

Kantonaler Wettbewerbsindikator

2021



Inhalt

03 Editorial

04 Wettbewerbsfähigkeit der Kantone

07 Die acht Säulen der Wettbewerbsfähigkeit

10 Kantonale Wettbewerbsprofile

14 Liste der Variablen

**Kantonaler
Wettbewerbsindikator 2021**

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 GWM
Postfach, CH-8098 Zürich

Redaktionsschluss
20. August 2021

Chefredaktion
Katharina Hofer

Autoren
Katharina Hofer
Matthias Holzhey

Redaktion
Viviane Goldstein

Desktop Publishing
CIO Design

Titelbild
Getty Images

Sprachen
Deutsch, Französisch und Englisch

Kontakt
ubs-cio-wm@ubs.com

Mehr erfahren:
www.ubs.com/cio



Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser

Manche Dinge lassen sich nicht ändern. Dem mit einer Prise Gleichmut zu begegnen, lautet die erste Bitte im Gelassenheitsgebet, das dem Theologen Reinhold Niebuhr zugeschrieben wird. Andere Dinge hingegen lassen sich ändern. Um den notwendigen Mut, dies zu tun, geht es in der zweiten Bitte. Doch aller Tatendrang nützt nichts, wenn das Bewusstsein der veränderbaren und nicht beeinflussbaren Faktoren fehlt. Um die Fähigkeit zur Unterscheidung dieser Dinge wird daher im letzten Teil ersucht.

Berge, zum Beispiel, lassen sich nicht versetzen. Die Geografie eines Kantons hat aber via Schnelligkeit der Verkehrsanbindungen und Besiedlungsdichte einen bedeutenden Einfluss auf dessen langfristige wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit. So sind manche Kantone dank ihrer zentralen Lage oder des einfach zu erschliessenden Terrains gegenüber Kantonen mit gebirgigen, schwer zugänglichen Tälern, zumindest aus wirtschaftlicher Sicht, im Vorteil. Daran dürfte sich kaum etwas ändern. Mit Innovationsförderung, arbeitsmarktlichen Massnahmen oder der Höhe der Steuersätze stehen der Politik dennoch Hebel zur Verfügung, um die Wachstumsaussichten zu verbessern.

Der *Kantonale Wettbewerbsindikator* analysiert zahlreiche entscheidende Faktoren für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Kantone und ermittelt so ihre relativen Wachstumsmöglichkeiten. In der diesjährigen Ausgabe wird zudem aufgezeigt, wo unveränderbare Faktoren das Gesamtergebnis prägen und welche Kantone das Potenzial beeinflussbarer Aspekte erfolgreich nutzen.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Claudio Saputelli
Leiter Swiss and Global Real Estate



Katharina Hofer
Leiterin Swiss Regional Research



Wettbewerbsfähigkeit der Kantone

Der Kanton Zug erweist sich gemäss *Kantonalem Wettbewerbsindikator (KWI)* als wettbewerbsfähigster Kanton. Auf den Rängen zwei und drei folgen die Kantone Basel-Stadt und Zürich. Die drei Erstplatzierten verweisen die übrigen Kantone mit einigem Abstand auf die Plätze. Aargau, Schwyz und Waadt verfügen trotzdem über eine hohe Wettbewerbsfähigkeit. Zehn Kantone bilden das Mittelfeld mit soliden langfristigen Wachstumsaussichten. Angeführt wird diese Gruppe von Basel-Landschaft vor Luzern und Genf. Dazu zählen auch die beiden Zentralschweizer Kantone Nidwalden und Obwalden, Schaffhausen, die Ostschweizer Kantone Thurgau und St. Gallen, sowie Solothurn und Freiburg. Ein moderates Wachstumspotenzial attestieren wir den beiden Appenzell, Glarus, Uri, sowie Bern, Tessin und Neuenburg. Ein geringeres Wettbewerbspotenzial relativ zu den anderen Kantonen verzeichnen die Bergkantone Graubünden und Wallis sowie der Jura.

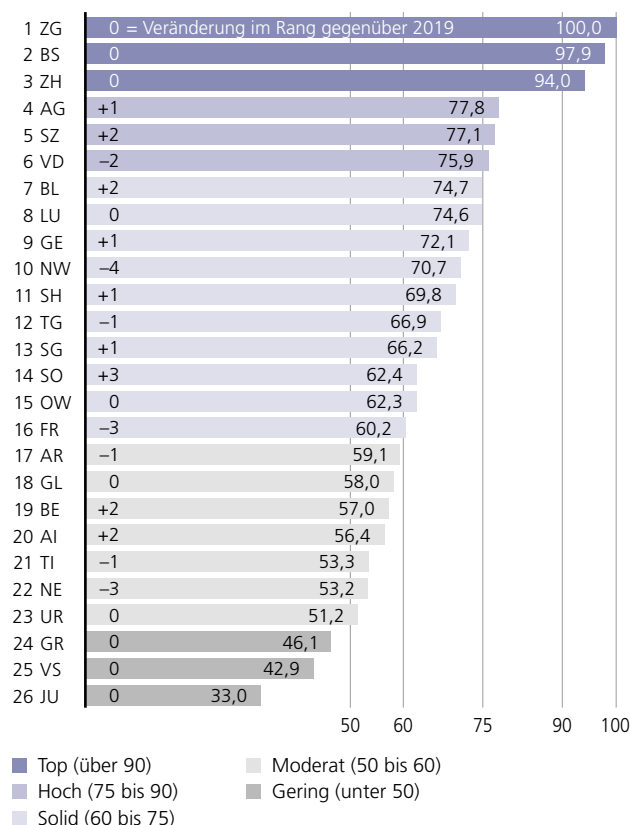
Veränderungen durch Demografie und Branchenpositionierung

