

Mehr Industriepolitik statt mehr Binnenmarkt

Die neue wirtschaftspolitische Agenda von Ursula von der Leyen verkennt die grosse Stärke der EU

DANIEL IMWINKELRIED, BRÜSSEL

Europa musste es ökonomisch zuerst schlechtgehen, bevor Kommissions-Präsidentin Ursula von der Leyen die Wirtschaft als wichtiges politisches Gebiet erkannt hat. Nicht mehr die globale Erwärmung sei in der nächsten fünfjährigen Legislatur das Topthema, sagte sie, als sie diese Woche die EU-Kommission mit ihren 27 Mitgliedern vorstellte. Erst-rangig sei die Wettbewerbsfähigkeit des Kontinents – dies neben der Verteidigung.

Ökonomen und Unternehmer beklagen seit einiger Zeit, dass die EU von China und den USA abgehängt werde. Dabei verweisen sie auf das niedrigere Wirtschaftswachstum und die Gefahr der Deindustrialisierung aufgrund hoher Energiepreise und ausufernder Bürokratie. Die grosse Frage ist daher: Was will die Kommission dagegen unternehmen? Mehr Wettbewerb und auf diese Weise den Binnenmarkt stärken oder mehr industriepolitische Gestaltung von Brüssel aus?

Zuversicht bringt Investitionen

Von der Leyen will beide Hebel nutzen, wobei der zweite in ihren Reden auffallend viel Gewicht bekommen hat. Alle Mitglieder der Kommission haben von der EU-Präsidentin diese Woche je einen mehrseitigen «Mission Letter» erhalten, in dem festgehalten ist, was sie von ihnen erwartet.

Die Ziele sind so breit gefächert, dass es schwierig sein dürfte, alle zu erreichen. In den Dokumenten schwingt zudem viel Pathos mit, und bei der Lektüre hat man immer wieder den Eindruck, als redeten Unternehmensberater – so technokratisch ist die Ausdrucksweise. Vom «Green Deal», dem wichtigsten Projekt von von der Leyens erster Amtszeit, das etwas in Verruf geraten ist, ist kaum mehr die Rede; dafür viel vom «Clean Industrial Deal». Mehr denn je hat die EU-Kommission eine industriepolitische Agenda.

Wegbereiter für diese Position ist zumindest teilweise der ehemalige EZB-Chef Mario Draghi. Vor zwei Wochen hat er einen Bericht dazu publiziert, wie man der Wirtschaft der EU wieder mehr Schwung verleihen könnte.

So sollen der Staatenbund und die Anleger jährlich 750 bis 800 Milliarden Euro in die Wirtschaft investieren, um



EU-Kommissions-Präsidentin Ursula von der Leyen stellt in Strassburg die Mitglieder der Kommission vor. N. ECONOMOU / NURPHOTO / GETTY

Europa innovativer und wettbewerbsfähiger zu machen. «Investitionen kann man aber nicht erzwingen», sagt Henning Vöpel, der Direktor des Centrums für Europäische Politik (CEP) in Freiburg im Breisgau, dazu. Vielmehr resultieren sie aus der Zuversicht von Unternehmern und Konsumenten sowie technologischer Führerschaft. Für Vöpel kommt im Draghi-Bericht und in von der Leyens «Mission Letters» ein zu politisches und ein zu wenig unternehmerisches Verständnis von Wirtschaft zum Ausdruck.

Für Grossprojekte fehlt Geld

Zweifelhaft scheint aber ohnehin, ob es der Kommission gelingen wird, aufwendige europäische Projekte zu initiieren. Dafür fehlt erstens das Geld. Um zu investieren, müsste die EU wohl Mittel aus der Landwirtschaft und der Regionalförderung abziehen, die immerhin

zwei Drittel des EU-Budgets verschlingen. Wer jedoch bei der Agrarwirtschaft spart, bekommt es mit den Bauern zu tun, und wer die Regionalhilfe kürzt, legt sich mit den Osteuropäern an – das will sich kaum ein EU-Politiker antun.

Gleichzeitig wird die EU von ihren Mitgliedern nicht mehr Geld bekommen, eher im Gegenteil. Die meisten Staaten sind selbst knapp bei Kasse, und gegen sieben, unter ihnen Frankreich, Italien und Belgien, hat die Kommission sogar Defizitverfahren eröffnet. Diese dürften in der EU im Herbst zu heftigen Konflikten führen. Frankreich und Belgien haben jedenfalls bereits erklärt, dass sie nicht in der Lage seien, ihre Budgetpläne der Kommission rechtzeitig zu übermitteln.

Zweitens werden sich die EU-Staaten kaum je einig werden, welche industriepolitischen Vorhaben sie verfolgen wollen. Zu unterschiedlich sind ihre Ansichten, wie man mit Schlüsselindus-

trien umgehen soll. Einige Mitglieds-länder wie Italien und Frankreich sind beispielsweise für höhere Zölle auf chinesische E-Autos, wie das die Kommission im Sommer vorgeschlagen hat; andere wie Deutschland wollen davon absehen. Aus ihrer Sicht braucht die europäische Autoindustrie keinen Schutz durch Zölle.

