

«Bitte glauben Sie das nicht»

Die Nellen & Partner AG lud zum «Gipfeltreffen» auf den Gupf. 60 Führungspersönlichkeiten trafen dabei auf fünf Referenten. Darunter auch der ehemalige Chefökonom der UBS, Klaus Wellershoff. Er steht Zukunftsprognosen kritisch gegenüber.

Text: Marcel Baumgartner **Bild:** Tiziana Secchi

Der Name ist Programm, wenn das St.Galler Personalberatungsunternehmen Nellen & Partner im Zwei-Jahres-Rhythmus zum «Gipfeltreffen» einlädt. Nicht nur das Gasthaus zum Gupf in Rehetobel bietet als Location auf 1083 Meter über Meer mit Blick auf den Bodensee und das benachbarte Deutschland die perfekte Umgebung, auch die rund 60 Gäste – alles führende Köpfe aus Wirtschaft, Politik und Bildung – kennen sich in ihren jeweiligen Bereichen mit der Position an der Spitze bestens aus. Viele von

Hinter dem Verhalten der Käufer steckt als Antrieb ein «unheimlich festes Vertrauen in Prognosen».

ihnen hätten den ganztägigen Event durchaus ebenso als Referent statt als Gast begehen können – Dölf Früh von der FC St.Gallen AG etwa, Hermann Hess von der Hess Management AG oder Ernst Buob von bratschi wiederkehr & buob, um nur drei Beispiele zu nennen.

Unterschiedliche Sichtweisen

Alleine aufs Zuhören sollten sich die Teilnehmer denn aber auch gar nicht beschränken. Der gesamte Anlass war so ausgelegt, dass neben den Referaten durchaus Zeit für den Austausch und fürs kritische Hinterfragen des Gehörten bot. Für genügend Gesprächsstoff sorgten neben Moderator Stephan Klapproth fünf Persönlichkeiten, die mit ihren Ansichten durchaus nicht immer deckungsgleich waren: Neben den Ausführungen von FDP-Nationalrat Andrea Caroni, Bestsellerautor Marco Freiherr von Münchhausen und Wirtschaftsprofessorin Sita Mazumder waren es insbesondere Klaus W. Wellershoff, CEO und Partner von Wellershoff und Partners Ltd., und David Bosshart, CEO des GDI Gottlieb Duttweiler Institute, welche mit ihren Referaten das eine oder andere Spannungsfeld aus unterschiedlicher Optik betrachteten.

Trends hinterfragen

Wellershoff, langjähriger Chefökonom der UBS, sprach zum Thema «Worauf kann man sich im Prognosedschungel verlassen?» und stellt gleich zu Beginn klar: «Es gibt sehr viele Trends, die einen umbringen, wenn man an sie glaubt.» Ein Seitenhieb, der an seinen Vorredner, David Bosshart, gerichtet war. Zentral ist für Wellershoff das Hinterfragen. Und genau deshalb würden Bosshart und er immer wieder aneinandergeraten und sich Reibungsfläche bieten. «Denn», so Klaus Wellershoff, «David Bosshart muss Thesen aufstellen. Er ist dazu verdammt. Dies ist seine Rolle. Meine Aufgabe ist es, diese Thesen zu hinterfragen.» Und für ihn seien diesbezüglich zwei Punkte zentral. «Erstens: Wir wissen sehr wenig über die Zukunft.» Und Zweitens sei das Wenige, das wir wissen, aber unheimlich mächtig. Würde dieses Wenige ignoriert, könne die Existenz einer Firma oder gar eines unseres gesamten Gesellschaftssystems bedroht sein.

Vor und nach der Finanzkrise

Wellershoff veranschaulichte dies mit einer NZZ-Umfrage, welche aufzeigt, wie verschiedene Banken das Vermögen ihrer Kunden aktuell im Vergleich zum Zeitpunkt vor der Finanzkrise anlegen. Grosse Veränderungen seien dabei nicht feststellbar: Wurden früher 44 Prozent in Aktien und 32 Prozent in Obligationen angelegt, so sind es derzeit 45 bzw. 31 Prozent. «Deutlicher kann man nicht aufzeigen, dass die Branche absolut nichts aus der Finanzkrise gelernt hat», kommentierte Wellershoff. «Keine einzige Erkenntnis ist in irgendeiner Art eingeflossen und hat zu neuen Lösungen geführt.»