Der Kanton Solothurn verbuchte mit einem Plus von drei Rängen die grösste Rangverbesserung. So profitierte der Kanton von der Reduktion der Gewinnsteuer für juristische Personen – dies nachdem 2019 das entsprechende Referendum noch gescheitert war. Für die Mehrheit der Kantone zeichneten allerdings zwei Faktoren massgeblich für Veränderungen in der Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit verantwortlich.

Erstens hat sich die Beurteilung der demografischen Entwicklung einzelner Kantone durch das Bundesamt für Statistik gegenüber 2019 spürbar verändert. Diese ist für die erwartete Grösse der Erwerbsbevölkerung und somit das Arbeitskräftepotenzial ausschlaggebend. Die Prognose für die Entwicklung der Erwerbsbevölkerung hat sich in Appenzell Innerrhoden und Uri deutlich aufgehellt. In Graubünden und im Tessin dürfte die Alterung der Gesellschaft schneller als bis anhin erwartet voranschreiten und das Arbeitskräftepotenzial verkleinern. Im Kanton Freiburg ist das erwartete Wachstum der Erwerbsbevölkerung aufgrund geringerer Einwanderung tiefer als bisher, was zu einer Verschlechterung der relativen Wettbewerbsposition führte.

Zweitens haben Veränderungen der Branchenaussichten das Wachstumspotenzial beeinflusst. Bereits wachstumsstarke Branchen wurden trotz der Krise noch stärker. Während beispielsweise Dienstleistungen für Unternehmen oder die Chemie- und Pharmabranche weiterhin

Kantonaler Wettbewerbsindikator 2021



Quelle: UBS

Interpretation und Methodik

Der KWI gibt Aufschluss über die langfristige relative Wettbewerbsfähigkeit eines Kantons. Kantone mit einer hohen relativen Wettbewerbsfähigkeit dürften langfristig stärker wachsen als die Schweizer Gesamtwirtschaft. Hingegen ist in Kantonen mit einer tiefen relativen Wettbewerbsfähigkeit mit einem unterdurchschnittlichen Wachstum zu rechnen. Jedoch haben Kantone mit tiefen KWI-Werten nicht zwangsläufig ein tiefes absolutes Wachstumspotenzial, sondern bloss im Vergleich zu den anderen Kantonen unterdurchschnittliche Wachstumschancen. Da die Schweiz bei verschiedenen renommierten Studien zu den wettbewerbsfähigsten Ländern weltweit gehört, sind auch Kantone mit einem tiefen KWI-Wert im internationalen Vergleich durchaus kompetitiv.

Zur Ermittlung des KWI wird für jeden Kanton der Durchschnitt aus der Punktzahl von acht thematischen Säulen errechnet und so normiert, dass der höchste kantonale Wert 100 beträgt. Die auf kantonaler Ebene ermittelte Wettbewerbsfähigkeit kaschiert die teils ausgeprägten regionalen Unterschiede innerhalb der Kantone. Die Karte auf Seite 6 zeigt eine Regionalisierung des KWI 2021 auf Stufe der vom Bundesamt für Statistik definierten 106 Wirtschaftsregionen.

stark zulegen dürften, sind die Perspektiven im Verlagswesen oder für Reiseveranstalter gedämpft. Gleiches gilt für den Fahrzeugbau oder die Uhrenindustrie. Die Eintrübung der Perspektiven für lokal bedeutsame Branchen schwächt beispielsweise die Aussichten für den Kanton Nidwalden. Auch der Kanton Neuenburg und der Jura sind hiervon betroffen. Eine Verbesserung der Branchenpositionierung hingegen half Basel-Stadt, die Lücke zum Kanton Zug zu verringern. Damit zementierte der Kanton seinen zweiten Rang, von dem er 2019 Zürich verdrängt hatte.

Coronakrise kein Gamechanger

Gesamthaft dürfte die Coronakrise die langfristige relative Wettbewerbsfähigkeit der Kantone nur geringfügig tangiert haben. Eine Verschlechterung bei den Staatsfinanzen könnte die Wachstumsaussichten am ehesten beeinflussen. Potenzielle Steuerausfälle werden aber erst im laufenden Jahr in der Finanzrechnung anfallen. Doch die Kantone geben sich optimistisch: Die Budgets für 2021 weisen in den meisten Kantonen keine grösseren Defizite auf. Ausnahmen sind der Kanton Genf und etwas abgeschwächt der Kanton Tessin, wo die erwarteten Defizite mit zwischen 5 und 10 Prozent des Aufwands substanzial sind.

