

Kantonaler Wettbewerbsindikator

2016



Inhalt

Kantonaler Wettbewerbsindikator 2016

Dieser Bericht wurde von UBS Switzerland AG erstellt. Bitte beachten Sie die wichtigen rechtlichen Hinweise und die Offenlegungen am Ende dieses Dokuments.

Herausgeber

UBS Switzerland AG
Chief Investment Office WM
Postfach, CH-8098 Zürich

Redaktionsschluss

18. März 2016

Chefredaktor

Elias Hafner

Autoren

Elias Hafner
Matthias Holzhey
Maciej Skoczek

Redaktion

Viviane Vajda

Desktop Publishing

Margrit Oppliger
Werner Kuonen

Titelbild

Bundeshaus Bern, Keystone/Urs Flüeler

Druck

galledia ag, Flawil, Schweiz

Sprachen

Deutsch und Französisch

Kontakt

ubs-cio-wm@ubs.com

- 3 Editorial
- 4 Kantonaler Wettbewerbsindikator 2016
- 4 Potenzial in Zentren gebündelt
- 6 Schwerpunktthema: Innovation
- 6 Von Innovations- zu Produktivitätspolitik
- 9 Gute Rahmenbedingungen statt Aktivismus
- 12 Die acht Säulen der Wettbewerbsfähigkeit
- 15 Kantonale Wettbewerbsprofile
- 19 Liste der Variablen

Editorial

Liebe Leserin
Lieber Leser

Die europäischen Staats- und Regierungschefs steckten sich im Jahr 2000 in Lissabon ein hohes Ziel: Die EU soll in nur gerade einem Jahrzehnt der wettbewerbsfähigste Wirtschaftsraum der Welt werden. Mit einem breiten Massnahmenkatalog zur Beschleunigung der Innovation sollen grosse wirtschaftliche, soziale und ökologische Fortschritte erzielt werden. Doch noch vor dem offiziellen Schlussbericht in 2010 stand fest: Die Ziele der Lissabonner Strategie wurden verfehlt.

Auch in der Schweiz hat Innovationsförderung als wirtschaftspolitisches Instrument in den letzten Jahren deutlich an Gewicht gewonnen. Auf nationaler und kantonaler Ebene wird versucht, mit politischen Massnahmen wie Gründerzentren, Clusterinitiativen und Finanzhilfen den Innovationsprozess voranzutreiben.

In der EU verhinderten ein zu kurzer Zeithorizont, eine überladene Agenda und der Irrglaube, dass sich Innovation auf dem Reissbrett planen lässt, eine erfolgreiche Umsetzung der Innovationsstrategie. Die Schweizer Kantone können sich die Erfahrungen der EU zunutze machen.

In der vorliegenden Publikation *Kantonaler Wettbewerbsindikator 2016* zeigen wir neben dem relativen Wachstumspotenzial der 26 Schweizer Kantone konkrete Massnahmen auf, um Innovation langfristig, fokussiert und marktwirtschaftlich orientiert zu fördern.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.



Claudio Saputelli
Leiter Global Real Estate



Elias Hafner
Leiter Swiss Regions

Potenzial in Zentren gebündelt

Die Kantone Zug und Zürich haben gemäss dem Kantonalen Wettbewerbsindikator (KWI) 2016 das höchste langfristige Wachstumspotenzial aller Schweizer Kantone. Eine hohe Wettbewerbsfähigkeit weisen Basel-Stadt, Aargau und Waadt sowie die Zentralschweizer Kantone Luzern, Nidwalden und Schwyz auf. Dahinter folgt ein breites Mittelfeld mit solider Wettbewerbsfähigkeit, angeführt von Basel-Landschaft und Genf. Die Mittellandkantone Solothurn und Bern schliessen diese Kategorie ab. Die Gebirgskantone Glarus, Uri, Graubünden und Wallis sowie der Kanton Jura fallen in die Gruppe mit geringer relativer Wettbewerbsfähigkeit.

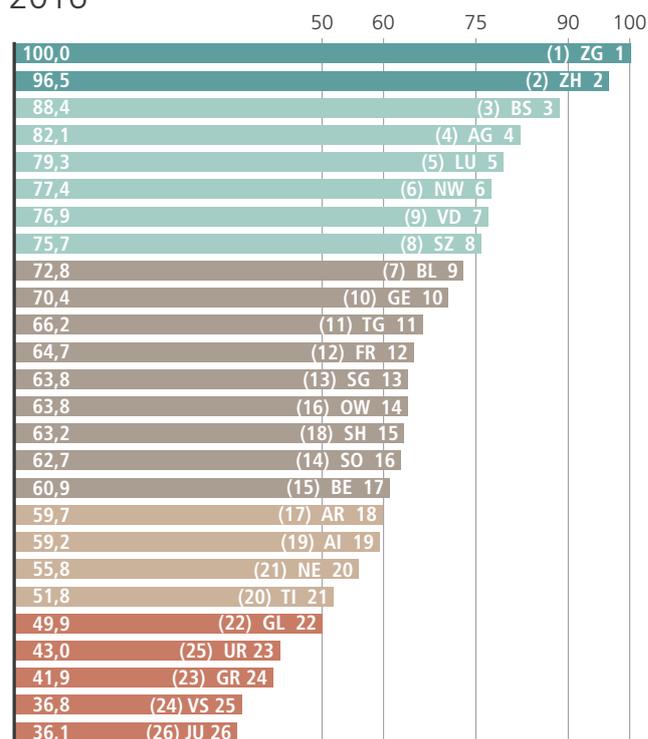
Die auf kantonaler Ebene ermittelte Wettbewerbsfähigkeit kaschiert die teils ausgeprägten regionalen Unterschiede innerhalb der Kantone. Gerade in den grossflächigen und bevölkerungsstarken Kantonen vermittelt eine stärkere Regionalisierung ein detaillierteres Bild des regionalen Wachstumspotenzials. Die Karte auf Seite 5 zeigt eine Regionalisierung des KWI 2016 auf Stufe der vom Bundesamt für Statistik definierten 106 Wirtschaftsregionen.

Verlagerung in regionale Zentren stärkt Gebirgskantone

Die Wettbewerbsfähigkeit der grossen Bergkantone Graubünden, Wallis oder Tessin ist naturgemäss durch relativ schlecht erreichbare Seitentäler eingeschränkt. Einzelne Wirtschaftsregionen innerhalb dieser Kantone sind aber kompetitiver. So verfügt das Unterwallis mit der Nähe zum Genferseebogen und einer jungen Bevölkerung über ein höheres Potenzial als das Oberwallis; das Churer Rheintal hebt sich als Industriestandort deutlich von den restlichen, meist touristisch geprägten Regionen Graubündens ab. Im Tessin nimmt Lugano als Finanz- und Dienstleistungszentrum die Vorreiterstellung ein.

Allerdings sind die Wirtschaftszentren dieser Kantone bestenfalls im Mittelfeld der 106 Schweizer Wirtschaftsregionen anzutreffen. Die seit längerem beobachtete Abwanderung der Bevölkerung von den strukturschwachen in die wettbewerbsfähigeren Regionen des jeweiligen Kantons hilft aber, das beschränkte wirtschaftliche Potenzial zu bündeln und die Wettbewerbsfähigkeit der Gebirgskantone zu steigern.

Kantonaler Wettbewerbsindikator (KWI) 2016



Quelle: UBS

Interpretation

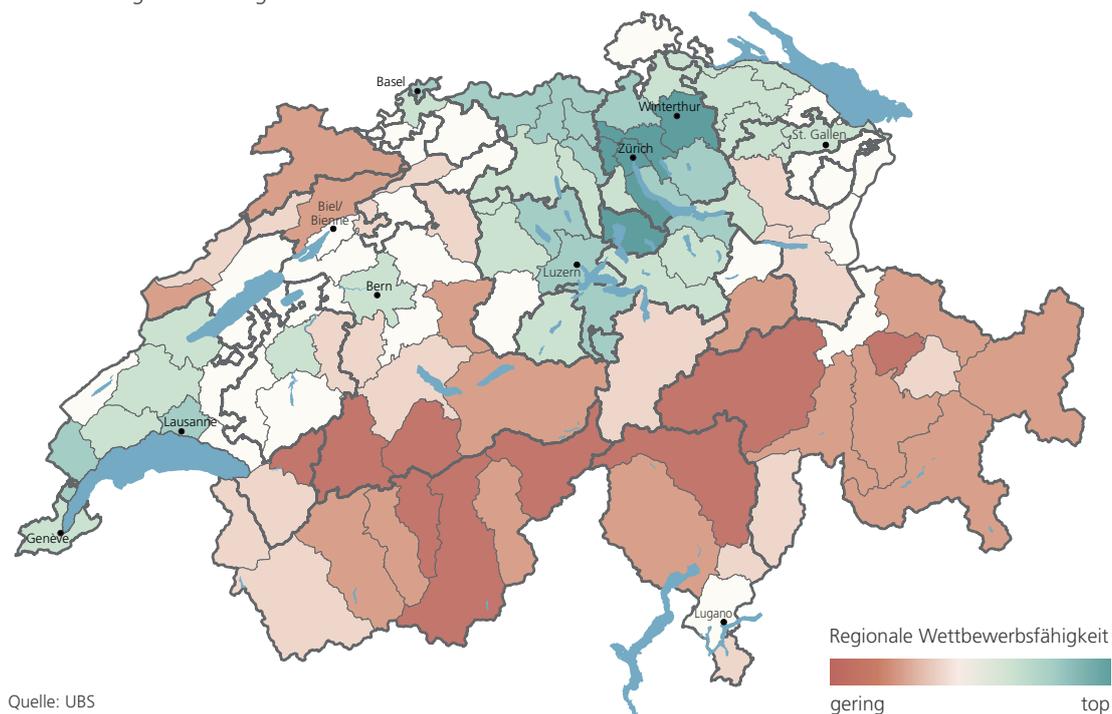
Der Kantonale Wettbewerbsindikator (KWI) gibt Aufschluss über das relative längerfristige Wachstumspotenzial eines Kantons. Die Wettbewerbsfähigkeit eines Kantons beschreibt sein Potenzial für eine nachhaltige Steigerung seiner Wirtschaftsleistung. Kantone mit einer hohen relativen Wettbewerbsfähigkeit dürften längerfristig stärker wachsen als die Schweizer Gesamtwirtschaft. Hingegen ist in Kantonen mit einer tiefen relativen Wettbewerbsfähigkeit mit einem unterdurchschnittlichen Wachstum zu rechnen.

Methodik

Der KWI basiert auf der vergleichenden Analyse von acht Säulen mit insgesamt über 50 Variablen (siehe Seite 19). Die Variablen werden gewichtet, aggregiert und normiert, sodass jeder Kanton für jede Säule eine Punktzahl zwischen 0 und 100 erhält. Zur Ermittlung des KWI wird für jeden Kanton der Durchschnitt aus den Punktzahlen der acht Säulen errechnet und so normiert, dass der höchste kantonale Durchschnittswert 100 beträgt.

