

Ein todkrankes Baby bringt Novartis in Belgien in Erklärungsnot **SEITE 21**

Erfolgreiche Firmengründer: Brasilien gilt als einer der attraktivsten Standorte für Startups überhaupt **SEITE 21**

Die Macht der Ökonomen wird überschätzt

Der Wirtschaftsprofessor Mathias Binswanger hat angeblich den grössten Einfluss auf die Schweizer Politik

Ein origineller Denker auf einem Spitzenplatz im Ökonomen-Ranking: Es wäre ein gutes Zeichen, wenn hiesige Politiker auf Mathias Binswanger hörten. Doch es sind Zweifel angebracht.

STEFAN HÄBERLI

«Welches sind die Ökonomen, deren Rat oder Publikationen Sie am meisten für Ihre Arbeit schätzen?» Diese Frage wurde Schweizer Politikern elektronisch gestellt. Immerhin 75 Parlamentarier und Regierungsmitglieder auf Kantons- und Bundesebene haben sich an der Umfrage beteiligt.

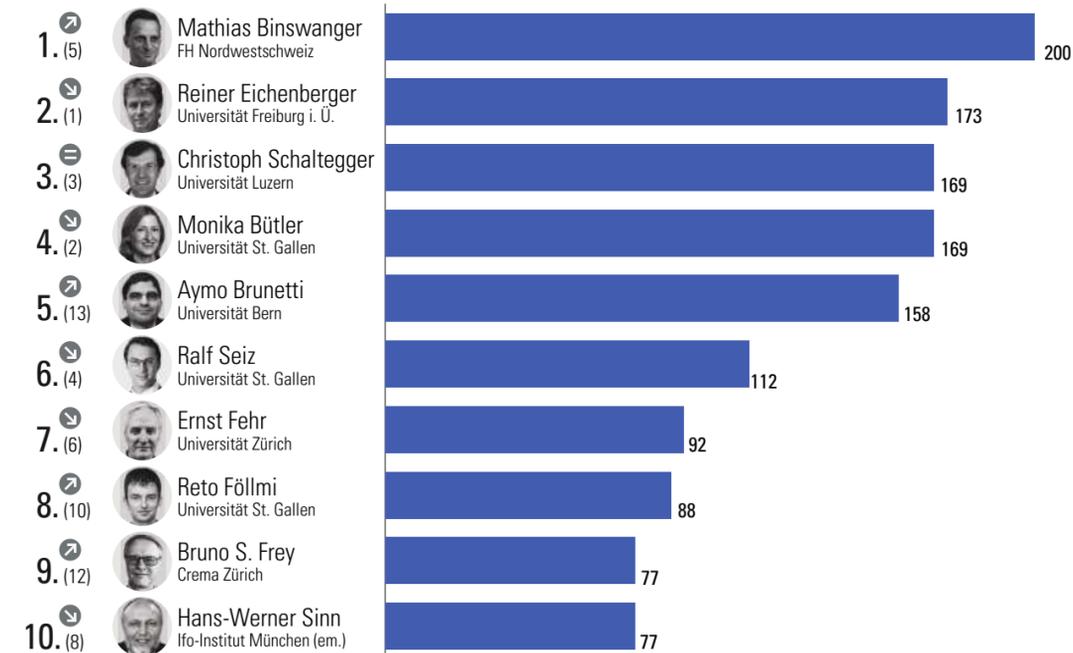
Dabei konnten sie bis zu fünf Wirtschaftswissenschaftler aufzählen; die Erstgenannten erhielten jeweils fünf Striche, Letztgenannte noch einen Strich. Die so gesammelten Markierungen wurden anschliessend mit jenem Faktor in Punkte umgerechnet, der sicherstellte, dass der Ökonom mit der grössten Ausbeute 200 Punkte erhält. Das Ergebnis dieser Übung wurde am vergangenen Samstag als Teil des jährlichen «Ökonomen-Einfluss-Rankings» der NZZ veröffentlicht (siehe Grafik). Der Gewinner heisst verdientermassen Mathias Binswanger und ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule Nordwestschweiz.