Wettbewerbsfähigkeit nicht in Stein gemeisselt

Die relative Wettbewerbsfähigkeit eines Kantons macht von Jahr zu Jahr gewöhnlich keine grossen Sprünge. Denn viele der Faktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen, lassen sich gerade in der kurzen Frist, teilweise aber auch in der langen Frist, kaum verändern. Ein Beispiel ist die geografische Lage, die die Erreichbarkeit von wichtiger Infrastruktur oder die Grösse des Einzugsgebiets bestimmt. Ähnlich liegt die Wirtschaftssituation der ausländischen Handelspartner ausserhalb des kantonalen Einflussbereichs.

Mehrere für die langfristige Entwicklung bedeutsame Grössen lassen sich aber direkt und relativ schnell – während einer Legislaturperiode – beeinflussen. Für andere können innerhalb für die Politik relevanter Zeit immerhin die Weichen gestellt werden. Zur ersten Gruppe zählen kantonale Steuersätze sowie Staatsausgaben für Investitionen oder Verwaltung. Zu den langfristig beeinflussbaren Faktoren gehören etwa die Jugend- oder Langzeitarbeitslosenquote, die mit einer aktiven Arbeitsmarktpolitik angegangen werden können; mit Innovationsprogrammen werden junge, dynamische Unternehmen gefördert.

Potenzial nicht überall ausgeschöpft

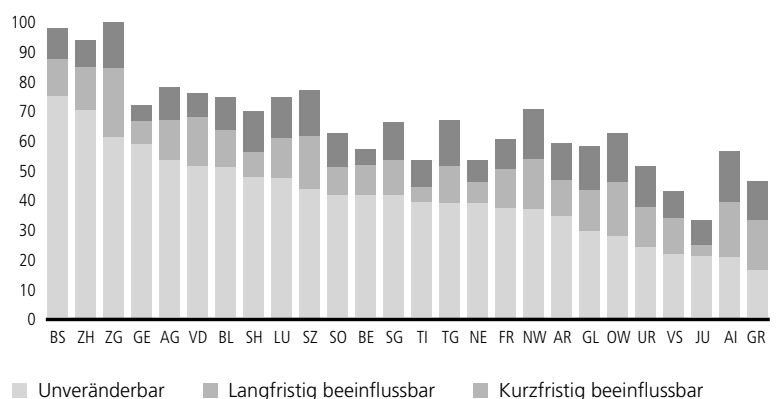
Die Gesamtpunktzahl des KWI lässt sich aufteilen in den Beitrag kurz- oder langfristig beeinflussbarer Variablen und den Beitrag exogener, also tendenziell unveränderbarer, Faktoren. Wie im Gesamtranking setzt sich der Kanton Zug auch beim Fokus auf beeinflussbare Grössen klar an die Spitze. Getrieben wird das Resultat von Top-Werten im Bereich Innovation. Es folgen die Ost- und Zentralschweizer Kantone Appenzell Innerrhoden, Obwalden, Nidwalden und Schwyz sowie Graubünden, die durch speziell gute Performance in den Bereichen Kostenumfeld und Staatsfinanzen glänzen.

Im Gegensatz dazu profitieren die städtischen Kantone wie Basel-Stadt, Zürich oder Genf von den nicht beeinflussbaren Gegebenheiten. Sie verfügen über die beste Erreichbarkeit essenzieller Infrastruktur sowie dank dichter Ballungsräume über grosse Einzugsgebiete und somit hohes Arbeitskräftepotenzial und grosse Absatzmärkte für Unternehmen.

Einige Kantone bleiben im Gesamtranking hinter den Möglichkeiten zurück, die sie aufgrund ihrer unveränderbaren Voraussetzungen haben. Die grösste Differenz zwischen der relativen Positionierung im KWI und den nicht beeinflussbaren Gegebenheiten finden sich in den Kantonen Tessin, Bern, Genf und Neuenburg. Dort liegt noch einiges an Verbesserungspotenzial brach.

