
Dezember 2011

Potenziale des Bankenplatzes Basel

WWZ Studien 01/11

Pascal Gantenbein, Rolf Weder

Auftraggeber:
Basler Bankenvereinigung

Die Autoren:

Prof. Dr. Pascal Gantenbein

Universität Basel
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Ordinarius, Abteilung Finanzmanagement
Peter Merian-Weg 6
CH - 4002 Basel
Telefon: +41(0)61 267 24 59
pascal.gantenbein@unibas.ch

Prof. Dr. Rolf Weder

Universität Basel
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Ordinarius, Abteilung Aussenwirtschaft und Europäische Integration
Peter Merian-Weg 6
CH - 4002 Basel
Telefon: +41(0)61 267 33 55
rolf.weder@unibas.ch

Kontakt:

WWZ Forum | Peter Merian-Weg 6 | CH-4002 Basel | forum-wwz@unibas.ch | www.wwz.unibas.ch



Potenziale des Bankenplatzes Basel

Auftraggeber der Studie:

Basler Bankenvereinigung

Autoren:

PASCAL GANTENBEIN, Professor für Finanzmanagement an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel

ROLF WEDER, Professor für Aussenwirtschaft und Europäische Integration an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel

Vorwort

Aufbauend auf der Studie „Bedeutung des Bankenplatzes Basel“¹, welche im Dezember 2010 publiziert und seither mehrfach vorgestellt wurde, ist es das Ziel der vorliegenden Untersuchung, die **Potenziale und Entwicklungsmöglichkeiten des Basler Bankenplatzes** zu analysieren.

Aufgrund des gesetzten finanziellen und zeitlichen Rahmens handelt es sich bei der vorliegenden Studie um ein Gutachten, welches in erster Linie das vorhandene Wissen der Autoren aufgrund ihrer bisherigen Lehr- und Forschungstätigkeit zu den gestellten Fragen hinsichtlich der zukünftigen Chancen und Risiken sowie der Positionierungsmöglichkeiten des Bankenplatzes Basels wiedergibt. Spezifische Analysen zum Bankenplatz Basel auf der Basis von Umfragen, der Erhebung von neuen Daten oder fundierten Kausalanalysen konnten für diese Studie nicht durchgeführt werden. Immerhin flossen einzelne Gespräche mit Branchenvertretern im Zusammenhang mit der Präsentation der Vorgängerstudie (2010) zur Bedeutung des Bankenplatzes Basel in unsere Überlegungen ein.

Wir danken unseren Ko-Autoren der ersten WWZ-Studie, CHRISTIAN RUTZER und Dr. SIMON ZABY, für ihre Hilfe bei der Aktualisierung der Daten in Abschnitt 2 sowie für die kritische Durchsicht des Manuskripts. Ebenfalls danken möchten wir Dr. RAINER FÜEG (Handelskammer beider Basel), langjähriger Autor der Wirtschaftsstudien Nordwestschweiz, für die Zusendung der Daten für das Jahr 2009. Ferner möchten wir an der Stelle die gute Zusammenarbeit mit der Basler Bankenvereinigung hervorheben, insbesondere mit den Herren BERNHARD B. FISCHER, ALEX GULDIMANN, SAMUEL T. HOLZACH und HANS RUDOLF MATTER. Ebenso danken wir den Teilnehmenden der Präsentationsveranstaltungen zur ersten Studie für ihr Feedback, welches für die vorliegende Arbeit sehr nützlich war. Die Verantwortung für den Inhalt dieser Studie liegt einzig bei uns Autoren.

Basel, 11. November 2011

PASCAL GANTENBEIN
ROLF WEDER

¹ Vgl. Pascal Gantenbein, Christian Rutzer, Rolf Weder und Simon Zaby: „Bedeutung des Bankenplatzes Basel“. WWZ-Studie im Auftrag der Basler Bankenvereinigung (BBVg), Nr. 03/10, Dezember 2010.

Inhalt

Vorwort	2
1. Einleitung.....	4
2. Die Bedeutung des Bankenplatzes Basel.....	6
3. Theoretische und empirische Fundierung.....	12
4. Analyse der Potenziale am Bankenstandort Basel	18
4.1 Faktorbedingungen	18
4.2 Nachfragebedingungen	22
4.3 Spillovers	26
5. Schlussfolgerungen	30
Quellenverzeichnis	34

1. Einleitung

Unsere im Dezember 2010 publizierte Studie „Bedeutung des Bankenplatzes Basel“ hat ergeben, dass den Banken in Basel eine wichtige Rolle zukommt. Im Jahre 2008 entfielen rund **acht Prozent der lokalen Wertschöpfung** in Basel-Landschaft und Basel-Stadt auf den Bankensektor. Diese Wertschöpfung verzeichnete insbesondere seit 2003 ein im Branchenvergleich überdurchschnittliches Wachstum. Ausserdem trug der Bankensektor im Schnitt der Jahre 2001 bis 2008 etwa **14 Prozent** zum **Unternehmenssteueraufkommen** beider Basel bei. Schliesslich hat sich die gemessene **Effizienz und Arbeitsproduktivität** der Basler Banken im gesamtschweizerischen Bankenvergleich als deutlich höher herausgestellt.

Ausgehend von diesem an sich positiven Befund stellt sich gleichwohl die Frage, wie nachhaltig dieser hohe Stellenwert des Bankensektors angesichts der marktbedingten und regulatorischen Veränderungen im Nachgang zur Finanzkrise von 2008 sowie der aktuellen Verwerfungen an den Finanzmärkten ist. Daher soll nun auf der Grundlage der Ergebnisse der ersten WWZ-Studie untersucht werden, welche Potenziale sich dem Basler Bankenplatz erschliessen lassen und welche Fördermassnahmen den Bankensektor regional stärken können.

Insbesondere soll analysiert werden, welches die **Chancen und Risiken** bezüglich der Zukunft des Bankenplatzes Basel sind, welche **Fördermassnahmen** die Bedeutung der Branche zu erhalten oder ihren weiteren Ausbau günstig zu beeinflussen vermögen (Lobbying, Nachwuchsförderung, Marktoffensiven, regulatorisches Umfeld, Standortentwicklung, etc.) und welche kurzfristigen **Massnahmen** (early wins) daraus die Branche umgehend in eigener Kompetenz und Verantwortung ergreifen kann.²

Die nachfolgende Untersuchung ist wie folgt strukturiert: Abschnitt 2 fasst zunächst die wesentlichen Erkenntnisse aus der ersten Bankenstudie zusammen. Ausserdem werden darin die zentralen Daten

² Vgl. Auftrag der BBVg vom 16. Februar 2011.

der ersten Studie aktualisiert, um eine noch bessere Basis für die Diskussion der Potenziale zu schaffen. Abschnitt 3 beinhaltet die konzeptionellen und empirischen Grundlagen, auf denen die anschliessend in Abschnitt 4 durchgeführte Potenzialanalyse des Bankenstandortes aufbaut. In Abschnitt 5 schliesslich werden die vorgeschlagenen Massnahmen evaluiert, die Grenzen der Untersuchung aufgezeigt und die zentralen Ergebnisse zusammengefasst.³

³ Wie in der ersten Studie betont, variiert die geographische Abgrenzung des „Bankenplatzes Basel“ je nach Datenquelle leicht. Entweder werden darunter die Banken im Kanton Basel-Landschaft (BL) und Basel-Stadt (BS) verstanden [Datenquellen: Bundesamt für Statistik und Schweizerische Nationalbank]. Oder es werden darunter die Banken in der Region Nordwestschweiz mit den Kantonen BS und BL sowie die Bezirke Rheinfelden und Laufenburg des Kantons Aargau und die Bezirke Dorneck und Thierstein des Kantons Solothurn subsumiert [Datenquelle Rainer Füg].

2. Die Bedeutung des Bankenplatzes Basel

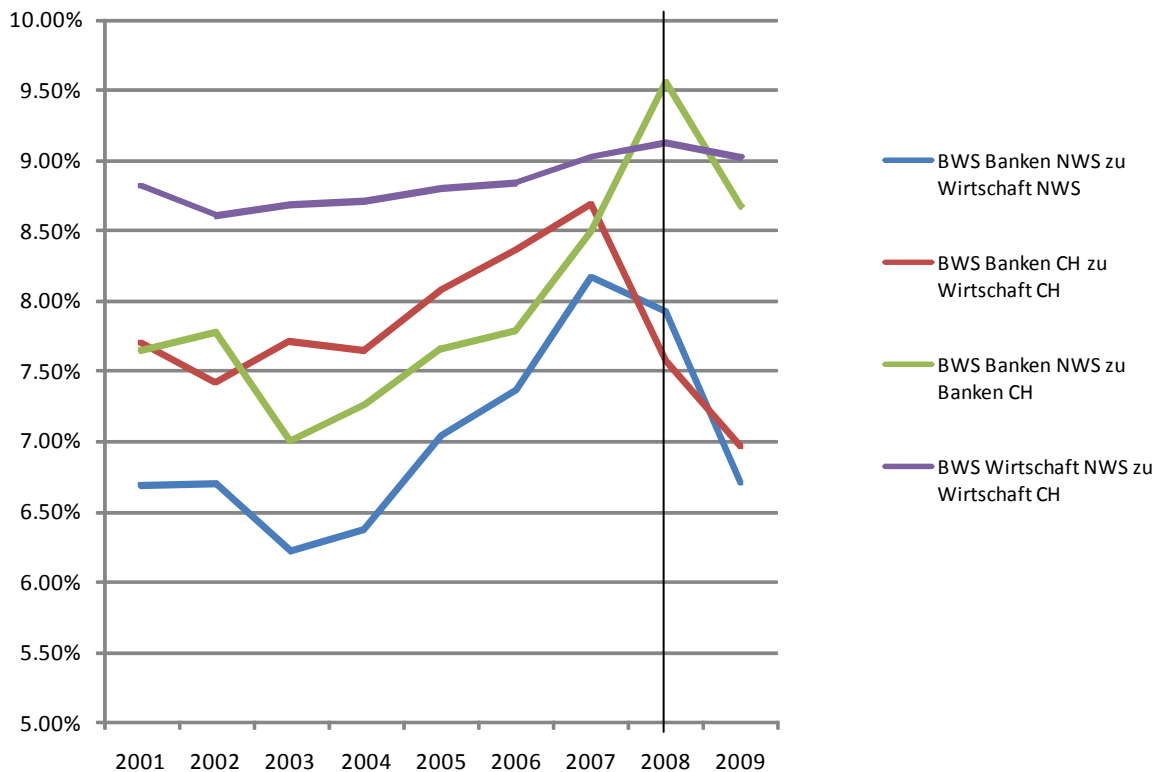
Ziel der Grundlagenstudie⁴ war es, die **Bedeutung Basels als Sub-Zentrum der Schweizer Banklandschaft** zu analysieren. Obschon der Wirtschaftsstandort Basel primär mit der Pharma- und der Chemieindustrie in Verbindung gebracht wird, blicken die Basler Banken auf eine lange Geschichte sowie eine stete Dynamik zurück. So ist es auch in den letzten Jahren zu zahlreichen Neuansiedlungen und Übernahmen gekommen. Ausserdem ist Basel Hauptsitz gleich mehrerer Bankinstitute (UBS, Sarasin, BKB) sowie der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ).