Respekt von links bis rechts

Die Rangliste in der Disziplin politischer Einfluss mag zwar ein grobes Bild davon vermitteln, welche Ökonomen von Politikern geschätzt werden. Trotzdem sollte sie nicht allzu ernst genommen werden. Denn erstens dürfte es sich bei den Teilnehmern der Umfrage kaum um eine zufällige Stichprobe gehandelt haben. Daraus abzuleiten, auf wen «die Schweizer Politiker» hörten, wäre deshalb mindestens mutig. Zweitens spricht einiges dafür, dass die Befragten jene Ökonomen nannten, die ihnen sympathisch sind – etwa weil sie ihnen weltanschaulich nahestehen.

Auf diese Wirtschaftswissenschaftler hören Schweizer Politiker

Punktzahl im Ökonomen-Ranking 2019



QUELLEN: ECONWATCH, ELSEVIER, FAZ, UNICEPTA, DICE, ZBW KIEL, MAKRONOM

NZZ Visuals / lea.

Der erste Rang von Binswanger mag auf den ersten Blick gegen diesen Verdacht sprechen. Denn Binswanger lässt sich nicht festnageln. Stammesdenken liegt ihm fern. Das kommt auch in seiner Forschung zum Ausdruck, die sich fernab des Mainstreams bewegt. Während andere wissenschaftliche Aussen-seiter zu Verbitterung und Sektierertum neigen, ist bei Binswanger von alledem nichts erkennbar. Das mag auch am vergleichsweise grossen Echo liegen, das seine Bücher regelmässig auslösen.

Egal, ob er über «unnötige Wettbewerbe», Wege zu mehr Lebenszufriedenheit, die Geldschöpfung durch Geschäftsbanken oder Wirtschaftswachstum schreibt – Binswanger gelingt das seltene Kunststück, dass die Rezensionen von der «Wochezeitung» bis zur

«Weltwoche» wohlwollend ausfallen. Warum das so ist, lässt sich anhand seines neusten Buches, «Der Wachstumszwang», erklären.

Der Titel weckt klare Erwartungen. Die meisten Käufer dürften von einem wachstumskritischen Traktat ausgehen. Das wiederum löst die üblichen pawlowschen Reflexe aus – allerdings je nach Standpunkt andere: Das eine Lager freut sich auf Erbauungsliteratur, die es im Glauben bestärkt, dass «die Elite» den Normalbürgern gegen deren Willen Wirtschaftswachstum verordnet. Im anderen Lager steigen genau deshalb Empörungslust und Blutdruck.

Zwar kommen im Buch auch die satt-sam bekannten Argumente zur Sprache, die für oder gegen weiteres Wirtschaftswachstum sprechen. Doch handelt es

sich dabei eher um die Vorspeise, die zum Hauptgang überleiten soll. Denn die Diskussion, ob Wachstum gut oder schlecht sei, ist laut Binswanger eigentlich müssig. Zumindest wenn eine Gesellschaft auf Geld, Marktwirtschaft und technologische Innovation nicht verzichten wolle, habe sie gar keine Wahl. Die einzigen Optionen seien stetiges Wachstum oder eine kaum wünschenswerte Schrumpfung inklusive sinkenden Lebensstandards. Stillstand stehe hingegen in unserem ökonomischen System gar nicht zur Wahl.

Zwar bezweifelt Binswanger, dass in Ländern mit einem bereits hohen Wohlstandsniveau zusätzliche Konsummöglichkeiten die Menschen zufriedener machen. Doch er sieht keinen einfachen Weg, dem Wachstumszwang zu entrin-

nen. Die vermeintliche Kur könnte sich als schädlicher erweisen als die Krankheit. Dieses Fazit befriedigt keines der beiden Lager so recht. Zugleich stösst Binswanger aber auch niemanden vor den Kopf. Und er macht überdies jene klüger, die seine Meinung nicht teilen.