Wenig Einigkeit herrscht unter den Ländern auch in der Energiepolitik, etwa in der Frage, wie stark man auf die Nuklearenergie setzen soll. Verschiedene sind die Ansichten schliesslich bei der Verteidigungsindustrie, welche die Kommission und die Mitglieder forcieren wollen. Der Dissens ist eine Folge der Bevorzugung nationaler Produzenten, aber auch von unterschiedlichen militärischen Vorstellungen.

Von der Leyen mag Europas Einheit beschwören, doch die Mitgliedsländer sind heterogener, als viele in Brüssel glauben wollen. Zudem hat es in der

EU jüngst einen Trend der Renationalisierung gegeben.

Immer mehr Geld und Industriepolitik sind daher nicht die Lösung. Stattdessen wäre es naheliegend, wenn die EU den Binnenmarkt weiterentwickelte. Denn es ist paradox: Draghi beklagte in seinem Bericht etwa, dass viele Startups ihren Sitz in die USA verschöben. Es zieht sie in einen grossen Markt, der mit der Chance lockt, das Geschäft zu skalieren. Allerdings leben in der EU 100 Millionen Menschen mehr als in den USA, der Markt ist also grösser. Bloss gibt es in der EU noch viele Barrieren – und das wiederum ist ein Hinweis darauf, wie viel die EU gewänne, wenn sie den Binnenmarkt vertiefte.

Ein Kontinent voller Barrieren

Dieser ist die bedeutendste wirtschaftliche Errungenschaft der EU, aber er ist nur Stückwerk. Kleine Firmen beklagen sich etwa darüber, wie aufwendig es nur schon sei, die Löhne der Angestellten von einem Land in ein anderes zu überweisen. Auch von einer Kapitalmarktunion reden EU-Vertreter oft und gerne; in Wirklichkeit ist der Staatenbund davon weit entfernt. Gewerkschafter und Politiker reagierten jüngst mit Unmut, als die italienische Grossbank Unicredit einen Anteil von 9 Prozent an der deutschen Commerzbank übernahm – dabei wären solche grenzüberschreitenden Transaktionen die Voraussetzung für einen europaweiten Kapitalmarkt.

Fragmentiert ist auch der Markt für Telekomdienstleistungen. Wer beispielsweise in Frankreich wohnt, kann mit einem ausländischen Anbieter keinen Handyvertrag abschliessen. Dabei würden gerade solche Dienstleistungen über nationale Grenzen hinweg den Binnenmarkt stärken.

NZZ
Pro

Dieser Artikel ist bei «NZZ Pro» erschienen, dem Premiumangebot der NZZ mit dem vertieften Blick voraus auf Weltwirtschaft und Geopolitik.

www.nzz.ch/pro

Das Geldhaus der Bührle-Familiendynastie ist am Ende

Vontobel übernimmt Kunden und Vermögen der IHAG-Privatbank

EFLAMM MORDRELLE

Die Schweiz hat eine Bank weniger. Am Donnerstagabend wurde bekannt, dass die IHAG-Privatbank in Zürich ihre Kunden mit dem Vermögen in der Höhe von über 3 Milliarden Franken der Bank Vontobel überträgt. Das Finanzhaus gehört den Erben der Familien Anda und Bührle, die nun die Banklizenz zurückgeben möchten. Die Geschäftstätigkeit werde mittelfristig eingestellt, heisst es in einem Communiqué.

Grund seien die «fehlende kritische Grösse» sowie «mangelnde anorganische Wachstumschancen». Die Transaktion soll spätestens im ersten Halbjahr 2025 vollzogen sein und wird vom IHAG-Verwaltungsrat Sascha Hostettler geleitet. Der bisherige Bankchef Martin Keller verlässt das Unternehmen.

Vontobel will die Übernahme aus bestehendem Kapital finanzieren, der Kaufpreis ist vertraulich. Wie viele der 76 Mitarbeitenden übernommen werden, konnte ein Vontobel-Sprecher auf Anfrage nicht beantworten. Die Mehrheit dürfte aber ihren Job verlieren, ein Sozialplan ist in Arbeit.

Mit verwalteten Vermögen von rund 3 Milliarden Franken gehört die IHAG zu den kleinsten Schweizer Privatbanken. Der Geschäftsgang habe

sich seit längerer Zeit «nicht wünschensgemäss entwickelt», heisst es seitens der Bank. Diverse Szenarien, Kooperationen und Strategien seien geprüft worden, hätten aber nicht zu den erhofften Resultaten geführt. Doch die Bank hatte auch mit hausgemachten Problemen zu kämpfen.

Verlustreiche Benko-Kredite

So hatte sie dem Immobilienunternehmer René Benko einen Kredit in Höhe von 30 Millionen Euro gewährt. Der Kollaps der Benko-Gruppe hatte für die Privatbank 2023 eine Wertberichtigung von 17 Millionen Franken und einen fast ebenso grossen Verlust zur Folge.

