

# Sind Schweizer Milliardäre knausrig?

Ausgerechnet ein deutscher Discounter-König lässt Schweizer Superreiche wie Rappenspalter aussehen

**Nelly Keusch und Guido Schätti**

Dieter Schwarz richtet mit der grossen Kelle an: Der Milliardär und Gründer des Discounters Lidl will in seiner Heimatstadt Heilbronn das grösste europäische Ökosystem für künstliche Intelligenz (KI) entstehen lassen. Dafür hat er der ETH eine Spende in Höhe von 600 Millionen Franken zukommen lassen. Ihr kommt das Geldgeschenk natürlich gelegen – genau wie der Stadt Heilbronn. Schwarz liegt seine Heimat offenbar am Herzen.

Mit seiner Spende hievt sich Schwarz in dieselbe Liga wie amerikanische Superreiche. In den USA wetteifern Milliardäre darum, wer am meisten Geld in Eliteuniversitäten, Startups und philanthropische Projekte steckt.

Wie nehmen sich da die Reichsten der Schweiz aus? Immerhin leben hier laut dem neusten «Bilanz»-Ranking 150 Milliardäre. Wie grosszügig sie im Vergleich seien, lasse sich kaum sagen, erklärt Georg von Schnurbein, Direktor des Center for Philanthropy Studies der Universität Basel. Aber: «Allgemein ist es so, dass Reiche im Verhältnis zu ihrem Vermögen weniger spenden als der Rest der Bevölkerung.» Wenn jemand von seinem Lohn 100 oder 200 Franken spendet, dann ist das im Verhältnis mehr, als wenn ein Multimilliardär eine Million spendet.

## Einer überstrahlt alle

Gleichzeitig bleiben Grossspender hierzulande gerne anonym. «Das hat auch damit zu tun, wie Grosszügigkeit in der Bevölkerung aufgenommen wird. Oft haben die Leute ihre eigenen Vorstellungen davon, wofür das Geld besser verwendet werden könnte.» Stifter sähen sich deswegen Anfeindungen ausgesetzt.

Einer, der mit seinem Engagement die Öffentlichkeit nicht scheut, ist Hansjörg Wyss. Der 88-Jährige ist der bekannteste Philanthrop der Schweiz. Durch den Verkauf seiner Anteile an der Medizintechnikfirma Synthes zum zehnfachen Dollarmilliardär geworden, schloss er sich 2013 dem «Giving Pledge» von Bill Gates und Warren Buffett an.

Bei der Initiative verpflichten sich Superreiche, einen Grossteil ihres Vermögens zu spenden.

KEYSTONE (2), GETTY, PD



**Spender mit dem nötigen Kleingeld (von oben links nach unten rechts): Roche-Erbin Maja Hoffmann, Ex-Firmenbesitzer Hansjörg Wyss, Segler und Unternehmer Ernesto Bertarelli, Investor Urs Wietlisbach.**

Wyss' Hauptprojekt ist der Schutz der Natur, bis heute hat er bereits etwa vier Milliarden Dollar gespendet. In der Schweiz vermachte er der ETH und der Uni Zürich dreistellige Millionenbeträge und finanzierte zahlreiche Klimaschutzprojekte. In Genf gründete er eine Forschungseinrichtung für Neurotechnologie. Zusammen mit Ernesto Bertarelli, der durch den Verkauf der Biotech-Firma Serono zum Multimilliardär wurde, steht er auch hinter dem Campus Biotech in Genf. Wie bei Wyss liegt auch Bertarellis Hauptengagement in den USA. Im Frühling spendete er der Harvard Medical School 75 Millionen Dollar.

Die einzigen anderen Schweizer, die neben Wyss Mitglied der «Giving Pledge»-Initiative sind, sind das Ehepaar Wietlisbach. Urs Wietlisbach, Mitgründer der Beteiligungsfirma Partners Group, kündigte an, 90 Prozent seines

Vermögens «an die Gesellschaft zurückzugeben».

Bis er sein Vermögen von 3,2 Milliarden Franken verteilt hat, wartet noch einige Arbeit auf ihn. Von Grossspenden ist bis jetzt nichts bekannt. Sein wichtigstes Vehikel ist die zusammen mit seiner Frau geführte Ursimone Wietlisbach Foundation, die neben dem üblichen philanthropischen Spektrum auch alternative Heilmethoden fördert. Die Ehefrau Simone sorgte während der Pandemie für Schlagzeilen, als sie den Kampf gegen das Covid-Gesetz mit 600 000 Franken alimentierte. Wietlisbach engagiert sich als Mitglied der Gruppe Kompass/Europa gegen ein Rahmenabkommen mit der EU.

