

# Ein hochentwickelter Wirtschaftsraum

Basel ist ein vielseitiger, wettbewerbsfähiger Wirtschaftsstandort. Werner Rüegg von der Credit Suisse beschreibt die Vorteile und Stärken der Region im Dreiländereck.



**Interview mit Werner Rüegg**  
Leiter Credit Suisse  
Region Nordschweiz

*PRIVATE: Basel ist vor allem als Chemiestandort bekannt. Ist diese einseitige Ausrichtung nicht ein zu grosses Risiko für den Wirtschaftsraum Basel?*

**Werner Rüegg:** Dieses Bild gilt es zu korrigieren. Die Branchenstruktur im Grossraum Basel ist durchaus differenziert und sowohl im nationalen als auch im internationalen Vergleich in hohem Grad wettbewerbsfähig. Die verschiedenen Gebiete des Wirtschaftsraumes sind unterschiedlich spezialisiert und ergänzen sich. Basel-Stadt sticht vordergründig als Chemie- und Pharmastandort hervor; stark vertreten sind aber auch Biotechnologie sowie Finanz- und Unternehmensdienstleistungen. Eine stärker industrielle Ausrichtung ist in den Kantonen Basel-Landschaft, Aargau, Solothurn und Jura sowie in den französischen und deutschen Gebieten am Oberrhein zu erkennen.

*PRIVATE: Also Dienstleistungen in der Stadt und Industrie auf dem Land. Wie bedeutend ist die Industrie in der Region?*

**Rüegg:** Die Industrie ist immer noch das wirtschaftliche Rückgrat am Oberrhein. In den Schweizer Regionen sind dies neben Chemie und Pharma der Maschinenbau, die Elektroindustrie und die Herstellung von Präzisionsinstrumenten. Der sekundäre Sektor leistet zurzeit einen wichtigen Beitrag zur

Beschäftigungsentwicklung in der Schweiz. Interessant zu beobachten ist, dass das Beschäftigungswachstum vor allem in Gebieten stattfindet, die stark auf die Spitzentechnologie ausgerichtet sind. Dies zeigt, dass eine erfolgreiche Spezialisierung in der Industrie je länger, je mehr nur durch eine verstärkte Ausrichtung auf wertschöpfungsintensive Branchen gehalten werden kann. Mit ihren qualitativ hochstehenden Produkten und ihrer starken Marktstellung stehen sie weniger unter dem Druck von Billiglohnländern.

*PRIVATE: Beobachten Sie auch in Ihrer Region eine wachsende Dienstleistungsbranche?*

**Rüegg:** In den vergangenen Jahrzehnten hat sich die Branchenstruktur der Schweiz stark in Richtung «Tertiärisierung» verändert. Auch in der Region Nordwestschweiz nahm die Beschäftigung im Dienstleistungsbereich gleichmässig mit dem Wachstum auf schweizerischer Ebene zu, während der Abbau im sekundären Sektor leicht geringer als das Schweizer Mittel ausfiel. Interessant ist in bezug auf die Region, dass der Wandel zu einer Dienstleistungsgesellschaft im Elsass und in Baden deutlich schneller verlief als in der angrenzenden Nordwest- oder in der ganzen übrigen Schweiz. Dabei handelte es sich aber vor allem um einen Aufholprozess, da der Beschäftigungsanteil des dritten Sektors in der Schweiz bereits höher war als im benachbarten Ausland.

*PRIVATE: Wie beurteilen Sie das Wachstumspotential?*

**Rüegg:** Sehr positiv. Die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Grossregion Basel generell mit der bedeutenden Chemie- und Pharmaindustrie sowie der hochwertigen, entwicklungsfähigen Dienstleistungsbereich tragen massgeblich dazu bei, dass im Raum Basel mittelfristig mit einem weiteren Wachstum der Wertschöpfung zu rechnen ist. Das Wachstumspotential liegt in der Region über dem Landesdurchschnitt und auch über demjenigen von vergleichbaren Konkurrenzregionen in der Schweiz.