Welchen Schluss kann man nun hinsichtlich der Prognosen ziehen? Für Wellershoff ist klar: Bezieht man sämtliche Faktoren mit ein, die einen überhaupt dazu verleiten, Aktien zu kaufen, so kann man nur zu einem Ergebnis kommen – hinter dem Verhalten der Käufer steckt als Antrieb ein «unheimlich festes Vertrauen in Prognosen». Und eine solche Denkweise werde von den Vermögensverwaltungen der Banken stark beeinflusst. Sie würden nicht müde, zu erwäh-

Ein Nullsummenspiel?
Ökonom Klaus Wellershoff.



nen, dass 90 bis 95 Prozent ihres Portfolioerfolges durch eine langfristige Strategie bestimmt sei. Wellershoff: «Sie unterstellen damit, dass sie die Zukunft hervorragend kennen.» Aber genau dies ist laut dem Experten ein Trugschluss.

«Deutlicher kann man nicht aufzeigen, dass die Branche absolut nichts aus der Finanzkrise gelernt hat.»

Eine Technologie ersetzt die andere

Ebenso sei es ein Trugschluss zu glauben, dass technologische Innovationen die Wachstumsraten in der Weltwirtschaft langfristig steigerten. «Bitte glauben Sie das nicht», mahnte Wellershoff. «Es gibt keine einzige grössere technologische Innovation, welche das Trendwachstum positiv beeinflusst.» Denn auch solche Entwicklungen würden an einem anderen Ort die Wertschöpfung wieder verkleinern. Nicht gerade ein Nullsummenspiel, aber auch kein Allerheilmittel, wie es oftmals heisst. Denn oftmals ersetze eine Technologie lediglich die vorherige. Und auch die neue Entwicklung müsse sich dem harten Wettbewerb stellen.

Wellershoff über das bedingungslose Grundeinkommen

Klaus Wellershoff steht der Einführung eines bedingungslosen Grundeinkommens in der Schweiz offen gegenüber. Laut seinen Einschätzungen ist es genauso gut finanzierbar wie das derzeitige Sozialsystem. Vollkommen falsch sei es, das Thema auf der politischen Skala zwischen links und rechts einzuordnen. Historisch gesehen stamme die Idee gar aus der liberalen Ecke: «Und aktuell wird es mitgetragen von ganz vielen Personen, welche sich grundsätzlich Gedanken über die soziale Gerechtigkeit machen.» Entscheidend für die Debatte seien Transparenz und Einfachheit. Der Bürger müsse verstehen, welche Ziele effektiv verfolgt würden – und mit welchen Mitteln. Alles andere sei undemokratisch. «Ich kann mir nicht vorstellen, dass Parteien, welche sich auf die Fahne geschrieben haben, die Volksdemokratie zu stärken, den Status quo mit dem immer grösser werdenden und intransparenten Sozialstaat unterstützen möchten. Das wäre absurd.» Die gesellschaftlichen Umwandlungen der nächsten Jahre und Jahrzehnte werden laut Wellershoff gewaltig sein. Hier seine neue Antworten gefragt. Insofern könne er sich sehr gut vorstellen, dass eine moderne Schweiz sogar noch während seiner Lebensspanne auf ein neues System umstellen werde.

An der Spitze fehlt die Motivation

David Bosshart, CEO des GDI Gottlieb Duttweiler Institute for Economic and Social Studies, sprach am «Gipfeltreffen» von Nellen & Partner zum Thema «Megatrends und Gegentrends in der Wirtschaft». Nachfolgend einige Aspekte aus seinem Referat.

Bilder: Tiziana Secchi, zVg.

