



Der Finanzplatz Schweiz steht vor Jahren der Neuorientierung – die Finanzwirtschaft muss näher an die Realwirtschaft rücken.



Neuorientierung

Finanzplatz vor dem Test

Mit der Einschränkung des Bankgeheimnisses gehört das Geschäft mit der - Steuerhinterziehung endgültig der Vergangenheit an. Die Vermögensverwaltung als wichtigstes Massengeschäft wird schrumpfen. Der Finanzplatz braucht daher neue Geschäftsfelder. Der Bedarf ist da. So braucht die Realwirtschaft bessere - Finanzdienstleister.

Näher ran an die Realwirtschaft; Interview mit Thomas Streiff

Text Steffen Klatt

Thomas Streiff hält mit seiner Kritik nicht zurück. Der Finanzplatz leide zumindest zum Teil unter einem Realitätsverlust, manche Banker würden von Gier getrieben. Die Grossbanken seien womöglich zu gross, um flexibel genug auf die Veränderungen zu reagieren. Streiff, Partner der Zürcher Unternehmensberatung BHP- Brugger und Partner, bringt als Geschäftsführer des Sustainability Forums Zürich diejenigen Finanzdienstleister Zürichs an einen Tisch, die nach einer nachhaltigen Zukunft für den Finanzplatz suchen. Dabei geht es nicht nur um ökologische, sondern auch um soziale und ökonomische Nachhaltigkeit. Also schlicht um dauerhaften Erfolg. Zu den Mitgliedern des Forums gehören Swiss Re, Vontobel und die auf Nachhaltigkeit spezialisierten Vermögensverwalter SAM und responsAbility. Die Grossbanken sind nicht dabei. Streiff sagt dem Finanzplatz eine schwierige Zeit des Umbaus voraus. Zumindest vorübergehend werde er schrumpfen müssen. Wenn er sich dagegen als «Schmiermittel für die Realwirtschaft» verstehe, habe er wieder Potential, sich global zu positionieren.



Erst am Anfang; Interview mit René Estermann

Realwirtschaft wird mehr Gewicht erhalten

Auch Manuel Ammann sieht den Finanzplatz schrumpfen. «Bei eingeschränktem Bankgeheimnis muss man damit rechnen, dass das grenzüberschreitende Geschäft in diesem Ausmass nicht mehr betrieben werden kann», sagt der Leiter des Schweizerischen Bankeninstituts an der Universität St. Gallen. Ammann befürchtet nicht, dass das grenzüberschreitende Geschäft völlig verschwinden wird. Dafür seien die Trümpfe – harte Währung, Stabilität, Rechtsstaat – zu gross. Die Banken seien aber nun gezwungen, mehr Alleinstellungsmerkmale zu entwickeln. «Das hatten sie bisher nicht nötig.» Vor allem mittlere und kleinere Banken seien bisher im Kielwasser der grossen mitgeschwommen und müssten nun Nischen finden. Da gehe es um die Qualität der Dienstleistungen, die Rendite der Anlagen, um neue Produkte. Neben der Vermögensverwaltung gebe es Nischen wie die Rohstofffinanzierung. Auch bei den Dienstleistungen für die Realwirtschaft sieht Ammann Entwicklungspotential. «Eine Gewichtsverschiebung dahin ist die logische Konsequenz.»



«Wir können uns schnell ändern»; Interview mit Adolf Real

Zürcher Kantonalbank weitet Unternehmenskredite aus

Diese Gewichtsverschiebung findet bereits statt. Der Finanzplatz lernt seine heimischen Kunden wieder schätzen – gerade die Firmenkunden. So hat die Zürcher Kantonalbank ihr Portfolio an Unternehmenskrediten kontinuierlich ausgeweitet. Allein im vergangenen Jahr seien die kommerziellen Kredite der Zürcher Kantonalbank um rund 12 Prozent auf 37,6 Milliarden Franken angestiegen, sagt Heini Dändliker, stellvertretender Leiter Firmenkunden. «Das bestätigt, dass es keine Kreditklemme gibt.» Die positiven und negativen Veränderungen der Bonitätsbewertung der Unternehmen hätten sich die Waage gehalten, obwohl das Jahr gerade wegen des starken Frankens anspruchsvoll gewesen sei. «Die Firmenkunden sind für uns ein zentrales Kundensegment», sagt Dändliker. Unter den rund 50.000 Firmenkunden der Zürcher Kantonalbank seien sowohl kleinste wie auch börsenkotierte und multinationale Unternehmen aller Branchen. Bei den Grossen beteilige sich die Zürcher Kantonalbank mit anderen Banken an Konsortialkrediten.