Grosse Kantone – grosse Unterschiede

Indikative Regionalisierung des KWI 2016



Bern profitiert vom Hauptort

Im flächen- und bevölkerungsmässig zweitgrössten Kanton besteht um die Stadt Bern das mit Abstand höchste wirtschaftliche Potenzial. Diese Wirtschaftsregion hebt sich vor allem durch ein hohes Ausbildungsniveau der lokalen Bevölkerung sowie eine gute Erreichbarkeit von den übrigen Kantonsteilen ab. Auch ist sie mit einem Übergewicht in der IT-, Telekommunikations- und Versicherungsbranche stark in wettbewerbsfähigen Wirtschaftszweigen vertreten.

Auf die Wirtschaftsregion Bern folgen das Aaretal, Biel/Bienne, Burgdorf und Erlach-Seeland. Die Wettbewerbsfähigkeit dieser durch die Maschinen-, Metall- und Präzisionsindustrie geprägten Regionen liegt im landesweiten Durchschnitt. Die strukturschwachen Regionen Berner Oberland, Oberes Emmental und der Berner Jura weisen hingegen ein deutlich unterdurchschnittliches Wachstumspotenzial auf.

Waadtländer Regionen führend in der Romandie

Die grössten intrakantonalen Unterschiede bestehen in der Waadt. Sie weist mit der Bergregion Pays d'Enhaut die Region mit der tiefsten, mit Lausanne und Nyon gleichzeitig auch die Regionen mit der höchsten Wettbewerbsfähigkeit

der französischsprachigen Schweiz auf. Letztere sind verkehrstechnisch besser gelegen als die übrigen Waadtländer Regionen und sind die Innovationszentren des Kantons. So beheimatet der Wirtschaftsstandort um den Kantonshauptort mit der ETH Lausanne (EPFL) die dynamischste Gründerszene von innovativen Unternehmen der Schweiz; Nyon verfügt hingegen über die Bevölkerung mit dem höchsten Ausbildungsstand und über den wettbewerbsfähigsten Branchenmix der Romandie.

Zürich und Aargau mit homogener Wettbewerbsfähigkeit

Auch der Kanton St. Gallen weist eine heterogene Wettbewerbslandschaft auf, wobei das Linthgebiet der Ostschweizer Primus ist. In Zürich und im Aargau hingegen haben flächendeckend alle Regionen ein hohes Wachstumspotenzial. Die Wettbewerbsfähigkeit der Aargauer Regionen steigt dabei jeweils mit der Nähe zu den Wirtschaftszentren Zürich respektive Basel an.

Von Innovations- zu Produktivitätspolitik

Stetige Innovationen sind für Schweizer Unternehmen unerlässlich. Sie erlauben es, mit gleichem Ressourceneinsatz mehr Wertschöpfung zu generieren und das langfristige kantonale Wachstumspotenzial zu steigern. In den letzten Jahren konnten die Wirtschaftszentren ihr bestehendes Innovationspotenzial allerdings nur teilweise in Produktivitätswachstum ummünzen.

Die Schweiz ist Innovationsweltmeisterin. Jahr für Jahr schafft sie es in renommierten internationalen Innovationsvergleichen auf den ersten Platz. Viele Patentanmeldungen, hohe Forschungs- und Entwicklungsausgaben, gute Ausbildungsstätten und eine grosse Verfügbarkeit von Fachkräften sind die Erfolgsfaktoren. Unter den Kantonen verfügt Basel-Stadt gemäss dem Innovations-Ranking des Kantonalen Wettbewerbsindikators (KWI) 2016 über das mit Abstand grösste Innovationspotenzial, gefolgt von Waadt und Neuenburg. Auch Zug, Zürich, Genf und Basel-Landschaft setzen sich deutlich vom Mittel der Kantone ab. Zu den Kantonen mit einem geringen relativen Innovationspotenzial gehören verschiedene Klein- und Gebirgskantone sowie Bern.

Vermeintliches «Wirtschaftswunder Schweiz»

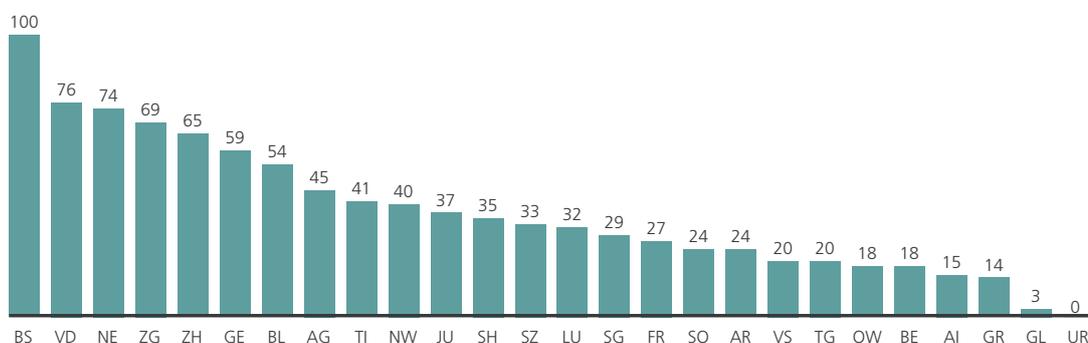
Eine hohe Innovationskraft sollte sich längerfristig in einer höheren Produktivität und somit in

einem Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens widerspiegeln. Doch seit 1970 hinkt die Schweiz in der Entwicklung der Arbeitsproduktivität den meisten Industriestaaten hinterher. Die Schweiz konnte sich zwar als eines der wohlhabendsten Länder der Welt behaupten, hat jedoch an Vorsprung eingebüsst.

Zwischen 2003 und 2015 entwickelten sich die kantonalen Wirtschaften insgesamt mit einem durchschnittlichen Wachstum von 2,0 Prozent pro Jahr grundsätzlich erfreulich, so dass gerade im Vergleich mit dem europäischen Ausland von einem «Wirtschaftswunder Schweiz» gesprochen wird. Doch mehr als die Hälfte dieses Wachstums gründet auf einer Beschäftigungszunahme. Die Steigerung der Arbeitsproduktivität hingegen betrug in den letzten zwölf Jahren bloss 1,0 Prozent, verglichen mit 1,3 Prozent in der wachstumsschwachen Phase von 1991 bis 2003. Dies relativiert das vermeintliche Wirtschaftswunder.

Heterogene Innovationsweltmeisterin

Wettbewerbssäule Innovation, normiert von 0 bis 100*



Quelle: UBS

* Die Wettbewerbssäule Innovation zeigt das relative Innovationspotenzial der Kantone. Da die Schweiz zu den führenden Innovatoren weltweit gehört, haben Kantone mit tiefen Werten nicht zwangsläufig auch ein tiefes absolutes Innovationspotenzial. Beispielsweise weist Uri pro Kopf eine vergleichbare Anzahl an internationalen Patentanmeldungen auf wie Italien; Glarus und Graubünden übertreffen gar die Anmeldungen pro Kopf von Frankreich und Österreich.



Roche-Turm (Bau 1) Basel, Mauro Mellone

Produktivitätssteigerung dank Strukturwandel

Ein näherer Blick auf die Zusammensetzung des Wirtschaftswachstums der Kantone zeigt, dass das Wachstum insbesondere in den Finanzzentren Genf, Zürich und Tessin stark beschäftigungsgetrieben war. Die Produktivität hingegen entwickelte sich in verschiedenen Dienstleistungsbranchen, insbesondere in der Finanzindustrie, unterdurchschnittlich. So wuchs die Genfer Wirtschaft von 2003 bis 2013 mit 2,2 Prozent zwar gleich schnell wie die Gesamtschweiz, die Produktivitätssteigerung machte aber weniger als 0,3 Prozentpunkte aus.

Ein deutlich höheres Produktivitätswachstum verzeichneten führende Industriestandorte wie Schaffhausen, Neuenburg und die beiden Basel. Einerseits vermochten die in diesen Kantonen ansässigen Branchen, allen voran die Pharma-, Chemie- und Uhrenbranche, ihre Produktivität

zu steigern. Andererseits gewannen die wertschöpfungsstarken und international kompetitiven Branchen an Gewicht.

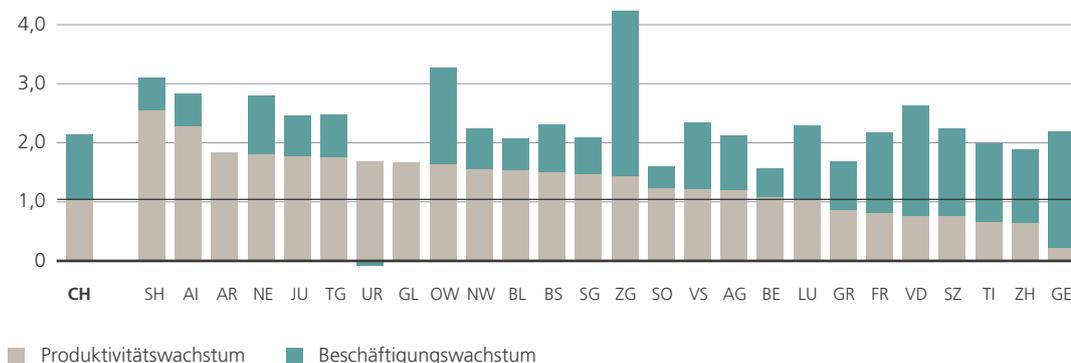
Der positive Effekt des Strukturwandels zeigte sich am stärksten in den Kleinkantonen. Verschiebungen von den wertschöpfungschwachen Branchen Landwirtschaft und Gastronomie in die Nahrungsmittelindustrie oder auch innerhalb der Industriebranchen von der Textilbranche und dem Maschinenbau in Richtung Elektrotechnik und Fahrzeugbau steigerten die Gesamtproduktivität. Die Kantone Appenzell Ausserrhoden, Glarus und Uri konnten trotz einer Stagnation der Beschäftigung ihre Wirtschaftsleistung deutlich steigern.

Produktivität als Fokus der kantonalen Innovationspolitik

Die Analyse von Innovationskraft und Produktivitätssteigerung lässt folgende Schlüsse zu:

Produktivitätsschub in der Ostschweiz

Komponenten des BIP-Wachstums (Schätzung von UBS) 2003 bis 2013, annualisiert in Prozentpunkten



Quellen: BFS, UBS



Rolex Learning Center EPFL Ecublens (VD), Mauro Mellone

Erstens begünstigt eine hohe Bevölkerungs- und Firmendichte den Austausch von Wissen und fördert so Innovation. Zweitens weisen die einzelnen Regionen zwar ein unterschiedliches Innovationspotenzial auf, jedoch sind über die Jahre alle kantonalen Volkswirtschaften gewachsen. Dies legt einerseits nahe, dass alle Regionen von der Gesamtstärke der Schweizer Innovationskraft profitieren. Andererseits liefert der

Strukturwandel starke Wachstumsimpulse in vielen Kantonen. Und drittens hat das hohe Innovationspotenzial die Produktivität unzureichend und nur in einzelnen Branchen deutlich gesteigert. Als Konsequenz soll gerade auf kantonalen Ebene Innovationspolitik auf die längerfristige Förderung der Produktivität ausgerichtet werden.