Eine Stiftung zu gründen, sei in der Schweiz «kulturell stark verankert», sagt Georg von Schnurbein. Die über 13 000 Stiftungen verfügen über ein geschätztes

**«Allgemein ist es so, dass Reiche im Verhältnis zu ihrem Vermögen weniger spenden als der Rest der Bevölkerung.»**

Georg von Schnurbein

Vermögen von 140 Milliarden Franken. Dabei schütten Förderstiftungen etwa zwei bis drei Milliarden Franken pro Jahr aus. «Ein Grossteil des Vermögens ist in operativen Stiftungen, die Heime oder Museen betreiben, gebunden», erklärt von Schnurbein.

## Die Ewigkeit kann enden

Stiftungen sind auf eine lange Dauer angelegt – oder gar auf die Ewigkeit. Viele Reiche gründen sie erst kurz vor ihrem Tod, um ihr Wirken unsterblich zu machen. Klassische Förderstiftungen schütten nur das aus, was sie an den Finanzmärkten an Erträgen erwirtschaften. «Dann kann es bis zu fünfzig Jahre dauern, bis das ursprüngliche Vermögen in der Gesellschaft ankommt», so von Schnurbein.

Die Leistungen der Stiftungen können dieses Vermögen auf lange Sicht aber auch um ein Viel-

faches übersteigen. So wie bei der Basler Christoph-Merian-Stiftung: Gegründet 1890 mit einem Vermögen von 11 Millionen Franken, verfügt sie heute über 1,6 Milliarden. Die Genfer Stiftung Hans Wilsdorf, die 1960 das gesamte Vermögen und die Eigentumsrechte des Rolex-Gründers erhielt, schüttet jedes Jahr 300 Millionen Franken an gemeinnützige Projekte in Genf aus.

Dass auch die Ewigkeit einmal enden kann, zeigt das Beispiel der Mava Foundation der Familie Hoffmann. Sie unterstützte in 28 Jahren 1500 Projekte mit 1,14 Milliarden Franken, doch vergangenes Jahr war Schluss. «Die traditionelle Form der Philanthropie hat versagt», sagte der Stiftungspräsident und Roche-Grossaktionär André Hoffmann der «NZZ am Sonntag». «Man fühlt sich zwar selbst wohl damit. Aber es löst die Probleme nicht.»

Das heisst nicht, dass die Roche-Erben nun auf ihrem Geld sitzen bleiben. Die Schwester Maja Hoffmann gehört mit der Luma-Stiftung zu den wichtigsten Kulturmäzeninnen Europas, ebenso die Cousine Maja Oeri, die das Schaulager in Münchenstein und das Basler Kunstmuseum unterstützt. André Hoffmann finanziert das Global Institute for Business and Society – es ist aber nicht in Basel, sondern an der französischen Kaderschmiede Insead angesiedelt.

Philanthropie, so von Schnurbein, habe sich inzwischen stark internationalisiert. «Schliesslich ist auch die operative Seite, welche die Zuwendungen erhält, etwa NGO oder Universitäten, heute viel globaler aufgestellt.» Schweizer Milliardäre spenden im Ausland, gleichzeitig profitiert die Schweiz von ausländischen Gross Spendern.

Denn die Schweiz sei auch im Stiftungsbereich gut darin, Vermögen aus dem Ausland anzuziehen, sagt von Schnurbein. «Ich frage meine Studenten immer, wer der grösste Einzelspender der Schweiz sei. Die Antwort ist Bill Gates. Jedes Jahr geht eine Milliarde Dollar aus der Bill und Melinda Gates Foundation zunächst auf ein Schweizer Konto.» Denn zu den Begünstigten des Microsoft-Gründers zählen etwa der Global Fund oder die Weltgesundheitsorganisation, die beide ihren Sitz in Genf haben.

## Plötzlich sind wir ...

Fortsetzung von Seite 27

zuwartet und nur bei Sonnenschein auf die Piste geht, zahlt für diese Flexibilität einen Preis. Skigebiete lagern dadurch ihr Wetterisiko an die Frühbucher aus.

Zwei Drittel der Smart-Pricer-Kunden sind Skigebiete. Darunter sind Topdestinationen wie Zermatt oder Sölden. Gegenüber fixen Preisen können sie laut Angaben der Firma mit Dynamic Pricing den Umsatz um 5 bis 15 Prozent erhöhen – je nachdem, ob sie ein sanftes oder ein aggressives System wählen. Sprich: wie rasant die Preise ansteigen.