Die Bedeutung des Basler Bankenplatzes wurde in einem ersten Schritt anhand dreier Grössen gemessen: Im Fokus standen der **Wertschöpfungsbeitrag** der hiesigen Bankinstitute, deren Rolle als **Arbeitgeber** sowie deren Beitrag zum **Steueraufkommen**. In Bezug auf diese drei Grössen wurden sowohl der regionale Beitrag der Banken im Verhältnis zu den übrigen Branchen als auch die relative Bedeutung am gesamten Schweizer Bankenplatz gemessen und analysiert. Für die Beurteilung der **Effizienz** des Bankgeschäfts wurden anschliessend mit der Anzahl der **Bankstellen** (Versorgungsdichte der Bevölkerung mit Vor-Ort-Dienstleistungen), der **Kreditvergabe** an Private und Unternehmen sowie dem **Vermögensverwaltungsgeschäft** noch weitere Grössen erhoben. Zur Vermeidung von Verzerrungen beschränkte sich die Analyse auf die Messung direkter Effekte. Schliesslich wurden im Rahmen einer Befragung der BBVg-Mitgliedsinstitute der gegenwärtige Stand der ausstehenden **Hypothekarkredite** und der an juristische Personen vergebenen **Kredite** sowie einige Strukturmerkmale des **Vermögensverwaltungsgeschäfts** der in Basel ansässigen Bankinstitute erfasst.

Insgesamt hat sich gezeigt, dass den Banken auf dem Platz Basel ein hoher Stellenwert zukommt, der sich in den erfassten Grössen Wertschöpfung, Steueraufkommen, Beschäftigte und Effizienz spiegelt. Die wichtigsten Ergebnisse aus unserer Studie mit Fokus auf den Zeitraum von 2001-2008 seien nachfolgend kurz erwähnt:

⁴ Vgl. Gantenbein, Rutzer, Weder und Zaby (2010).

Abbildung 2.1: Anteil der Bankinstitute an regionaler und nationaler Wertschöpfung (2001 – 2009)



Quellen: Eigene Darstellung basierend auf Füeg (2010/2011) und Schweizerische Nationalbank (2010)

- **Wertschöpfung:** Der Anteil der Basler Banken an der regionalen Wertschöpfung hat sich zwischen 2001 und 2008 von 6.7 Prozent auf **rund 8 Prozent** erhöht. Die Wertschöpfung der Banken ist in diesem Zeitraum um **55 Prozent**, jene der Gesamtregion lediglich um 31 Prozent gestiegen. Auch im Vergleich zum gesamten Bankensektor stieg der Anteil der Basler Banken von 7.7 Prozent im Jahr 2001 auf 9.5 Prozent. Auf Ebene der Schweiz hat sich der Anteil der Banken-Wertschöpfung an der gesamten Wertschöpfung dagegen mit einem Niveau von 7.7 Prozent in 2001 und 7.6 Prozent in 2008 kaum verändert. Die Aktualisierung der Daten bis und mit 2009 ergibt allerdings, dass die Wertschöpfung im Jahr 2009 relativ stark eingebrochen ist (vgl. Abbildung 2.1), und zwar stärker als im gesamtschweizerischen Bankendurchschnitt. Es scheint, dass die Basler Banken im Vergleich zum schweizerischen Durchschnitt erst mit einer gewissen Verzögerung von der Finanzkrise betroffen wurden. Während

sich der Wertschöpfungsanteil der Basler Banken zu den Banken der gesamten Schweiz von 8.5 Prozent (2007) auf 9.5 Prozent (2008) erhöhte, fiel er 2009 auf 8.7 Prozent zurück. Über den Zeitraum von 2001 bis 2009 konnten die Basler Banken ihre Position innerhalb des Bankensektors dennoch verbessern — mit einer Steigerung des Anteils von 7.7 Prozent (2001) auf 8.7 Prozent (2009). Zudem hat sich die Wertschöpfung im betrachteten Neunjahreszeitraum absolut erhöht. Innerhalb der Region Nordwestschweiz ist damit der Wertschöpfungsanteil der Basler Banken im Jahre 2009 wieder auf das Niveau von 2001 zurückgefallen. Wir gehen aber davon aus, dass das Jahr 2009 nicht repräsentativ für die weitere Entwicklung ist.

- *Steueraufkommen:* Im Durchschnitt über die betrachteten Jahre (2001-2009) erwirtschaften die Basler Banken rund **14 Prozent des regionalen Unternehmenssteueraufkommens**. Pro Franken Wertschöpfung tragen die Banken somit überproportional zum Steuersubstrat bei. Noch grösser ist der Unterschied bei Betrachtung des Beitrags pro Mitarbeiter. Auf jeden Bankmitarbeitenden in Basel entfallen im Schnitt rund 17'500 Franken an Steueraufkommen, während es auf jeden Mitarbeiter im Schnitt aller Branchen lediglich rund 3'500 Franken sind.
- *Arbeitsplätze:* Bei den Arbeitsplätzen im Basler Bankensektor zeigt sich ein gemischtes Bild:⁵ Zwar musste in den Jahren von 2001 bis 2005 in der Nordwestschweiz ein Rückgang von 7'486 auf 6'650 Mitarbeitende verzeichnet werden. Jedoch ist die Anzahl Arbeitsplätze seither wieder bis auf **7'109 im Jahr 2009** gestiegen. Dies entspricht einer Zunahme um sieben Prozent zwischen 2005 und 2009. Insgesamt ging damit die Beschäftigung (Vollzeitäquivalente) im nordwestschweizerischen Bankensektor von 2001 bis 2009 aber um 5 Prozent zurück. Relativ zum gesamten Schweizer Bankensektor reduzierte sich der Anteil der Basler Bankmitarbeitenden von 6.5 Prozent (2001) auf 5.8 Prozent (2009). Im Jahre 2009 ist die Zahl der Arbeitsplätze auf dem Basler Bankenplatz gegenüber dem Vorjahr um etwa 5 Prozent ein-

⁵ Die folgenden Zahlen basieren auf Füeg (2010/2011) und BFS (2011). In unserer ersten Studie wurde der Beschäftigungsanteil des Basler Bankenplatzes am gesamtschweizerischen Bankenplatz aufgrund der dort vorgenommenen geographischen Definition mit 9.2 im Jahre 2001 ausgewiesen. Wird als Bemessungsbasis dagegen ausschliesslich die Nordwestschweiz betrachtet, reduziert sich der Wert entsprechend. Die übrigen Zahlen (Wertschöpfung, Produktivität, absolute Beschäftigtenzahlen) sind von dieser Anpassung nicht betroffen; siehe Gantenbein, Rutzer, Weder und Zaby (2010, S. 22).

gebrochen. Auf gesamtschweizerischer Ebene hat die Zahl der Arbeitsplätze im Bankensektor 2009 stattdessen um 1.5 Prozent zugenommen. Auch die Entwicklung der Arbeitsplätze passt zu der oben vermuteten, verzögerten negativen Auswirkung der Finanzkrise auf den Basler Bankenplatz. Der Anteil der Basler Bankmitarbeitenden an den im Schweizer Bankensektor insgesamt beschäftigten Mitarbeitern hat sich damit innerhalb eines Jahres von etwa 6.2 Prozent auf 5.8 Prozent reduziert.

