1970	1975	1980	1984
Zürich	17,8	18,6	20,6	21,1	21,2	20,9
Genf	9,0	8,7	8,2	7,5	7,6	9,1
Basel	13,0	13,1	11,5	10,2	10,4	10,2
Bern	3,4	2,5	2,4	2,2	2,2	1,9
Lausanne	4,9	3,9	3,6	3,3	2,6	2,5
Schweiz	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Stat. Jahrbuch der Schweiz, diverse Jahrgänge

der Realität ein Mehrfaches an effektivem Eigenkapital steht, dürfte das ungleiche Tempo der Kapitalakkumulation auf eine massive Verlagerung der Entwicklungsdynamik zwischen den fünf urbanen Zentren und im speziellen auf eine zunehmende Konzentration von Entscheidungsmacht in Zürich hinweisen.[396]

---

und im aufstrebenden Finanzzentrum Lugano-Chiasso (Fluchtkapital).

396 *"Die Tatsache, dass die Kapitalakkumulation zwischen 1950 und 1980 in Zürich mehr als doppelt so rasch verlief wie in Basel, deutet darauf hin, dass das im Vergleich zur Nordwestschweiz schnellere Wachstum des Volkseinkommens im Wirtschaftsraum Zürich nicht nur auf das Phänomen höherer durchschnittlicher Arbeitsproduktivität infolge eines Branchen-Mixes mit höherer durchschnittlicher Wertschöpfung aus Arbeitsleistung zurückzuführen ist,*

Dass Zürich tatsächlich zum bedeutendsten Zentrum für Unternehmenshauptsitze in der Schweiz geworden ist, belegt auch eine Studie des "SCRIS", des statistischen Amtes des Kantons Waadt,[397] über die ökonomischen Abhängigkeiten der Kantone[398] anhand der Betriebszählung von 1975:[399] Von Hauptsitzen im Kanton Zürich aus werden über 85'000 Beschäftigte in anderen Kantonen kontrolliert, die beiden Halbkantone Basels bringen es zusammen auf rund 34'000, der Kanton Bern[400] auf 26'000, alle anderen Kantone bleiben unter 13'000. Diese drei sind gleichzeitig die einzigen Kantone, die ausserhalb der Kantonsgrenzen mehr Beschäftigte kontrollieren als innerhalb der Grenzen von ausserkantonalen Unternehmen abhängig sind. Auch hier schwingt Zürich mit einem Saldo von fast 56'000 weit obenaus; Basel bringt es noch auf einen Saldo von 18'000, Bern auf 3'000.[401] Damit zeigt Zürich nicht nur die stärkste "Neigung", Betriebe in anderen Kantonen zu kontrollieren, sondern auch die zweitstärkste "Resistenz" gegen ausserkantonale Abhängigkeit: Auf 100 Beschäftigte im Kanton Zürich kommen 15,2 von Zürich kontrollierte Beschäftigte in anderen Kantonen (BS/BL: 14,9, SO: 10,1, BE: 6,9), jedoch nur 5,2 von anderen Kantonen abhängige Beschäftigte (NW: 4,5, BE: 6,0, BS/BL: 6,8). Einen Ueberblick über die gesamtschweizerischen Verhältnisse anhand des Kontrollquotienten[402] vermitteln Tabelle 41 und Abbildung 25.

---

sondern auch auf höheren Anteil des Produktionsfaktors Kapital. Im Vergleich der Wirtschaftsräume Nordwestschweiz und Zürich dürfte der aus unterschiedlich rascher Kapitalakkumulation zwischen 1950 und 1980 resultierende Zusatzanfall von Zürcher Kapital einige Dutzend Mia. Franken betragen, deren volkswirtschaftliche Wirkung bei Zugrundelegung üblicher Marktzinssätze grössenordnungsmässig einigen Mia. Franken Volkseinkommen entsprechen dürfte" (STUDER 1983: 8).

397 DISERENS/MARTIN 1982.

398 Die in dieser Studie verwendete Raumgliederung nach Kantonen deckt sich leider äusserst schlecht mit den Ausmassen der jeweiligen Agglomerationen, die folgenden Werte können deshalb für unsere Analyse nur als grobe Annäherung betrachtet werden.

399 Zur Problematik der Betriebszählung vgl. Kap. 4.1.

400 1975 präsentierte sich der Kanton Bern noch in den alten Kantonsgrenzen, also inklusive den heutigen Kanton Jura.

401 Vgl. DISERENS/MARTIN 1982: 32/36.

Tabelle 41: Interkantonale Wirtschaftsverflechtungen 1975

Kanton	Kontrollquotient	Kanton	Kontrollquotient	Kanton	Kontrollquotient
ZH	2,90	GL	0,66	OW	0,29
BS/BL	2,18	NW	0,59	FR	0,28
BE	1,15	GE	0,59	UR	0,20
AG	0,91	SG	0,56	GR	0,07
AR	0,89	SH	0,55	TI	0,07
SO	0,87	VD	0,41	VS	0,04
ZG	0,86	AI	0,40		
NE	0,82	SZ	0,38		
LU	0,77	TG	0,36	CH	1,00

Quelle: DISERENS/MARTIN 1982: 49

Die Tatsache, dass 37,0% (bzw. 85'000) aller ausserkantonal kontrollierten Beschäftigten vom Kanton Zürich aus dirigiert werden, während nur 12,8% (oder 29'000) aller aussengesteuerter Beschäftigten im Kanton Zürich arbeiten, würde allein schon der Metropole Zürich (in der sich zweifellos die überwiegende Mehrheit aller Hauptsitze des Kantons befinden) ein gewaltiges ökonomisches Uebergewicht verschaffen. Die absolute Vorrangstellung Zürichs wird jedoch noch deutlicher, wenn die Abhängigkeitsverhältnisse der einzelnen Kantone betrachtet werden: Mit Ausnahme des Kantons Appenzell- Ausserrhoden kontrolliert Zürich in sämtlichen Kantonen mehr Beschäftigte, als diese in Zürich kontrollieren.[403] Und Zürichs Dominanz würde zweifellos noch krasser ausfallen, wenn auch die juristischen und organisatorischen Verflechtungen und Abhängigkeiten berücksichtigt würden (vgl. Kap. 4.1).[404]

---

[402] Zum Kontrollquotienten vgl. Kap. 6.4.

[403] Vgl. DISERENS/MARTIN 1982: 62/70.

[404] *"Si certains aspects des rapports de dépendance économique intercantonale ont été volontairement délaissés, l'image qui découle de l'analyse présentée ici correspond certainement à ce qu'on pourrait appeler la géographie suisse du pouvoir économique. Le fait d'ajouter aux données de la dépendance juridique celles de la dépendance financière, ainsi que celles de la sous-traitance, n'aurait probablement pour conséquence que de gonfler les chiffres sans apporter de profonds changements à la structure globale des imbrications économiques intercantonales et donc à la représentation qu'on peut se faire ici des rapports de*

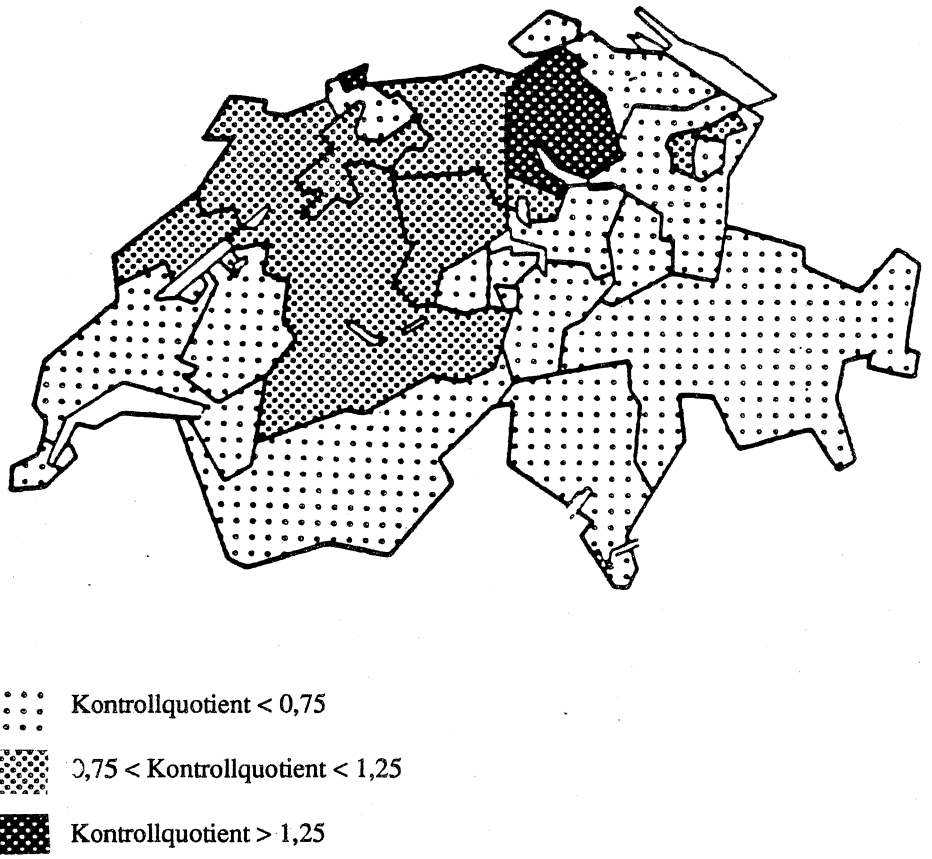


Abbildung 25: Interkantonale Wirtschaftsverflechtungen 1975

In: DISERENS/MARTIN 1982: 49

Ebenfalls einen sehr deutlichen Eindruck von der räumlichen Arbeitsteilung, aber auch von der Konzentration der Macht- und Entscheidungsstrukturen vermittelt die Auszählung der Hauptsitze der grössten Unternehmen der Schweiz:[405] Während 1982 ganze 13% der schweizerischen Bevölkerung in der Agglomeration Zürich leben, konzentrieren sich hier die Hauptsitze von 155 oder 31% der 500 grössten helvetischen Unternehmen. Bei den Banken und Versicherungen

domination économique dans l'espace suisse" (DISERENS/MARTIN 1982: 210).