Wettbewerbsfähigkeit zumindest teilweise beeinflussbar

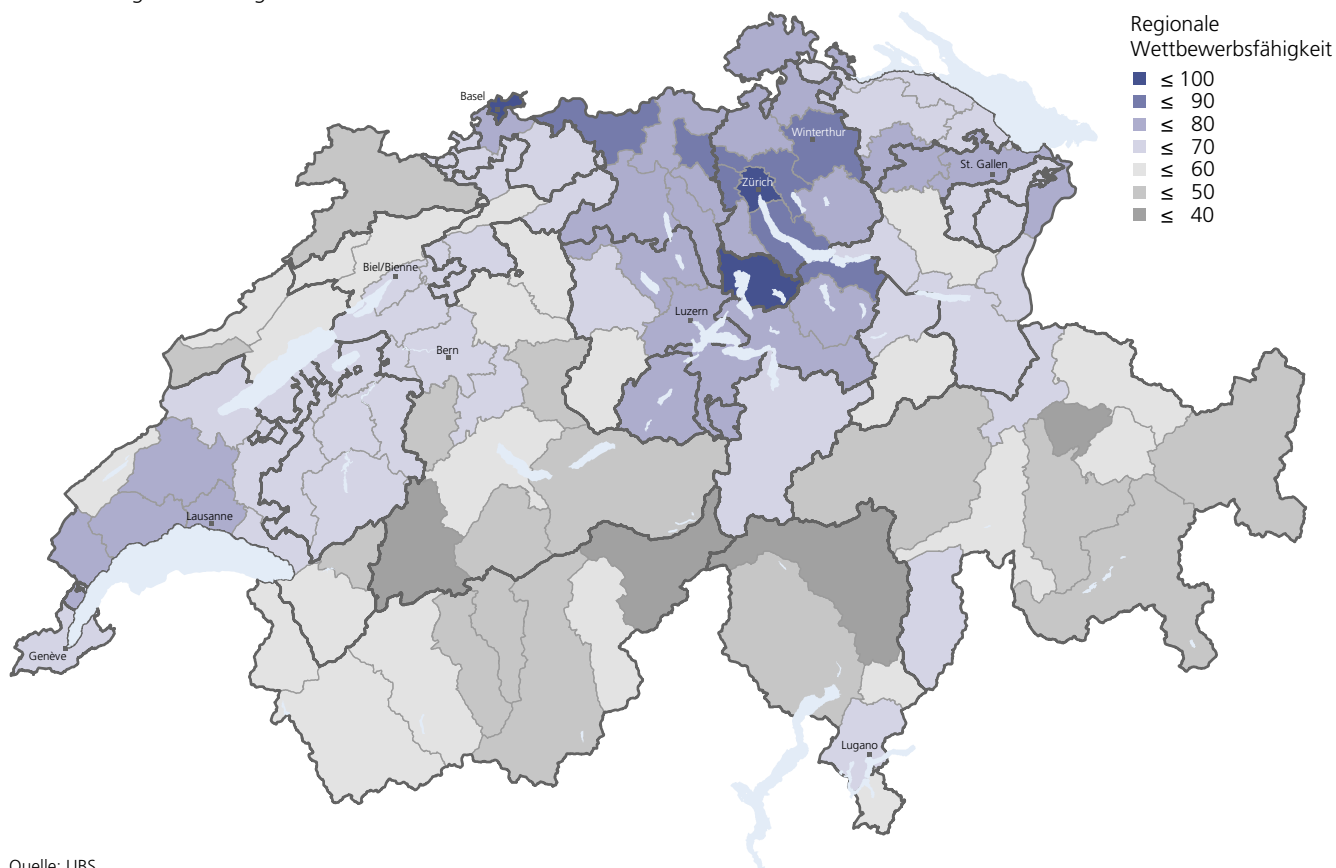
KWI-Werte nach kurzfristig (eine Legislaturperiode) und langfristig beeinflussbaren und unveränderbaren Faktoren, sortiert nach unveränderbaren Faktoren



Quelle: UBS

Unterschiedliches Potenzial innerhalb der Kantone

Indikative Regionalisierung des KWI 2021



Quelle: UBS

Auch die Regionen der topplatzierten Kantone brillieren

Wie im kantonalen Vergleich steht Zug auch im regionalen Ranking an der Spitze. Mit wenigen Ausnahmen sind auch alle Regionen der Verfolgerkantone Zürich, Basel-Stadt, Aargau und Schwyz ebenfalls unter den bestplatzierten 25 Regionen zu finden. Die Regionen dieser Kantone profitieren sehr stark von ihrer zentralen Lage. Dennoch gibt es Unterschiede beim relativen Wachstumspotenzial. Beispielsweise fallen die Regionen Zürcher Unter- und Oberland relativ deutlich hinter den Gesamtkanton zurück. Umgekehrt ist die Region March wettbewerbsfähiger als der übrige Kanton Schwyz.

Bern und Waadt mit den grössten regionalen Unterschieden

Sehr grosse regionale Differenzen treten in den Kantonen Bern und Waadt zutage. Einerseits sind die urbanen Regionen Bern und Lausanne, die über eine starke Wirtschaftsstruktur und eine gute Erreichbarkeit verfügen, klar über-

durchschnittlich wettbewerbsfähig. Andererseits rangieren die schwächsten Regionen der beiden Kantone, Saanen-Obersimmental und Pays d'Enhaut, auf den unteren Plätzen.