«Viele Märkte sind heute von Angst getrieben. Wir suchen krampfhaft nach Wachstum. Und wir betreiben eine Politik, welche die Renationalisierung zum Ziel hat. Aber wo immer wir Grenzen abbauen, entstehen an einem anderen Ort neue. Seien wir also nicht so naiv zu glauben, die Welt sei einfach ein globaler Markt. Das Gegenteil ist der Fall: Je stärker die Nationen werden – Beispiele sind China oder Brasilien –, desto mehr kommt der Drang, eigene Regeln zu machen und den eigenen Markt voranzutreiben. Es werden dann nicht jene begünstigt, die sich sowieso schon an der Spitze befinden. Für die westliche Welt heisst das nichts anders als: Mit jedem Erfolg, den wir haben – und wir waren in der Vergangenheit gigantisch erfolgreich –, wird der nächste Schritt, den man erreichen möchte, noch schwieriger. Die tiefhängenden Früchte haben wir alle schon geerntet.

wir in die Zukunft blicken, desto schneller ist sie auch wieder überholt. Kurz vor seinem Tod hat Apple-Chef Steve Jobs, wahrscheinlich einer der genialsten Unternehmer der vergangenen Jahrzehnte, gesagt: «In wenigen Jahren wird alle meine Arbeit bedeutungslos sein. Sie wird vergänglich sein. Wir leben», hat er weiter gesagt, «nicht mehr in einer Zeit, in der wir Kathedralen bauen.» Kathedralen überdauern 1000 Jahre. Sie stehen für die Ewigkeit. Ein iPhone hingegen wird laufend überholt. Damit sehen wir: Eigentlich alles von dem, was entwickelt wird, hat immer weniger mit dem zu tun, was eigentlich derzeit normal ist. Wir werden und daran gewöhnen müssen, dass das Unkonventionelle zur neuen Normalität wird.

Wissen und Glauben

Was ist die eigentliche Stärke des Westens? Wir sind immer gut mit Spannungen umgegangen. Wir lebten in einer Spannung zwischen Wissen und Glauben. Zu all den grossen Leistungen – wie die erwähnten Kathedralen – ist man nur fähig, wenn man glaubt, einem grösseren Zweck zu dienen. Heute werden die einzelnen Pole jedoch verabsolutiert. Wir haben den Pol «Wissen» verabsolutiert und den Glauben eliminiert. Dabei wissen wir: Menschen, die an nichts glauben, sind bereit, jeden Unsinn zu glauben. Dies ist der heutige Zustand. Wir haben keine Ahnung mehr, welche Ziele wir haben, wohin wir gehen wollen. Es reduziert sich alles nur noch aufs Taktieren. Anders in der islamischen Welt: Dort wurde der Pol «Glauben» verabsolutiert und das Wissen eliminiert. Auch hier ist klar: So können sie niemals Fortschritte machen und in die Zukunft gehen. Die Stärke der Verbindung zwischen Wissen und Glauben ist: Man ist neugierig, aber nicht dogmatisch. Wir waren in der Vergangenheit bereit, uns belehren zu lassen. Wir waren skeptisch, haben aber auch geglaubt. Wir waren überzeugt, das richtig zu tun, jedoch nicht fanatisch. Auf dieser Grundlage kamen die grossen Innovationen zustande.

Schwach an Motivation

Die westliche Welt befindet sich aktuell in der Reifephase. Die Wirtschaft in China oder Brasilien steckt

«Die Stärke der Verbindung zwischen Wissen und Glauben ist: Man ist neugierig, aber nicht dogmatisch.»

Bildungsinstitute der Zukunft

Bildung und Erziehung werden die schwierigen Themen der nächsten Jahre. Wir müssen uns immer schneller den technologischen Veränderungen anpassen. Hier stellt sich die Frage, wie die Bildungsinstitute der Zukunft aussehen sollen. Die Schweiz ist diesbezüglich hervorragend aufgestellt. Aber es relativiert sich. Blicken wir auf die USA: Wirtschaftlich ok, aber die wirklichen Probleme sind in der Bildung. Die amerikanischen Studenten haben heute beim Verlassen der Universitäten 1000 Milliarden an akkumulierten Schulden. Das bedeutet nichts anders, als dass diese Personen die nächsten zehn bis 20 Jahre zuerst einmal ihre eigenen Schulden abbauen müssen, bevor sie an einen normalen Job denken können.