[405] Auszählung gemäss SHZ 1983.

sieht es erwartungsgemäss noch krasser aus: Drei der fünf grössten Schweizer Banken und vier der sechs wichtigsten Versicherungen haben ihre Sitze in Zürich. 45% der Bilanzsummen der 150 bedeutendsten Banken und 56% der Prämieneinnahmen der 60 grössten Versicherungen werden von Zürich aus dirigiert.[406]

Zürich als unersättlicher ökonomischer Polyp, der sich mehr und mehr Kapital und Entscheidungsmacht einverleibt? Dazu die Autoren DISERENS/MARTIN (1982: 214):

> *"On mesure ainsi clairement le poid de ce canton* (Zürich, d.V.) *dans l'économie du pays: non seulement il est pesant de par sa taille mais il a les caractéristiques d'un canton dominant en raison du contrôle important qu'il exerce dans les autres cantons, ce qui constitue un véritable 'prolongement tentaculaire' de l'espace économique zurichois."*

Somit vollzieht sich innerhalb der Schweiz derselbe Prozess, der sich auch auf internationaler Ebene abspielt: Kontrolliert die Schweiz über eine halbe Million Arbeitskräfte im Ausland, so kontrolliert Zürich gegen hunderttausend Arbeitskräfte in der Restschweiz. Die räumliche Arbeitsteilung wird immer komplexer und differenzierter, die direkten und indirekten ökonomischen Abhängigkeiten der Peripherien von den Zentren nehmen zu, die ökonomische Entscheidungsmacht konzentriert sich immer stärker in immer wenigeren aber immer wichtigeren urbanen Zentren, den Weltmetropolen.

---

406 Oder in absoluten Zahlen:
Bilanzsumme der 150 grössten Banken 1982: 552 Mrd.Fr.
Davon 45 Banken mit Hauptsitz in Zürich: 250 Mrd.Fr.
Prämieneinnahmen der 60 grössten Versicherungen 1982: 26,6 Mrd.Fr.
Davon 22 Versicherungen mit Hauptsitz in Zürich: 15,0 Mrd.Fr.

7.4 Die ökonomische Attraktivität Zürichs

Zürich hat sich seit 1945 vom wichtigsten zum dominierenden ökonomischen Zentrum der Schweiz entwickelt, das auf einzelne Bereiche des transnationalen und auf einen grossen Teil des nationalen Kapitals eine beträchtliche Anziehungskraft ausübt. Zürich ist heute offensichtlich ein äusserst attraktiver Standort, insbesondere für Haupt- bzw. Leitungssitze von Banken und Konzernen, sowie für ein breites Spektrum von spezialisierten Dienstleistungsunternehmen. Es stellt sich hier die Frage, welches die Gründe für die überragende ökonomische Attraktivität Zürichs sind, oder genauer: welche allgemeinen Produktionsbedingungen für die Attraktivität Zürichs entscheidend sind.

Jedes Unternehmen ist zur Aufrechterhaltung seiner Warenproduktion (seien das Güter oder Dienstleistungen) auf Bedingungen angewiesen, die ausserhalb des eigentlichen Produktionsprozesses liegen und die nicht der direkten unternehmerischen Verfügungsgewalt unterstehen. Bei diesen allgemeinen Produktionsbedingungen handelt es sich einerseits um eine materielle Infrastruktur, die als Voraussetzung jeglicher Produktion betrachtet werden kann und z.B. Energieversorgung, Verkehrs- und Kommunikationssysteme, Entsorgungseinrichtungen etc. umfasst. Da die Bereitstellung dieser Infrastruktur in der Regel sehr hohe Investitionen erfordert, die während langer Zeit amortisiert werden müssen, und sich die Benutzerkreise z.T. nicht genau identifizieren lassen (z.B. beim Strassenverkehr), werden derartige Aufgaben häufig vom Staat übernommen (vgl. auch Kap. 5.5). Auf der anderen Seite sind die Unternehmen noch von weiteren Bedingungen abhängig, z.B. von wirtschaftspolitischen Massnahmen bzw. den politisch-juristischen Rahmenbedingungen (vgl. Kap. 5.3), oder auch von der Nähe bestimmter anderer Unternehmen, wie Zulieferbetrieben oder spezialisierten Dienstleistungsunternehmen (vgl. auch Kap. 7.1).

Die Anforderungen an die Art und Qualität der allgemeinen Produktionsbedingungen sind jedoch keineswegs einheitlich, sie variieren von Branche zu Branche und werden als Folge der

Produktivkraftentwicklung fortwährenden Aenderungen unterzogen. In diesem Sinne wird auch die Attraktivität eines bestimmten Standortes durch die einzelnen Kapitale höchst unterschiedlich beurteilt. Mit der zunehmenden Ausdifferenzierung weitverzweigter Produktionssysteme und der damit verbundenen Ausdehnung der räumlichen Arbeitsteilung werden diese Anforderungsprofile speziell für die hochqualifizierten und empfindlichen Unternehmensaktivitäten immer umfangreicher. Die Kontroll- und Entscheidungszentralen von multinationalen Konzernen und Banken sind auf ein zunehmend komplexeres Ensemble von Produktionsbedingungen angewiesen, das nur noch in wenigen Weltmetropolen bereitgestellt werden kann: eine hochspezialisierte, leistungsfähige und differenzierte urbane Infrastruktur.

Zu dieser "urbanen Infrastruktur" zählen im Prinzip alle privaten oder staatlichen Einrichtungen und Dienstleistungen, die im weitesten Sinne zum "Funktionieren" einer Metropole beitragen. Insbesondere gehören dazu auch alle jene Einrichtungen, die der Reproduktion der Arbeitskraft dienen. Denn die Verfügbarkeit von hochqualifizierten Arbeitskräften ist heute für gewisse Unternehmensbereiche zu einer der wichtigsten allgemeinen Produktionsbedingungen geworden. Doch hochqualifizierte Arbeitskräfte sind in ausreichender Zahl nur dort zu finden, wo ein "weltstädtisches Ambiente" lockt und wo selbst die ausgefallensten materiellen Wünsche befriedigt werden können. In diesem Zusammenhang umfassen die allgemeinen Produktionsbedingungen somit auch den "Faktor Arbeitskraft" bzw. die zur Reproduktion der Arbeitskraft notwendigen Bedingungen: Aus der Perspektive des Kapitals müssen sämtliche Standortfaktoren in die Kalkulation einbezogen werden, die sich in Kostenvorteilen oder -nachteilen niederschlagen können. Für die Bevölkerung hingegen stehen dieselben Bedingungen in einem grundsätzlich anderen Zusammenhang. Für sie bedeuten die allgemeinen Reproduktionsbedingungen der Arbeitskraft diejenigen Lebensbedingungen, die ausserhalb des Arbeitsprozesses stehen und innerhalb derer sie ihre alltäglichen materiellen und immateriellen Lebensbedürfnisse befriedigen muss (vgl. auch Kap. 3.3).

Zwischen den einzelnen Metropolen besteht seit jeher ein erbitterter Konkurrenzkampf um die attraktivste urbane Infrastruktur, und die jeweiligen Wirtschaftsförderer versuchen, die Konkurrenz mit immer kostspieligeren Projekten aus dem Feld zu schlagen. Dennoch kann die Attraktivität eines Standortes mit Infrastrukturmassnahmen allein nicht wirksam verbessert werden. Wie die Erfahrung zeigt, genügt es beispielsweise nicht, zur Verbesserung der nationalen oder internationalen Konkurrenzfähigkeit ein Hallenbad, einen Autobahnanschluss, ein neues Opernhaus oder gar einen Flughafen zu bauen, wenn nicht weitere Bedingungen gegeben sind. Die urbane Infrastruktur ist eher eine notwendige denn eine hinreichende Voraussetzung für den wirtschaftlichen Aufschwung eines Standortes. Denn die Produktions- bzw. Kostenvorteile, die ein bestimmtes Unternehmen in ein urbanes Zentrum locken und die gerne mit dem Begriff "Agglomerationsvorteile" bezeichnet werden, hängen zu einem entscheidenden Teil von den "externen Effekten" ab, die das Unternehmen an diesem Standort realisieren kann. So schafft zum Beispiel die Kombination einer grossen Zahl verschiedenartiger, spezialisierter Betriebe am selben Ort spezifische Standortvorteile, die auch als "Fühlungsvorteile" bezeichnet werden, und die für die Ansiedlung neuer Unternehmen von entscheidender Bedeutung sein können. Solche Fühlungsvorteile können jedoch von keiner Wirtschaftsförderung per Dekret verordnet werden, sie können nur als Ergebnis eines historischen Entwicklungsprozesses entstehen. Aehnliches gilt auch für ein "investitionsfreundliches Klima" in einer Metropole, das unter anderem wesentlich durch die politischen Kräfteverhältnisse und Auseinandersetzungen bestimmt wird. Im weiteren impliziert der Begriff "Agglomerationsvorteile", dass in einem urbanen Zentrum auch nachteilige Effekte oder "Agglomerationsnachteile" wirksam sein können. Die Frage, ob eine bestimmte Produktionsbedingung als Vorteil oder als Nachteil zu betrachten ist, hängt jedoch in den meisten Fällen direkt von den Erfordernissen des entsprechenden Betriebes ab.

Es wird an dieser Stelle offensichtlich, dass sich das Ensemble der allgemeinen Produktionsbedingungen sowohl quantitativen wie qualitativen Bewertungen entzieht. Zwar können die ein-

zelnen Bedingungen miteinander verglichen werden, auch lassen sich die Standortbewertungen einzelner Unternehmen bzw. Branchen bestimmen, doch die Attraktivität einer Metropole als Ausdruck der Gesamtheit aller Produktionsbedingungen lässt sich nur am Ergebnis, d.h. anhand der realen ökonomischen Entwicklung, feststellen.