Stärkere regionale Zentren in Kantonen mit schwächerem Wachstumspotenzial

In den Kantonen mit relativ geringem oder moderatem Wachstumspotenzial heben sich einige Regionen positiv vom restlichen Kanton ab. So sticht in Graubünden die Region Chur deutlich heraus, im Tessin die Region Lugano und in Neuenburg die gleichnamige Region. Alle drei regionalen Zentren verfügen über eine deutlich bessere Wirtschaftsstruktur als die übrigen Regionen ihrer Kantone. Lugano und Neuenburg befinden sich diesbezüglich sogar im oberen Drittel des regionalen Rankings. Im Wallis schneidet das Unterwallis zwar besser ab als das Oberwallis. Im Gegensatz zu Graubünden, Tessin und Neuenburg fehlt dem Kanton jedoch ein treibendes regionales Zentrum.

Die acht Säulen der Wettbewerbsfähigkeit

Der Kantonale Wettbewerbsindikator (KWI) umfasst 56 Einzelindikatoren, die Aufschluss über die Wettbewerbsfähigkeit der Kantone geben. Diese Einzelindikatoren werden in acht Wettbewerbssäulen gegliedert: Wirtschaftsstruktur, Innovation, Humankapital, Arbeitsmarkt, Erreichbarkeit, Einzugsgebiet, Kostenumfeld und Staatsfinanzen. Für jede Wettbewerbssäule erhalten die Kantone eine relative Bewertung zwischen 0 und 100 Punkten. Die achtdimensionale Betrachtung ermöglicht eine detaillierte Analyse der relativen Stärken und Schwächen einer kantonalen Volkswirtschaft und dient als Grundlage für regionenspezifische strategische Entscheidungen.

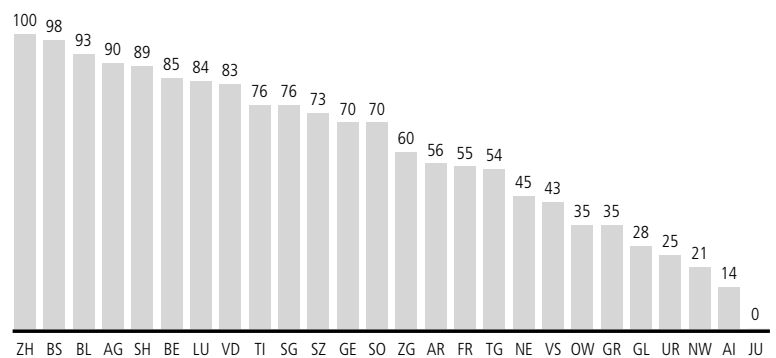


Wirtschaftsstruktur

Die künftige Wachstumsdynamik eines Kantons hängt von seiner Wirtschaftsstruktur ab. Als wichtigster Indikator dient dabei unsere Branchenpositionierung. Zudem fließt

der Aussenhandel in den Kantonsvergleich ein, wobei das Wachstumspotenzial anhand der Exportintensität und der Wachstumsaussichten der jeweiligen Haupthandelspartner berücksichtigt wird. Die Wirtschaftsstruktur kann aber auch Klumpenrisiken bergen, wenn das Wirtschaftswachstum nur durch wenige Industriezweige bestimmt wird. Demgegenüber können diversifizierte kantonale Volkswirtschaften das Schwächeln einer Branche oder eine Krise in einer Exportdestination insgesamt besser auffangen. Ein Konzentrationsmass bewertet die Abhängigkeit der kantonalen Wirtschaftsleistung von einzelnen Branchen und Handelspartnern.

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100

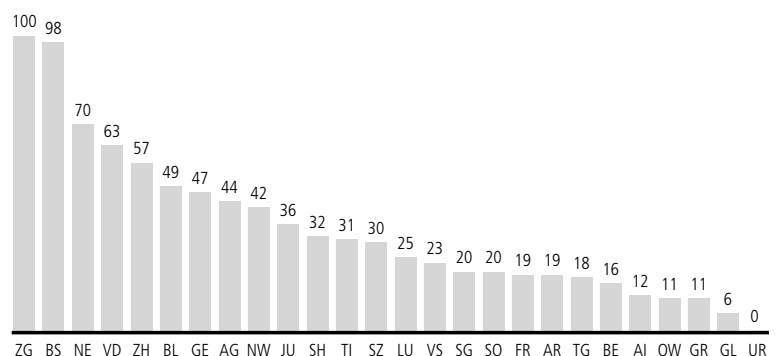


Innovation

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). Die Anzahl Patentanmeldungen und die Höhe der Venture-Capital-Investitionen zeigen das Potenzial für zukünftige Wettbewerbsvorteile, die aus Innovationen erwachsen. Weitere Indikatoren sind der Anteil der in Forschung und Entwicklung tätigen Personen, die Zahl erfolgreicher Startups, Unternehmensgründungen und die in diesen Unternehmen neu geschaffenen Stellen.