Drei Quellen des regionalen Innovationspotenzials

Forschung und Entwicklung

Die Innovationskraft des lokalen Unternehmensbestands und der Forschungsstätten werden anhand der Beschäftigung in der Forschung und Entwicklung und der daraus resultierenden Zahl der Patentanmeldungen gemessen. Aufgrund der Branchenzusammensetzung ist die Innovationskraft regional konzentriert. Insbesondere die Life-Science- und die Uhrenindustriestandorte bergen ein hohes Innovationspotenzial. Die Kantone beider Basel und Neuenburg sowie Aargau und die Waadt zeichnen sich durch eine hohe Forschungsintensität aus. Eine hohe Patentdichte weisen Basel-Stadt, Neuenburg und Zug auf. In periphereren Kantonen wird hingegen nur an vereinzelt Standorten Forschung betrieben.

Branchencluster

Die Konzentration voneinander abhängiger Branchen verstärkt das Innovationspotenzial einer Region aufgrund von Liefer- und Wettbewerbsbeziehungen sowie Wissensübertragung. Die Finanzdienstleistungsindustrie in

Zürich, die Life-Science-Industrie in der Nordwestschweiz sowie die Uhrenindustrie entlang des Jurabogens sind die bedeutendsten Branchencluster. Aber auch kleinere Cluster wie die Automobilzulieferindustrie in der Ostschweiz erhöhen die Innovationsfähigkeit ihrer Region. Es zeigt sich jedoch, dass Branchencluster in dünn besiedelten Gebieten seltener die nötige Grösse erreichen können, weshalb sie sich meist um die Zentren konzentrieren.

Jungunternehmen

Ein innovatives Umfeld ist gekennzeichnet durch Gründungen von Jungunternehmen, die über genügend Risikokapital für die Umsetzung einer Idee oder Erfindung in ein marktreifes Produkt verfügen. Die Umgebung der ETH Lausanne (EPFL) und der ETH Zürich erweisen sich immer wieder als Brutstätte für zahlreiche Startups im Bereich Bio- und Informationstechnologie. Doch auch die Kantone Zug, Basel-Stadt und Genf verzeichnen überproportional viele erfolgreiche Neugründungen innovativer Unternehmen.

Gute Rahmenbedingungen statt Aktivismus

In den letzten Jahren ist Innovation ins Zentrum der Wirtschaftspolitik gerückt. Die Kantone sollten bei der Wahl der Fördermassnahmen drei ökonomische Grundsätze beachten. Eine Verbesserung der Rahmenbedingungen über die kantonale Bildungs- und Steuerpolitik scheint am erfolgversprechendsten.

Innovation wird staatlich gefördert, weil sie der Schlüssel zur Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit ist. Aufgrund der Langfristigkeit und Komplexität von Innovationsprozessen ist der Nutzen von Fördermassnahmen aber kaum messbar und schwierig gegen die Kosten aufzuwägen. Daher sollten staatliche Interventionen zumindest den drei ökonomischen Prinzipien Subsidiarität, Konzentration und Langfristigkeit folgen.

Subsidiarität

Idealerweise verhält sich der Staat subsidiär zur Privatwirtschaft und übernimmt keine Funktionen, die gleichwertig durch privatwirtschaftliche Akteure erbracht werden (können). Eine Ausnahme stellt die Grundlagenforschung dar, deren Nutzen für die Gesellschaft als Ganzes grösser ist als für die einzelnen Unternehmen, weshalb sie typischerweise eine Staatsaufgabe ist. Denn es ist unsicher, ob dabei ein marktfähiger Erkenntnisgewinn erzielt und geschützt werden kann.

Konzentration

Eine hohe Wettbewerbsintensität, die Nähe zu Wirtschaftszentren und die Möglichkeit des Austauschs mit anderen Innovatoren schaffen ein günstiges Umfeld. Innovation sollte daher geografisch konzentriert gefördert werden; eine regional ausgeglichene Streuung stellt hingegen eine Fehlallokation der Ressourcen dar.

Langfristigkeit

Ein funktionierendes Zusammenspiel von Bildung, Forschung und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist die Grundvoraussetzung des Innovationsprozesses. Diese Komponenten können oft nur mit mittel- bis langfristig greifenden Massnahmen beeinflusst werden. Hingegen sind

kurzfristig initiierte Massnahmen zur Innovationsförderung, beispielsweise zur Abfederung von wirtschaftlichen Schocks oder zum Erhalt regionalwirtschaftlicher Strukturen, meist nicht nachhaltig oder gar kontraproduktiv.

Populäre Förderinstrumente

In der Schweiz existiert eine Vielzahl an Förderinstrumenten. Auf Kantonsebene gehören Gründerzentren, Clusterförderung und Finanzierungshilfen für Jungunternehmen zu den meistverbreiteten Massnahmen.

Gründerzentren und Technologieparks

Die Schweiz zählt über 70 regionale Gründerzentren und Technologieparks. Gerade Gründerzentren haben in den letzten Jahren einen regelrechten Boom erlebt. Diese oft von der öffentlichen Hand getragenen Zentren bieten grundsätzlich zwei Dienstleistungen an.

Erstens erhalten Jungunternehmen kostenlose Beratung. Eine verhältnismässig effektive und effiziente Massnahme ist die [Beratung in Sachen Gründung, Strategiefestlegung, Finanzierung oder Schutz des geistigen Eigentums](#). Für die Behörden ist dies mit relativ geringen Kosten verbunden, während für Firmen der Initialaufwand oft hoch ist. Parallel ist eine [vereinfachte Firmen-gründung](#) und eine [Reduktion der administrativen Kosten](#) anzustreben; das Ausland schneidet in diesen Bereichen teilweise besser ab.

Zweitens stellen die Zentren Räumlichkeiten für Startups und KMU zur Verfügung mit dem Ziel Networking zu fördern und Fixkosten zu teilen. Günstige Büroräumlichkeiten sollten jedoch von privatwirtschaftlichen Akteuren angeboten wer-

den. Beispielsweise eignet sich die Förderung von Startups gut zur Imagepflege oder zur Akquisition von Talenten, wodurch tiefere Mieteinnahmen kompensiert werden können.

Branchencluster

Regionale Firmennetzwerke gelten als Innovationsmotoren und werden dementsprechend in vielen Kantonen gefördert. Mittels entsprechender Raumplanung sowie Vermarktung und Interessensvertretung der Region nach aussen können die Kantone die Weiterentwicklung ihrer Branchencluster unterstützen. Der Versuch, in innovativen Branchen neue Firmennetzwerke auf der grünen Wiese – ohne klaren Bezug zur bestehenden Wirtschaftsstruktur oder Bildungslandschaft – zu gründen, ist hingegen wenig erfolgsversprechend.

Finanzierungshilfen

Startups und Jungunternehmen können verschiedene staatliche Finanzierungshilfen beanspruchen, wie Finanzierung von Beratungskosten, Mietzinszuschüsse oder à-fonds-perdu-Investitionsbeiträge. Allerdings herrscht in der Schweiz kein offensichtlicher Mangel an privaten Wagnisfinanzierungen für Firmen mit gesunden Zukunftsperspektiven und/oder innovativen Geschäftsideen. Sind Unternehmen jedoch auf Kredite der öffentlichen Hand angewiesen, so kann dies auf einen Mangel an Wettbewerbsfähigkeit hindeuten.

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen

Neben direkten Fördermassnahmen kann Innovation auch durch eine Verbesserung der allgemeinen Rahmenbedingungen begünstigt werden. Der grösste Hebel besteht dabei in der Bildungs- und Steuerpolitik: Kantone und Gemeinden geben jährlich über 30 Milliarden Franken für Bildung aus, was mehr als einem Viertel ihrer Gesamtausgaben entspricht. Gleichzeitig erheben die Kantone 11 Milliarden Franken direkte Steuern bei Unternehmen.

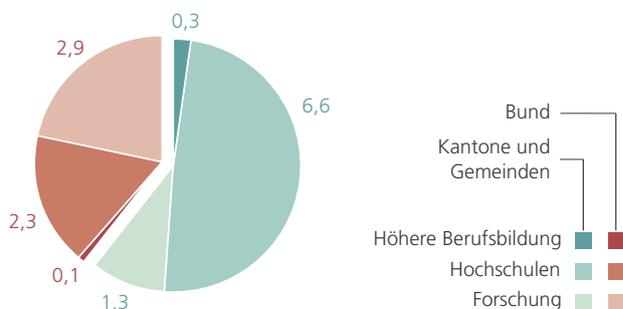
Privatwirtschaft in die Bildung miteinbeziehen

Die Verfügbarkeit gut ausgebildeter Fachkräfte ist eine zentrale Voraussetzung jedes innovativen Wirtschaftsstandorts. Während der obligatorischen Schulzeit kann die Grundlage unternehmerischen und innovativen Denkens gelegt werden. Die verstärkte Vermittlung ökonomischer Zusammenhänge und die Förderung des konzeptionellen Lernens sind hierbei erfolgversprechende Ansätze.

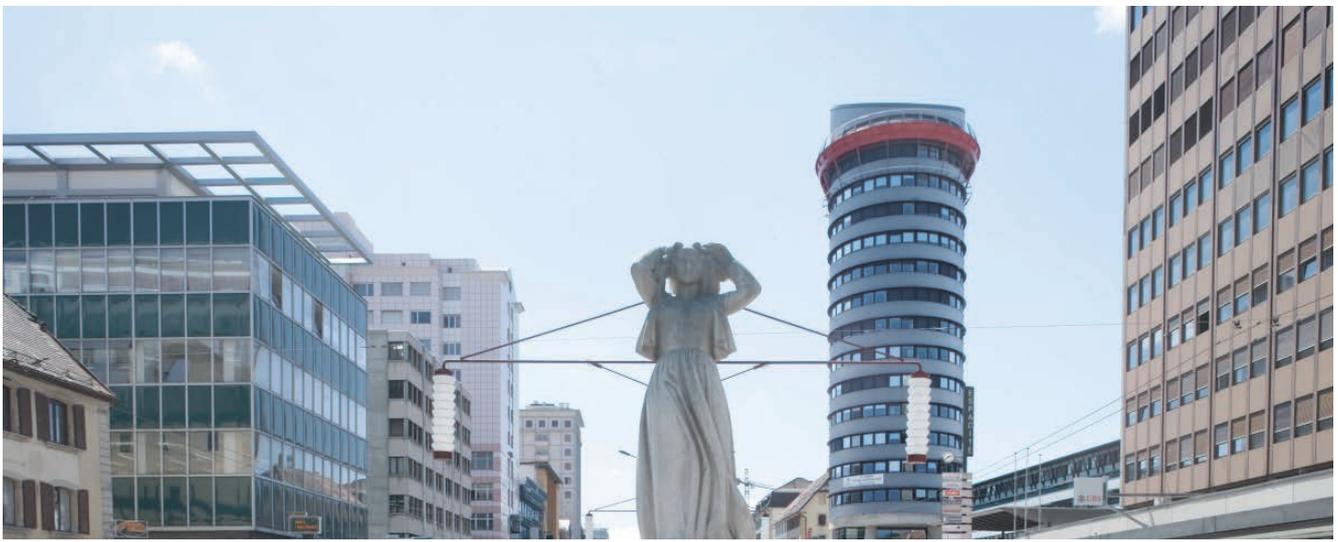
In der Mittelschule und auf Tertiärstufe dürfte eine Stärkung der MINT-Fächer (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) die Innovationsfähigkeit fördern. Diese Disziplinen sind naturgemäss innovationsnäher als Geistes- oder Sozialwissenschaften und in vielen Berufsfeldern gefragt. Generell gilt: Je stärker das Bildungsangebot auf die Bedürfnisse der regionalen Wirtschaft ausgerichtet ist, desto grösser sind die Synergien zwischen einem Bildungs- und Wirtschaftsstandort. An den meisten kantonalen Universitäten machen MINT-Studierende jedoch weniger als 15 Prozent aller Disziplinen aus. Dies ist mit ein Grund, dass die Kantone Freiburg, Luzern, Neuenburg und St. Gallen, wo die lokale Wirtschaft einen