*PRIVATE: Dies alles sind sehr positive Aussichten für den Wirtschaftsraum Basel. Sehen Sie keine Wolken?*

**Rüegg:** Doch. Fortschreitende Globalisierung und Tertiärisierung der Wirtschaft, neue Informations- und Kommunikationstechnologien sowie gesellschaftliche Trends verändern Märkte und Standortanforderungen. In der Nordwestschweiz und insbesondere im Raum Basel wurden solche Tendenzen in den sogenannten Stützpfilerindustrien bereits spürbar. Im Wettbewerb um den Forschungs- und Werkplatz verschaffen die gegenwärtigen Standortvorteile dem Raum Basel zwar eine günstige Ausgangsposition. Um sie zu halten oder auszubauen sind allerdings die guten Rahmenbedingungen, zum Beispiel für die zukunftssträchtigen Forschungsbereiche, entscheidend. Immerhin ist Basel auch ein bedeutender Forschungsplatz und muss dies bleiben.

*PRIVATE: Welchen Stellenwert haben für Sie Forschung und Innovation?*

**Rüegg:** Einen sehr hohen. Auch für die Credit Suisse war und ist Innovation zentral und die Basis von Tradition. So befassen sich auch die Ökonomen der Credit Suisse in ihrer aktuellsten Studie mit der Frage «Geht die Schweiz innovativ mit Forschung um?» und geben eine Bewertung des Forschungsstandortes Schweiz. Die Bilanz der Schweiz als Forschungsstandort ist be-

merkwürdig: In kaum einem anderen Land wird so viel in Forschung investiert und werden pro Kopf so viele Patente angemeldet. Diese Spitzenposition trägt wesentlich zum Wohlstand in der Schweiz bei. Um sie halten zu können, müssen die Mittel effizient dort eingesetzt werden, wo sie zu weiteren Innovationen führen und einen Beitrag zum Wachstum leisten können.

*PRIVATE: Wo sehen Sie Handlungsbedarf?*

**Rüegg:** Ich schliesse mich dem Urteil der Ökonomen der Credit Suisse an. Sie präsentierten erst kürzlich ein zweiteiliges Reformmodell. Der erste Teil regt an, die Tertiärbildung marktorientierter zu gestalten. Für die Lehre wird ein Qualitätskostenindikator vorgestellt, der den Wettbewerb zwischen den Hochschulen verstärken soll. Die Fächerwahl der Studierenden soll vermehrt an den effektiven Arbeitskräftebedarf der Schweizer Wirtschaft anschliessen. Im zweiten Teil schlagen die Autoren Kriterien für mehr Leistungsorientierung bei der Forschungsförderung des Bundes vor. Über die Art der Vergabe können die Mittel zielorientierter in jene Bereiche gelenkt werden, in denen sie volkswirtschaftliches Wachstum auslösen.

*PRIVATE: Sprechen wir nun über die Credit Suisse: Wie passt sich Ihre Bank den erwähnten fortschreitenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen an?*

**Rüegg:** Die Credit Suisse ist als heute global tätiges Finanzdienstleistungsunternehmen diesen Veränderungen unmittelbar ausgesetzt und hat in ihrer inzwischen 150jährigen Geschichte auch stets gesellschaftliche Entwicklungen mit innovativen Lösungen begleitet. Zwei Beispiele: Als der Wirtschaftspionier und Politiker Alfred Escher 1856 die damalige Schweizerische Kreditanstalt SKA in Zürich gründete, verfolgte er damit in erster Linie das Ziel, den Ausbau des Eisenbahnnetzes, insbesondere der Gotthardbahn, und die Industrialisierung, etwa die Gewinnung von Elektrizität, in der Schweiz zu finanzieren. Aus diesem Grund unterstützt die heutige Credit Suisse das diesjährige Jubiläum

zum 125-Jahr-Bestehen der Gotthardbahn als Hauptsponsor. Und auf die jüngsten Veränderungen auf den globalen Finanzmärkten reagierte die Credit Suisse mit der Bildung der integrierten Bank mit den Kerngeschäften Investment Banking, Private Banking und Asset Management. Fachkompetenz und Erfahrung wurden damit gebündelt. Die Bank kann so weltweit flexibler und besser auf die sich ändernden Kundenbedürfnisse eingehen und die gesamte Palette an Finanzprodukten, Dienstleistungen und innovativen Lösungen aus einer Hand anbieten.