Eigenkapital für Jungunternehmen

Die Zürcher Kantonalbank steht auch als Wagniskapitalgeber bereit. So hat sie im vergangenen Jahr die Gründung von 91 Unternehmen in herkömmlichen Branchen mit 32 Millionen Franken unterstützt. Die Initiative «Pionier» wiederum richtet sich an innovative Jungunternehmen etwa in der Informationstechnologie, der Mikrotechnologie und den Lebenswissenschaften. Dabei arbeitet die Zürcher Kantonalbank u.a. mit der Innovationsförderagentur KTI und Technoparks zusammen. Im vergangenen Jahr wurden dabei laut Dändliker 31 Unternehmen mit 11 Millionen Franken unterstützt. In diesem Jahr stehen 15 Millionen Franken zur Verfügung. Die Unterstützung der Zürcher Kantonalbank beschränkt sich nicht auf die Gründung. «Wir stehen KMU auch als Partner für Expansions- und Übernahmefinanzierungen zur Verfügung und engagieren uns für erfolgreiche Nachfolgeregelungen», sagt Dändliker. 2011 habe die Bank 30 Firmen mit rund 700 Arbeitsplätzen bei der Nachfolgelösung begleitet. «Das ist beratungsintensiv.» Die Bank hat in diesem Bereich Lust auf mehr.

Mehr Wagniskapital nötig

Die Finanzierung etablierter Unternehmen funktioniere in der Schweiz gut, sagt denn auch Thomas Zellweger, Professor am KMU-Institut der Universität St. Gallen. Probleme gebe es eher bei den

mittelgrossen Unternehmen, die zwischen die lokalen Filialen und die überregionalen Zentralen fallen, und bei der Unterstützung sehr kleiner und junger Firmen. Dabei seien nicht nur die Banken gefragt. Das Potential für junge, innovative Unternehmen sei in der Schweiz sogar gross.

Es brauche aber mehr Wagniskapital. Zwar gebe es Netzwerke und einige Wagniskapitalgeber. «Aber es wäre gut, das besser zu institutionalisieren und zu professionalisieren», sagt Zellweger. «Das sollte ein Geschäft werden.» Es brauche mehr Geld für innovative Neugründungen. In der Schweiz würde viel Geld verwaltet, aber nicht unbedingt unternehmerisch angelegt. «Da haben wir eine Lücke.»

Vermögensverwaltung noch immer das Hauptgeschäft

Dieser Hinweis wird durchaus gehört. Denn die Vermögensverwaltung ist für den Finanzplatz kaum zu ersetzen – und muss sich neu orientieren. Sie bringt über die Hälfte des Bruttoertrages des Finanzplatzes Schweiz, wie aus einer im September veröffentlichten Studie der Boston Consulting Group für die Bankiervereinigung hervorgeht. Danach erzielte der Finanzplatz 2010 einen Bruttoertrag von 58,6 Milliarden Franken. Davon wurden 25,4 Milliarden im Private Banking – also in der Vermögensverwaltung ab 500.000 Franken – erzielt, weitere 6,0 Milliarden im Asset Management – also der Vermögensverwaltung unter 500.000 Franken). Gerade das Private Banking steht vor grossen Herausforderungen. Die verwalteten Vermögen aus dem Kernmarkt Westeuropa werden zurückgehen. In den Schwellenländern wächst die Konkurrenz. Beim Asset Management leidet die Schweiz – anders als das EWR-Mitglied Liechtenstein – unter dem eingeschränkten Zugang zum EU-Markt. So ist der Fondsplatz Luxemburg kaum einholbar entleert – auch, weil er anders als die Schweiz keine Stempelsteuer kennt.

Bankiervereinigung prüft Chancen

Trotzdem sieht die Studie Chancen. So sollte sich das Private Banking noch stärker auf die Superreichen wie auch auf die Schwellenländer konzentrieren. Beim Asset Management sollten noch mehr Hedge Fonds angeockelt sowie verstärkt Themenfonds aufgelegt werden. Die Studie dient der Bankiervereinigung laut ihrem Sprecher Thomas Sutter als Bestandsaufnahme. Nun würden Arbeitsgruppen Schwerpunktthemen bearbeiten, um die identifizierten Chancen auch zu nutzen. Schwerpunkte seien die internationale Vermögensverwaltung unterstützt durch möglichst viele bilaterale Steuerabkommen mit EU-Ländern. Auch das Asset Management und die Rohstofffinanzierung gehörten zu den Schwerpunkten. Der Finanzplatz solle die Chance packen, dass sich vor allem in Zug und Genf einige der weltweit wichtigsten Handelshäuser entwickelt hätten. Zu den Schwerpunkten zählt Sutter ausdrücklich auch die Nachhaltigkeit. «Sie gehört zu den Kernwerten des Finanzplatzes.»