- *Effizienz:* Mit rund 530'000 Franken Wertschöpfung pro Bankmitarbeiter im Jahr 2008 ist die Wertschöpfungseffizienz der Basler Banken deutlich höher als der Schweizer Durchschnitt von rund 340'000 Franken. Dies trifft auch im Vergleich mit ausgewählten anderen Bankplätzen (Tessin, Genf, Zürich) zu. Diese hohe Effizienz hat verschiedene Gründe: Zunächst erwähnt sei hier der im Quervergleich höhere Stellenwert des Vermögensverwaltungsgeschäfts. Hinzu kommt der wichtige Beitrag von UBS Global Asset Management sowie die in den Kantonen Basel-Landschaft und Basel-Stadt geringere Bankstellendichte. Ein wichtiger Punkt ist ferner die Tatsache, dass die hohe Arbeitsproduktivität aufgrund von ausserhalb der Region erbrachten und hier verwendeten Zentrumsleistungen möglicherweise etwas überschätzt wird. Schliesslich ist auch darauf hinzuweisen, dass für den Vergleich der Wertschöpfungseffizienz auf unterschiedliche, teilweise nur schwer vergleichbare Statistiken zurückgegriffen werden musste. Durch den Einbruch in der Wertschöpfung im Jahre 2009 sank die Arbeitsproduktivität sowohl im Basler Bankensektor wie auch bei den Schweizer Banken als Ganzes stark. Allerdings konnten die Basler Banken ihre Arbeitsproduktivität von 2001 bis 2009 immer noch um insgesamt 34 Prozent steigern, während die Arbeitsproduktivität im gesamtschweizerischen Bankensektor 2009 nur etwa 6 Prozent über dem Niveau von 2001 lag.⁶
- *Kundenstruktur im Kreditgeschäft:* Wie unsere erste Studie zeigt, entfallen vom insgesamt vergebenen Hypothekarkreditvolumen in Höhe von rund 45.1 Milliarden Franken 21.7 Milliarden Franken, also fast die Hälfte, auf die Basellandschaftliche Kantonalbank und die Basler

⁶ Die Arbeitsproduktivität wurde anhand von Daten, die wir von R. Füg für das Jahr 2009 erhielten, berechnet.

Kantonalbank. Die Grossbanken sind mit einem Marktanteil von knapp einem Drittel (14.5 Milliarden Franken) in der Hypothekarkreditvergabe engagiert, der Rest verteilt sich auf die Raiffeisenbanken, Regionalbanken und Sparkassen sowie auf die sonstigen Institute. Für die Kantonal- und Grossbanken ergibt sich hinsichtlich der Kreditvergabe an juristische Personen ein ähnliches Bild: Der Kantonalbankenanteil beträgt hier 45 Prozent, der Anteil der Grossbanken 30 Prozent. Auffällig ist dabei, dass auf Raiffeisenbanken, Regionalbanken und Sparkassen nur ein Marktanteil von etwas über 1 Prozent an der Unternehmenskreditvergabe entfällt.

- *Kundenstruktur im privaten Vermögensverwaltungsgeschäft:* Den grössten Anteil an den gesamten verwalteten Privatkundenvermögen von 133 Milliarden Franken machten 2009 die in der Schweiz ansässigen Kunden⁷ aus, gefolgt von den in Deutschland und Frankreich wohnhaften Kunden. Dabei dürfte das durchschnittliche Vermögen von ausländischen Kunden höher liegen als dasjenige von Schweizer Kunden. Wie wir in der ersten Studie gezeigt haben, hatten die Grossbanken und die sonstigen Banken 2009 einen Marktanteil von je etwa einem Drittel, während auf die Kantonalbanken etwa ein Viertel des Marktes entfiel.⁸
- *Kundenstruktur im institutionellen Vermögensverwaltungsgeschäft:* Das durch Basler Banken verwaltete Vermögen von institutionellen Kunden war 2009 mit 68 Milliarden Franken etwa halb so gross wie das private Vermögensverwaltungsgeschäft. Die Grossbanken hatten hier einen Marktanteil von rund 50%. Die Kantonalbanken und die sonstigen Banken am Standort Basel teilten sich den Rest etwa zur Hälfte auf. Wir gehen davon aus, dass der Anteil der ausländischen Kunden im institutionellen Vermögensverwaltungsgeschäft geringer ausfällt.

Die Bedeutung des Basler Bankenplatzes hat somit trotz der Korrektur im Jahre 2009 in den **letzten zehn Jahren tendenziell zugenommen**. Gleichwohl haben sich die Relationen wieder an die gesamtschweizerischen Werte angenähert, insbesondere was die relative Bedeutung des Bankgeschäftes zu

⁷ Im Folgenden vereinfachend als Schweizer Kunden beziehungsweise Kunden aus der Schweiz bezeichnet. Analog erfolgt dies für die in Deutschland und Frankreich ansässigen Kunden.

⁸ Zu den hier und im folgenden Abschnitt genannten verwalteten Vermögen und Marktanteilen vergleiche man die Tabellen 11 und 12 in Gantenbein, Rutzer, Weder und Zaby (2010, S. 34).

den anderen Sektoren in der Region betrifft. **Auffallend** bleibt die in der Studie festgestellte substanzuell **höhere Produktivität** im Basler Bankensektor.

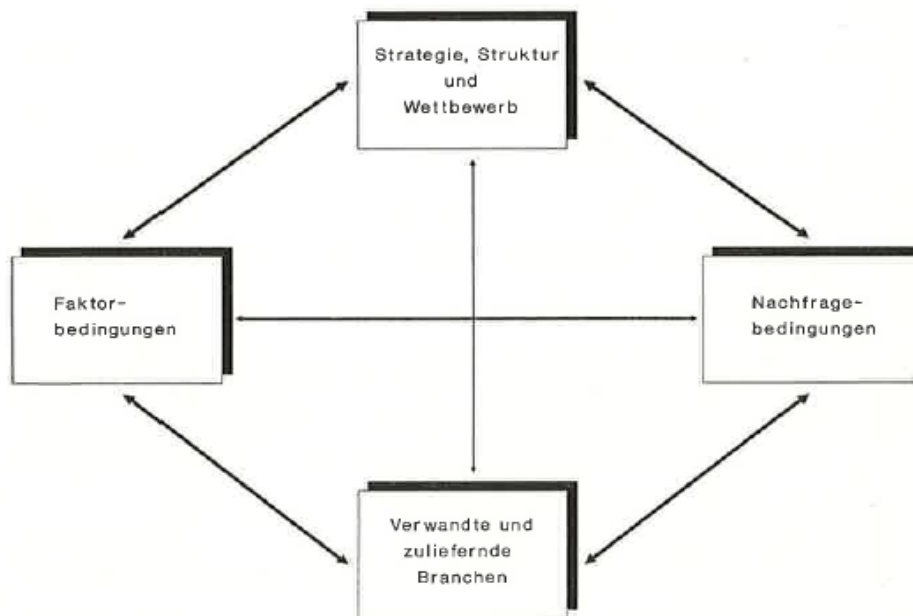
Ein Problem für die Analyse besteht darin, dass wir **keine detaillierten Informationen** zu den **Charakteristika der Kundenstruktur** in Bezug auf die Branchenverteilung zur Verfügung haben. So lässt sich zum Beispiel nicht zeigen, welche Bedeutung den Kunden aus der Basler Life Sciences Industrie zukommt. Auch Informationen über die überregionale und internationale Verflechtung auf der Nachfrageseite sowie über den Anteil anderer Banken am Kundenkreis in der Region stehen leider nicht zur Verfügung.

3. Theoretische und empirische Fundierung

Die relative Attraktivität eines Standortes für eine bestimmte Branche hängt von zahlreichen Faktoren ab. In der traditionellen Aussenhandelstheorie wird die Attraktivität wesentlich durch die relative Ausstattung eines Standortes mit Produktionsfaktoren (z.B. Arbeit im Vergleich zu Kapital) oder durch die Produktivität (z.B. Technologie oder institutionelle Gegebenheiten) erklärt. Aufgrund der neuen Handelstheorie kommen auch Nachfrageeffekte dazu (z.B. die Grösse eines Marktes) sowie Cluster- bzw. Spillover-Effekte, die man auch als positive Externalitäten bezeichnen kann. Je nach Branche kann die Bedeutung der Standortfaktoren natürlich variieren. Sogenannte Nachfrage- oder Heimmarkteffekte bestehen zum Beispiel dann, wenn sich eine Branche durch die Kombination von zunehmenden Skalenerträgen (hohe Fixkosten) und positiven, aber nicht zu hohen Transportkosten zwischen Standorten charakterisieren lässt.

Als Analyserahmen bietet sich das Portersche „Diamantkonzept“ (Porter, 1990) an, welches in Borner et al. (1991) auf die Schweiz angewendet und in Weder (1996b) auf Regionen angepasst und auf der Basis einer Umfrage empirisch analysiert wurde. Der Portersche Diamant unterscheidet zwischen vier Gruppen von Bestimmungsfaktoren: (1) Faktorbedingungen, (2) Nachfragebedingungen, (3) Verwandte und zuliefernde Branchen sowie (4) Strategie, Struktur und Wettbewerb. Abbildung 3.1. gibt einen Überblick. Die *Faktorbedingungen* umfassen Aspekte der Ausstattung (Quantität, Qualität) eines bestimmten Standortes mit branchenspezifischen Produktionsfaktoren. Die *Nachfragebedingungen* konstituieren sich durch die spezifischen Merkmale der Nachfrage am Standort (Grösse, Qualität, Dynamik). Die Präsenz von *verwandten und zuliefernden Branchen* schafft positive Externalitäten, von denen Firmen und Branchen an einem Standort profitieren können (z.B. infolge technologischer Spillovers). Die Dimension *Strategie, Struktur und Wettbewerb* umfasst schliesslich die Marktstruktur und den Wettbewerb an einem Standort sowie das Umfeld, welches die Firmenstrategie (z.B. die Risikobereitschaft) beeinflusst. Ein wettbewerbliches Umfeld am Standort erhöht die Dynamik und steigert tendenziell den Innovationsdruck.

Abbildung 3.1.: Die vier Determinanten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit



Quelle: Borner, Silvio, Michael E. Porter, Rolf Weder und Michael J. Enright (1991), *Internationale Wettbewerbsvorteile: Ein strategisches Konzept für die Schweiz*, Zürich und Frankfurt: NZZ-Verlag und Campus-Verlag, S. 62.