Tabelle 42: Aufteilung der in der Schweiz tätigen Auslandbanken auf die einzelnen Finanzplätze 1980

Finanzplatz	Anzahl Auslandbanken
Zürich	51%
Genf	32%
Lugano	5%
Lausanne	5%
Basel	4%
übrige Schweiz	3%

Quelle: STUDER 1983: 12

Einen guten Indikator für die spezifische Attraktivität eines urbanen Zentrums bieten die Standortpräferenzen neuer Branchen: Neuansiedlungen von Unternehmen spiegeln die aktuelle Einschätzung der Standortqualität wohl am direktesten, weil die Standortwahl kaum von historischen Vorbedingungen belastet ist. Da sind z.B. die Auslandbanken: Vor dem Zweiten Weltkrieg gab es in der Schweiz kaum Auslandbanken, doch mit dem Aufschwung des internationalen Finanzsystems hat sich vor allem seit den sechziger Jahren ihre Zahl massiv erhöht.[407] Die heutige Aufteilung der Auslandbanken auf die einzelnen Finanzzentren der Schweiz ist nun höchst aufschlussreich (vgl. Tabelle 42): Die Hälfte aller Auslandbanken findet sich in Zürich, ein Drittel in Genf, und ein so renommierter Bankenplatz wie Basel erreicht gerade noch 4%. Diese ungleiche Verteilung (die ja keineswegs typisch für die Verteilung des gesamten Finanzsystems

---

[407] In der gleichen Zeitspanne haben Neugründungen von Schweizer Banken keinen nennenswerten Umfang erreicht.

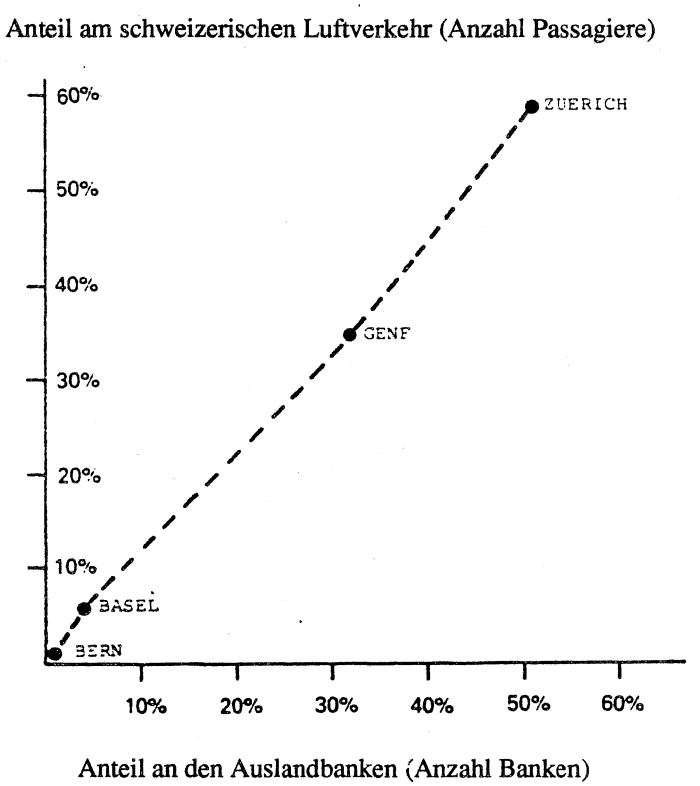


Abbildung 26: Luftverkehr und Auslandbanken in einzelnen urbanen Zentren 1980

In: STUDER 1983: 14

ist, vgl. Kap. 7.3) lässt sich nur mit der Wirksamkeit spezifischer Standortvorteile erklären. Die Fühlungsvorteile der Finanzplätze Zürich und Genf spielen hier zweifellos eine zentrale Rolle, doch dürften auch andere Produktionsbedingungen, wie die gute Erreichbarkeit dank internationalem Flughafen, von erheblichem Gewicht sein. So zeigt ein Vergleich zwischen dem Anteil der Auslandbanken und dem Anteil des Passagieraufkommens im Luftverkehr von Zürich, Genf, Basel und Bern eine frappante Uebereinstimmung (vgl. Abbildung 26).[408]

408 *"Die Etablierung Klotens als Luftverkehrszentrum der deutschen Schweiz ging Hand in Hand mit der Entwicklung Zürichs zur Dienstleistungsmetropole. Ein Zusammenhang zwischen Luftverkehr und Dienstleistungsintensität ist für zahlreiche, insbesondere mobile und weitreichende Dienstleistungen zu vermuten, z.B. für Banken, Versicherungen, Handel,*

Tabelle 43: Räumliche Aufteilung der Firmenhauptsitze in der Computerbranche 1981

Standort der Hauptsitze	geschätzte Umsätze in der Schweiz	
Agglomeration Zürich	ca. 2'220 Mio.Fr.	97%
Agglomeration Basel	ca. 25 Mio.Fr.	1%
übrige Schweiz	ca. 35 Mio.Fr.	2%

Quelle: STUDER 1983: 15

Ein noch krasseres Bild vermittelt die jüngste und entwicklungsträchtigste Wirtschaftsbranche, die elektronische Datenverarbeitung (vgl. Tabelle 43). Hier manifestiert sich die totale Vormachtstellung Zürichs bei zentralen Produktionsbereichen wohl am augenfälligsten: *"Ausserhalb der Agglomeration Zürich scheint es keinen konkurrenzfähigen Standort für Computerfirmen zu geben. Die wenigen Ausnahmen stellen zudem meist Sonderfälle dar"* (STUDER 1983: 15). Die von Branchenkennern angeführten Gründe für diese geradezu exemplarische Konzentration enthalten im wesentlichen zwei standortabhängige Bedingungen: gute Lieferanten-Kunden-Kontakte (ein Fühlungsvorteil) und - Luftverkehr (vgl. ebd.). Jüngere Gründungen von Computerfirmen profitieren überdies von den Computerspezialisten, die mittlerweile ebenfalls vorwiegend in Zürich anzutreffen sind. Entscheidend für die Attraktivität Zürichs ist nun allerdings, dass die hohe Konzentration der Computerbranche selbst wieder zu einem Standortvorteil wird, wie die Verteilung der Teilbereiche "Rechenzentren" und "Software" demonstrieren (vgl. Tabelle 44).

Beratung, Werbung" (STUDER 1983: 14).
Der grosse Einfluss des Flughafens Kloten auf die Ansiedlung von international ausgerichteten Unternehmensabteilungen und Hauptsitzen lässt sich auch an der Entstehung eines neuen City-Gürtels in Zürich-Nord, in unmittelbarer Nähe zum Flughafen, ableiten (vgl. dazu auch HAFNER/SCHMID 1987).

Tabelle 44: Aufteilung der Rechenzentren und Softwarehäuser auf die wichtigsten Standorte 1979/1980

Standort	Anteil an den Umsätzen	
	Rechenzentren (1980)	Softwarehäuser (1979)
Zürich	66,2%	78,8%
Basel	2,1%	5,0%
Bern	3,6%	3,0%
St.Gallen	6,2%	0,6%
Luzern	4,1%	2,1%
Genf	2,4%	5,8%
Lausanne	8,0%	1,0%
übrige	7,4%	3,7%

Quelle: STUDER 1983: 16

Aehnliche Begründungen lassen sich auch für die Konzentration von anderen spezialisierten Branchen anführen. Um nur zwei weitere Beispiele herauszugreifen: 1980 wurden 72% der Umsätze der 32 grössten schweizerischen Unternehmen der Reisebranche und 74% des überregionalen schweizerischen Werbemarktes von Zürich aus dirigiert (vgl. ebd: 14/16).

Im umgekehrten Sinne gibt es natürlich auch Faktoren, die auf bestimmte Unternehmensbreiche abschreckend wirken. Gerade für hochempfindliche Aktivitäten kann zum Beispiel eine hohe Konzentration von "Gefahrenpotentialen" einen entscheidenden Standortnachteil bedeuten. So hat die "Regio Basilensis", die Wirtschaftsförderungsorganisation für den Grossraum Basel, bereits vor der Katastrophe von Schweizerhalle nachdrücklich auf die negativen wirtschaftlichen Konsequenzen hingewiesen, die der Region durch die Anhäufung von gefährlichen Anlagen, insbesondere von Atomkraftwerken, erwachsen. Anhand einer Karte, auf der die erstellten und geplanten Atomkraftwerke rund um Basel auf den Grossraum Zürich übertragen wurden, versuchte die "Regio Basilensis" die abschreckende Wirkung derartiger Anlagen auf

potentielle Investoren anschaulich zu machen[409] (vgl. Abbildung 27).

Der Einfluss der Standortattraktivität manifestiert sich meistens jedoch nicht auf so krasse Weise wie bei den oben beschriebenen Beispielen der Auslandbanken oder der Computerbranche. Häufig sind direkte, physische Verlagerungen ganzer Betriebe bzw. Hauptsitze aufwendig und mit zahlreichen Nachteilen verbunden (vgl. Kap. 6.4). Deshalb erfolgt eine Standortverlagerung in der Regel unmerklich, schleichend. Dieser Prozess ist für das Beispiel der konsularischen Vertretungen in Zürich und Basel gut dokumentiert (vgl. STUDER 1983, sowie Tabelle 45 und Abbildung 28): Während die konsularischen Vertretungen 1950 in Basel und Zürich noch etwa gleich stark präsent waren (gewichtet nach dem Bruttosozialprodukt der vertretenen Länder), zeigt sich 1981 eine vollständig andere Situation: Zürich hat seinen Anteil markant steigern können, Basel hat massiv an Bedeutung verloren. Diese unterschiedliche Entwicklung lässt sich jedoch nicht einfach mit physischen Verlagerungen einzelner Vetretungen erklären, waren diese doch zahlenmässig äusserst bescheiden. Auch die Neueröffnungen machten bloss rund einen Fünftel des gesamten Unterschiedes aus. Als zentraler Mechanismus der Disproportionierung erweist sich hingegen die Schliessung von konsularischen Vetretungen, wobei ca. 95% dieser Schliessungen von solchen Staaten vorgenommen wurden, die eine Doppelvertretung in Basel und Zürich auf eine einzige Vertretung in Zürich reduzierten. Der umgekehrte Vorgang, die Reduktion einer Doppelvertretung zugunsten von Basel, war demgegenüber nicht zu beobachten.[410]

---

409 Der Geschäftsleiter der "Regio Basilensis", Hans BRINER, bemerkte dazu: *"Nicht zuletzt wegen der Kontroverse um die Atomkraftwerke ist Basel heute in eine eigentliche Offside-Stellung geraten. (...) In Basel sind wir der Auffassung, wir hätten nun genügend von diesen Maschinchen in unserer Region, und deshalb sind wir gegen weitere Anlagen. Ich habe mir gestattet, die Atomkraftwerke des Raumes Basel auf eine Karte des Raumes Zürich zu übertragen: An der schönen Goldküste wäre dann Kaiseraugst, zwischen Uster und Pfäffikon käme bereits Schwörstadt, und noch vor der Einfahrt in die Walenseestrasse könnte man schon die Dampffahne von Leibstadt sehen. Etwas weiter hinten wäre Betznau, und in Schaffhausen stünden nochmals vier Atomkraftwerke. Ich weiss nicht, ob Zürich mit all diesen Anlagen noch ein ebenso attraktives Wirtschaftszentrum wäre wie heute"* (BRINER 1986: 123).