Den Ton geben andere an

Das gilt nicht allein für sein jüngstes Buch, sondern für sein ganzes öffentliches Wirken. Es würde hiesigen Politikern kein schlechtes Zeugnis ausstellen, wenn der 56-jährige Ökonom sie bei ihrer Arbeit tatsächlich beeinflusste. Das dürfte indessen kaum der Fall sein; zumindest nicht im klassischen Sinn. Binswanger war zwar auch schon für das Bundesamt für Umwelt als Experte tätig. Doch die wenigsten Politiker, die ihn als Inspiration nannten, dürften ihn zu einer konkreten Vorlage um Rat fragen. Seine Rolle ist eher die eines öffentlichen Intellektuellen. Damit erreicht er Politiker und andere Medienkonsumenten gleichermaßen – und mag damit in den Köpfen auch etwas bewirken.

Doch im Tagesgeschäft der Bundespolitik geben andere den Ton an. Dazu gehört der umtriebige Freiburger Professor Reiner Eichenberger, der mit seiner Kritik an der Personenfreizügigkeit und am Rahmenabkommen mit der EU aus der Reihe tanzt – was ihm den Vorwurf der SVP-Nähe eingebracht hat. Christoph A. Schaltegger von der Universität Luzern hat sich als Experte für den Nationalen Finanzausgleich einen Namen gemacht.

Das Wort des Berner Professors Aymo Brunetti hat nicht nur wegen seiner Vergangenheit als Chefökonom des Bundes Gewicht. Er wurde vom Bundesrat als Leiter jener Expertengruppe eingesetzt, die de facto das Bankgeheimnis für Ausländer beerdigt hat. Ob wenigstens auf diese Ökonomen wirklich gehört wird, ist zweifelhaft. Sie werden wohl eher angehört. Denn es gilt die Regel: Vorschläge, die die Wahlchancen der Politiker reduzieren, haben es schwer. Argumente nützen aber immerhin da, wo dies nicht der Fall ist.

WIRTSCHAFT IM GESPRÄCH

Ein Informatiker soll die Credit Suisse transformieren

Retail-Banking möglichst ohne Filialen – das ist die Aufgabe von Mario Crameri bei der Grossbank

DANIEL IMWINKELRIED

Was, ein Informatiker? Kaum eine Erinnerung im Finanzsektor hat jüngst so viel Aufsehen erregt wie jene von Mario Crameri. Der promovierte Computerwissenschaftler soll mithelfen, die Grossbank Credit Suisse (CS) in eine neue Ära zu führen – zu diesem Zweck leitet er nun die neue Einheit «Direct Banking» der Schweizer Universalbank (SUB). Die Organisation steht seit Anfang September, und Crameri und sein Team machen sich nun Gedanken darüber, wie die Produktpalette aussehen soll und mit welchen Preisen man sie versehen will.

Stark wachsende Konkurrenz

Gerade bei der CS führte das Privatkundengeschäft lange Zeit ein Randdasein. Manchmal hatte man den Eindruck, das sogenannte Retail-Banking sei für grosse Finanzhäuser höchstens attraktiv als Brutkasten künftiger Millionäre, nicht aber als Geschäft an sich. Mit der neuen Einheit hat die zweitgrösste

Schweizer Bank allerdings ein Zeichen gesetzt. Immerhin soll sie mit 500 Angestellten zwei Drittel der Schweizer Privat- und Gewerbekunden betreuen. Aufgeschreckt hat das CS-Management wohl auch das rasante Wachstum von Smartphone-Banken wie N26 und Revolut. Und der vormalige Leiter IT und Operations der SUB scheint für die Firmenführung dabei die richtige Person zu sein, um den Newcomern die Stirn zu bieten. Mitarbeiter des Backoffice verstehen die Funktion einer Bank oft besser als die Angestellten an der Front, sagt Crameri. «Sie kennen die Prozesse.» Ohnehin sei die immer noch verbreitete Ansicht falsch, Informatiker seien bloss Programmierer, die abgekapselt im stillen Kämmerlein vor sich hinarbeiteten.