Grosser Handlungsspielraum bei den Kantonen

Ausgewählte Bildungsausgaben 2013, in Milliarden Franken



Quellen: EFV, UBS



Avenue Leopold-Robert, La Chaux-de-Fonds (NE), Keystone/Martin Ruetschi

hohen Bedarf an technischen Fachkräften hat, trotz hoher Bildungsausgaben an einem Brain Drain leiden. Eine **Förderung der höheren Berufsbildung** und **berufsbegleitende Hochschulen** können der Abwanderung von qualifizierten Arbeitskräften entgegenwirken, da diese an ansässige Firmen und die Region gebunden werden.

Schliesslich sollte die Umsetzung von Hochschulforschungsergebnissen in marktfähige Produkte und Dienstleistungen unterstützt werden. Mögliche Massnahmen sind der **Einbezug betriebswirtschaftlicher Kompetenzen in die Studiengänge**, die **Förderung praxisbezogener Forschungsprojekte** in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft und die vermehrte Akzeptanz **privat finanzierter Lehrstühle**.

Tiefe Steuern schaffen Forschungsanreize

Tiefe Gewinn- und Kapitalsteuern erhöhen den finanziellen Spielraum aller Unternehmen. Forschung und Entwicklung (F&E) kann aber auch gezielt steuerlich begünstigt werden. Zwei solche Massnahmen stehen im Rahmen der Unternehmenssteuerreform III zur Debatte:

In **Patentboxen** werden Erträge aus Immaterialgüterrechten wie Patenten deutlich tiefer besteuert. Viele EU-Staaten kennen eine solche Vergünstigung – in der Schweiz nur der Kanton Nidwalden. Patentboxen sollen die steuerliche

Attraktivität für forschungsintensive Multinationals auch nach der Abschaffung der kantonalen Steuerprivilegien erhalten. Dies ist wichtig für den Innovationsstandort Schweiz, denn die betroffenen Konzerne generieren rund die Hälfte der hiesigen F&E-Ausgaben.

Mit **Abzügen für F&E-Aufwendungen** können Investitionen gefördert werden, für die kein Patentschutz möglich ist. Bereits heute sind F&E-Aufwendungen vollumfänglich steuerlich absetzbar, doch ein Abzug von mehr als 100 Prozent würde die Forschungsanreize weiter erhöhen. Für Startups und KMU könnte bei tieferen Investitionen (beispielsweise bis 10 Millionen Franken) ein noch höherer Abzug gewährt werden. Die Kantone können bei der Ausgestaltung die Begebenheiten der lokalen Wirtschaft berücksichtigen und so Mitnahmeeffekte¹ reduzieren.

Schliesslich kann eine **reduzierte Vermögenssteuer für Startup-Gründer**, wie sie einige Kantone bereits kennen, die Standortattraktivität steigern. Wertet ein Startup nach einer erfolgreichen Finanzierungsrunde deutlich auf, so fallen hohe Vermögenssteuern für die Gründer an. Da jedoch das Unternehmen in dieser Phase häufig noch keinen Ertrag abwirft, muss die anfallende Steuer mit Krediten oder Anteilsveräusserungen finanziert werden, was zum Wegzug von erfolgreichen Startups führen kann.

¹ Von Mitnahmeeffekten im Rahmen der Innovationsförderung spricht man, wenn Unternehmen zwar von Fördermassnahmen (Steuerergünstigungen oder Finanzhilfen) profitieren, aber ihre Innovationstätigkeit dadurch nicht erhöhen.

Die acht Säulen der Wettbewerbsfähigkeit

Der Kantonale Wettbewerbsindikator (KWI) ist eine verdichtete Analyse von mehr als 50 Einzelindikatoren, die Aufschluss über die Wettbewerbsfähigkeit der Kantone geben. Diese Indikatoren werden in acht Wettbewerbssäulen zusammengefasst: Wirtschaftsstruktur, Innovation, Humankapital, Arbeitsmarkt, Erreichbarkeit, Einzugsgebiet, Kostenumfeld und Staatsfinanzen. Für jede Wettbewerbssäule erhalten die Kantone eine relative Bewertung zwischen 0 und 100 Punkten. Diese achtdimensionale Betrachtung ermöglicht eine detaillierte Analyse der relativen Stärken und Schwächen einer kantonalen Volkswirtschaft und dient als Werkzeug für regional-strategische Entscheide.

Wirtschaftsstruktur

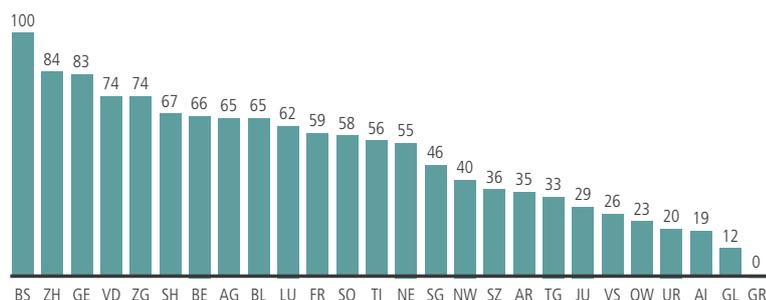
Die künftige Wachstumsdynamik eines Kantons hängt von seiner Wirtschaftsstruktur ab. Als wichtigster Indikator dient dabei die Wettbewerbs- und Marktpositionierung der verschiedenen Branchen, basierend auf den Einschätzungen des Schweizer Sektoren-Research vom UBS Chief Investment Office. Zudem fliesst auch der Aussenhandel in den Kantonsvergleich ein; berücksichtigt wird dabei das Wachstumspotenzial anhand der Exportintensität (Anteil des Exports an der Wirtschaftsleistung) und der Wachstumsaussichten der Haupthandelspartner. Die Wirtschaftsstruktur kann aber auch Risiken bergen. Ist das Wachstumspotenzial nur durch wenige Industriezweige getrieben, so besteht ein Klumpenrisiko. Breit abgestützte, diversifizierte kantonale Volkswirtschaften hingegen können einen Rückgang in einer Branche oder auch eine Krise in einer Exportdestination besser auffangen.

Innovation

Der unternehmerische Fortschritt und der Erhalt wirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit beruhen auf Innovation, der Fähigkeit Neues zu schaffen und zu vermarkten. Branchencluster (hohe regionale Konzentrationen von Beschäftigten in voneinander abhängigen Branchen) stellen ein optimales Umfeld für Innovationen dar. Die Innovationskraft eines Kantons wird zusätzlich durch die Anzahl der in Forschung und Entwicklung tätigen Personen getrieben. Die Anzahl Patentanmeldungen und die Höhe der Venture-Capital-Investitionen zeigen, ob Innovationen zu Wettbewerbsvorteilen werden. Weitere Indikatoren sind die Zahl der erfolgreichen Startups, der Unternehmensgründungen und der in diesen Unternehmen neu geschaffenen Stellen.

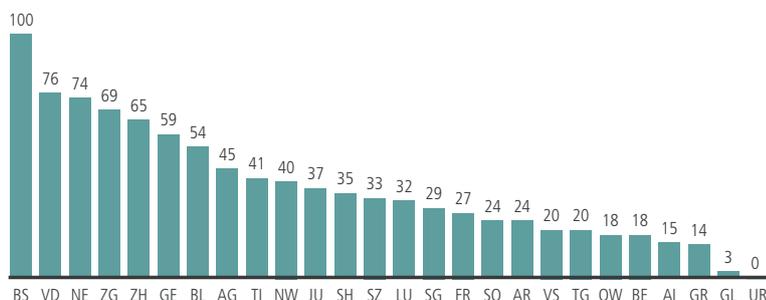
Strukturschwache Peripherie

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



Basel-Stadt am innovativsten

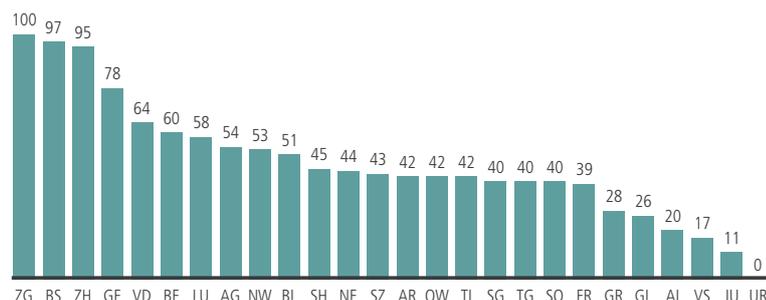
Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



Humankapital

Der Ausbildungsstand der Bevölkerung respektive das vorhandene Humankapital ist ein bedeutender Treiber des Wirtschaftswachstums. Eine besser ausgebildete Bevölkerung generiert in der Regel eine höhere Wertschöpfung und die lokale Verfügbarkeit von hochqualifizierten Arbeitskräften macht den Kanton für Unternehmen attraktiver. Für einen interkantonalen Vergleich des Bildungsniveaus der Bevölkerung wurde der Anteil Personen mit einem Universitäts- oder Fachhochschulabschluss beziehungsweise mit einer höheren Berufsbildung bestimmt. Als zusätzlicher Indikator wurde der Brain-drain (Abwanderung von Studienabgängern in andere Kantone) berücksichtigt.

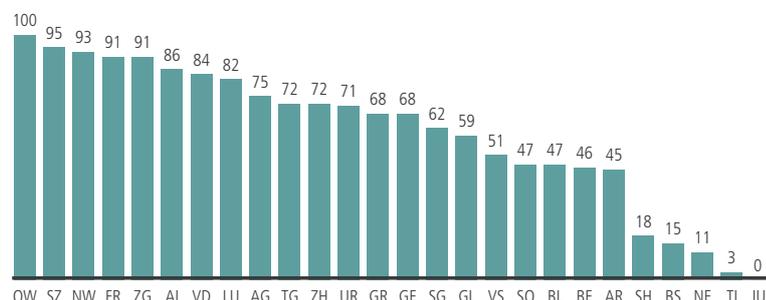
Höchstes Ausbildungsniveau in den Wirtschaftszentren
Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



Arbeitsmarkt

Je stärker die Bevölkerung am Arbeitsmarkt partizipiert, desto besser wird das wirtschaftliche Potenzial eines Kantons genutzt. Die Anteile der Pensionierten, IV-Bezüger sowie Arbeitslosen an der Gesamtbevölkerung reduzieren allerdings das Arbeitskräftepotenzial respektive die Partizipation am Arbeitsmarkt. Die Jugend- und Langzeitarbeitslosigkeit gelten als besonders nachteilig, da sie das Arbeitskräftepotenzial nachhaltig senken können. Positiv auf die kantonale Bewertung wirkt sich hingegen das erwartete Wachstum der Erwerbsbevölkerung (Kohortenzunahme der 16- bis 65-Jährigen) aus, da es den Anteil der potenziell produktiven Bevölkerung erhöht.