410 *"Vergleicht man die Neueröffnungen mit den Schliessungen, bei welchen naturgemäss*

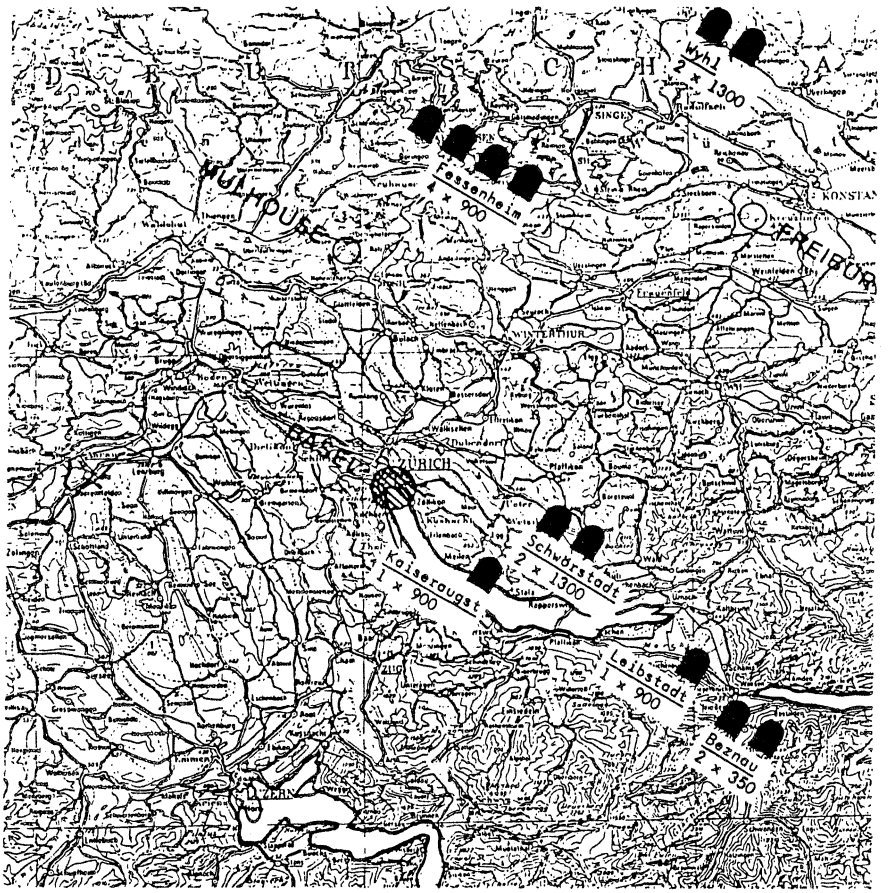


Abbildung 27: Atomkraftwerkstandorte (geplant und realisiert) im Raume Basel auf einer Karte von Zürich: Stand 1985

In: BRINER 1986: 124

---

wesentlich differenziertere Ortskenntnisse vorausgesetzt werden dürfen, so fällt auf, dass im Falle der Neueröffnungen, die gleichsam 'aus der Ferne' beschlossen wurden, die Standortqualitäten von Zürich und Basel relativ wenig differenziert (Verhältnis 8:5), im Falle der Schliessungen jedoch sehr eindeutig (Verhältnis 1:0) bewertet wurden" (STUDER 1983: 10).

Konsularische Vertretungen, gewichtet mit dem approximativ repräsentierten Bruttosozialprodukt in Bio.Fr. (zu Stand und Preisen von 1975)

Abbildung 28: Entwicklung der konsularischen Vertretungen in Zürich und Basel 1950 - 1980

In: STUDER 1983: 9

Aehnliche Mechanismen lassen sich auch bei der Computerbranche und im Bankensektor beobachten: So hat z.B. IBM im Verlaufe der achtziger Jahre fast alle Zweigniederlassungen in der Schweiz geschlossen und deren Aktivitäten im Schweizer Hauptsitz in Zürich konzentriert.

Tabelle 45: Verlagerung von konsularischen Vertretungen von Basel nach Zürich, 1950 - 1981

	approximativ repräsentiertes Bruttosozialprodukt der entsprechenden konsularischen Vertretungen in Bio.Fr. (zu Stand und Preisen von 1975)		
Differenz im Jahr 1981		9,71	
Differenz im Jahr 1950		0,88	
zwischen 1950 und 1981 neu entstandene Differenz		8,83	(100,0%)
- davon infolge unterschiedlichen wirtschaftlichen Wachstums der vertretenen Länder		0,06	(0,7%)
- physische Verlagerungen Basel - Zürich	0,09		
- physische Verlagerungen Zürich-Basel	0,02	0,07	(0,8%)
- Neueröffnungen in Zürich	4,36		
- Neueröffnungen in Basel	2,44	1,92	(21,7%)
- Schliessungen in Zürich	0,28		
- Schliessungen in Basel	7,05	6,78	(76,8%)

Quelle: STUDER 1983: 10

Nur gerade die Filiale in Genf ist - wenn auch in reduziertem Umfang - erhalten geblieben, und dies nur, weil IBM auch im französischsprachigen Teil der Schweiz noch präsent bleiben wollte.

Demgegenüber hat der Schweizerische Bankverein seinen traditionsreichen Hauptsitz zwar in Basel belassen, doch wurde im Verlauf der achtziger Jahre der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit sukzessive nach Zürich verlagert.[411] Der Geschäftssitz in Zürich zählt heute bereits mehr Beschäftigte als der Hauptsitz in Basel. Als Begründung für diese Verlagerung wird angeführt, dass sich grosse, internationale Geschäfte rationell und professionell nur von einem Standort der Schweiz aus abwickeln liessen, und dieser Standort sei nun eben mal Zürich.

---

411 Bekannt wurde diese schleichende Verlagerung vor allem am 1. November 1986, als die Generaldirektion für Kapitalmarktgeschäfte nach Zürich umziehen musste.

Abschliessend drängt sich die Feststellung auf, dass Zürich im nationalen Vergleich für einen grossen Teil der hochqualifizierten Unternehmensaktivitäten und Branchen, insbesondere für das Finanzsystem, die Computerbranche und weitere spezialisierte Dienstleistungsbranchen sowie für Hauptsitze multinationaler Konzerne mit Abstand der attraktivste Standort darstellt. Der räumliche Konzentrationsprozess erfolgt in der Regel jedoch nicht durch physische Verlagerung von einzelnen Betrieben, sondern durch Neugründungen in Zürich oder durch Schliessung von Doppelvertretungen und Zweigstellen in anderen Zentren/Regionen der Schweiz, z.T. auch durch unternehmensinterne Verlagerung von einzelnen Abteilungen unter Beibehaltung der Standortpräsenz an den ursprünglichen Standorten.

7.5 Zürich als Weltmetropole ?

Im Laufe dieses Kapitels hat sich die überragende Bedeutung von Zürich für die helvetische Oekonomie bestätigt. Sämtliche untersuchten Kriterien weisen Zürich eine absolute Vorrangstellung innerhalb der schweizerischen Zentrenhierarchie zu: Zürich ist mit Abstand das grösste urbane Zentrum der Schweiz, Zürich ist gleichzeitig das Zentrum der grössten urbanen Zone der Schweiz, in Zürich konzentrieren sich am meisten entscheidende Produktionsbereiche, von Zürich aus wird ein grosser Teil der schweizerischen Unternehmen kontrolliert, und Zürich verfügt offensichtlich auch über die besten allgemeinen Produktionsbedingungen für eine breite Palette von hochqualifizierten Unternehmensaktivitäten und über die grösste ökonomische Attraktivität für Haupt- und Leitungssitze von multinationalen Konzernen und Banken. Somit hat sich die zentrale einleitende These weitgehend bestätigt: Zürich ist das konkurrenzlose und dominierende urbane Zentrum der Schweiz, die Kommandozentrale der helvetischen Oekonomie.

Die Gründe für die grosse ökonomische Attraktivität Zürichs lassen sich grundsätzlich auf zwei verschiedenen Ebenen suchen: Erstens führt die Umstrukturierung der Weltwirtschaft generell zu einer Aufwertung derjenigen Standorte, an denen sich bereits am meisten entscheidende ökonomische Aktivitäten konzentrieren. Die weltweite Kapitalkonzentration als Triebfeder dieser Umstrukturierung hat zur Folge, dass sich der Macht- und Entscheidungsbereich einzelner Banken und Konzerne ausdehnt, was gleichzeitig bedeutet, dass sich auch die Macht- und Entscheidungsbefugnisse der jeweiligen Hauptsitze vergrössern. Der Zuwachs an zentralen ökonomischen Aktivitäten ist also in den bisher schon dominierenden Metropolen am stärksten.

Zweitens erhöht die zunehmende räumliche Flexibilisierung des Produktionsprozesses auch die Möglichkeiten zur Optimierung der Standortwahl von einzelnen Unternehmensbereichen und damit den Konkurrenzdruck zwischen den Metropolen. Diejenigen Metropolen mit dem diversifiziertesten und qualitativ hochstehendsten Angebot an spezifischen Produktions- und Reproduktionsbedingungen verfügen somit über die grössten Expansions-Chancen. Während ein Teil dieser Bedingungen von nationalen Entwicklungen und Entscheiden abhängen, unterliegt ein anderer Teil den jeweiligen regionalen bzw. lokalen Gegebenheiten. Und diese wiederum sind das Ergebnis eines historischen Entwicklungsprozesses: Die entscheidenden Grundlagen für die heutige Position Zürichs innerhalb der helvetischen Oekonomie wurden bereits im letzten Jahrhundert gelegt (vgl. dazu die Teile II, III und IV dieses Projektes).[412]

Jetzt stellt sich noch die Frage nach der internationalen Position der Metropole Zürich, nach ihrer Bedeutung für das kapitalistische Weltsystem. Diese Frage muss hier allerdings offen bleiben. Eine Antwort könnte erst durch einen Vergleich der wichtigsten Weltmetropolen gefunden werden, was ein neues, umfangreiches Forschungsprojekt erfordern würde. Zum Abschluss möchte ich dennoch eine kurze Einschätzung wagen.