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100

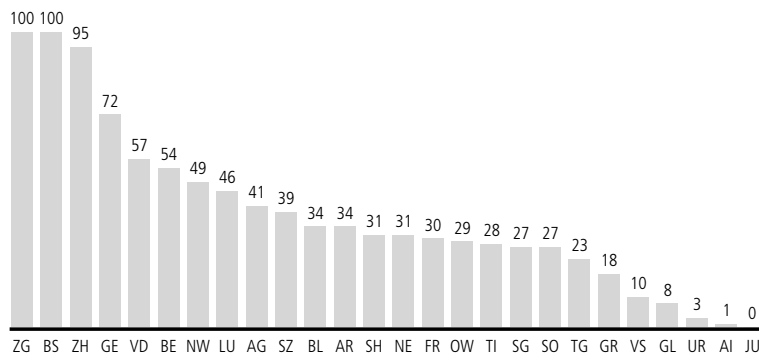




Humankapital

Der Ausbildungsstand der Bevölkerung respektive das Humankapital ist ein bedeutender Treiber des Wirtschaftswachstums. Eine besser ausgebildete Bevölkerung generiert in der Regel eine höhere Wertschöpfung. Ferner macht die lokale Verfügbarkeit von hochqualifizierten Arbeitskräften den Kanton für Unternehmen attraktiver. Als Indikator wird der Anteil Personen mit einem Universitäts- oder Fachhochschulabschluss beziehungsweise mit einer höheren Berufsbildung bestimmt. Ausserdem wird die Nettowanderung von Studienabgängern zwischen den Kantonen berücksichtigt.

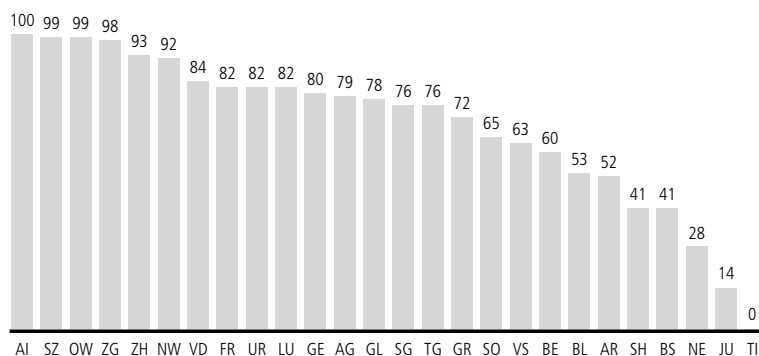
Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



Arbeitsmarkt

Je stärker die Bevölkerung am Arbeitsmarkt partizipiert, desto besser wird das wirtschaftliche Potenzial eines Kantons ausgeschöpft. Allerdings reduzieren die Anteile der Pensionierten, IV-Bezüger und Arbeitslosen an der Gesamtbevölkerung 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 (Kohortenwachstum der 16- bis 64-Jährigen) aus, da es einen höheren Anteil der potenziell produktiven Bevölkerung impliziert.

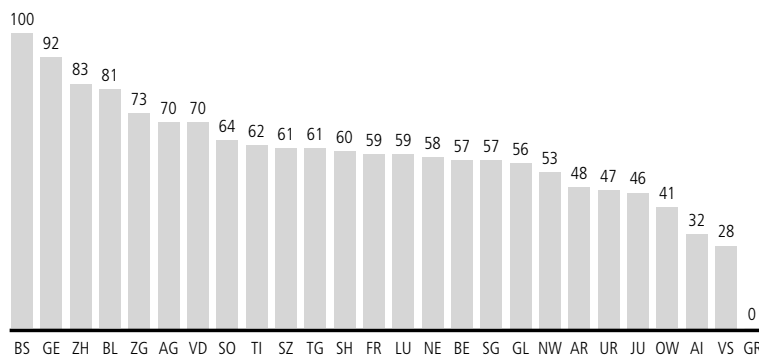
Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



Erreichbarkeit

Eine gute Erreichbarkeit ermöglicht einen schnellen Zugang zur Infrastruktur sowie zu Beschaffungs- und Absatzmärkten. Sie beschreibt die Zeit, die im Durchschnitt benötigt wird, um an Flughäfen, Universitäten oder regionale Zentren zu gelangen. Die Berechnung basiert auf Reisezeiten mit dem öffentlichen und dem motorisierten Individualverkehr. Berücksichtigt werden alle Schweizer Universitäten, der nächstgelegene Metropolraum sowie das nächste regionale Zentrum. In der Beurteilung der Erreichbarkeit von Luftverkehrsverbindungen werden neben den internationalen Flughäfen Basel, Genf, Zürich und Mailand auch regionale Flughäfen berücksichtigt.

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



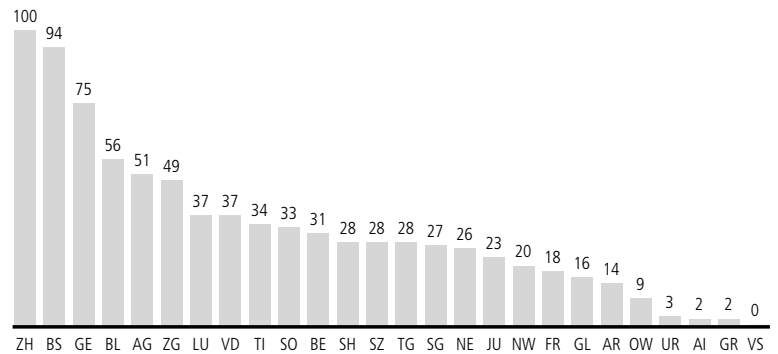


Einzugsgebiet

Das Einzugsgebiet beschreibt, wie viele Personen ein Gebiet in einer bestimmten Zeit erreichen können. Ein grosses Einzugsgebiet hat einen doppelten Vorteil für die Unternehmen: Neben einer höheren