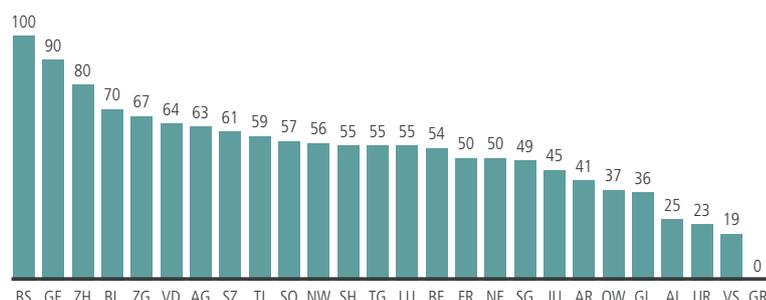
Kleine Grenzkantone mit geringer Partizipation
Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



Erreichbarkeit

Die Erreichbarkeit von wichtigen Infrastrukturen sowie Beschaffungs- und Absatzmärkten ist für das Wachstumspotenzial einer Volkswirtschaft zentral. Die Erreichbarkeit beschreibt, wie schnell Flughäfen, Universitäten oder regionale Zentren im Durchschnitt erreicht werden können. Die Berechnung basiert auf Reisezeiten mit dem öffentlichen und dem motorisierten Individualverkehr. Berücksichtigt werden alle Schweizer Universitäten, der nächstgelegene Metropolitanraum sowie das nächste regionale Zentrum gemäss Definition des Bundesamts für Statistik (BFS). In der Beurteilung der Erreichbarkeit von Luftverkehrsverbindungen werden neben den vier internationalen Flughäfen Basel, Genf, Zürich und Mailand auch regionale Flughäfen berücksichtigt.

Stadtkantone mit höchster Erreichbarkeit
Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100

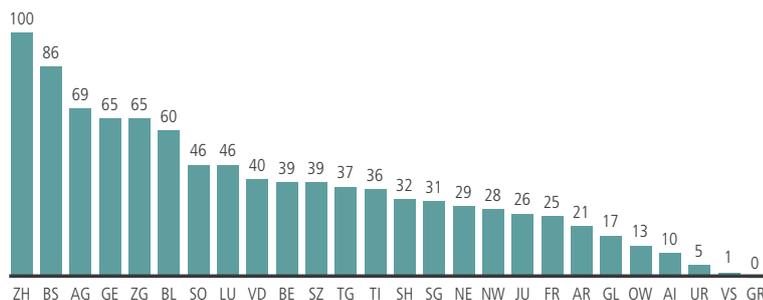


Einzugsgebiet

Das Einzugsgebiet beschreibt, wie viele Personen ein bestimmtes Gebiet in einer bestimmten Zeit erreichen können. Ein grosses Einzugsgebiet hat einen doppelten Vorteil für die Unternehmen: Einerseits erhöht sich die Verfügbarkeit von Lieferanten und potenziellen Arbeitskräften, andererseits vergrössert sich der Absatzmarkt. Die Ermittlung des Einzugsgebiets basiert auf den Reisezeiten des motorisierten Individualverkehrs und des öffentlichen Verkehrs. Zusätzlich fliesst die Zahl der Grenzgänger in die Berechnung ein, um das Arbeitnehmerpotenzial aus dem angrenzenden Ausland zu berücksichtigen.

Reduziertes Einzugsgebiet in Bergkantonen

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100

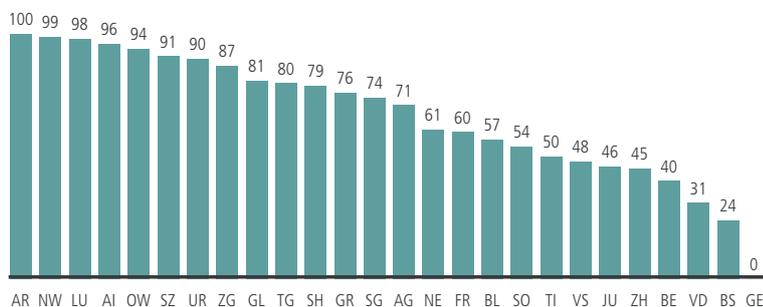


Kostenumfeld

Eine wichtige Entscheidungsgrösse bei der Standortwahl von Unternehmen ist die Höhe der ortsgebundenen Kosten. Diese sogenannten Standortkosten sind sowohl für die Neuansiedlung von Firmen als auch für den Verbleib bestehender Unternehmen ein wichtiger Faktor. Dazu zählen das Mietpreinsniveau für Geschäftsflächen, die Energiepreise sowie die Steuersätze; berücksichtigt werden neben den Gewinn- und Kapitalsteuersätzen für juristische Personen auch die Steuersätze für Hochqualifizierte.

Kosten in Genf am höchsten

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100

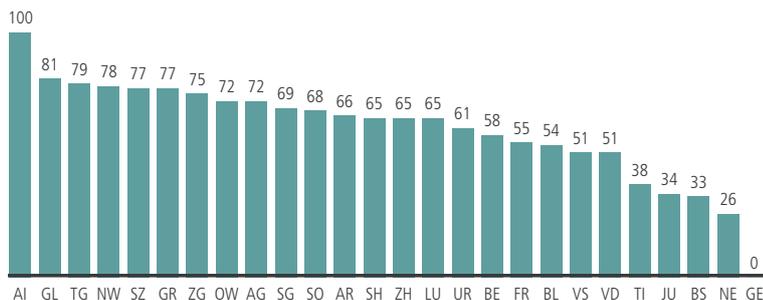


Staatsfinanzen

Solide Staatsfinanzen sind die Grundvoraussetzung einer wachstumsorientierten Finanz- und Wirtschaftspolitik. Ein nachhaltiger Umgang mit den beschränkten Finanzen äussert sich in einem schlanken Verwaltungsapparat und einem hohen Investitionsanteil. Der Spielraum eines Kantons, seine Wettbewerbsfähigkeit über finanzpolitische Massnahmen (beispielsweise via Steuersenkungen oder Infrastrukturinvestitionen) zu verbessern, verkleinert sich mit zunehmender Verschuldung. Neben verschiedenen Variablen für den Verschuldungsgrad werden auch die Neuverschuldung, die durchschnittlichen Zinskosten sowie die Deckung der öffentlich-rechtlichen Pensionskassen eines Kantons berücksichtigt.

Grösster Finanzspielraum in Appenzell Innerrhoden

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



Kantonale Wettbewerbsprofile



Hochhaus Uptown, Zug, Keystone/Gaëtan Bally

Der *Mediankanton* ist ein Referenzkanton, der aus den Medianwerten der jeweiligen Wettbewerbssäulen zusammengesetzt ist. Der Medianwert der jeweiligen Säule unterteilt die Rangliste der Kantone in eine obere und eine untere Hälfte mit je 13 Kantonen.

Für die Interpretation der kantonalen Wettbewerbsprofile gilt: Je höher der Wert für einen Kanton in einer Säule ist, desto besser ist seine relative Bewertung.