---

[412] WOLFF 1985, HITZ 1989, HARTMANN 1989.

Auf der einen Seite lässt sich argumentieren, dass Zürich als ökonomisches Machtzentrum der Schweiz die internationale Stellung der helvetischen Oekonomie repräsentiert: Vor dem Hintergrund der weltweiten Kapitalverflechtungen bedeutet eine nationale Konzentration von Entscheidungsmacht immer auch eine entsprechende internationale Konzentration von Entscheidungsmacht und umgekehrt. Auf der anderen Seite wird auch angeführt, dass die Schweiz aufgrund ihrer geringen Grösse und ihrer ausgeprägten horizontalen Arbeitsteilung gewissermassen als eine einzige, hochdifferenzierte Weltmetropole anzusehen sei. Dies drückt sich auch im Sprachgebrauch aus: So ist in der Regel vom "Finanzplatz Schweiz" die Rede und nicht vom "Finanzplatz Zürich" - im Gegensatz zu allen anderen internationalen Finanzplätzen wie London, Tokio oder New York.

Auf jeden Fall ist in diesem Sinne die Bedeutung von Zürich als Weltmetropole zu relativieren: Die internationale Position Zürichs ergibt sich in erster Linie aus der Position der helvetischen Oekonomie, die innerhalb der Weltwirtschaft zwar eine komfortable, aber keine überragende Rolle spielt. Zürich ist nicht mehr und nicht weniger als die dominierende Metropole der Schweiz.

ZUSAMMENFASSUNG

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit der empirischen Analyse des Urbanisierungsprozesses in der Schweiz seit 1945. Sie ist der fünfte und letzte Teil des Gesamtprojektes *'Zur Kritik der Stadtentwicklung - Zürich im Zentrum'* von Roger HARTMANN, Hansruedi HITZ, Christian SCHMID und Richard WOLFF, das den Entwurf eines theoretischen Rahmens zur Analyse der Stadtentwicklung (Teil I) und dessen empirische Anwendung auf das historisch/konkrete Fallbeispiel Zürich für den Zeitraum der letzten zwei Jahrhunderte (Teile II bis V) beinhaltet. Da eine umfassende Analyse der Entwicklung Zürichs nach 1945 den Umfang einer Diplomarbeit - aus theoretischen wie aus empirischen Gründen - bei weitem überstiegen hätte, ergab sich für diesen fünften Teil eine Beschränkung der Fragestellung auf die Analyse der gesamtschweizerischen Entwicklungstendenzen und die Bestimmung der Bedeutung Zürichs für die helvetische Oekonomie.

Unser gemeinsame theoretische Ansatz geht von der Grundthese aus, dass die Stadtentwicklung bzw. die Urbanisierung als räumlicher Ausdruck der vorherrschenden Produktionsweise zu betrachten ist. In einem ersten Schritt waren demnach die politisch-ökonomischen Prozesse zu analysieren, die den Urbanisierungsprozess in der Schweiz seit 1945 bestimmen (Kapitel 1 bis 5). In einem zweiten Schritt musste die Frage geklärt werden, welche räumlichen Konsequenzen sich aus der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung ergeben. Im speziellen waren die Ausdifferenzierung der räumlichen Arbeitsteilung und die Position Zürichs innerhalb der schweizerischen Zentrenhierarchie zu untersuchen (Kapitel 6 und 7).

Zur besseren Verständlichkeit des Argumentationszusammenhanges wird die Darstellung der Ergebnisse im folgenden auf zwei historische Phasen aufgeteilt: einerseits die Wachstumsphase der fünfziger und sechziger Jahre, anderseits die Phase der Wirtschaftskrise und der ökonomischen Umstrukturierung der siebziger und frühen achtziger Jahre. In der Arbeit selbst werden diese Phasen in den einzelnen Kapiteln jeweils gemeinsam erörtert.

a) Wirtschaftswunder und Breitenwachstum

Nach dem Zweiten Weltkrieg präsentiert sich die Schweiz als ausgeprägte Industrienation, deren Produktion auf hochwertige, arbeitsintensive Investitions- und Konsumgüter spezialisiert ist. In der Aufschwungsphase der fünfziger und sechziger Jahre sind die "Schweizer Qualitätsprodukte" (v.a. Maschinen, Uhren, Textilien, chemische Produkte und Genussmittel) auf den Weltmärkten noch keiner ernsthaften Konkurrenz ausgesetzt, was der Schweizer Industrie ein kontinuierliches, quantitatives Breitenwachstum erlaubt. Die arbeitsintensive Ausdehnung der Industrieproduktion führt zu einer raschen Zunahme der Beschäftigung und kann nur dank der massiven Immigration von FremdarbeiterInnen aufrechterhalten werden (Kapitel 1).

Parallel zum florierenden Werkplatz expandiert auch der Finanzplatz. Die starke internationale Stellung des helvetischen Finanzsystems lässt sich vor allem mit der historischen Sonderstellung der Schweiz (Neutralität) und der gezielten Spezialisierung auf bestimmte Geschäftsbereiche (internationales Emissions- und Treuhandgeschaft, Wertschriften- und Vermögensverwaltung, Interbankgeschäfte, Rückversicherung und Goldhandel) begründen (Kapitel 2).

Im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs und der zunehmenden gesellschaftlichen Arbeitsteilung wird auch der staatliche und privatwirtschaftliche Reproduktionsbereich massiv ausgebaut: Auf der einen Seite steigen die Anforderungen an Qualität und Umfang der Reproduktion der Arbeitskraft, auf der anderen Seite werden immer weitere Reproduktionstätigkeiten

aus den privaten Haushalten ausgelagert und in eigentlichen Reproduktionsindustrien zusammengefasst (Kapitel 3).

Obwohl das wirtschaftliche Breitenwachstum praktisch alle Bereiche der helvetischen Oekonomie gleichermassen begünstigt und sich zunächst keine nennenswerten Rationalisierungsmassnahmen aufdrängen, setzt bereits ab den fünfziger Jahren ein langsamer, aber kontinuierlicher Konzentrationsprozess ein (Kapitel 4).

Begünstigt wird das helvetische Wirtschaftswunder der Nachkriegszeit durch ein politisches System, dessen zentrale Strukturmerkmale - Föderalismus, Konkordanz und Korporatismus - einerseits auf soziale Stabilität (Arbeitsfriede), anderseits auf eine liberalistische Wirtschaftsordnung und eine wirtschaftsfreundliche Gesetzgebung (z.B. Bankgeheimnis) ausgerichtet ist. Der staatliche Ausbau der Infrastruktur kann zwar anfänglich mit der wirtschaftlichen Expansion nicht Schritt halten, doch im Verlauf der sechziger Jahre nehmen auch in der Schweiz Umfang und Bedeutung der staatlichen Aufgaben zu, vor allem im Reproduktionsbereich (Bildungs- und Gesundheitswesen) und bei den Verkehrs- und Energieversorgungssystemen (Strassen- und Kraftwerksbau) (Kapitel 5).

Die Entwicklung der Produktivkräfte und die Ausdifferenzierung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung führen zu einer entsprechenden Veränderung der räumlichen Arbeitsteilung: Während die peripheren Regionen vor allem ein Wachstum im industriellen und zum Teil im touristischen Bereich verzeichnen, konzentrieren sich die zentralen Aktivitäten des Finanzsystems, der Distribution und des Reproduktionsbereichs vornehmlich in den urbanen Zentren Zürich, Basel, Genf, Bern und Lausanne (Kapitel 6).

In der Folge dehnen sich die urbanen Zentren gewaltig aus - einerseits durch Migration aus den peripheren Regionen, anderseits durch die Ausweitung ihrer Einzugsgebiete (Massenmotorisierung) (Kapitel 7).

b) Wirtschaftskrise und "headquarter economy"

Mit Einsetzen der weltweiten Wirtschaftskrise anfangs der siebziger Jahre verändern sich die internationale Arbeitsteilung und die Wettbewerbsbedingungen der schweizerischen Oekonomie entscheidend: Die helvetische Exportindustrie ist auf den Weltmärkten kaum noch konkurenzfähig und erlebt einen massiven Produktionseinbruch. Trotz dem Abbau von Produktionskapazitäten und der Rationalisierung/Automatisierung des Produktionsprozesses gelingt es ihr bis zum Beginn der achtziger Jahre nur teilweise, die internationale Konkurenzfähigkeit wiederherzustellen. Eine massenhafte Arbeitslosigkeit kann nur durch die Abschiebung hunderttausender von FremdarbeiterInnen vermieden werden. Die grössten Industriekonzerne der Schweiz können sich allerdings durch eine gezielte Strategie der Multinationalisierung und der Auslagerung von standardisierten Produktionsstufen ins Ausland der Krise entziehen und erreichen eine bedeutende Verstärkung ihrer nationalen und internationalen Position (Kapitel 1).

Die weltweite Deregulierung der Finanzmärkte (Uebergang zu freien Wechselkursen) und die gewaltige Ausdehnung der internationalen Kapitalkreisläufe ermöglichen dem Finanzplatz Schweiz im Gegensatz zum Werkplatz eine geradezu boomartige Entwicklung. Neben dem Ausbau der bisherigen Finanzgeschäfte gelingt es dem helvetischen Finanzsystem, auch im Eurodollarmarkt eine starke Stellung aufzubauen und Zürich zum Zentrum des internationalen Goldhandels zu machen. Der Aufstieg des Finanzplatz Schweiz bewirkt eine erhebliche Aufwertung des Schweizerfrankens, was die Konkurenzfähigkeit der helvetischen Industrie zusätzlich vermindert (Kapitel 2).