Die vier Determinanten der Standortattraktivität wirken als **dynamisches System**. Ein Standort ist dann speziell attraktiv für eine Branche, wenn alle vier Determinanten eine positive Ausprägung für die Branche haben. Die Wettbewerbsvorteile von Firmen an einem bestimmten Standort können sich so auch selber verstärken. Befinden sich an einem Standort spezifisch auf die Anforderungen der Branche zugeschnittene, hochqualifizierte Arbeitskräfte und besteht am Standort eine Nachfrage nach den Dienstleistungen oder Produkten, welche weltweite Trends vorwegnimmt, haben die Firmen am Standort einen langfristigen Wettbewerbsvorteil gegenüber Konkurrenten an anderen Standorten. Besteht zusätzlich eine hohe Wettbewerbsintensität zwischen Firmen am Standort, stehen gleichzeitig Firmen in verwandten und Zulieferbranchen zur Verfügung, mit denen man Problemlösungen entwickeln oder von denen man Wissen teilweise übernehmen kann, fördert dies zusätzlich die Entstehung von dynamischen Wettbewerbsvorteilen. Eine klare Kausalität ist im Konzept nicht enthalten. Wettbewerbsvorteile können auf ganz verschiedene Weise entstehen, sich selber verstärken oder auch wieder verloren gehen.

Wendet man das Konzept auf Regionen an, müssen die Determinanten leicht modifiziert werden, wie in Weder (1996b) präzisiert wird. Regionen zeichnen sich dadurch aus, dass sie auch mobile Faktoren anziehen können und dass Nachfrager von benachbarten Regionen relativ gut beliefert werden können. Die Faktorbedingungen umfassen auf regionaler Ebene auch mobile Faktoren, welche aus anderen Regionen abgezogen werden können (z.B. Grenzgänger, Pendler). Bei den Nachfragebedingungen spielen nicht nur die diesbezüglichen Eigenschaften in einer Region eine Rolle. Vielmehr ist auch der Zugang zu benachbarten Märkten wichtig. In der genannten Studie wurde zudem das Diamantkonzept auch empirisch analysiert. Firmen wurden danach befragt, für wie wichtig sie die einzelnen Standortfaktoren bei ihren Standortentscheidungen erachten und wie sie die Qualität dieser Determinanten an ihrem Hauptunternehmensstandort einschätzen. Rund 1'400 Fragebögen wurden in dieser Studie ausgewertet. Die Analyse setzte voraus, dass die einzelnen Determinanten operationalisiert bzw. konkretisiert wurden.⁹

Es zeigte sich, dass die relative Bedeutung der verschiedenen Determinanten der Standortattraktivität je nach Branche unterschiedlich sein kann. Über alle Branchen lässt sich aber folgende Schlussfolgerung verdichten. Die **Faktorbedingungen** haben aus Sicht der Unternehmen die **grösste Bedeutung** für einen Standortentscheid. Insbesondere die Verfügbarkeit von hochqualifizierten, branchenspezifischen Arbeitskräften ist sehr bedeutend. Auch das PreisLeistungsverhältnis wie auch Regulierungen (z.B. bei Baubewilligungen), die Lebensqualität in einer Region und die Steuern (für Unternehmen und für hochqualifizierte mobile Mitarbeiter) sind wichtig. Eine **mittlere Bedeutung** haben die **Nachfragebedingungen**.¹⁰ In der Umfrage, die in den 1990er Jahren stattfand, lag insbesondere der diskriminierungsfreie Zugang zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) auf Platz 10 der Bedeutungsrangfolge (von 38 Rängen). **Überraschend tief** wurde die Bedeutung der **Spillovers** zu verwandten und zulieferenden Branchen eingeschätzt. Solche Faktoren befanden sich weit hinten in der Rangfolge. Aber auch die Nähe zu Forschungsinstituten, Ausbildungsstätten und Technoparks wurde insge-

⁹ So wurden die Faktorbedingungen aufgeschlüsselt in „Verfügbarkeit hochqualifizierter, branchenspezifischer Arbeitskräfte“, „Preis-/Leistungsverhältnis hochqualifizierter, branchenspezifischer Arbeitskräfte“, „Steuerbelastung von hochqualifizierten Arbeitnehmern“, „Kosten von Arbeitsflächen“, „Preis-/Leistungsverhältnis von Arbeitskräften ohne spezielle Ausbildung“, „Kapitalkosten“, „Sozialpartnerschaft“, „Aufwand und Dauer von Baubewilligungsverfahren“ und vieles mehr. Siehe Weder (1996b, S. 451).

¹⁰ Zu wichtigen Charakteristika der Nachfragebedingungen im Kontext des internationalen Handels, vgl. auch Weder (1996a).

samt als relativ unbedeutend betrachtet. Die Bedeutung der **vierten Determinante** wurde **nicht erfragt**, da Firmen die Bedeutung des Wettbewerbs aus individueller Sicht kaum richtig einschätzen können.

Für die **Bankenbranche** auf der Ebene Schweiz zeigt sich folgendes Bild. Die Faktorbedingungen werden auch hier als wichtigste Standortfaktoren eingeschätzt. Insbesondere die Verfügbarkeit und das Preis-/Leistungsverhältnis von hochqualifizierten, branchenspezifischen Arbeitskräften befanden sich auf den vordersten Rängen. Aber auch der Aufwand für und die Dauer von Baubewilligungen erhielten etwa dieselbe Bedeutung. Bei den Nachfragebedingungen fällt die im nationalen Vergleich relativ hohe Bedeutung des diskriminierungsfreien Zugangs zum EWR auf. Wie in anderen Branchen wird die Nähe zu Forschungsinstituten, Ausbildungsstätten und Technoparks als relativ unwichtig angegeben.

Betrachtet man die Einschätzung der Qualität der einzelnen Faktoren am Standort und vergleicht man Qualität und Bedeutung, fällt für das analysierte Sample folgendes auf (dies gilt grundsätzlich auch für die Bankenbranche). Interessanterweise wurde in den 1990er Jahren die Qualität des Faktors „Hochqualifizierte, branchenspezifische Arbeitskräfte“ am Standort als relativ tief betrachtet; dasselbe galt für die Determinante „Erhältlichkeit von Arbeitsbewilligungen für ausländische Arbeitskräfte“. Daraus wurde in der Studie abgeleitet, dass die Immigrationspolitik gefordert sei. Einiges dürfte sich durch das Freizügigkeitsabkommen mit der EU in der Zwischenzeit zum Positiven gewendet haben. Grössere Abweichungen zwischen Bedeutung und Qualität im negativen Sinne ergaben sich auch für die Determinanten „Steuerbelastung für hochqualifizierte Arbeitskräfte“ sowie „Diskriminierungsfreier Zugang zum EWR-Binnenmarkt“. Für die zuletzt genannten Determinanten dürfte sich gerade für die Schweizer Banken kaum viel geändert haben, während im Güterbereich hier durch bilaterale Abkommen mit der EU durchaus Fortschritte eintraten.

Aus diesen Überlegungen können wir folgendes **Zwischenfazit** ableiten:

- Die **Attraktivität eines Standortes** wie Basel für eine bestimmte Branche wie den Bankensektor kann relativ umfassend aufgrund des erwähnten Diamantkonzeptes verstanden und analysiert werden. Je besser die Determinanten auf die Branche passen, desto grösser ist das Wachstumspotenzial einer Branche.
- Die **Faktorbedingungen** dürften dabei am Wichtigsten sein. Zu suchen ist vor allem bei dem in der Region vorhandenen Humankapital in Form hochqualifizierter, branchenspezifischer Arbeitskräfte. Steuerniveau (Firmen, Mitarbeiter) und Regulierungen sind ebenfalls wichtig.
- Die **Nachfragebedingungen** dürften eine mittlere Bedeutung haben. Dort spielen aber nicht nur die Charakteristika der lokalen Nachfrage eine Rolle, sondern auch die Möglichkeiten des Zugangs zu angrenzenden Märkten in anderen Regionen oder im Ausland.
- **Spillovers bzw. Clustereffekte** von verwandten und zuliefernden Branchen werden tendenziell als unbedeutend betrachtet, wobei Firmen dies auch unterschätzen könnten. Die Nähe zu Forschungs- und Ausbildungsstätten per se dürfte nicht so wichtig sein. Diesen wird aber über die Faktorbedingungen wohl doch eine wichtige Funktion zukommen, wenn sie nämlich hochqualifizierte, branchenspezifische Mitarbeiter ausbilden, die eine Präferenz haben, in der Region zu arbeiten.
- **Wettbewerb und Marktstruktur** in einer Region dürften durchaus bedeutend sein für die Dynamik und die Innovationstätigkeit in einer bestimmten Branche. Gibt es mehrere Firmen in einer Branche an einem Standort, werden unternehmerische Erfolge einzelner Firmen die anderen in ihrem Bestreben ebenfalls herausfordern. Dies wurde in der Umfrage in Weder (1996b) nicht untersucht. Doch gibt es in den Fallstudien in Borner et al. (1991) sowie in Enright und Weder (1995) durchaus Evidenz für diesen Zusammenhang.

In der folgenden Analyse bezogen auf den Bankenplatz Basel wissen wir aufgrund dieser theoretischen und empirischen Arbeiten also bereits, welche Determinanten der Standortattraktivität wichtig sein dürften — d.h. wo wir tendenziell suchen müssen.