Das Unkonventionelle wird zur neuen Normalität

Wir hängen heute sehr stark von einer sehr guten Technologie ab – gerade auch in der Produktivität. Technologie ist etwas Wundervolles. Aber je weiter

Auf der Suche nach einem Feind: David Bosshart, CEO des GDI Gottlieb Duttweiler Institute.



dagegen im Aufbau. Viele Leute kaufen dort zum ersten Mal einen Kühlschrank, ein Auto oder eine Wohnung. Bei uns stellt sich eher die Frage, welches Auto man sich als Nächstes noch zusätzlich zulegt. Solche Gesellschaften sind automatisch motivationschwach. Die Stärke liegt bei jenen Ländern, die aufholen möchten.

Man kann es mit den Lebensabschnitten eines Menschen vergleichen: In der Babyphase möchte man aufholen und attackieren. In der Teenagerphase vergleicht man, ist im Statusstress. In der Erwachsenenphase – und dort befindet sich der Westen – will man verfeinern und gewisse Dinge zelebrieren. Als Nächstes kommt dann noch die Phase, in der man ein bisschen milder wird, wo Dinge wie Würde, Hingabe, Familie oder eben auch der Glaube wieder wichtiger werden.

Die Amerikaner – und da bin ich mir ziemlich sicher – werden immer in der Teenagerphase bleiben. Getreu dem Motto «just do it». Die werden immer kompetitiv sein, sich immer mit anderen messen wollen. Amerika ist ein Land, das die Stärke hat, sich permanent zu wandeln. Es wird nie in eine Ruhephase hineinkommen.

Wer ist Freund, wer Feind?

Haben wir in der westlichen Welt also überhaupt noch eine Ahnung, was wir wollen? Die meisten von

uns sind im Zeitalter des Kalten Krieges gross geworden. Eine Ausnahmezeit. Eine schöne Zeit. Wieso? Weil wir im Kalten Krieg genau wussten, wer Freund und wer Feind ist. Und das motiviert. Dass wir nach dem Zweiten Weltkrieg viel Wachstum generieren konnten, dass wir einen Sozialstaat aufbauen konnten, haben wir in erster Linie der Motivation, den Feind besiegen zu wollen, zu verdanken. Wir wollten das bessere System als er. Das kennt man auch aus der Wirtschaftsgeschichte, mit Boeing vs. Airbus oder Cola vs. Pepsi. Wachstum war zu jener Zeit niemals ein Thema, weil es immer die Folge von technologischen Innovationen war. Der Slogan «Vorsprung durch Technologie» hat die Welt revolutioniert.

Nachlässigkeit

In der Gegenwart ist nicht mehr klar, wer Freund und wer Feind ist. Heute kennen wir das schöne Wort «frenemy». Jemand ist zugleich Freund und Feind. Aber wir haben im Kalten Krieg gelernt, dass man mit Feinden keine Geschäfte macht – oder nur im Notfall, oder nur marginal. Und heute? China und die USA sind auf der politischen Bühne brutale Feinde. Aber wirtschaftlich sind sie aufeinander angewiesen. Kann das gut gehen? Hier setze ich ein klares Fragezeichen.

Die gute Zeit war jene, wo die Produktion im Fokus stand. Die produzierende Industrie hat uns dazu angehalten, sparsam zu sein, Investitionen auch durchzurechnen. Wir hatten in puncto Selbstdisziplin einen deutlich höheren Level. Heute dominiert nicht mehr die Produktion. Es dominieren die Finanzen und der Konsum. Und das hat uns ganz klar nachlässiger werden lassen. Wir sind nicht mehr ernsthaft.»

Anzeige



Appetitliche Argumente für die Lohnverhandlungen.

- Bis zu 180 Franken pro Mitarbeitendem und Monat von allen Sozialabgaben befreit.
- Kosteneffiziente Alternative zum Personalrestaurant oder bar ausbezahlten Spesen.
- Lunch-Checks werden zum Nominalwert abgegeben, keine weiteren Kosten.
- Keine Mitgliedschaft, Mindestlaufzeit oder vertragliche Bindung.
- Lunch-Checks lassen sich in über 5000 Restaurants einlösen.

lunch-check.ch

SCHWEIZER LUNCH-CHECK
DIE LECKERSTE WÄHRUNG DER SCHWEIZ.



Starrbahnwest

Impressionen vom «Gipfeltreffen»

Ein Austausch zu aktuellen Themen, fern von der Hektik des Alltags:
Dies ist das Ziel des Events «Gipfeltreffen». LEADER war mit dabei.