Durch die Reduktion bzw. Auslagerung von wenig qualifizierten Arbeitsplätzen in Industrie und Gewerbe und den gleichzeitigen Ausbau der Steuerungszentralen der multinationalen Konzerne und des Finanzsystems entwickelt sich die helvetische Oekonomie im Verlaufe der siebziger Jahre zu einer eigentlichen "headquarter economy", die vor allem auf die Steuerung/Organisation der multrinationalen Produktion und die Lenkung/Kontrolle der internationalen Finanzkreisläufe spezialisiert ist (Kapitel 1 und 2).

Auf den Reproduktionsbereich wirken sich die Krise und die gleichzeitige Entstehung der "headquarter economy" widersprüchlich aus: Während der privatwirtschaftliche Reproduktionsbereich stagniert, erzielt der staatliche Reproduktionsbereich ein unvermindertes Wachstum. Generell wird vor allem die spezialisierte Reproduktion (Spitzenmedizin, Hochschulausbildung, Luxuskonsum) ausgebaut (Kapitel 3).

Die ökonomische Umstrukturierung wird von einem markanten Konzentrationsprozess begleitet, der insbesondere die Position der drei Schweizer Grossbanken und von wenigen multinationalen Konzernen verstärkt (Kapitel 4).

Die antilimitationistische Wirtschaftspolitik des Staates zeigt während der Krise eindeutig prozyklische Auswirkungen (weitgehender Verzicht auf staatliche Eingriffe bei gleichzeitigem Ausgaben- und Personalstopp, restriktive Geldmengenpolitik der Nationalbank) und kommt damit vor allem den Interessen der multinationalen Konzerne und des Finanzsystems entgegen. Obwohl die staatliche Krisenpolitik die Forderungen der Gewerkschaften (Struktur- und Sozialpolitik) sowie der Industrie und des Gewerbes (Investitions- und Exportförderung, Senkung des Frankenkurses) nicht oder nur teilweise erfüllt, wird der soziale Friede - eine entscheidende Basis der "headquarter economy" - nicht ernsthaft in Frage gestellt (Kapitel 5).

Die ökonomische Umstrukturierung manifestiert sich in einer entsprechenden Entwicklung des Raumes: Während sich die Krise der Industrie vor allem in den peripheren Regionen auswirkt, führt die entstehende "headquarter economy" zu einer massiven Aufwertung der zentralen Standorte. Da gerade die hochqualifizierten und entscheidenden ökonomischen Aktivitäten auf eine differenzierte und hochwertige urbane Infrastruktur (bzw. auf die entsprechenden Produktions- und Reproduktionsbedingungen) angewiesen sind, konzentrieren sie sich in immer wenigeren, aber immer wichtigeren urbanen Zentren. Die Folge ist eine ausgeprägte räumliche Hierarchisierung, eine zunehmende Konzentration ökonomischer Entscheidungsmacht. Die urbanen

Zentren entwickeln sich zu eigentlichen Steuerungszentralen der helvetischen Oekonomie (Kapitel 6).

Die räumlichen Konsequenzen dieser Entwicklung sind gravierend: Ganz allgemein nimmt die Zahl der auf zentrale Standorte angewiesenen ökonomischen Aktivitäten zu, was sich in einem massiven Wachstum der Arbeitsplätze und somit auch der Wohnbevölkerung in urbanen Gebieten niederschlägt. Durch den weiteren Ausbau der Verkehrs- und Kommunikationssysteme werden parallel dazu auch die Möglichkeiten zu einer raumgreifenden Ausdehnung der urbanen Zentren geschaffen: Sie ufern zu eigentlichen urbanen Zonen aus. Urbane Zonen sind keine eindeutig abgrenzbaren räumlichen Gebilde mehr, vielmehr Konglomerate von verschiedenen urbanen Raumtypen, zwischen denen bestimmte Austausch und Abhängigkeitsbeziehungen bestehen. Heute lassen sich in der Schweiz vier derartige urbane Zonen identifizieren: Die mit Abstand grösste und wichtigste urbane Zone ist Zürich, dann folgen die "région urbaine lémanique" mit den beiden urbanen Zentren Genf und Lausanne, die "regio basilensis" im nordwestlichen Dreiländereck, sowie die "diffuse" urbane Zone des südlichen Tessins.

Gleichzeitig ändert sich auch die Hierarchie der urbanen Zentren: Die forcierte Multinationalisierung der Produktion und die globale Ausweitung der Finanzkreisläufe erfordern immer differenziertere und komplexere Steuerungs- und Kontrollzentren, die wiederum eine immer aufwendigere urbane Infrastruktur benötigen. Da diese Infrastruktur nur noch an wenigen Orten der Welt realisiert werden kann, ergibt sich eine weitere Zentralisierung und Hierarchisierung des gesamtgesellschaftlichen Produktionsprozesses auf internationaler Stufe. Und auf dieser Stufe gibt es in der Schweiz nur noch ein einziges dominierendes Zentrum: Zürich (Kapitel 7).

LITERATURLISTE

ABT, Robert/ BELLWALD, Anton/ ZURSCHMITTEN, Klaus (1981): Entwicklungsengpässe und Innovationsverhalten bestehender Betriebe im Berggebiet. NFP 5, Arbeitsberichte Nr. 21, Bern.

ARBEITSGRUPPE für Geschichte der Arbeiterbewegung Zürich (1975): Schweizerische Arbeiterbewegung - Dokumente zu Lage, Organisation und Kämpfen der Arbeiter von der Frühindustrialisierung bis zur Gegenwart. Limmat Verlag, Zürich.

ARBEITSGRUPPE für Geschichte der Arbeiterbewegung Zürich (1980): Schweizerische Arbeiterbewegung - Ergänzungsband 1968-79. Limmat Verlag, Zürich.

AREND, Michal/ GROSS, Thomas (1984): Die Bedeutung der grossen Zentren für die gesamtwirtschaftliche und regionale Entwicklung: Exportorientierte Industriebetriebe an der Peripherie und ihre Zusammenarbeit mit zentralen Dienstleistungsanbietern. NFP 5, Arbeitsberichte Nr. 42, Bern.

ASCHINGER, Franz (1959): Zürich als Finanzzentrum. Verlag der NZZ, Zürich.

AUTORENKOLLEKTIV (1973): Die Macht der Konzerne - Ende der freien Marktwirtschaft? Ein Arbeitsbericht des Konzentrations-Tutoriums der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Studentenschaft, Bern. Zweite Auflage.

AUTORENKOLLEKTIV (1974): Arbeiterkämpfe in der Schweiz 1945 - 1973. Materialien zur Intervention. Zürich.

AUTORENKOLLEKTIV (1976): Krise: Zufall oder Folge des Kapitalismus? Die Schweiz und die aktuelle Wirtschaftskrise. Limmat Verlag, Zürich.

BAECHTOLD, Hans-Christoph (1981): Die Entwicklung der Regionen, Agglomerationen und Städte der Schweiz (1950 - 1978). Dissertation Universität Basel. Zürich.

BAEUMLIN, Richard et al. (1978): Wohlstand und Ordnung? Zur Soziologie der Schweiz heute. Edition etcetera, Basel.

BASSAND, Michel (1974): Urbanisation et pouvoir politique. Genève.

BASSAND, Michel (1982): Villes, régions et sociétés. Presses polytechniques romandes, Lausanne.

BASSAND, Michel/ JOYE, Dominique/ SCHULER, Martin (Red.) (1988): Les enjeux de l'urbanisation - Agglomerationsprobleme in der Schweiz. Schweizerische Studiengesellschaft für Raumordnung und Regionalpolitik ROREP/OEPR (Hrsg.). Lang, Bern.

BASSAND, Michel/ JOYE, Dominique/ SCHULER, Martin (1988a): L'urbanisation: faits et perspectives. In: BASSAND/JOYE/SCHULER 1988.

BAUER, Tobias (1986): Finanzdrehscheibe Zürich - wer profitiert? In: GINSBURG/HITZ/ SCHMID/WOLFF 1986.

BORNER, Silvio/ WEHRLE, Felix (1984): Die Sechste Schweiz - Ueberleben auf dem Weltmarkt. Orell Füssli, Zürich.

BORNSCHIER, Volker (1976): Wachstum, Konzentration und Multinationalisierung von Industrieunternehmen. Huber, Frauenfeld.

BOSSHARD, Peter (1982): Mitgegangen Geld verdient - Schweizer Banken und das weisse Südafrika. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 16, 19.4.82.

BRINER, Hans (1986): Die Stellung Zürichs in der Schweiz: Wirtschaftswasserkopf? In: GINSBURG/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986.

BRUGGER, Ernst A. (1985): Regionalwirtschaftliche Entwicklung: Strukturen, Akteure und Prozesse. Publikationen des Schweizerischen Nationalfonds, Bd. 34.4, Paul Haupt, Bern.

BRUGGER, Ernst A./ FISCHER, Georges (1985): Regionalprobleme in der Schweiz: Grundzüge und Zusammenhänge. In: FISCHER/BRUGGER 1985.

BRUGGER, Ernst A./ FLUECKIGER, Hans/ MUELLER, Klaus (Hrsg.) (1982): Wirtschaftlicher Strukturwandel aus regionalpolitischer Sicht. NFP 5, Themaheft. Rüegger, Diessenhofen.

BRUGGER, Ernst A./ FURRER, Gerhard/ MESSERLI, Bruno/ MESSERLI, Paul (Hrsg.) (1984): Umbruch im Berggebiet. Paul Haupt, Bern.

BRUGGER, Ernst A./ HAEBERLING, George (1978): Abbau regionaler Ungleichgewichte - Föderalistischer Ausgleich durch Raumordnungspolitik: Ansprüche und konkrete Möglichkeiten im Kanton Zürich. Dissertation Universität Zürich. 3 Bde, Zürich.

BRUGGER, Ernst A./ HAEBERLING, George (1982): Zerplante Heimat - Raumordnungspolitik der Verstädterung in der Schweiz. Schläpfer, Herisau/Trogen.

BUENZLI, Peter (1983): Autonome Regional-Geographie - Beiträge zur Entstehung des neuen geographischen Paradigmas. Diplomarbeit, Geographisches Institut der Universität Zürich.