4. Analyse der Potenziale am Bankenstandort Basel

Die theoretische und empirische Analyse im vorhergehenden Abschnitt hat ergeben, dass für die Potenzialbeurteilung insbesondere drei Determinanten wichtig sind: Erstens die **Faktorbedingungen**, zweitens die **Nachfragebedingungen** und drittens die **Spillovers** vor dem Hintergrund des Wissenstransfers und der Bildung von Humankapital am Standort. Für diese drei Dimensionen wird in diesem Abschnitt auf Basis des dargestellten Konzepts jeweils systematisch hergeleitet, wie die aktuelle Situation am Bankenplatz Basel zu beurteilen ist und was für Massnahmen grundsätzlich denkbar wären. Die Beurteilung und Priorisierung dieser Massnahmen erfolgt dann anschliessend in Abschnitt 5.

4.1 Faktorbedingungen

Im Fokus stehen hier das Humankapital, das Steuerniveau sowie die Regulierungen. Ziel einer diesbezüglichen Optimierung bzw. Verbesserung der Faktorbedingungen müsste mithin zunächst sein, das Potenzial von Mitarbeitenden mit für die Branche wichtigen Fähigkeiten zu stärken und besser zu erschliessen. Konkret lassen sich daraus vier Anknüpfungspunkte ableiten:

1. Förderung des **Humankapitals jener Personen**, die noch nicht in der Branche arbeiten;
2. Sicherstellung der **Attraktivität der Branche** für die vorhandenen externen Potenziale;
3. Optimale **Nutzung der Fähigkeiten** von bereits in der Branche tätigen Mitarbeitenden und gezielte Förderung von internen Potenzialen;
4. Verbesserung der Rahmenbedingungen in Bezug auf **Steuern und Regulierungen**.

Zu 1 — Humankapital: Was den ersten Punkt betrifft, besteht heute grundsätzlich sowohl ein grosses wie auch qualitativ **hochwertiges Angebot von Absolventen** verschiedener Ausbildungsinstitutionen (Universitäten, Fachhochschulen, andere). Zum einen verfügen in der Region Basel beispielsweise sowohl die Universität Basel als auch die Fachhochschule Nordwestschweiz über gut besuchte Studienrichtungen in Finance, Controlling und Banking. Selbiges gilt für die übrigen Universitäten in der

Schweiz sowie im grenznahen Ausland. Zum anderen haben die Absolventen, wie in einer weiteren WWZ-Studie von Spirig (2008) gezeigt werden konnte, angesichts der attraktiven Lebensbedingungen und ihrer Verwurzelung in der Region eine **hohe Bereitschaft, eine Stelle in der Region anzunehmen**. Hinzu kommt eine grosse Zahl von bereits in der Branche tätigen Personen, die ebenfalls wichtige Träger von Knowhow sind. Daraus resultiert prinzipiell eine grosse Verfügbarkeit hochqualifizierter und motivierter potenzieller Mitarbeitender, was eine gute Basis wäre, dass sich der Bankensektor weiter entwickeln könnte.

Zu 2 — Branchenattraktivität: Kritisch scheint jedoch der zweite Punkt zu sein. In der erwähnten Studie kam ebenfalls zum Ausdruck, dass seitens der in der Bank- und Finanzbranche tätigen Absolventen der Universität Basel und der Fachhochschule Nordwestschweiz nur wenige die Stellensituation in Basel als attraktiv einschätzen. Diese Beurteilung konnte im Rahmen verschiedener Gespräche mit Bankmitarbeitenden im Vorfeld zur vorliegenden Untersuchung ebenfalls bestätigt werden. Die grösseren Finanzzentren, in der Schweiz vorab Zürich, werden stärker favorisiert; dies einerseits aufgrund der Vielfalt der dort aktiven Finanzinstitutionen sowie andererseits wegen der in grösseren Organisationen gebündelten Kompetenzen. Ein solches Umfeld eines **global bedeutenden Bankenstandorts** bietet für viele Bankmitarbeitende attraktivere Arbeitsplätze und bessere Weiterbildungsmöglichkeiten.

Dabei geht es nicht nur um die Zentrumsfunktionen innerhalb von Grossbanken, sondern ebenso um die Sichtweise, dass im Basler Bankensektor heute nur noch wenige Tätigkeiten in einem Umfeld hoch qualifizierter Arbeitskräfte existieren, in welchem über verschiedene Hierarchiestufen hinweg ein Austausch von Ideen stattfindet und auch bedeutende regionale **Entscheidungskompetenzen** vorhanden sind. Vielmehr scheint es so zu sein, dass die Kompetenzen zumeist in Zürich konzentriert wurden, dies mitunter auch im Zuge einer zunehmenden Professionalisierung sowie — im Falle der UBS — als Folge der Fusion der Schweizerischen Bankgesellschaft (SBG) und des Schweizerischen Bankvereins (SBV).

Der Standort Basel bietet damit für qualifizierte Mitarbeitende sowohl in Bezug auf das Umfeld der Tätigkeit als auch im Hinblick auf Aufstiegschancen — zumindest in der Wahrnehmung der Betroffenen — deutlich geringere (und in einzelnen Bankbereichen nahezu keine) Chancen. Hinzu kommt, dass grössere Organisationen auch mehr Kontakte und Opportunitäten für Wechsel innerhalb des Unternehmens eröffnen. Diese Faktoren dürften in den letzten Jahren in einem gewissen Ausmass zu einem „Brain Drain“ in Basel geführt haben. Nicht nur die Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze ist somit für die Attraktivität wichtig, sondern ebenso der **Mix der Qualifikationen**.

Was lässt sich dagegen unternehmen?

- ⇒ Natürlich wäre es aus regionaler Sicht wünschenswert, wenn mehr Kompetenzen in die Region verlagert würden. Dies findet zum Teil durchaus auch statt, etwa durch den **Zuzug neuer Bankinstitute** auf den Bankenplatz Basel oder mit der Präsenz von **UBS Global Asset Management**. Aus Sicht des Basler Bankensektors wäre es daher sinnvoll, wenn diese Dynamik sich verstärken könnte und so weit möglich (und gewünscht) von aussen unterstützt würde.
- ⇒ Indessen scheint die zuweilen geforderte Rückverlagerung gewisser Kompetenzen und Zentrumsleistungen nach Basel aus betriebswirtschaftlichen Gründen nicht realistisch zu sein. Immerhin gibt es Skalenerträge und Wettbewerbsvorteile durch die Bündelung bestimmter Aktivitäten. Ausserdem ist es das Problem jeder „Peripherie“, dass die Leute in die Zentren abwandern. Gleichwohl wäre es aber möglich, dass sich die Faktorbedingungen verbessern würden, wenn eine Gegenentwicklung stattfände. Doch stellt sich auch dann die Frage, ob dies wirklich im Interesse der Unternehmen wäre; aus ökonomischer Sicht macht dies nämlich nur dann Sinn, wenn Basel über ganz **spezifische Produktionsfaktoren** verfügen würde, deren Nutzung vor Ort am effizientesten wäre.
- ⇒ Ein für die Banken interessanter Weg dürfte die frühzeitige Einbindung von Nachwuchskräften mit akademischer Ausbildung sein, etwa über **Praktika oder eine Teilzeitanstellung während des Bachelor- oder des Masterstudiums**. Einzelne Banken in der Region verfolgen bereits diesen Ansatz und sind auch sonst präsent, z.B. mit Veranstaltungen und Vorträgen. Erfahrungsgemäss führt dies zu einer stärkeren Identifikation der zukünftigen Absolventen mit

der betreffenden Institution und schafft ein kreatives Umfeld für die Bank. Als Beispiel aus der Ostschweiz genannt sei hier die Bank Wegelin, welche seit rund zwanzig Jahren die Einbindung von Studierenden über Teilzeitengagements praktiziert und es so geschafft hat, über die Identifikation mit dem professionellen Umfeld einen hohen Anteil dieser qualifizierten Mitarbeitenden auch nach dem Studium in der Region zu halten.

Zu 3 — Bankmitarbeitende: Im Hinblick auf den dritten Punkt wäre zu prüfen, wie sich die Fähigkeiten der bereits in der Branche tätigen Personen noch besser einsetzen liessen — nicht nur im Interesse der Unternehmen selbst, sondern auch der Mitarbeitenden. Anzumerken ist hier, dass die Möglichkeit zu einer gewissen Mobilität sowohl innerhalb von Unternehmen als auch zwischen Unternehmen der gleichen Branche die Attraktivität eines Standortes erhöht, auch für besser qualifizierte.

⇒ Hier wäre zu prüfen, wie sowohl innerhalb der Bankinstitute als auch institutsübergreifend ein verbesserter „**Banken-Arbeitsmarkt**“ geschaffen werden könnte, welcher einen Beitrag leisten würde, sowohl die Allokationseffizienz als auch die Nutzung der Fähigkeiten und Interessen und damit die Zufriedenheit der Mitarbeitenden in der Region zu verbessern. Wichtig sind hier auch Kontaktmöglichkeiten, die einen solchen Austausch fördern. Aus individuell-unternehmerischer Sicht könnte ein solcher Markt natürlich als Bedrohung angesehen werden. Aus kollektiver Sicht haben die Banken am Standort Basel aber ein Interesse daran, weil sie über den Wettbewerb so letztlich angehalten werden, das Humankapital am Standort zu fördern, bestmöglich einzusetzen und so zu halten.

Zu 4 — Rahmenbedingungen: Der vierte Punkt (Steuern und Regulierungen) ist deshalb von grosser Bedeutung, weil die Branche allgemein gekennzeichnet ist durch eine Tendenz zur **staatlichen Überregulierung**. Diese betrifft keineswegs nur den Bankenplatz Basel, sondern findet international statt. Das bedeutet jedoch, dass zum einen mehr Spezialisten benötigt werden, um diese Anforderungen zu erfüllen, und dass zum anderen die Flexibilität in der Kundenbeziehung abgenommen hat. Beide Effekte haben tendenziell einen negativen Effekt auf die Rentabilität der Bankinstitute. Im Hinblick

auf mögliche Massnahmen ist hier der Spielraum der Banken allerdings begrenzt. Selbiges gilt für den Einfluss der regionalen Politik auf die Bankenregulierung und die -aufsicht. Regionaler Handlungsspielraum besteht jedoch bei der Gestaltung der **steuerlichen Rahmenbedingungen**.