*PRIVATE: Sie sprechen damit die Strategie der Credit Suisse an. Ermöglichen Sie Ihren Kunden, von diesen Entwicklungen zu profitieren, indem Sie ihnen auch entsprechende Produkte anbieten?*

**Rüegg:** Ja. Etwa in Form des «Global Investor Focus», der sich mit verschiedenen aktuellen Themen und neuen Chancen für Anleger befasst, zum Beispiel umweltverträglichen Technologien, Initiativen im Gesundheits- und Ernährungsbereich oder erneuerbaren Energien. Die Analysten der Credit Suisse, in Zusammenarbeit mit zahlreichen externen Spezialisten, setzen sich beispielsweise mit bestehenden Konfliktpotentialen im 21. Jahrhundert rund um die Themen Gesundheit, Vermögenswerte sowie Nutzung natürlicher Ressourcen und deren wirtschaftlichen Folgen auseinander. Unternehmen, die Lösungen anbieten, welche die Auswirkungen solcher Konflikte mindern oder die allgemeine Sicherheit erhöhen, stellen attraktive und innovative Anlagemöglichkeiten für Investoren dar.

*PRIVATE: Wie wissen Ihre Kunden, ob ein solches Produkt für sie geeignet ist?*

**Rüegg:** Was uns auszeichnet, ist zum einen unser strukturierter Beratungsprozess. Dabei fragen wir die Kundinnen und Kunden nach ihren speziellen Bedürfnissen. Aufgrund dieser Analyse und unter Berücksichtigung ihrer finanziellen Verpflichtungen entwickeln wir einen individuellen Finanzplan. Zum anderen kennen wir schon lange das System der «offenen Architektur». Wir offerieren unseren Kunden das am besten geeignete Produkt,

sei es ein Produkt der Credit Suisse oder das eines anderen Anbieters.

*PRIVATE: Wir sprachen über grosse Industrien und die international aktive Credit Suisse. Nun gibt es auch die KMU als tragende Säule der Schweizer Wirtschaft. Welche Bedeutung haben für Sie die kleineren und mittleren Unternehmen?*

**Rüegg:** Das Firmenkundengeschäft gehört zu unserem Kerngeschäft. Wir betreuen gegen 100'000 Firmenkunden in der Schweiz. Der weitaus überwiegende Teil unserer Firmenkunden sind KMU. Die Credit Suisse bietet ihnen die ganze Palette verschiedener Kredit- und Finanzierungsformen an. Wir berücksichtigen dabei die jeweilige Situation sowie die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden, um eine optimale Lösung anzubieten. Als Marktführer im Investitionsgüterleasing bietet die Credit Suisse insbesondere spezielle Objektfinanzierungslösungen an, die durch ihre Kombination von Finanzierungsoptimierung und Kostenoptimierung einen Mehrwert für die KMU schaffen. Strukturierte Anlageprodukte tragen letztlich dazu bei, die Ratings (Liquidität, Eigenmittelrendite/ROE) zu verbessern und damit auch den Kreditspielraum für die KMU zu erweitern.

*PRIVATE: Kürzlich kündigte die Credit Suisse an, dass ab Mai der Amerikaner Brady Dougan neuer CEO der Credit Suisse sein wird. Wie entwickelt sich der Stellenwert der Schweiz im Konzern?*

**Rüegg:** Der Schweizer Markt ist und bleibt für Credit Suisse ein wichtiger Ertragspfeiler und das Fundament für die Entwicklung des gesamten Konzerns. Einen sehr bedeutenden Erfolgsbeitrag liefert das wiederholt ausgezeichnete Private Banking. Im Bereich Corporate & Retail Banking, der vor allem das Schweizer Geschäft beinhaltet, stieg das Ergebnis aus laufender Geschäftstätigkeit vor Steuern 2006 gegenüber dem Vorjahr um 4% auf 1359 Mio. Franken. Der Anteil des Schweizer Geschäfts am Gesamtgewinn der Bank ist denn auch substanzial. ●