BUERCHER, Beat (1976): Der Agglomerationsprozess in der Schweiz. In: DISP Nr. 43, Okt. 1976.

BUERCHER, Beat/ LINDER, Wolf (1975): Landesplanerische Leitbilder im politischen Prozess der schweizerischen Raumplanung. In: DISP Nr. 39, Okt. 1975.

Bundesamt für Konjunkturfragen (BfK 1979): Bericht zum Stand der wirtschaftlichen Konzentration in der Schweiz. BfK-Studie Nr. 2, Bern.

Bundesamt für Statistik (BfS 1981): Statistik der Erwerbstätigen in der Schweiz. In: Die Volkswirtschaft, Mai 1981.

Bundesamt für Statistik (BfS 1982): Der Staat in der nationalen Buchhaltung der Schweiz. In: Die Volkswirtschaft Nr. 8, Aug. 1982.

Bundesamt für Statistik (BfS 1983): Städtische Gebiete und Agglomerationen. In: Die Volkswirtschaft Nr. 7, Juli 1983.

CASTELLS, Manuel (1977): Die kapitalistische Stadt - Oekonomie und Politik der Stadtentwicklung. VSA, Hamburg. (Original: La question urbaine, 1973).

CHRISTEN, Ruedi/ DUTTWEILER, Dölf/ STREHLE, Res/ WILDBERGER, Jürg (1981): Die Bührle Saga. Limmat Verlag, Zürich.

COHEN, R.B. (1981): The new international division of labour, multinational corporations and urban hierarchy. In: DEAR/SCOTT 1981.

COSINSCHI, Micheline/ CUNHA, Antonio (1988): L'armature urbaine. In: BASSAND/JOYE/ SCHULER 1988.

CUNHA, Antonio/ BRIDEL, Laurent (1986): Les disparités régionales des activités tertiaires - nouvel enjeu de la politique régionale. In: Geographica Helvetica Nr. 4, 1986.

CUNHA, Antonio/ RACINE, J-B. (1984): Le rôle des services aux entreprises dans une société post-industrielle: technologies nouvelles et décentralisation. In: Revue d'économie régionale et urbaine, No.5, 1984.

DEAR, Michael/ SCOTT, Allen (Hrsg.) (1981): Urbanization and urban planning in capitalist society. Methuen, London - New York.

DISERENS, Marc/ MARTIN, Brigitte (1982): Aspect de la dépendence économique intercantonale - Position de l'économie vaudoise. Service Cantonal de Recherche et d'Information Statistiques (SCRIS), Publication No.30, Lausanne.

Eidgenössisches Statistisches Amt (1972): Städte und Agglomerationen 1970. In: Die Volkswirtschaft Nr. 4, April 1972.

ETTER, R./ HOLLENSTEIN, H./ LOERTSCHER, R./ STALDER, P. (1979): Wandel der Branchenstruktur in einer offenen Volkswirtschaft und Konsequenzen für den Arbeitsmarkt - Ein Vier-Sektoren-Modell für die Schweiz. In: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Heft 3, 1979.

EXPERTENGRUPPE WIRTSCHAFTSLAGE (1977): Lage und Probleme der schweizerischen Wirtschaft 1977/78. EDMZ, Bern.

EXPERTENGRUPPE WIRTSCHAFTSLAGE (1978): Lage und Probleme der schweizerischen Wirtschaft 1978/79. EDMZ, Bern.

Finanz und Wirtschaft (1984): Anlagefonds 1984. Magazin zur Ausgabe Nr. 49, 23.6.84.

FISCHER, Georges/ BRUGGER, Ernst A. (Hrsg.) (1985): Regionalprobleme in der Schweiz - Ergebnisse eines nationalen Forschungsprogrammes. Publikationen des Schweizerischen Nationalfonds, Bd. 34.1, Paul Haupt, Bern.

FLUECKIGER, Hans/ MUGGLI, Christoph (1985): Siedlungsstruktur: Voraussetzung und Ergebnis regionaler Entwicklung. Publikationen des Schweizerischen Nationalfonds, Bd. 34.2, Paul Haupt, Bern.

FLURI, Max (1977): Der Finanzplatz trügt - Der Frankenkurs und seine Konsequenzen. Nova Press Edition, Zürich.

FREY, Bruno (1981): Wie gross ist der öffentliche Sektor? In: Neue Zürcher Zeitung Nr. 25, 31.1.81.

FRISCHKNECHT, Jürg et al. (1979): Die unheimlichen Patrioten - Politische Reaktion in der Schweiz. Limmat Verlag, Zürich.

FRITZSCHE, Bruno (1984): Die dritte Eingemeindung. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 42, Okt. 1984.

GEILINGER, Ueli (1984): Ausmass, Ursachen und Folgen der funktionalen Arbeitsteilung zwischen Regionen in der Schweiz. Zürcher Geographische Schriften, Heft 12, ETH Zürich.

GERHEUSER, Frohmut/ MANGOLD, Hans (1981): Form, Struktur und Funktionalität schweizerischer Stadtsysteme - Der Wandel der schweizerischen Zentrenhierarchie: Ursachen - Entwicklungen - regionalpolitische Konsequenzen. NFP 5, Arbeitsberichte Nr. 19, Bern.

GERMANN, Raimund (1975): Politische Innovation und Verfassungsreform. Haupt, Bern.

GERMANN, Raimund (1981): Ausserparlamentarische Kommissionen: Die Milizverwaltung des Bundes. Haupt, Bern.

GERSTER, Richard (1979): Die Schweiz - eine Grossmacht bei den Patenten. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 49, Dez. 1979.

GILG, Peter/ HABLUETZEL, Peter (1983): Beschleunigter Wandel und neue Krisen. In: MESMER 1983, Bd. III, Kap. 9.

GINSBURG, Theo/ HITZ, Hansruedi/ SCHMID, Christian/ WOLFF, Richard (Hrsg.) (1986): Zürich ohne Grenzen. pendo, Zürich.

GRUNER, Erich (Hrsg.) (1971): Die Schweiz seit 1945. Francke, Bern.

GRUNER, Erich (1977): Die Parteien der Schweiz. Zweite, neu bearbeitete Auflage. Francke, Bern.

GUELLER, Peter/ GROSS, Thomas/ MUGGLI, Christoph (1981): Historisch/prospektive Reflexionen zum schweizerischen Stadtsystem - Ein Versuch zum Einbezug der Städte in die Raumordnungspolitik. NFP 5, Arbeitsberichte Nr. 22, Bern.

HAFNER, Wolfgang/ SCHMID, Christian (1987): Die teuerste Wiese Europas. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 46, Nov. 1987.

HALDIMANN, Hans (1984): Pensionskassen und Wohnungsmarkt - Warum die Zweite Säule den Mietzins in die Höhe treibt. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 7, Feb. 1984.

HARTMANN, Detlef (1981): Die Alternative: Leben als Sabotage - Zur Krise der technologischen Gewalt. IVA, Tübingen.

HARTMANN, Detlef (1985): Völkermord gegen soziale Revolution. In: Autonomie, Neue Folge Nr. 14, Hamburg.

HARTMANN, Roger (1989): Die Entwicklung Zürichs: Die Verstädterung von 1893 bis 1945. Diplomarbeit, Geographisches Institut der Universität Zürich. (Zur Kritik der Stadtentwicklung - Zürich im Zentrum, Teil IV).

HARTMANN, Roger/ HITZ, Hansruedi/ SCHMID, Christian/ WOLFF, Richard (1986): Theorien zur Stadtentwicklung. Geographische Hochschulmanuskripte, Heft 12, Oldenburg. (Zur Kritik der Stadtentwicklung - Zürich im Zentrum, Teil I).

HAYMOZ, Urs (1978): Finanzplatz Schweiz und Dritte Welt. Z-Verlag, Basel.

HITZ, Hansruedi (1989): Die Entwicklung Zürichs: Die Verstädterung von 1848 bis 1893. Diplomarbeit, Geographisches Institut der Universität Zürich. (Zur Kritik der Stadtentwicklung - Zürich im Zentrum, Teil III).

HOEPFLINGER, François (1976): Industriegewerkschaften in der Schweiz. Limmat Verlag, Zürich.

HOEPFLINGER, François (1978): Kleinstaat und Grossunternehmen - Die Wirtschaftsstruktur der Schweiz. In: BAEUMLIN et al. 1978.

HOEPFLINGER, François (1980): Das unheimliche Imperium - Wirtschaftsverflechtungen in der Schweiz. Dritte Auflage. Eco-Verlag, Zürich.

HOLLENSTEIN, Heinz (1979): Die Auswirkungen der Exportoffensive der Niedriglohnländer auf die Branchenstruktur der schweizerischen Industrie. Rüegger, Diessenhofen.

HOLLIGER, Carl M. (1974): Die Reichen und die Superreichen der Schweiz. Hoffmann und Campe, Hamburg.

HOLZ, Arnold/ LOERTSCHER, Rudolf (1984): Die Investitionen der schweizerischen Industrie. Konjunkturforschungsstelle ETH, Arbeitspapier Nr. 9, Zürich.

HOTZ, Beat (1979): Politik zwischen Staat und Wirtschaft. Dissertation Universität Zürich. Rüegger, Diessenhofen.

HOTZ-HART, Beat/ WUERTH, Markus (1985): Strukturwandel im Dienstleistungssektor und Stadtentwicklung. In: DISP Nr. 80/81.

IBLHER, Peter (1984): Die neuen Technologien begünstigen die Hauptzentren. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 42, Okt. 1984.

IKLE, Max (1970): Die Schweiz als internationaler Bank- und Finanzplatz. Orell Füssli, Zürich.

Institut für Orts- Regional- und Landesplanung der ETH Zürich (ORL 1973): Landesplanerische Leitbilder der Schweiz - Kurzfassung. Schriftenreihe zur ORL-Planung Nr. 13, Zürich.

KAMMERER, Bruno (1986): Planung - gestern und morgen. In: GINSBURG/HITZ/SCHMID/ WOLFF 1986.

KNESCHAUREK, Francesco/ MEIER, P. (1983): Der sektorale Strukturwandel in der Schweiz von 1960 bis 1980. Rüegger, Diessenhofen.