Crameri hat ursprünglich an der Universität Zürich Wirtschaft studiert, dann aber in Wirtschaftsinformatik abgeschlossen. Spezialisten dieses Fachs seien schon in den 1990er Jahren sehr gefragt gewesen, sagt der 47-jährige Manager zu seiner Motivation. Bei der CS stieg Crameri 1997 in das noch junge Internet-Banking ein, dem bereits damals attes-



«Die Stückkosten müssen sinken.»

Mario Crameri
Leiter Direct Banking
der Credit Suisse

tiert wurde, dereinst das Finanzgeschäft von Grund auf zu verändern. Aber wahrscheinlich hat sich in jener Zeit niemand vorstellen können, welche komplizierte Beziehung zwischen der IT und dem Banking entstehen würde. Es gab überraschende Wendungen, Fortschritte, aber auch Rückschläge.

Crameri war etwa an der Entwicklung der CS-Internetplattform Youtrade beteiligt, die allerdings 2002 von CS-Chef Oswald Grübel eingestellt wurde, nachdem die Finanzgruppe im Zuge des Börsencrashes in finanzielle Schwierigkeiten geraten war. Von 2005 bis 2010 war Crameri IT-Chef der Bank Julius Bär. Schon damals hegte der Vermögensverwalter den Ehrgeiz, die Informatik auf

ein neues Fundament zu stellen – daran arbeitet die Firma heute noch.

Obwohl sich bei den Banken fast alles um Zahlen dreht, ist die Digitalisierung des Geldgeschäfts eben ein kompliziertes Unterfangen. Finanzhäuser unterhalten erstens eine breite Produktpalette, nur schon bei den Konten ist die Vielfalt riesig. Zweitens ist die IT-Infrastruktur der Banken verschachtelt; seit Jahrzehnten investiert die Branche viel Geld in die Informatik, so dass über die Zeit komplexe Systeme aus Eigenentwicklungen und eingekauften Software-Tools entstanden sind.

Geschäfte ohne Filiale

Crameri wird zwar keine eigene IT-Infrastruktur auf die Beine stellen, denn seine Einheit wird auf den Systemen der CS laufen. Der breiten Produktpalette möchte er jedoch zu Leibe rücken. Er wolle, so sagt er, das Angebot eindampfen, um die Komplexität zu reduzieren. «Die Stückkosten müssen auch im Finanzsektor sinken.» Sonst hält sich Crameri bedeckt, wenn es um das kon-

krete Angebot geht. Klar scheint aber zu sein, dass die Kunden in die Lage versetzt werden sollen, alle Basisgeschäfte zu tätigen, ohne eine Filiale betreten zu müssen. Daher dürften auch Standardhypotheken und Firmenkredite zum Sortiment gehören. Und die Dienstleistungen werden nicht nur von der CS stammen, sondern auch von Partnern.

Eine offene Frage ist schliesslich, wie die Gebühren des Angebots aussehen werden. Crameri sagt zwar, er wolle keine Rabattschlacht anzetteln; preisliche Zugeständnisse an die Kunden wird Direct Banking wohl aber machen müssen, um sich in einem gesättigten Markt ins Gespräch zu bringen. Gleichwohl will Crameri das Angebot der CS keinesfalls als «digital attack» auf die anderen Banken verstanden wissen – die Absicht, Marktanteile zu gewinnen, besteht bei der CS aber durchaus. «Die Loyalität der Kunden zu ihrer Hausbank hat abgenommen», sagt Crameri. Um davon zu profitieren, sucht er derzeit einen Verantwortlichen für die Kundenakquise. Und auch diese Person wird wohl – so wie Crameri – kein klassischer Banker sein.