

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNGEN DES WELTHANDELS

Stephan Nänny



Das internationale Geschäft hat sich in den letzten 150 Jahren verändert und jeder möchte gerne wissen, was als Nächstes passiert. Unter dieser Prämisse hat Oxford Economics Ende des letzten

Jahres im Auftrag von HSBC Commercial Banking einen interessanten Bericht zusammengestellt, der zum Ziel hatte, praktische Erkenntnisse und Überlegungen für Wirtschaftsführer bereitzustellen, indem die Geschichte des globalen Handels zurückverfolgt und dann auf die Zukunft projiziert wurde. Dabei wurden vier wesentliche Haupttreiber identifiziert, welche die Neigung der Nationen zum Handel vorantreiben und die in der Folge als «Trade Winds» bezeichnet wurden.

Wieso brauchen Länder Handel?

Die Schweiz ist beispielsweise der weltweit grösste Exporteur von Luxusuhren (laut der neuesten Weltstatistik der UNO), hingegen, wenn Einwohner Autos oder andere Güter kaufen wollen, die nicht lokal produziert werden, muss das Land mit anderen Ländern Handel betreiben, da es nicht selbstversorgend ist. Handel entsteht aufgrund der unterschiedlichen Möglichkeiten von Ländern, Güter zu produzieren und Dienstleistungen zu erbringen, nach welchen die Einwohner eines Landes verlangen. Die ungleiche globale Verteilung von natürlichen Ressourcen, Grundkapital (Fabriken, Maschinen, Anlagen) und qualifizierten Arbeitskräften treibt Angebot und Nachfrage weltweit an.

Globalisierungswellen

Es wurden drei wesentliche Perioden der Handelsausweitung festgestellt.

Die erste Welle (1865 bis 1913): Diese Periode führte durch die industrielle Revolution und endete mit dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges. Der Wert des Warenhandels erhöhte sich um das Fünffache von 67 Milliarden US-Dollar 1865 auf 310 Milliarden US-Dollar und dehnte sich über Europa und in die USA aus.

Die zweite Welle (1950 bis 2007): Nach dem Zweiten Weltkrieg verschob sich die globale Macht weiter nach Westen. Dabei nahmen die USA die Vormachtstellung mit dem Einläuten eines «goldenen Zeitalters» des Wohlstands ein. Das Verlangen von Konsumenten nach ausländischen Waren, die Handelsliberalisierung, das Aufkommen multinationaler Konzerne und die tieferen Transportkosten führten dazu, dass der Wert des Warenhandels mehr als dreissigfach anstieg, von 450 Milliarden US-Dollar im Jahr 1950 auf 14,6 Billionen US-Dollar 2007.

Die dritte Welle (heute bis 2050): Das globale Handelsvolumen hat sich in jüngster Zeit verlangsamt. Prognosen weisen jedoch auf eine Steigerung des Wachstums hin. Während Abwärtsrisiken bestehen bleiben, wird die nächste Globalisierungswelle entscheidend durch ausgefeilte und allgegenwärtige Digitaltechnologien geprägt werden. Dadurch werden internationale Handelsbarrieren gesenkt, die Kommunikation zwischen Kulturen verbessert, die Wettbewerbsbedingungen von Unternehmen und Start-ups ausgeglichen und die Grundlage für eine «dauernd online» globale Wirtschaft geschaffen. Prognosen zeigen, dass der Wert des Welthandels sich voraussichtlich vervierfacht und bis 2050 ein jährlicher Wert von 68,5 Billionen US-Dollar in Waren gehandelt wird.

Haupttreiber: Trade Winds

Der Handel von Waren, Ideen und technologische Innovationen dienen als Impulsgeber für wirtschaftliches Wachstum, zunehmende Kreativität und ein grösseres, kulturelles Verständnis. Dieser Fortschritt wurde nicht nur vom Unternehmergeist einzelner Personen erzielt, sondern auch von Organisationsstrukturen, welche die Globalisierung, wie wir sie heute kennen, vorangetrieben haben. Mit Blick auf die Zukunft werden vier Haupttreiber weiterhin einen wesentlichen Einfluss auf den Welthandel haben:

1. **Der Vormarsch der Industrialisierung** – die Verlagerung von Massenproduktion zur Mass Customization (kundenindividuellen Massenproduktion)
2. **Fallende Transport- und Logistikkosten** – verbesserte globale Anbindung und Internet der Dinge
3. **Liberalisierung der Handelspolitik** – mehr freie Märkte
4. **Die Entwicklung von Betriebsmodellen von Unternehmen** – flexiblere und agilere Betriebsmodelle

Schlussfolgerung

Auch wenn es zu Schwankungen kommen könnte, dürfen wir sicher sein, dass die Weltwirtschaft dank des Welthandels im Jahr 2050 wesentlich grösser und sogar enger vernetzt sein wird als heute. Dies wird für Unternehmen viele Möglichkeiten schaffen, neue Kunden mit besser auf sie ausgerichteten Produkten und Dienstleistungen zu bedienen. Um in den kommenden Jahren erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen abwägen, wie sie von den durch «Trade Winds» eingeleiteten Veränderungen profitieren können. ◀

Den vollständigen Bericht finden Sie unter:

https://globalconnections.hsbc.com/grid/uploads/trade_wind_report.pdf

Stephan Nänny ist Country Head Trade & Receivables Finance, HSBC Bank plc, Zweigniederlassung Zürich.