Verfügbarkeit von Lieferanten und potenziellen Arbeitskräften vergrössert sich auch der Absatzmarkt. Die Berechnung basiert auf den Reisezeiten des motorisierten Individualverkehrs und des öffentlichen Verkehrs. Die Zahl der in einem Kanton tätigen Grenzgänger bildet das Einzugsgebiet aus dem angrenzenden Ausland ab.

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100

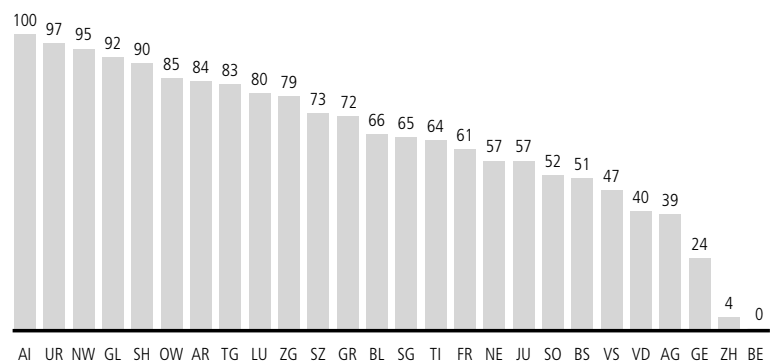


Kostenumfeld

Eine wichtige Entscheidungsgrösse bei der Standortwahl von Unternehmen ist die Höhe der ortsgebundenen Kosten. Diese sind sowohl für die Neuansiedlung von

Firmen als auch für den Verbleib bestehender Unternehmen bedeutend. Dazu zählen das Mietpreinsniveau für Büroflächen, die Energiepreise, die Löhne sowie die Steuersätze. Berücksichtigt werden neben Gewinn- und Kapitalsteuersätzen, Entlastung aus Patentboxen, Überabzug für Forschung und Entwicklung für juristische Personen auch Steuersätze für Personen mit hohem Einkommen.

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100

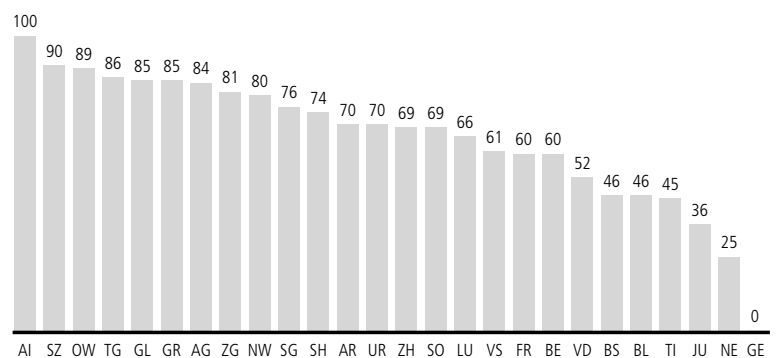


Staatsfinanzen

Solide Staatsfinanzen sind die Grundvoraussetzung für eine wachstumsorientierte Finanz- und Wirtschaftspolitik. Ein nachhaltiger Umgang mit knappen Finanzressourcen äussert sich in einem schlan-

ken Verwaltungsapparat und einem hohen Investitionsanteil. Der Spielraum eines Kantons, seine Wettbewerbsfähigkeit über finanzpolitische Massnahmen zu verbessern (beispielsweise via Steuersenkungen oder Infrastrukturinvestitionen), verringert sich mit zunehmender Verschuldung. Zudem werden die Nettoinvestitionen, die durchschnittlichen Zinskosten sowie die Deckung der öffentlich-rechtlichen Pensionskassen eines Kantons berücksichtigt.

Spektrum der Kantone, normiert von 0 bis 100



Kantonale Wettbewerbsprofile



Getty Images

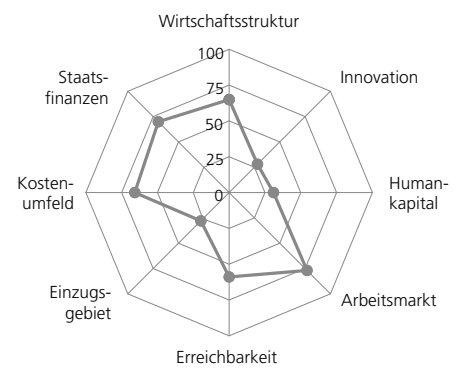
Die kantonalen Wettbewerbsprofile zeigen die Werte der acht Säulen der Wettbewerbsfähigkeit für jeden Kanton im Vergleich zum Mediankanton.