Schon früher hatte die IHAG Probleme mit der Compliance: 2021 wurde der damalige stellvertretende Bankchef Peter Rüegg auf Mallorca verhaftet. Er soll US-Kunden geholfen haben, Vermögen in Höhe von 65 Millionen Dollar vor dem Fiskus zu verstecken. Bereits 2015 musste die Bank Strafzahlungen an die USA wegen Steuerdelikten leisten.

Die Bank ist mit den Benko-Darlehen ein zu grosses Kreditrisiko eingegangen und hat damit einen mangelhaften Umgang mit Risiken offenbart. Compliance-Fehler sind besonders für kleine Banken existenzgefährdend. Da

half auch die üppige Kapitalausstattung der Bank nicht weiter.

Gratian Anda, der die Familien-Holding leitet, zu der die Privatbank gehört, dürfte eine entscheidende Rolle beim Verkauf gespielt haben. Er ist der Enkel des deutschen Industriellen Emil Georg Bührle, der die Bank 1949 als Industrie- und Handelsbank gegründet hatte.

Ihr Zweck war, die Exportaktivitäten der Oerlikon-Bührle-Gruppe zu unterstützen. Das war einer der grössten Schweizer Konzerne der Nachkriegszeit. Oerlikon-Bührle war vor allem für Flugabwehrkanonen bekannt, doch die Aktivitäten des Unternehmens umfassten auch Elektrotechnik, Textilien, Immobilien und Hotellerie.

Die Bührle-Bank baute ihre Dienstleistungen im Verlauf der Jahre stetig aus und war bald auch in den Bereichen Kreditvergabe, Börsenhandel und Vermögensverwaltung tätig. Nach dem Tod Emil Bührles 1956 ging sie in den Besitz seiner Frau und seiner Nachfahren über. Zur Jahrtausendwende hat sich die Bank auf das Private Banking spezialisiert, doch es ist ihr nie gelungen, beständig zu wachsen.

Für die Erben ist die Bank nur ein Engagement unter vielen. So ist die IHAG Holding auch Grossaktionärin der Pilatus-Flugzeugwerke, des IT-Unternehmens Adnovum und der Datenanalytik-Firma Evalueserve. Auch Immobilien wie der Stockerhof oder Hotels wie das «Widder» und der «Storchen» in Zürich gehören zum Portfolio. Die Holding steuert auch das Engagement im Kunstbereich mit der Sammlung Emil Bührle.

Für die ebenfalls familiengeführte Vontobel ist die Übernahme der Kunden der IHAG nur eine kleine Ergänzung. Die übernommenen Kundenvermögen in Höhe von rund 3 Milliarden Franken entsprechen nur etwa 3 Prozent der gesamthaft verwalteten Gelder.

Dennoch sagen die Co-Chefs von Vontobel, Christel Rendu de Lint und Georg Schubiger, dass die Übernahme des Kundenportfolios die Position von Vontobel in den Regionen Deutschland, Österreich und Schweiz stärken. Das zugekaufte Geschäft soll ab dem ersten Tag nach Abschluss der Transaktion einen Gewinnbeitrag leisten.

Konsolidierung schreitet voran

Analysten der ZKB schätzen, dass die IHAG etwa 26 Millionen Franken zum Ertrag von Vontobel beitragen könnte. Das ist im Verhältnis zum Gesamtvermögen 2023 (rund 1,3 Milliarden) wenig. Über den Kaufpreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart, er dürfte aber ge-

mäss ZKB zwischen 50 und 100 Millionen Franken betragen.

Das Marktumfeld bleibt für kleine Privatbanken wie die IHAG weiterhin schwierig. Die Transaktion ist die erste Bankübernahme in diesem Jahr. Auch andere kleine Schweizer Privatbanken wie Kaleido sollen derzeit zum Verkauf stehen. Obwohl es im vergangenen Jahr ausser der CS-Übernahme zu keinen grösseren Transaktionen gekommen ist, befindet sich der Schweizer Privatbankensektor seit Jahren in einer Konsolidierungsphase. Die Zahl der Privatbanken hat sich gemäss einer Auswertung von KPMG seit 2010 von 161 auf 90 reduziert, vor allem kleine Institute verschwinden.

Offenbar will Vontobel eine Rolle bei dieser Konsolidierung spielen. Übernahmekandidaten dürfte es weiterhin genug geben, denn die Schweizer Privatbanken bilden eine Zweiklassengesellschaft: Mittlere und grosse Banken mit Kundenvermögen von mindestens 10 Milliarden Franken konnten in den letzten Jahren komfortabel Kundengelder anziehen. Kleine Institute mit weniger als 10 Milliarden Franken haben wegen hoher Fixkosten für Compliance und Betrieb immer mehr Mühe, genügend effizient zu sein und profitabel zu arbeiten. Die IHAG wird nicht die letzte kleine Schweizer Privatbank sein, die eingeht.