- ◆ Kantonaler Wert
- Mediankanton

Mediankanton



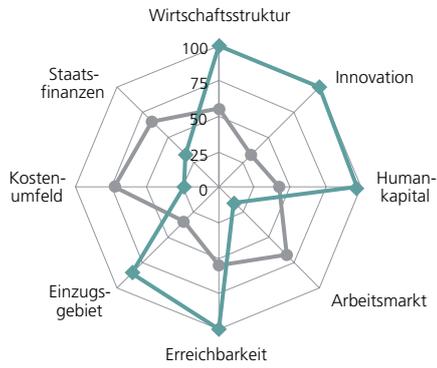
1 ZG



2 ZH



3 **BS**



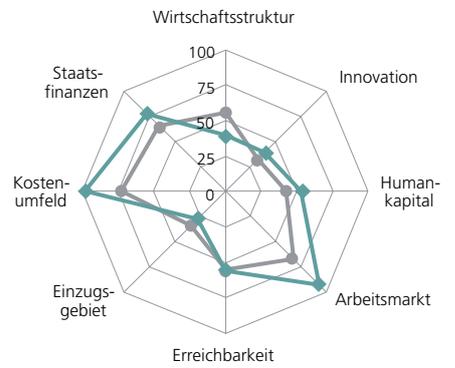
4 **AG**



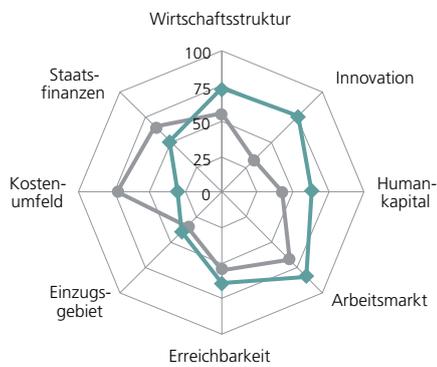
5 **LU**



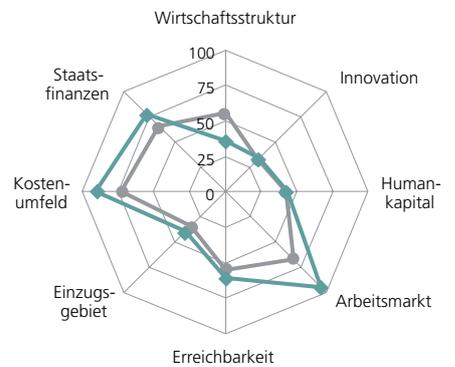
6 **NW**



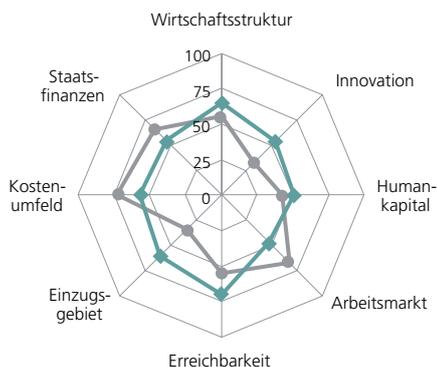
7 **VD**



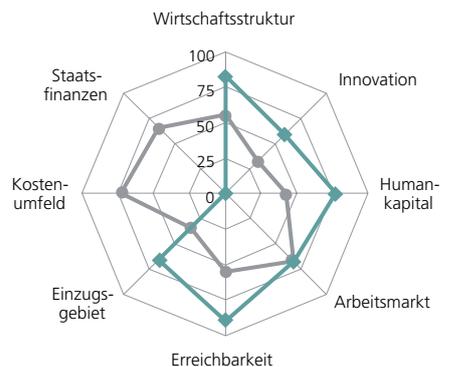
8 **SZ**



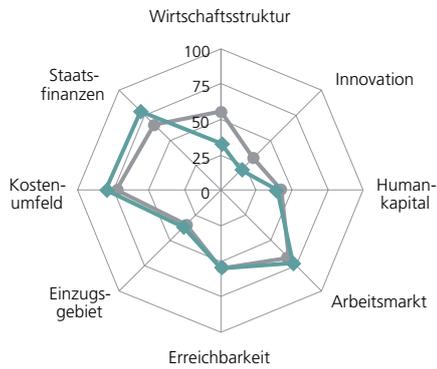
9 **BL**



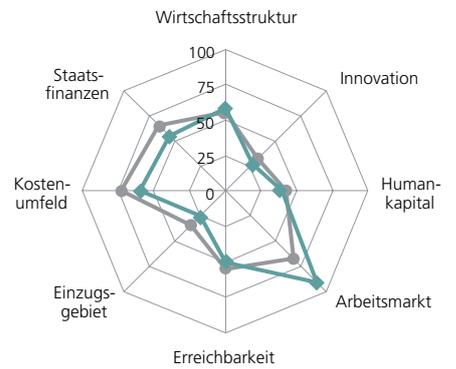
10 **GE**



11 **TG**



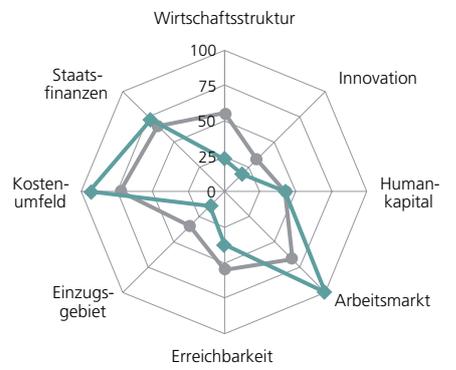
12 **FR**



13 **SG**



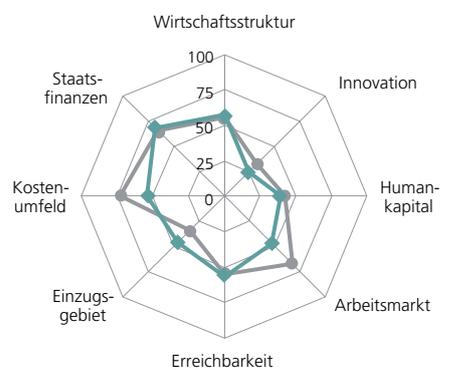
14 **OW**



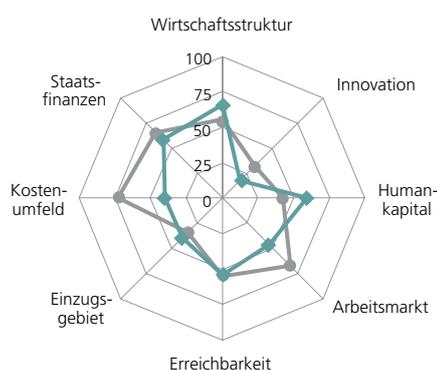
15 **SH**



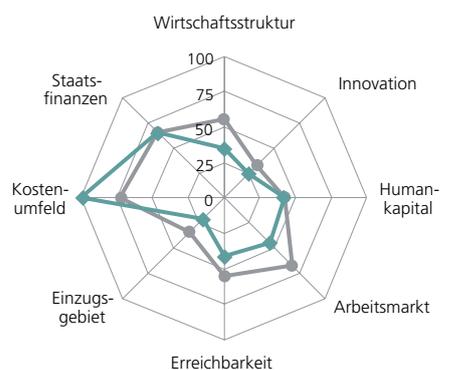
16 **SO**



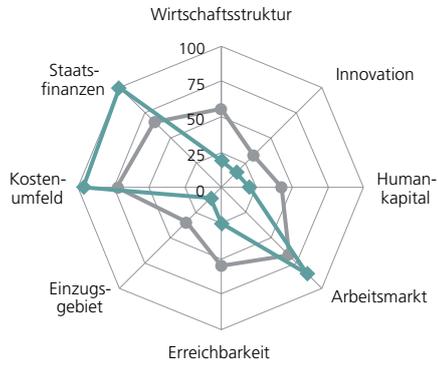
17 **BE**



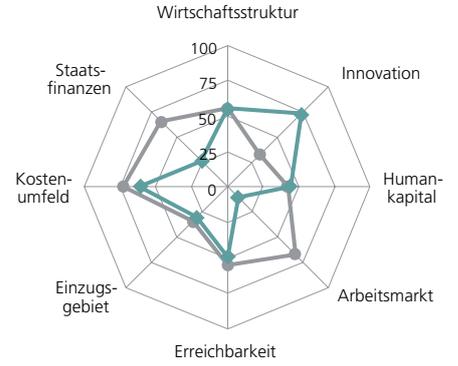
18 **AR**



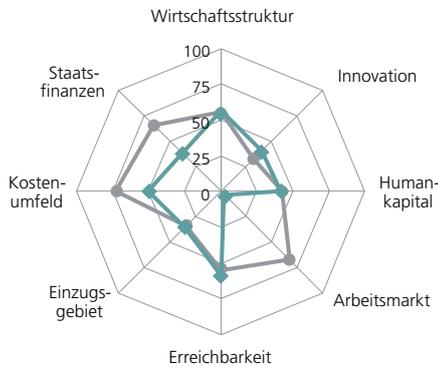
19 AI



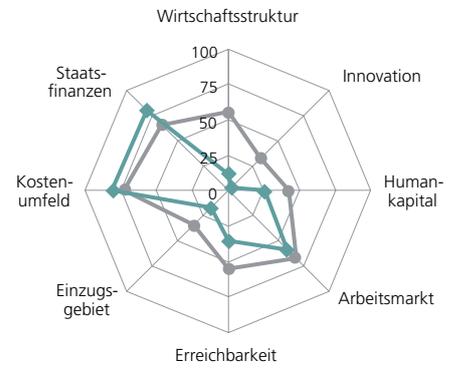
20 NE



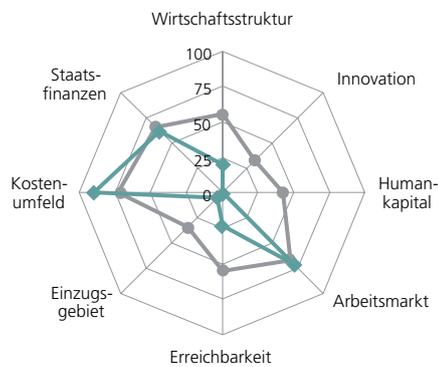
21 TI



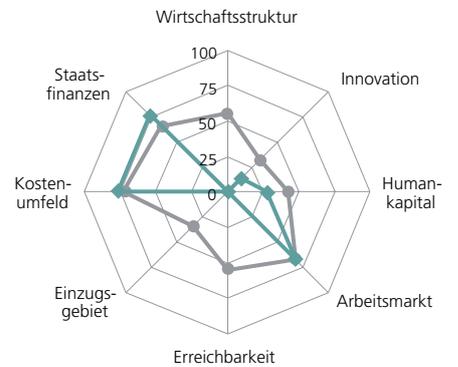
22 GL



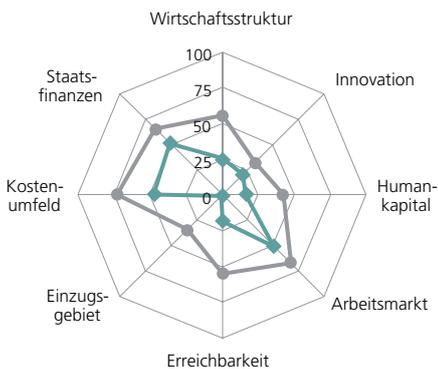
23 UR



24 GR



25 VS



26 JU



Liste der Variablen

		+/- ¹	Quellen
Wirtschaftsstruktur	Branchenpositionierung nach Marktattraktivität	+	BFS, UBS
	Branchenpositionierung nach Wettbewerbsposition	+	BFS, UBS
	Exportintensität	+	EZV, UBS
	Anteil der exportintensiven Branchen	+	BFS, UBS
	Durchschnittliches Wirtschaftswachstum der internationalen Handelspartner	+	EZV, IWF, UBS
	Durchschnittliches Wirtschaftswachstum der Herkunftsländer der Gäste, gewichtet nach Logiernächten	+	BFS, IWF, UBS
	Diversifikation der Stellen innerhalb der Wachstumsbranchen	+	BFS, UBS
	Diversifikation der Stellen innerhalb aller Branchen	+	BFS, UBS
	Exportdiversifikation nach Ländern	+	EZV, UBS
	Logiernächtediversifikation nach Ländern	+	BFS, UBS
Innovation	Anteil der VZÄ ² in Branchencluster	+	BFS, UBS
	Anteil der VZÄ ² in Forschung und Entwicklung	+	BFS, UBS
	Patentanmeldungen pro Einwohner und VZÄ ²	+	OECD, BFS, UBS
	Venture-Capital-Investitionen pro VZÄ ²	+	SECA, Universität Basel, UBS
	Anzahl Startups pro Einwohner und VZÄ ²	+	Startup.ch, UBS
	Neugründungen im Vergleich zum Unternehmensbestand	+	BFS, UBS
	Stellen in neu gegründeten Unternehmen im Vergleich zur Gesamtbeschäftigung	+	BFS, UBS
Anteil Neueintragungen im Handelsregister	+	BFS, Dun & Bradstreet, UBS	
Human-kapital	Bevölkerungsanteil mit sekundärer Ausbildung	+	BFS, UBS
	Bevölkerungsanteil mit tertiärer Ausbildung	+	BFS, UBS
	Absorptionsrate von Studienabgängern 1 Jahr nach Abschluss	+	BFS, UBS
	Absorptionsrate von Studienabgängern 5 Jahre nach Abschluss	+	BFS, UBS
Arbeitsmarkt	Arbeitslosenquote	-	SECO, UBS
	Anteil der Langzeitarbeitslosen an allen Arbeitslosen	-	SECO, UBS
	Jugendarbeitslosenquote im Vergleich zur Arbeitslosenquote	-	SECO, UBS
	Anteil der IV-Rentner an der Gesamtbevölkerung	-	BFS, UBS
	Anteil der über 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung	-	BFS, UBS
	Kohortenpotenzial der 16- bis 65-Jährigen bis 2020	+	BFS, UBS
Kohortenpotenzial der 16- bis 65-Jährigen bis 2025	+	BFS, UBS	
Erreich-barkeit	Reisezeit zum nächsten internationalen Flughafen mit dem Individualverkehr	-	TranSol, BAZL, UBS
	Reisezeit zum nächsten regionalen Flughafen mit dem Individualverkehr	-	TranSol, BAZL, UBS
	Reisezeit zum nächsten Metropolraum mit dem Individual- und dem öffentlichen Verkehr	-	TranSol, BFS, UBS
	Reisezeit zum regionalen Zentrum mit dem Individual- und dem öffentlichen Verkehr	-	TranSol, BFS, UBS
	Reisezeit zur nächsten Universität mit dem Individualverkehr	-	TranSol, BFS, UBS
Einzugs-gebiet	Einzugsgebiet (Personen) mit dem Individualverkehr mit/ohne Belastung	+	TranSol, BFS, UBS
	Einzugsgebiet (Personen) mit dem öffentlichen Verkehr	+	TranSol, BFS, UBS
	Einzugsgebiet (Personen) aus dem Ausland mit dem Individualverkehr mit/ohne Belastung	+	TranSol, ausl. Statistikämter, UBS
	Grenzgängeranteil	+	BFS, UBS
Kosten-umfeld	Gewinnsteuerbelastung für juristische Personen	-	Hinny, kantonale Steuerämter, UBS
	Kapitalsteuerbelastung für juristische Personen	-	Hinny, kantonale Steuerämter, UBS
	Einkommensteuerbelastung für Hochqualifizierte	-	Hinny, kantonale Steuerämter, UBS
	Büromietpreise	-	Wüest & Partner, UBS
	Energiepreise	-	ElCom, UBS
Staatsfinanzen	Durchschnittlicher Schuldzinssatz	-	EFV, UBS
	Nettozinsbelastung	-	EFV, UBS
	Bruttoverschuldung pro Einwohner (Kantons- und Gemeindeschulden)	-	EFV, BFS, UBS
	Bruttoverschuldungsquote (Kantons- und Gemeindeschulden)	-	EFV, BFS, UBS
	Nettoverschuldung pro Einwohner (Kantons- und Gemeindeschulden)	-	EFV, BFS, UBS
	Nettoverschuldungsquote (Kantons- und Gemeindeschulden)	-	EFV, BFS, UBS
	Zusätzliche Nettoverpflichtungen	-	IDHEAP, UBS
	Unterdeckung der öffentlich-rechtlichen Pensionskassen	-	Diverse Pensionskassen, BFS, UBS
	Investitionsanstrengung	+	IDHEAP, EFV, UBS
	Nettoinvestitionen pro Einwohner und VZÄ ²	+	BFS, EFV, UBS
Verwaltungsaufwand pro Einwohner und VZÄ ²	-	EFV, UBS	
Angestellte in der öffentlichen Verwaltung (Kanton, Bezirk und Gemeinden) pro Einwohner und VZÄ ²	-	BFS, UBS	