⇒ Hier wäre zu untersuchen, ob die in Abschnitt 2 erwähnte überproportionale Besteuerung der Basler Banken in der Region (relativ zu ihrer Wertschöpfung oder ihrer Beschäftigung) gewollt, gerechtfertigt oder ein ungewollter Nebeneffekt der Eigenheiten des Steuersystems darstellt. Zu diesem Thema gehört auch die Abgeltung für die Staatsgarantie der beiden Kantonalbanken. Auch könnte man hier vertieft der Frage nachgehen, inwiefern die Kantone die Banken durch Bauvorschriften, Regeln bei der Neuansiedelung ausländischer Banken oder der Bewilligung des Aufenthalts von ausländischen Spezialisten behindern — oder zumindest nicht fördern. Was die nationalen und internationalen Bankenregulierungen anbelangt, sollten die Basler Banken eigentlich einen privilegierten Zugang zur Politik über die in Basel ansässige Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg) sowie die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) haben. Die Frage ist, ob dieser Kanal in der Praxis besteht und auch genutzt wird.

4.2 Nachfragebedingungen

Ziel einer Verbesserung der Nachfragebedingungen muss es sein, die Rolle der Basler Banken als Anbieter von Finanzdienstleistungen aus Sicht der Kunden zu stärken. Drei Anknüpfungspunkte stehen dabei im Zentrum:

1. **Spezialisierung** auf die in der Region Basel spezifischen Kundensegmente sowie Nutzung der dabei erworbenen Fähigkeiten auch auf weiteren Märkten;
2. Nutzung der **geographischen Vorteile**;
3. **Wettbewerbsvorteile** durch effizientere (kostengünstigere oder bessere) Erbringung von Leistungen, welche durch Eigenheiten der regionalen Nachfrage begünstigt werden.

1, 2 und 3 hängen eng zusammen und können als Einheit betrachtet werden: Letztlich geht es um die Frage, welche kundenseitigen und geographischen Besonderheiten den Standort Basel auszeichnen und wie diese Besonderheiten zum Vorteil für die Banken auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene genutzt werden können. Zum einen sind dies sicherlich die Bedeutung der chemischen und pharmazeutischen Industrie und damit die Rolle Basels als Life Sciences-Standort, zum anderen die Grenznähe zu Deutschland und Frankreich.

Leider war es uns aufgrund der Beschränkung der Bankenumfrage in der Basisstudie nicht möglich zu eruieren, welche Bedeutung der Chemie und den Life Sciences im Geschäft der Basler Banken zukommt. Grundsätzlich ist zu erwarten, dass für sie dieses Geschäft anteilmässig bedeutender ist als für die Banken ausserhalb der Region. Sie haben damit auch ein grösseres Interesse, diese lokalen Kunden optimal zu betreuen — sofern sie die entsprechende Kompetenz (und allenfalls notwendige Grösse) aufbringen. Zudem sollten diese lokalen Nachfragebedingungen (seitens der Unternehmen direkt sowie indirekt über die entsprechenden Mitarbeitenden) dazu führen, dass die Banken mit dieser Klientel spezifisches Knowhow aufgebaut haben. Dies stellt eine Basis für eine Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen dar. Daraus lassen sich wiederum mögliche Massnahmen ableiten:

- ⇒ Gäbe es einen solchen „**Home-Market Advantage**“, müsste man diesen auf andere Märkte exportieren können, wo es ähnliche Nachfragesegmente gibt.¹¹ Konkret wäre denkbar, dass die Basler Banken etwa mit **Jungunternehmen aus der Chemie und den Life Sciences** eine Expertise in der Finanzierung, der Beratung und Strukturierung von Vermögenswerten aufgebaut haben. Falls dies noch nicht geschehen ist, wäre es rasch zu prüfen. Es geht darum, sich dieses Heimmarktvorteils bewusst zu werden und die so gewonnene Kompetenz gezielt für neue Kundenbeziehungen ausserhalb der Region zu nutzen.

Die Grenznähe als geographische Besonderheit widerspiegelt sich — wie in Abschnitt 2 erwähnt — in der Bedeutung der ausländischen Kunden, insbesondere aus dem **deutschsprachigen Raum**. Die Beziehung mit diesen Kunden und den entsprechenden Potenzialen im Ausland war für die Banken aber

¹¹ Zur empirischen Bedeutung von Home-Market Advantages am Beispiel von USA und England, vgl. Weder (2003).

schon immer sehr eingeschränkt und ist in den letzten Jahren noch problematischer geworden. Abgesehen von den Schwierigkeiten, Kunden mit womöglich unversteuerten Vermögenswerten im Ausland zu bedienen, dürfte es auch durch die geplante Abgeltungssteuer zu einem gewissen Abfluss von Geld kommen. Hinzu kommt, dass das grenzüberschreitende Geschäft an Komplexität zugenommen hat und weiter zunimmt, dies sowohl im Verkehr mit dem grenznahen Ausland als auch insbesondere mit den USA. Problematisch war bislang die Regelung zum Dienstleistungsverkehr, welche den Aufbau einer Kundenbeziehung entweder nur über Institute vor Ort bzw. über eine Niederlassung im Ausland oder über den Kundenkontakt in der Schweiz ermöglicht hat.

Grundsätzlich ist es erstaunlich, wie stark in der heutigen Zeit der internationale Dienstleistungshandel in Form von Finanzdienstleistungen immer noch beschränkt ist. Schweizer Banken, welche z.B. in Deutschland ihre Finanzdienstleistungen anbieten wollen, unterstehen dem Prinzip der sogenannten „passiven Dienstleistungsfreiheit“. Sie dürfen selber nicht aktiv auf ausländische Kunden zugehen, diese aber auf Anfrage — d.h. passiv — bedienen.¹² Die Basler Banken können derzeit ihre Kompetenzen nur sehr beschränkt im Ausland zur Geltung bringen. Während in der Vermögensverwaltung eine Politik der „Passivität“ besteht, sind die Banken aufgrund der Handelsbeschränkungen im Hypothekengeschäft und im Kreditgeschäft für ausländische Kunden nicht oder allenfalls über eigene Tochtergesellschaften im Ausland aktiv.

Gewisse Massnahmen sollten trotzdem oder gerade deshalb in Auge gefasst werden:

- ⇒ Mit dem Anfang August 2011 mit Deutschland unterzeichneten Steuerabkommen sollten die Schweizer Banken indessen wenigstens im wichtigen deutschen Markt **besseren Marktzugang** erhalten.¹³ Dieser dürfte insbesondere für kleinere Institute bedeutsam werden und sollte auch genutzt werden. Schöchli (2011) warnt aber: „Allerdings sind die Details der Erleichterungen zum Teil noch nicht klar“. Man ist gespannt, wie stark der gegenseitige Zugang

¹² Siehe Obrist (2010, S. 38). Vgl. auch Art. 56-62 AEUV (Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union).

¹³ Vgl. Hansueli Schöchli: „Ausbalanciertes Steuerabkommen“, *Neue Zürcher Zeitung*, Nr. 185, 11.08.2011, S. 19.

liberalisiert werden wird.¹⁴ Es stellt sich unseres Erachtens auch die Frage, weshalb die Banken in den Verhandlungen auf multilateraler Ebene, d.h. in der World Trade Organization (WTO), nicht stärker auf eine Liberalisierung des internationalen Dienstleistungshandels drängen. Dieser ist im sogenannten General Agreement of Trade in Services (GATS) geregelt und könnte in Zukunft Gegenstand einer dynamischen Liberalisierung werden, wenn der politische Wille dazu besteht. Die Schweiz hätte ein grosses Interesse daran.

- ⇒ Die Politik müsste weiter dafür sorgen, dass der **Marktzugang in das grenznahe Ausland** nicht nur im Anlagegeschäft, sondern auch für Kredite und Hypotheken verbessert wird. Dies ist natürlich schwierig. Es stellt sich die Frage, ob die verschiedenen Organisationen, welche sich mit der Regio Basiliensis schon seit Jahren auf idealistische Art und diskussionsfreudig beschäftigen, sich genügend stark für solche konkrete Projekte engagieren. Das Problem könnte natürlich darin bestehen, dass bei der hier diskutierten Liberalisierung des gegenseitigen Marktzugangs die Gewinner und Verlierer nördlich und südlich sowie östlich und westlich der Landesgrenzen nicht gleich gross sind, weshalb die Politik solche „heisse Eisen“ lieber nicht in die Hand nimmt und sich so auf das „Philosophieren“ beschränkt.
- ⇒ Bankenseitig dürfte es sich auf jeden Fall lohnen, das Mass an **Professionalität** weiter zu erhöhen. Diese ist notwendig zur Kompensation der absehbaren Abflüsse von Ressourcen und der zunehmend höheren Kosten im Bankgeschäft, aber auch im Hinblick auf eine allfällige internationale Liberalisierung des Finanzdienstleistungshandels.
- ⇒ Schliesslich wäre zu prüfen, ob es aufgrund der lokalen Kundenstruktur nicht Finanzierungs- oder Beratungs-Knowhow gibt, welches effizienter genutzt und auf anderen Märkten eingesetzt werden könnte. Damit verbunden braucht es den **Aufbau spezifischer Kompetenzen** (aufgrund der regionalen Kundenstruktur), eine aktivere **Vermarktung** von Bankdienstleistungen sowie eine explizite Abgrenzung zum Geschäft mit unversteuerten Geldern. Gerade das letztere könnte helfen, die gegenseitige Marktöffnung (allenfalls in der „Regio“) zu fördern.