Am Beispiel Zermatt (siehe Grafik) sieht man, wie es funktioniert. Wer vergangene Woche einen Tagespass für die Festtage kaufen wollte, zahlte bereits 96 Franken. Unter die 90-Franken-Marke fallen die Preise zwischen Weihnachts- und Sportferien – und dann erst wieder am Saisonende.

Ältere Menschen hadern mehr mit den sich verändernden Preisen. «Das Alter hat einen grossen

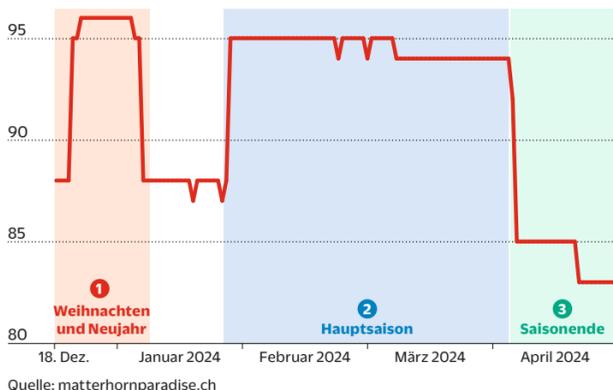
Einfluss darauf, wie Kunden reagieren», sagt der HSG-Professor Thomas Rudolph. Bei Älteren sei die Angst gross, dass die Zahlungsfähigkeit ausgenutzt werde. Sie seien auch bereit, ein Unternehmen permanent zu meiden, wenn sie einmal schlechte Erfahrungen gemacht hätten.

Jüngere sind verzeihender. Das liegt auch daran, dass sie mit der Technik besser klarkommen und deren Vorteile nutzen. «Teilweise werden die dynamischen Preise sogar geschätzt – etwa dann, wenn man einen guten Preis herausholen kann», sagt der Wirtschaftspsychologe Christian Fichter. Er sieht jedoch die Gefahr, dass Dynamic Pricing den Preis zum zentralen Verkaufsargument macht – statt etwa die Qualität oder den Service.

Ähnlich sieht das der Marketingprofessor Rudolph. «Das ständige Auf und Ab bei den Preisen führt dazu, dass ein Teil der Kundschaft gar nichts mehr kauft, ausser wenn es aus ihrer Sicht ein Schnäppchen ist.» Die Firmen würden ihre Kunden zu Schnäppchenjägern trainieren. Darauf müssten sie dann wieder-

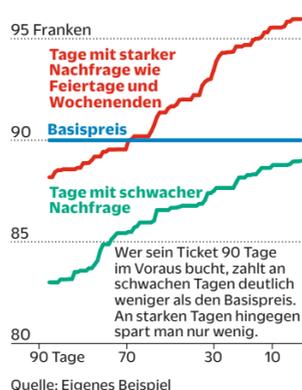
## Günstig wird es erst Ende Saison

Preis für einen Ein-Tages-Skipass in Zermatt bei Buchung am 13. Dezember 2023, in Franken



## Wer früh bucht, profitiert

Mögliche Entwicklung des Skiticket-Preises am Gültigkeitstag



um mit mehr Rabatten – oder auch Scheinrabatten – reagieren. «Das ist ein diabolischer Kreis», sagt Rudolph.

Doch die Rechnung scheint für die Firmen aufzugehen. Zumindest in der kurzen Frist. Es kommen immer mehr Dynamic-Pricing-Systeme auf den Markt, und sie werden immer zugänglicher. Smart Pricer aus Berlin hat laut eigenen Angaben ein Rekordjahr hinter sich. Die Auftragsbücher seien auch fürs nächste Jahr schon prall gefüllt, sagt der CEO Kluge.

Sein Unternehmen kooperiert seit vergangenem Sommer mit dem Billettdienstleister Ticketcorner, der zum Zürcher Verlag Ringier gehört. «Es laufen Gespräche darüber, wie man das System ausweiten könnte. Möglichkeiten gibt es viele», sagt Christian Kluge. Seine Firma Smart Pricer spreche zum Beispiel mit Musikfestivals, Opernhäusern und Museen. Auch zur Bewirtschaftung von Parkhäusern oder E-Ladesäulen habe es schon Anfragen gegeben. «Da wird es sicherlich in naher Zukunft Neuigkeiten geben.»