¹ «+» = positiver Einfluss auf den KWI-Wert; «-» = negativer Einfluss auf den KWI-Wert

² VZÄ = Vollzeitäquivalente Stellen

Die Anlagebeurteilungen des Chief Investment Office WM von UBS werden durch Wealth Management und Retail & Corporate oder Wealth Management Americas, Unternehmensbereiche von UBS AG (in der Schweiz durch die FINMA beaufsichtigt), eine Tochtergesellschaft oder ein verbundenes Unternehmen («UBS») produziert und veröffentlicht. In gewissen Ländern wird UBS AG als UBS SA bezeichnet. Dieses Material dient ausschließlich zur Ihrer Information und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Offenstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Einige Dienstleistungen und Produkte unterliegen gesetzlichen Beschränkungen und können deshalb nicht unbeschränkt weltweit angeboten und / oder von allen Investoren erworben werden. Alle in diesem Material enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus als zuverlässig und glaubwürdig eingestuft Quellen, trotzdem lehnen wir jede vertragliche oder stillschweigende Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab (ausgenommen sind Offenlegungen, die sich auf UBS beziehen). Alle Informationen und Meinungen sowie angegebenen Preise sind nur zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation aktuell und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Die in den Performance-Grafiken und Tabellen angegebenen Marktpreise entsprechen den Schlusskursen an der jeweiligen Hauptbörse. Der Inhalt basiert auf zahlreichen Annahmen. Unterschiedliche Annahmen könnten zu materiell unterschiedlichen Ergebnissen führen. Hierin geäußerte Meinungen können von den Meinungen anderer Geschäftsbereiche von UBS abweichen oder diesen widersprechen, da sie auf der Anwendung unterschiedlicher Annahmen und / oder Kriterien basieren. UBS und ihre Direktoren oder Mitarbeiter könnten berechtigt sein, jederzeit Long- oder Short-Positionen in hierin erwähnten Anlageinstrumenten zu halten, in ihrer Eigenschaft als Auftraggeber oder Mandatsträger Transaktionen mit relevanten Anlageinstrumenten auszuführen oder für den Emittenten beziehungsweise eine mit diesem Emittenten wirtschaftlich oder finanziell verbundene Gesellschaft bzw. das Anlageinstrument selbst andere Dienstleistungen zu erbringen. Zudem könnten Mitglieder der Konzernleitung bei der Emittentin oder einer mit ihr verbundenen Gesellschaft als Verwaltungsräte tätig sein. Die von UBS und ihren Mitarbeitern getroffenen Anlageentscheidungen (einschliesslich der Entscheidung, Wertpapiere zu kaufen, verkaufen oder zu halten) könnten von den in den Research-Publikationen von UBS geäußerten Meinungen abweichen oder ihnen widersprechen. Bei Illiquidität des Wertpapiermarkts kann es vorkommen, dass sich gewisse Anlageprodukte nicht sofort realisieren lassen. Aus diesem Grund ist es manchmal schwierig, den Wert Ihrer Anlage und die Risiken, denen Sie ausgesetzt sind, zu quantifizieren. UBS setzt Informationsbarrieren ein, um den Informationsfluss aus einem oder mehreren Bereichen innerhalb von UBS in andere Bereiche, Einheiten, Divisionen oder verbundene Unternehmen von UBS zu steuern. Der Termin- und Optionhandel ist mit Risiken behaftet. Die Wertentwicklung einer Anlage in der Vergangenheit stellt keine Gewähr für künftige Ergebnisse dar. Weitere Informationen sind auf Anfrage erhältlich. Manche Anlagen können plötzlichen und erheblichen Wertverlusten unterworfen sein. Bei einer Liquidation Ihrer Anlagewerte kann es vorkommen, dass Sie weniger zurückerhalten als Sie investiert haben, oder dass man Sie zu einer Zusatzzahlung verpflichtet. Wechselkursschwankungen können sich negativ auf den Preis, Wert oder den Ertrag einer Anlage auswirken. Der / die Analyst(en), der / die diesen Bericht erstellt hat / haben, können zum Zweck der Sammlung, Zusammenfassung und Interpretation von Marktinformationen mit Mitarbeitern des Trading Desk und des Vertriebs sowie anderen Gruppen interagieren. Die steuerliche Behandlung hängt von der individuellen Situation ab und kann sich in Zukunft ändern. UBS erbringt keine Rechts- oder Steuerberatung und macht keinerlei Zusage im Hinblick auf die steuerliche Behandlung von Vermögenswerten oder deren Anlagerenditen – weder im Allgemeinen noch in Bezug auf die Verhältnisse und Bedürfnisse eines spezifischen Kunden. Wir können nicht auf die persönlichen Anlageziele, finanziellen Situationen und Bedürfnisse unserer einzelnen Kunden eingehen und empfehlen Ihnen deshalb, vor jeder Investition Ihren Finanz- und / oder Steuerberater bezüglich möglicher – einschliesslich steuertechnischer – Auswirkungen zu konsultieren. Dieses Material darf ohne vorherige Einwilligung von UBS nicht reproduziert werden. UBS untersagt ausdrücklich jegliche Verteilung und Weitergabe dieses Materials an Dritte. UBS übernimmt keinerlei Haftung für Ansprüche oder Klagen von Dritten, die aus dem Gebrauch oder der Verteilung dieses Materials resultieren. Die Verteilung dieser Publikation darf nur im Rahmen der dafür geltenden Gesetzgebung stattfinden. Die Konjunkturprognosen des Chief Investment Office (CIO) wurden in Zusammenarbeit von CIO-Ökonomen mit Ökonomen von UBS Investment Research erstellt. Die Prognosen und Einschätzungen sind lediglich zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation aktuell und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Informationen darüber, wie das UBS CIO WM Konflikte regelt und die Unabhängigkeit seiner Anlagebeurteilungen, des Publikationsangebots, des Research sowie der Ratingmethoden aufrechterhält, finden Sie unter www.ubs.com/research. Weitere Informationen über die jeweiligen Autoren dieser und anderer CIO-Publikationen, auf die in diesem Bericht verwiesen wird, sowie Kopien von vergangenen Berichten zu diesem Thema können Sie bei Ihrem Kundenberater bestellen.