¹⁴ Obrist (2010, S. 46) folgerte aus ihrer Analyse im Jahre 2010 zu Recht: „Es scheint, als erhoffe sich die Schweiz für ihr Entgegenkommen im Bereich der Amtshilfe in Steuerfragen unter anderem einen erleichterten Marktzutritt für ihre Banken. Ob und zu welchem Preis die Schweiz in diesem Rahmen einen besseren Marktzutritt auszuhandeln vermag, bleibt abzuwarten“.

4.3 Spillovers

Zentrales Element dieser Dimension ist die Schaffung und Nutzung positiver Externalitäten zwischen verschiedenen Institutionen. Dies beinhaltet den technologischen Wissenstransfer sowie die Bildung von Humankapital am Standort. Konkret stehen drei Anknüpfungspunkte im Vordergrund:

1. Spillovers zwischen Unternehmen der **gleichen Branche**;
2. Spillovers zwischen Unternehmen **verwandter Branchen**;
3. Spillovers zwischen Institutionen und Personen **unterschiedlicher Provenienz**.

Zu 1 — Spillovers zwischen Banken: Ziel müsste es hier sein, dass die Banken von der Präsenz anderer Bankinstitute (trotz der Wettbewerbssituation) letztlich profitieren. Zum einen fördert gerade die Konkurrenzsituation die Innovation, zum anderen kann erst die Vielzahl verschiedener Institute den **Ruf Basels als Finanzzentrum** rechtfertigen. Neben diesen die Reputation beeinflussenden Spillovers gibt es auch Ansatzpunkte für einen direkten Nutzen. Hier einige Beispiele:

- ⇒ Erstens dienen Informationskampagnen und Absolventenanlässe — wenn richtig gemacht — allen Banken in der Region. Damit hier aufgrund von Externalitäten kein Unterangebot besteht, verlangen solche Massnahmen nach einer **Koordinierung gemeinsamer Interessen**, indem sie zum Beispiel durch die BBVg durchgeführt werden.
- ⇒ Zweitens kann ein gegenseitiger Austausch und eine **Bündelung von Kompetenzen zu bestimmten Sachfragen** (z.B. FATCA)¹⁵, welche alle Banken betreffen, sehr hilfreich sein. Die Kosten werden tief gehalten, die Qualität und erreichbare Expertise ist so höher. Diese Koordination dürfte überdies dabei helfen, die Position der Banken zu bestimmten Regulierungsfragen auch schneller und professioneller zu kommunizieren.
- ⇒ Eine dritte Möglichkeit wäre die **gemeinsame Schaffung und Förderung bestimmter Bankbereiche** in der Region. Beispielsweise wurde in den oben erwähnten Gesprächen die Idee eines „Investment Banking Valley“ zwischen Basel und dem Flughafen genannt. Ob gerade die

¹⁵ Gemeint ist der 2010 in Kraft getretene Foreign Account Tax Compliance Act der USA, der hohe regulatorische Anforderungen an die Banken betreffend Kundeninformationen stellt.

Förderung dieses Bereichs sinnvoll ist, soll hier nicht evaluiert werden. Wichtig an dem Punkt ist jedoch die Botschaft, dass der Weg klar in die Richtung des **Aufbaus regionaler Kompetenzen** gehen müsste, von denen verschiedene Akteure auf Basels Finanzplatz profitieren können.

- ⇒ Eine vierte Möglichkeit bestünde darin, interessante Vorträge und Weiterbildungsangebote — an welchen sämtliche Banken in der Region ein Interesse bekunden — zu schaffen, die es erlauben, das in den Banken vorhandene Humankapital zu fördern. Macht dies nur eine Bank, hat sie den Nachteil, dass ihr unter Umständen die gut ausgebildeten Mitarbeiter von anderen abgeworben werden. Dies führt dazu, dass jede einzelne Bank zu wenig in diesen Bereich investiert. Tun die Banken dies gemeinsam — koordiniert durch die BBVg —, ist die Chance grösser, dass genügend in diesen Bereich investiert wird. Mit anderen Worten (des Ökonomen): Die positiven Externalitäten werden dadurch internalisiert.

Zu 2 — Spillovers in der Finanzbranche: Die beschriebenen Spillovers sind auch im Zusammenhang mit verwandten Branchen denkbar. Erwähnt seien hier die Versicherungen, die Vermögensverwaltung und das Fondsgeschäft sowie die Bereiche Private Equity und Venture Capital.

- ⇒ Gerade im Bereich des Risikomanagements gibt es viele Überlappungen zwischen Banken und Versicherungen. Hier stellt sich die Frage, ob hier nicht periodische Gedankenaustausche stattfinden und Referate von Experten organisiert werden müssten.
- ⇒ Eigentlich müsste die Region auch davon profitieren, dass neben den Banken private Vermögensverwalter bestehen, die andere Kundensegmente betreuen. Eine Stärkung der Region könnte sich darin zeigen, dass diese beiden Bereiche noch mehr zusammenarbeiten und von der Komplementarität des Geschäfts gegenseitig profitieren. Die Präsenz der privaten Vermögensverwalter fördert auch die Bildung von Humankapital am Standort Basel sowie dessen Ruf als Vermögensverwaltungszentrum und somit die Attraktivität am Arbeitsmarkt.
- ⇒ Ein spezifischer Aspekt, der zu diesem letzten Punkt schon öfters diskutiert wurde, ist die mögliche Ansiedelung von **Hedge Funds**, etwa mittels Steuererleichterungen. Von politischer Seite wird zwar das Problem der Ungleichbehandlung zwischen neuen und bereits angesie-

delten Akteuren hervorgehoben. Zudem würden Hedge Funds schon andernorts beworben, auch sei es nicht diese mobile Klientel, die man anstrebe. Diese Argumentation ist zwar unter politischen Gesichtspunkten verständlich und zudem gerechtfertigt, wenn durch die Bevorzugung neuer Unternehmen die bisherigen benachteiligt würden. Allerdings wäre eine solche Ansiedlungspolitik aus ökonomischer Sicht lohnenswert, wenn die positiven Spillovers (Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze in der Region, Dynamik und Innovation im Asset Management, stärkere regionale Ausstrahlungskraft der Region) die Kosten (Steuerausfälle auf Gewinnen) überwiegen. Solange die bestehenden Banken insgesamt profitieren, ist einer aktiven Standortpolitik in diesem Bereich wenig entgegenzuhalten; die genaue Situation wäre indessen abzuklären.

⇒ Ausserdem gibt es Potenziale in der Förderung von Akteuren im **Private Equity** sowie im **Venture Capital**-Bereich. Die Region lebt von der Innovation etwa in den Life Sciences, wovon auch der Finanzsektor langfristig profitiert.¹⁶ Daher wären hier Massnahmen zu überlegen, welche allenfalls bessere staatliche Rahmenbedingungen für Jungunternehmen sowie auch für Kapitalgeber schaffen. Gleichzeitig müssten die Banken selbstkritisch überprüfen, ob sie die Instrumente für die Finanzierung von innovativen, risikoreichen Kleinunternehmen in genügendem Masse entwickelt haben. Sie müssten bei der Analyse mitberücksichtigen, dass die ganze Branche in der Region später von erfolgreichen Projekten wiederum profitiert.

Zu 3 — Spillovers mit weiteren Institutionen: Ziel müsste es sein, das in der Region insgesamt vorhandene Knowhow für den Banken- und Finanzbereich besser nutzbar zu machen. Denkbar wären hier also Spillovers zwischen Unternehmen weiterer Sektoren und Banken sowie insbesondere auch der Universität und den Banken.

⇒ Eine konkrete Möglichkeit bestünde darin, periodisch gemeinsame Forschungsseminare oder Abendveranstaltungen zwischen der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), der Universität Basel und den Banken zu organisieren. Zur Zeit laufen einige Projekte. Doch könn-

¹⁶ Vgl. Gantenbein, Engelhardt und Herold (2011); Gantenbein, Pedergnana und Engelhardt (2011); Engelhardt und Gantenbein (2010).

te man hier, allenfalls beschränkt auf die Banken und die Universität Basel, ein interessantes Programm von öffentlichen Veranstaltungen erarbeiten.

⇒ Zudem könnte man an der Universität (Weiterbildungs-)Lehrgänge entwickeln und die Forschung in ausgesuchten Bereichen durch eine Mitfinanzierung fördern. Ein in der Vergangenheit schon diskutiertes Vorhaben wäre die Schaffung eines Forschungsbereichs, der sich speziell mit dem Risikomanagement in Banken und Versicherungen befasst und dabei die Perspektiven von Wirtschaftswissenschaften und Mathematik verbindet. Dabei wäre es möglich, die speziellen Bedürfnisse und auch Fachkenntnisse der erwähnten Akteure am Standort Basel mitzubedenken.

5. Schlussfolgerungen

Unsere Konklusion aus der ersten Studie zur Bedeutung des Bankenplatzes Basel lautet: „Bei all diesen Punkten ist darauf hinzuweisen, dass die Attraktivität des Bankenplatzes Basel **untrennbar mit der Attraktivität und Wirtschaftskraft der Region verbunden** ist. Der Bankenplatz Basel befindet sich jedoch auch aufgrund des geographischen Einzugsbereichs im **Dreiländereck** grundsätzlich in einer hervorragenden Ausgangsposition, um seine Position als Sub-Zentrum neben den dominierenden Finanzmetropolen Zürich und Genf zu festigen. Durch die geographische Lage und die Stärke als Forschungs- und Ausbildungsstandort für **Universitäts- und Fachhochschulabsolventen** im Bereich der Finanzdienstleistungen verfügt Basel über den wesentlichen Vorteil, gut qualifizierte Arbeitskräfte anzuziehen. Die Präsenz der weltweit bekannten Bank for International Settlements (BIZ) auf dem Bankenplatz Basel birgt ebenfalls ein gewisses Potenzial.“¹⁷ Diese Aussage gilt nach wie vor.