Nachhaltig wachsen

Das ist eine schöne Bestätigung für ein Finanzhaus, das bei der Nachhaltigkeit zu den Pionieren gezählt hat: Die Basler Bank Sarasin hatte Ende 2011 insgesamt 12,3 Milliarden Franken nachhaltig verwaltete Vermögen. Das waren 29,7 Prozent des mit einem Vermögensverwaltungsmandat verwalteten Vermögen. Hinzu kamen 4,7 Milliarden Franken, die «verantwortungsbewusst» verwaltet wurden. Darunter versteht die Bank Investitionen in Anlageinstrumente, die zwar ausserhalb des Universums nachhaltigen Investierens liegen, deren finanzielle Risiken aber nach nachhaltigen Kriterien untersucht worden sind. Sarasin will 2012 das nachhaltig und verantwortungsbewusst verwaltete Vermögen auf 25 Milliarden Franken steigern. Sarasin fischt zudem in Schwellenländern. Die Bank ist unter anderem in Osteuropa, am Golf, in Indien, Singapur und Hongkong vertreten. Dabei dürfte es helfen, wenn die brasilianische Bank Safra dieses Jahr den Anteil der niederländischen Rabobank übernimmt. Sarasins Ehrgeiz ist denn auch grösser als derjenige des Finanzplatzes insgesamt: Die Bank will die verwalteten Vermögen von 96,4 Milliarden Franken Ende 2011 auf 150 Milliarden 2015 steigern. Allein in diesem Jahr sollen netto 75 Kundenberater eingestellt werden.

Platz für neue Dienstleister

Das Geschäft mit der Nachhaltigkeit bringt neue Unternehmen hervor. So beurteilt die Ratingagentur Inrate die Nachhaltigkeit von Unternehmen und Staaten. Jedes Jahr kämen zwei bis drei Kunden hinzu, sagt ihr Chef Philippe Spicher. Dazu gehören die liechtensteinische LGT, Swisscanto, Raiffeisen und Vontobel. In Zürich und Freiburg i.Ue sind für Inrate inzwischen gut 30 Leute tätig. Das Center for Social and Sustainable Products (CSSP) in Vaduz hat eine unabhängige Datenbank entwickelt, die nachhaltige Investmentprodukte weltweit auflistet. Die erste Phase von www.yourSRI.com sei nun abgeschlossen, sagt Oliver Oehri, Managing Partner von CSSP. Derzeit seien rund tausend Gesellschaften mit 700 Produkten aufgeführt. Ab Mai ermögliche ein Abonnement den Zugang zur Datenbank und damit zur Welt der nachhaltigen Geldanlage. Die Kunden kämen von Universitäten ebenso wie von Banken und Pensionskassen. Inzwischen bietet CSSP für Banken auch Beraterschulungen an.

Eiszeit auf dem Klimamarkt

Der Umbau des Finanzplatzes bringt auch neue Risiken. Das musste der Klimamarkt erleben. Dank der Nähe vor allem zur ETH entstanden am Standort Zürich mehrere Unternehmen, die sich auf den CO2-Markt spezialisierten. Eines der ersten, die Stiftung myclimate, feiert in diesem Jahr ihr zehnjähriges Bestehen. Myclimate spezialisiert sich auf die freiwillige Kompensation des CO2-Ausstosses von Unternehmen und Privatpersonen. Der Umsatz wächst seit Jahren. Der Kriechgang der internationalen Klimaverhandlungen behindert das Wachstum myclimates, hält es aber nicht auf. Anders bei Firmen, die stärker im Markt der obligatorischen CO2-Kompensation aktiv sind. Firstclimate ist nun auch in der klassischen Exportberatung tätig, um den Rückgang im Kerngeschäft auszugleichen.

Höherwertigere Produkte zu niedrigerem Preis

Der Finanzplatz Schweiz wird das Ende des Geschäfts mit der Steuerhinterziehung überleben. Er wird auch weiterhin grösser sein können, als es für eine Volkswirtschaft von der Grösse der Schweiz nötig ist. Aber dafür müssen die Unternehmen der Branche höherwertigere Produkte und Dienstleistungen anbieten – und das zu einem niedrigeren Preis. Die Zeit der hochbezahlten Schmalspurbanker, die gleichsam eingrosszügiges Schweigegeld ihrer steuerhinterziehenden Kunden genossen, läuft aus. Und das ist gut so.