Externe Vermögensverwalter und Finanzberater: Für den Fall, dass dieses Research oder die Publikation an einen externen Vermögensverwalter oder Finanzberater ausgegeben wird, untersagt UBS dem externen Vermögensverwalter oder Finanzberater ausdrücklich, diese an ihre Kunden und / oder Dritte weiterzugeben beziehungsweise zur Verfügung zu stellen. **Australien:** 1) **Kunden von UBS Wealth Management Australia Ltd:** Diese Mitteilung wird von UBS Wealth Management Australia Ltd. ABN 50 005 311 937 (Inhaberin der australischen «Financial Services Licence» Nr. 231127) ausgestellt. Der Inhalt dieses Dokuments ist allgemeiner Art und stellt keine persönliche Beratung zu Finanzprodukten dar. Die Publikation berücksichtigt weder die Ziele noch die finanzielle Situation oder Bedürfnisse einer bestimmten Person. Vor jeglichen Anlageentscheidungen sollte ein Empfänger Beratung von einem unabhängigen Finanzberater einholen und alle relevanten Angebotsunterlagen oder Offenlegungsdokumente prüfen. 2) **Kunden von UBS AG:** Diese Mitteilung wird durch UBS AG ABN 47 088 129 613 (Inhaberin der australischen «Financial Services Licence» Nr. 231087) ausgestellt. Diese Publikation wird durch UBS AG ausgestellt und verteilt, auch wenn in vorliegendem Dokument eine gegenteilige Bestimmung enthalten ist. Die Publikation ist einzig zur Verwendung durch «Firmenkunden» gemäss der Definition in Section 761G («Wholesale Clients») des Corporations Act 2001 (Cth) («Corporations Act») bestimmt. Unter keinen Umständen darf die Publikation von UBS AG einem «Privatkunden» gemäss der Definition in Section 761G des Corporations Act zur Verfügung gestellt werden. Die Research-Services von UBS AG stehen einzig «Firmenkunden» zur Verfügung. Die Publikation enthält nur allgemeine Informationen und berücksichtigt weder die persönlichen Anlageziele noch die finanzielle oder steuerliche Situation oder besonderen Bedürfnisse einer bestimmten Person. **Bahamas:** Diese Publikation wird an Privatkunden von UBS (Bahamas) Ltd verteilt und darf nicht an Personen verteilt werden, die laut «Bahamas Exchange Control Regulations» als Bürger oder Einwohner der Bahamas gelten. **Bahrain:** UBS ist eine Schweizer Bank, die nicht in Bahrain von der Zentralbank von Bahrain zugelassen ist oder von ihr überwacht oder reguliert wird und die keine Bankgeschäfte oder Kapitalanlagegeschäfte in Bahrain unternimmt. Deshalb haben die Kunden keinen Schutz nach den örtlichen Rechtsvorschriften zum Bankrecht und zum Recht der Kapitalanlagendienstleistungen. **Brasilien:** Erstellt durch UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda, eine Einheit, die durch die Comissão de Valores Mobiliários («CVM») beaufsichtigt wird. **Deutschland:** Herausgeberin im Sinne des deutschen Rechts ist UBS Deutschland AG, Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Frankfurt am Main. UBS Deutschland AG ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht lizenziert und wird durch diese beaufsichtigt. **Dubai:** Der Vertrieb von Research erfolgt durch UBS AG Dubai Branch innerhalb DIFC ausschliesslich an professionelle Kunden und darf nicht innerhalb der Vereinigten Arabischen Emirate weitergegeben werden. **Frankreich:** Diese Publikation wird an Privatkunden und «Prospects» von UBS (France) SA, einer französischen «Kartellgesellschaft» mit einem Aktienkapital von EUR 125 726 944 vertrieben. Ihr Domizil ist an der 69, boulevard Haussmann, F-75008 Paris, R.C.S. Paris B 421 255 670. UBS (France) SA ist als Finanzdienstleister entsprechend den Bestimmungen des französischen «Code Monétaire et Financier» ordnungsgemäss zugelassen und ist eine unter der Aufsicht der französischen Bank- und Finanzaufsichtsbehörden sowie der «Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution» stehende Bank. **Hongkong:** Diese Publikation wird durch die Niederlassung von UBS AG in Hongkong, einem nach der «Hong Kong Banking Ordinance» lizenzierten und gemäss den Bestimmungen der «Securities and Futures Ordinance» registrierten Finanzinstitut, an Kunden der Niederlassung von UBS AG in Hongkong verteilt. **Indien:** Verteilt durch UBS Securities India Private Ltd. 2 / F, 2 North Avenue, Maker Maxity, Bandra Kurla Complex, Bandra (East), Mumbai (India) 400051. Telefon: +912261556000. SEBI-Registrierungsnummern: NSE (Kapitalmarktsegment): INB230951431, NSE (F&O-Segment): INF230951431, BSE (Kapitalmarktsegment): INB010951437. **Indonesien:** Dieses Research- oder Publikationsmaterial ist nicht zum Zwecke eines öffentlichen Zeichnungsangebots gemäss indonesischem Kapitalmarktrecht und dessen Umsetzungsbestimmungen ausgelegt und erstellt. Die hierin erwähnten Wertpapiere sind und werden nicht gemäss indonesischem Kapitalmarktrecht und dessen Bestimmungen eingetragen. **Israel:** UBS Switzerland AG ist als ausländischer Händler eingetragen, der mit UBS Wealth Management Israel Ltd, einer 100%igen Tochtergesellschaft von UBS, zusammenarbeitet. UBS Wealth Management Israel Ltd ist zugelassener Portfolio Manager, der auch Investment Marketing betreibt und unter der Aufsicht der «Israel Securities Authority» steht. Diese Publikation kann keine auf Ihre persönlichen Bedürfnisse zugeschnittene Anlageberatung und / oder Marketingangaben zu Finanzanlagen durch entsprechend lizenzierte Anbieter ersetzen. **Italien:** Dieses Dokument wird an Kunden der UBS (Italia) S.p.A., via del vecchio politecnico 4 – Mailand, eine ordnungsgemäss von der «Banca d'Italia» als Finanzdienstleister zugelassene und unter der Aufsicht von «Consob» und der «Banca d'Italia» stehende italienische Bank, verteilt. **Jersey:** UBS AG, Niederlassung Jersey, wird reguliert und autorisiert durch die Jersey «Financial Services Commission» zur Durchführung von Bankgeschäften, Anlagefonds und Investmentgeschäften. **Kanada:** In Kanada wird diese Publikation von UBS Investment Management Canada Inc. an Kunden von UBS Wealth Management Canada verteilt. **Luxemburg:** Diese Publikation stellt kein öffentliches Angebot nach luxemburgischem Recht dar, kann jedoch Kunden der UBS (Luxembourg) S.A., 33A avenue J.F. Kennedy, L-1855 Luxembourg, R.C.S. Luxembourg B 11142, einer lizenzierten Bank unter der gemeinsamen Aufsicht der Europäischen Zentralbank und der «Commission de Surveillance du Secteur Financier» (CSSF), der denen diese Publikation nicht zur Genehmigung vorgelegt wurde, zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt werden. **Mexiko:** Dieses Dokument wurde verteilt von UBS Asesores México, S.A. de C.V., einem Unternehmen, das weder der UBS Grupo Financiero S.A. de C.V. noch einer anderen mexikanischen Finanzgruppe angehört. Die Verbindlichkeiten dieses Unternehmens werden nicht von Dritten garantiert. UBS Asesores México, S.A. de C.V., sichert keine Rendite zu. **Neuseeland:** Diese Mitteilung wird von UBS Wealth Management Australia Ltd an Kunden von UBS Wealth Management Australia Limited ABN 50 005 311 937 (Inhaberin der australischen «Financial Services Licence» Nr. 231127), Chifley Tower, 2 Chifley Square, Sydney, New South Wales, NSW 2000, verteilt. Sie erhalten diese UBS-Publikation, weil Sie gemäss Ihren Angaben gegenüber UBS als «Wholesale-Anleger und / oder zugelassener Anleger (=zertifizierter Kunde) in Neuseeland zertifiziert sind. Diese Publikation oder dieses Material ist nicht für Kunden bestimmt, die keine zertifizierten Kunden (=nicht zertifizierte Kunden) sind. Falls Sie kein zertifizierter Kunde sind, sollten Sie keine Entscheidung auf Basis dieser Publikation oder dieses Materials treffen. Falls Sie trotz dieser Warnung Entscheidungen auf Grundlage dieser Publikation oder dieses Materials treffen, anerkennen Sie hiermit, (i) dass Sie sich möglicherweise nicht auf den Inhalt dieser Publikation oder dieses Materials verlassen können und dass die Empfehlungen oder Meinungen in dieser Publikation oder diesem Material nicht für Sie bestimmt sind, und (ii) dass Sie, soweit das Gesetz dies zulässt, (a) UBS und deren Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen (und deren Direktoren, Führungskräfte, Agenten und Berater [einzeln eine «relevante Person»]) schadlos halten für Verluste, Schäden, Verbindlichkeiten oder Forderungen, die in Zusammenhang mit dem unberechtigten Vertrauen auf diese Publikation oder dieses Material entstanden sind oder die Sie deshalb möglicherweise erleiden und (b) auf die Durchsetzung von Rechten oder auf Rechtsmittel gegenüber der relevanten Person für (oder in Bezug auf) Verluste, Schäden, Verbindlichkeiten oder Forderungen, die in Zusammenhang mit dem unberechtigten Vertrauen auf diese Publikation oder dieses Material entstanden sind oder die Sie deshalb möglicherweise erleiden, verzichten. **Niederlande:** Diese Publikation stellt kein öffentliches Kaufangebot oder eine vergleichbare Anwerbung nach niederländischem Recht dar, kann jedoch zu Informationszwecken Kunden der UBS Bank (Netherlands) B.V. zur Verfügung gestellt werden. UBS Bank (Netherlands) B.V. ist eine lizenzierte Bank unter Aufsicht der niederländischen Nationalbank «De Nederlandsche Bank» (DNB) und der niederländischen Finanzmarktaufsicht «Autoriteit Financiële Markten» (AFM), der diese Publikation nicht zur Genehmigung vorgelegt wurde. **Saudi-Arabien:** Diese Publikation wurde von UBS Saudi Arabia (eine Tochtergesellschaft der UBS AG) genehmigt, einer geschlossenen saudiarabischen Aktiengesellschaft nach dem Recht des Königreichs Saudi-Arabien mit der Handelsregistrierungsnummer 1010257812, die ihren angemeldeten Geschäftssitz in Tatweer Towers, P.O. Box 75724, Riyadh 11588, Königreich Saudi-Arabien hat. UBS Saudi Arabia ist von der «Capital Market Authority of Saudi Arabia» zugelassen und reguliert. **Singapur:** Bitte kontaktieren Sie die Niederlassung von UBS AG Singapur, einem «exempt financial adviser» gemäss dem «Singapore Financial Advisers Act» (Cap. 110) und eine nach dem «Singapore Banking Act» (Cap. 19) durch die «Monetary Authority of Singapore» zugelassene Handelsbank, für alle Fragen, welche sich durch oder in Verbindung mit der Finanzanalyse oder dem Bericht ergeben. **Spanien:** Diese Publikation wird durch die UBS Bank, S.A., eine bei der «Banco de España» registrierte Bank, an Kunden der UBS Bank, S.A., verteilt. **Taiwan:** Dieses Material wird in Einklang mit den Gesetzen Taiwans oder mit dem Einverständnis der Kunden oder auf deren Wunsch zugestellt. **UK:** Genehmigt von UBS AG, in der Schweiz beaufsichtigt und autorisiert von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht. In Grossbritannien ist UBS AG autorisiert durch die «Prudential Regulation Authority» und unterliegt der Regulierung durch die «Financial Conduct Authority» und der beschränkten Regulierung durch die «Prudential Regulation Authority». Einzelheiten zum Umfang unserer Regulierung durch die «Prudential Regulation Authority» sind auf Anfrage erhältlich. Mitglied der «London Stock Exchange». Diese Publikation wird an Privatkunden von UBS London in Grossbritannien verteilt. Produkte und Dienstleistungen, die ausserhalb Grossbritanniens angeboten werden, werden nicht von den britischen Regulierungen oder dem «Compensation Scheme» der «Financial Services Authority» erfasst. **USA:** Diese Publikation darf weder in den USA noch an «US persons» noch durch in den USA ansässige Mitarbeiter von UBS verteilt werden. UBS Securities LLC ist ein Tochterunternehmen von UBS AG und ein verbundenes Unternehmen von UBS Financial Services Inc., UBS Financial Services Inc. ist ein Tochterunternehmen von UBS AG. **Vereinigte Arabische Emirate:** Dieses Research-Publikation stellt in keiner Weise ein Angebot, einen Verkauf oder eine Lieferung von Aktien oder anderen Wertpapieren gemäss den Gesetzen der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) dar. Der Inhalt dieser Publikation wurde und wird nicht durch irgendeine Behörde der Vereinigten Arabischen Emirate einschliesslich der VAE-Zentralbank und der «Dubai Financial Services Authority», der «Emirates Securities and Commodities Authority», des «Dubai Financial Market», des «Abu Dhabi Securities Market» oder einer anderen Börse in den VAE genehmigt.

Stand 02/2016

© UBS 2016. Das Schlüsselymbol und UBS gehören zu den eingetragenen bzw. nicht eingetragenen Markenzeichen von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