In unserer Analyse gingen wir davon aus, dass die Attraktivität des Basler Bankenplatzes durch Faktoren bestimmt wird, die auch für andere Branchen und für die Banken der Schweiz als Ganzes gelten. Die **grösste Bedeutung** haben aus dieser Perspektive die sogenannten **Faktorbedingungen**, insbesondere das Humankapital und die dieses Kapital und dessen Förderung bestimmenden Regulierungen. Die **zweithöchste Priorität** dürfte den **Nachfragebedingungen** (inkl. Marktzugang ins benachbarte Ausland) zukommen; die vorhandenen Bedingungen gilt es noch besser zu nutzen und den Marktzugang zu fördern. **Schliesslich** betonten wir die zahlreichen **Spillovers** unter den Banken, aber auch zwischen Banken und verwandten und unterstützenden Unternehmen und Institutionen in der Region. Dieser Bereich sollte in Zukunft über die Basler Bankenvereinigung noch mehr genutzt werden.

Im Bericht leiten wir aufgrund unserer Überlegungen zu den Bestimmungsfaktoren der künftigen Entwicklung des Basler Bankenplatzes eine Reihe von möglichen Massnahmen her, die zum Teil direkt übernommen und implementiert werden können. Zum Teil bedürfen sie aber noch vertiefter Abklärungen, bevor sie dann je nach Resultat nutzbringend umgesetzt werden können. Wir empfehlen, **auf allen Ebenen simultan** vorzugehen — d.h. Wünsche sowohl bei den Kantonen, bei den Bran-

¹⁷ Vgl. Gantenbein, Rutzer, Weder und Zaby (2010), S. 39.

chenvereinigungen wie auch bei den Mitgliedern selber gleichzeitig zu deponieren. Wir hoffen aber, mit dieser Studie einen kleinen Beitrag für die künftige erfolgreiche Entwicklung des Bankenplatzes Basel geleistet zu haben. Die Untersuchung hat somit selbstverständlich Grenzen, weil wir nicht statistisch gesicherte Zusammenhänge präsentieren können, sondern lediglich Intuition und Erfahrungswissen aufgrund unserer Auseinandersetzung mit Theorie und Praxis in den beiden Gebieten „Finanzmärkte und Banking“ (Pascal Gantenbein) und „Internationaler Handel und Standortattraktivität“ (Rolf Weder).

In der nachfolgenden Tabelle werden die Anknüpfungspunkte sowie die in Abschnitt 4 vorgestellten möglichen Massnahmen übersichtsartig zusammengefasst.

Tabelle 5.1: Synopsis — Förderung der Potenziale des Bankenplatzes Basel

I. Faktorbedingungen

Anknüpfungspunkte	Massnahmen
1. Förderung des Humankapitals von noch nicht in der Branche tätigen Personen	⇒ Bankpraktika und Workshops für Studierende
2. Sicherstellung der Attraktivität der Branche für vorhandene Potenziale	⇒ Unterstützung der Dynamik bzgl. Zuzug neuer Bankinstitute und Bankabteilungen ⇒ (Rückverlagerung von Kompetenzen: unrealistisch, ausser bei Aufbau spezifischer lokaler Produktionsfaktoren) ⇒ Förderung der Attraktivität der Branche bei Nachwuchskräften mit akademischer Ausbildung durch Praktika oder Teilzeitanstellungen während des Bachelor- oder Masterstudiums ⇒ Workshops zu Bankthemen im Rahmen des Studiums
3. Optimale Nutzung der Fähigkeiten von Bankmitarbeitenden und gezielte Förderung von Potenzialen	⇒ Förderung der Mobilität durch einen funktionierenden Arbeitsmarkt für Bank-Mitarbeitende
4. Verbesserung der Rahmenbedingungen in Bezug auf Steuern und Regulierungen	⇒ Regionale Politik: Attraktive steuerliche Rahmenbedingungen; Analyse regulatorischer Vorschriften

II. Nachfragebedingungen

Anknüpfungspunkte	Massnahmen
1. Spezialisierung auf die in der Region Basel spezifischen Kundensegmente sowie Nutzung der dabei erworbenen Fähigkeiten auch auf weiteren Märkten	⇒ Nutzung des Home-Market Advantage etwa bei Jungunternehmen aus der Chemie und den Life Sciences auf anderen Märkten
2. Nutzung der geographischen Vorteile	⇒ Nutzung des zu erwartenden besseren Marktzugangs in Deutschland ⇒ Politik: Weitere Anstrengungen zur Verbesserung des Marktzugangs von Finanzdienstleistern im Ausland

(Forts. der Tabelle auf der nächsten Seite)

3. **Wettbewerbsvorteile** durch effizientere (kostengünstigere oder bessere) Erbringung von Leistungen

- ⇒ Differenzierung durch höhere **Professionalität**
- ⇒ Aufbau **spezifischer Kompetenzen** und aktive Vermarktung von Bankdienstleistungen (in Verbindung mit expliziter „Weissgeldstrategie“)

III. Spillovers

Anknüpfungspunkte

Massnahmen

1. Spillovers zwischen Unternehmen der **gleichen Branche**

- ⇒ Weitere **Koordinierung** gemeinsamer Interessen (BBVg)
- ⇒ Erhöhung der Produktivität und Verbesserung der politischen Effektivität durch gegenseitigen Austausch und **Bündelung von Kompetenzen zu bestimmten Sachfragen**
- ⇒ **Gemeinsame Schaffung und Förderung bestimmter Bankbereiche** in der Region
- ⇒ Förderung des Humankapitals durch Vorträge und **Weiterbildungsangebote**

2. Spillovers zwischen Unternehmen **verwandter Branchen**

- ⇒ Förderung des Austauschs zwischen **Versicherungen** und Banken in der Region
- ⇒ Verstärkte Kooperation mit **Vermögensverwaltern**
- ⇒ Förderung der Ansiedelung von spezifischen Anbietern von Finanzdienstleistungen (z.B. **Hedge Funds**)
- ⇒ Förderung der Ansiedelung von Akteuren (Jungunternehmen und Risikokapitalträger) im **Private Equity** sowie im **Venture Capital**-Bereich

3. Spillovers zwischen **weiteren Institutionen** und Banken

- ⇒ Institutionalisierte **Austausch** zwischen der BIZ und den Banken, der Universität und den Banken sowie der FHNW und den Banken — differenziert nach vorhandenen Kompetenzen
-

Quellenverzeichnis

- Borner, S. / Porter, M.E. / Weder, R. / Enright, M. (1991): *Internationale Wettbewerbsvorteile: Ein strategisches Konzept für die Schweiz*. Frankfurt und Zürich: Campus und NZZ-Verlag.
- Bundesamt für Statistik (2001, 2005, 2008), *Betriebszählung des Bundesamtes für Statistik* (Angaben per E-Mail).
- Bundesamt für Statistik (2011): Beschäftigungsstatistik.
<http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/03/02/blank/data/02.html>, Abruf: 13.10.2011
- Enright, M. J. / Weder, R. (1995) (Hrsg.): *Studies in Swiss Competitive Advantage*, Bern: Peter Lang.
- Füeg, R. (2010, 2011): *Wirtschaftsstudien Nordwestschweiz*, Angaben per E-Mail erhalten.
- Engelhardt, J. / Gantenbein, P. (2010): *Venture Capital in Switzerland – An Empirical Analysis of the Market for Early-Stage Investments and their Economic Contribution*, SECA Series, No. 16, Bern: Haupt.
- Gantenbein, P. / Rutzer, Ch. / Weder, R. / Zaby, S. (2010), *Bedeutung des Bankenplatzes Basel*, WWZ-Studie 03/10 (Dezember).
- Gantenbein, P. / Engelhardt, J. / Herold, N. (2011): „Venture Capital in der Schweiz – Eine Analyse der Kapitalflüsse und der Beschäftigungswirkung“, *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship (ZfKE)*, Vol. 59 (1), 1-20.
- Gantenbein, P. / Pedergnana, M. / Engelhardt, J. (2011): “Venture Capital Investments in Life Sciences”, *Swiss Biotech Report 2011*, 24-25.
- Obrist, C. (2010), *Internationaler Dienstleistungshandel und Standortattraktivität: Analyse anhand eines Fallbeispiels*, Masterarbeit, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Basel (Juli), unveröffentlicht.
- Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, London: MacMillan.
- Schöchli, H. (2011), „Ausbalanciertes Steuerabkommen“, *Neue Zürcher Zeitung*, 11.08.2011, S. 19.
- Spirig, B. (2008): *Projekt „Talent Pipeline Region Basel, mit spezieller Berücksichtigung des Finanz- und Bankensektors“*, Basel.
- Weder, R. (1996a): “How Domestic Demand Shapes the Pattern of International Trade”, *The World Economy*, Vol. 19 (3), 273-286.
- Weder, R. (1996b): „Relative Attraktivität von Standorten: Eine empirische Analyse der Schweiz“, *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, Vol. 132 (3), 441-456.
- Weder, R. (2003): “Comparative Home-Market Advantage: An Empirical Analysis of British and American Exports”, *Review of World Economics*, Vol. 139 (2), 220-247.