KRAEGENAU, H. (1982): Internationale Direktinvestitionen - Ergänzungsband 1982. Hamburg.

KRIESI, Hanspeter (1980): Entscheidungsstrukturen und Entscheidungsprozesse in der Schweizer Politik. Campus, Frankfurt.

KRIESI, Hanspeter et al. (1981): Politische Aktivierung in der Schweiz 1945 - 1978. Rüegger, Diessenhofen.

LANZ, Christoph (1977): Politische Planung und Parlament. Helvetica Politica Series B, Vol. X. Francke, Bern.

LEFEBVRE, Henri (1972): Die Revolution der Städte. List, München. (Original: La révolution urbaine, 1970).

LEIBACHER, Werner (1981a): Der unheimliche Euromarkt. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 3, Jan. 1981.

LEIBACHER, Werner (1981b): Kapitalflucht - Anklagen gegen die Schweiz. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 34, Aug. 1981.

LENDI, Martin (1982): Ist die Stadtentwicklung lenkbar? In: DISP Nr. 67, Juli 1982.

LEVY, René/ DUVANEL, Laurent (1984): Politik von unten - Bürgerprotest in der Nachkriegszeit. Lenos, Basel.

LINDER, Wolf (1983): Entwicklung, Strukturen und Funktionen des Wirtschafts- und Sozialstaats in der Schweiz. In: RIKLIN 1983, Bd. 1.

LINDER, Wolf/ HOTZ, Beat/ WERDER, Hans (1979): Planung in der schweizerischen Demokratie. Res Publica Helvetica Nr. 11. Haupt, Bern.

LOERTSCHER, Rudolf (1983): Die strukturelle Entwicklung der schweizerischen Wirtschaft in den sechziger und siebziger Jahren. Arbeitspapiere der Konjunkturforschungsstelle, ETH Zürich.

MAGGI, Rico/ HAENI, Peter/ HOEHN, Thomas/ REICHLE, Marc (1985): Entwicklung, Verteilung, Agglomerierung. NFP 5, Arbeitsberichte Nr. 52, Bern.

MASNATA-RUBATTEL, Claire & François (1978): Macht und Gesellschaft in der Schweiz. Luchterhand, Darmstadt.

MEIER, Peter (1984a): Konjunkturschwankungen in der Schweiz von 1960 - 1982, branchenspezifische Analyse für den tertiären Sektor. NFP 9, Forschungsbericht Nr. 9, St.Gallen.

MEIER, Peter (1984b): Daten für den tertiären Sektor in der Schweiz - Wertschöpfung, Beschäftigung und Preise von 1960 - 1982 für 18 Branchen. NFP 9, Forschungsbericht Nr. 10, St.Gallen.

MEIER-DALLACH, Hans-Peter et al. (1982): Zwischen Zentren und Hinterland - Probleme, Interessen und Identitäten im Querschnitt durch die Regionstypen der Schweiz. Rüegger, Diessenhofen.

MESMER, Beatrix (Red.) (1983): Geschichte der Schweiz und der Schweizer. Bd. III. Helbling & Lichtenhahn, Basel.

MEYNAUD, J. (1963): Les organisations professionelles en Suisse. Payot, Lausanne.

MEYNAUD, J. (1969): La démocratie semi-directe en Suisse 1945 - 1968. Université de Montréal.

MUELLER, Klaus (1981): Wirtschaftlicher Strukturwandel und räumliche Entwicklung. Fallstudien-Ergebnisse zum Ausmass sowie zu den Ursachen und Wirkungen funktionaler Konzentration in der Schweiz. Haupt, Bern.

MUELLER, Klaus (1983): Die Schweizer Industrie im Strukturwandel - Unternehmerische Massnahmen der Strukturanpassung und ihre regionalen Implikationen. NFP 5, Arbeitsbericht Nr. 39, Bern.

MUELLER, Philip (1983): Die Holding- und Finanzgesellschaft als Instrument der Unternehmenspolitik. In: SBV 1983.

MUGGLI, Christoph (1980): Sozio-ökonomische Effekte der Entmischung - Ein Beitrag zu den theoretischen und praktischen Problemen der räumlichen Funktionsteilung. Lang, Bern.

MUGGLI, Christoph (1984): Räumliche Arbeitsteilung und Regionalentwicklung. In: BRUGGER/FURRER/MESSERLI/MESSERLI 1984. räumlichen Funktionsteilung. Lang, Bern.

NEIDHART, Leonhard (1970): Plebiszit und pluralitäre Demokratie - Eine Analyse der Funktionen des schweizerischen Gesetzesreferendums. Helvetica Politica, Series B, Vol. V. Francke, Bern.

NEIDHART, Leonhard/ HOBY, Jean-Pierre (1977): Ursachen der gegenwärtigen Stimmabstinenz in der Schweiz. Zürich.

Neue Zürcher Zeitung (NZZ 1977): Organigramm der schweizerischen Wirtschaft. NZZ-Schriften zur Zeit Nr. 36.

P.M. (1985): bolo'bolo. Zweite erweiterte Auflage, Zürich.

PERRET-GENTIL, Jean-Claude et al. (1984): Les acquisitions des services par les entreprises et leur implication spatiale. NFP 5, Arbeitsberichte Nr. 43, Bern.

RIKLIN, Alois (Hrsg.) (1983): Handbuch Politisches System der Schweiz. Band 1: Grundlagen. Haupt, Bern.

ROTH, U. (1980): Chronik der Schweizerischen Landesplanung. Beilage zu DISP Nr. 56, 1980.

SAUNIER, Jean (1982): Le pouvoir des banques suisses. Temps Actuels, Paris.

SCHILLING, Rudolf (1984): Die Einholung. In: Tages-Anzeiger Magazin Nr. 42, Okt. 1984.

SCHMID, Max (1976): Demokratie von Fall zu Fall - Repression in der Schweiz. Verlagsgenossenschaft, Zürich.

SCHULER, Martin (1980): Problematik der Regionalisierung in der Schweiz. NFP 5, Arbeitsberichte Nr. 14, Bern.

SCHULER, Martin (1984): Abgrenzung der Agglomerationsräume in der Schweiz 1980. Bundesamt für Statistik, Beiträge zur schweizerischen Statistik, Heft 105, Bern.

SCHULER, Martin (1985): Periurbanisierung und Definition des statistischen Stadtrandes. In DISP Nr. 80/81, 1985.

SCHULER, Martin/ NEF, Rolf (1983): Räumliche Typologien des schweizerischen Zentren-Peripherien-Musters. NFP 5, Arbeitsberichte Nr. 35, Bern.

Schweizerischer Bankverein (SBV 1974): Der Finanzplatz Schweiz. SBV-Heft 6, Basel.

Schweizerischer Bankverein (SBV 1981): Gold. Basel 1981

Schweizerischer Bankverein (SBV 1983): Holding- und Finanzgesellschaften. SBV-Heft 23, Basel.

Schweizerische Handelszeitung (SHZ 1983): Die grössten Unternehmen der Schweiz. SHZ-Liste 1983, Zürich.

Schweizerische Kreditanstalt (SKA 1982): Goldhandbuch. Schriftenreihe der SKA Nr. 66, Zürich.

Schweizerische Nationalbank (SNB 1983): Das Schweizer Bankwesen im Jahre 1982. Orell Füssli, Zürich.

SENTI, Richard (1971): Die staatliche Wirtschaftspolitik. In: GRUNER 1971.

Ssenter for Applied Urbanism (SAU) (1988a): Der sehnsuchtsvolle Blick in die Weite der Agglomeration. In: Die Wochenzeitung Nr. 13, März 1988.

Ssenter for Applied Urbanism (SAU) (1988b): Leben zwischen den City-Fronten. In: Die Wochenzeitung Nr. 35, Sept. 1988.

STETTER, Hilmar (1980): Schweizer Fabriken: Ab in die 3.Welt? Produktionsverlagerung der Schweizer Grossindustrie. Z-Verlag, Basel.

STRAHM, Rudolf (1978): Bildungsdossier Banken. Herausgegeben vom Zentralsekretariat der SP Schweiz, Bern.

STREHLE, Res (1984): Der Staat bittet zur Pensionskasse. In: Die Wochenzeitung Nr. 4, Jan. 1984.

STREHLE, Res (1986): Altersbatzen gegen Mieter - Pensionskassen und Stadtentwicklung. In: GINSBURG/HITZ/SCHMID/WOLFF 1986.

STUDER, Tobias (1983): Standortverlagerungen Nordwestschweiz - Nordostschweiz. In: DISP Nr. 72, 1983.

THUT, Rolf/ BISLIN, Claudia (1977): Aufrüstung gegen das Volk - Staat und Staatsschutz in der Schweiz. eco-Verlag, Zürich.

TSCHAENI, Hans (1983): Wer regiert die Schweiz? Der Einfluss von Lobby und Verbänden. Orell Füssli, Zürich.

WAGNER, Antonin/ BEUTLER, Friedrich (1980): Finanzplatz Schweiz - Dritte Welt. Justitia et Pax (Hrsg.), Freiburg.

WELTBANK (1983): Rapport sur le développement dans le monde 1983.

WERDER, Hans (1978): Die Bedeutung der Volksinitiative in der Nachkriegszeit. Helvetica Politica Series B, Vol. XIV. Francke, Bern.

WOLFF, Richard (1985): Die Entwicklung Zürichs: Die Stadt bis 1848. Diplomarbeit, Geographisches Institut der Universität Zürich. (Zur Kritik der Stadtentwicklung - Zürich im Zentrum, Teil II).

WUERTH, Markus (1986a): Räumliche Konsequenzen des Strukturwandels innerhalb des tertiären Sektors in der Schweiz. In: Geographica Helvetica Nr. 4, 1986.

WUERTH, Markus (1986b): Dynamik des tertiären Sektors und Raumentwicklung. Bericht zur ORL-Planung Nr. 59, ETH Zürich.

ZIEGLER, Jean (1976): Eine Schweiz - über jeden Verdacht erhaben. Luchterhand, Darmstadt.

ZUERCHER GESCHICHTSLADEN (1984): Wanken die Banken...? Banken im Spiegel der politischen Karikatur 1945 - 1983. Zürich.

ZWEIFEL, Martin (1973): Holdinggesellschaft und Konzern. Schulthess, Zürich.