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

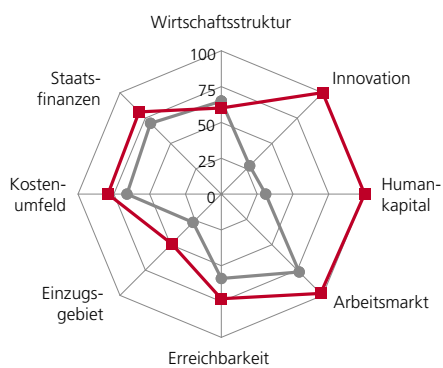
Für die Interpretation der kantonalen Wettbewerbsprofile gilt: Je höher der Wert für einen Kanton in einer Säule ist, desto besser ist seine relative Bewertung.

■ Kantonaler Wert ● Mediankanton

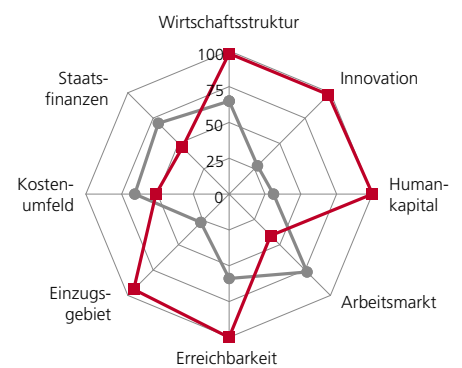
Mediankanton



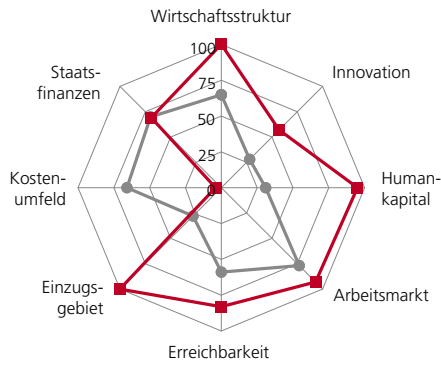
1 ZG



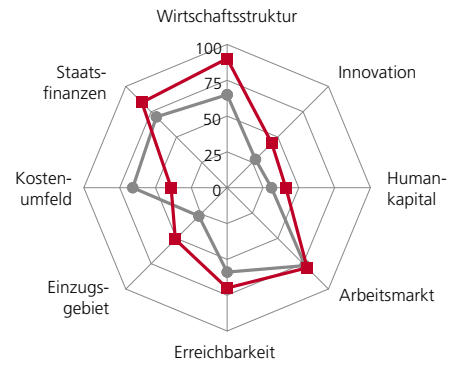
2 BS



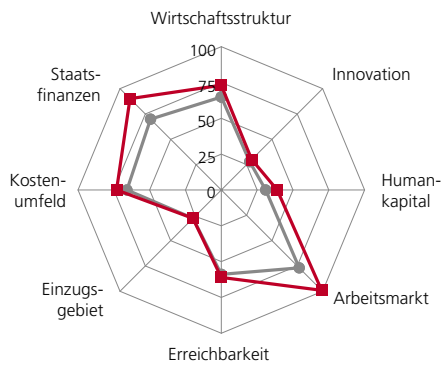
3 ZH



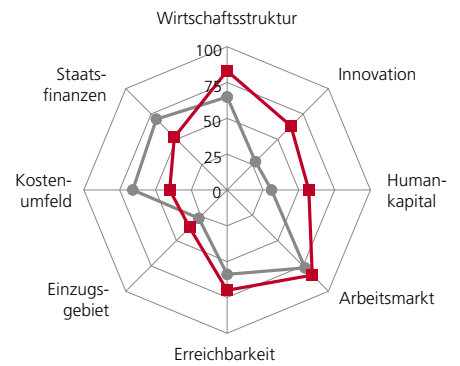
4 AG



5 SZ



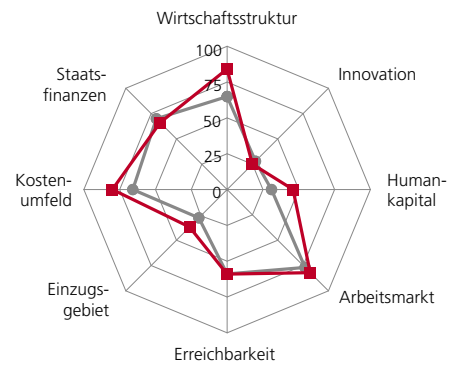
6 VD



7 BL



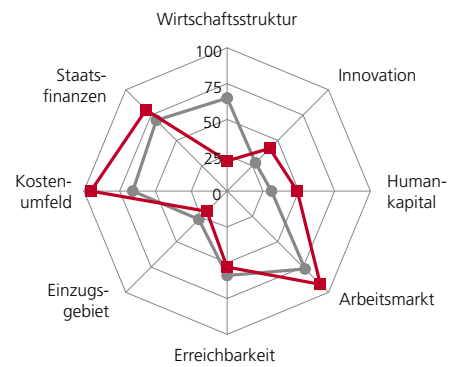
8 LU



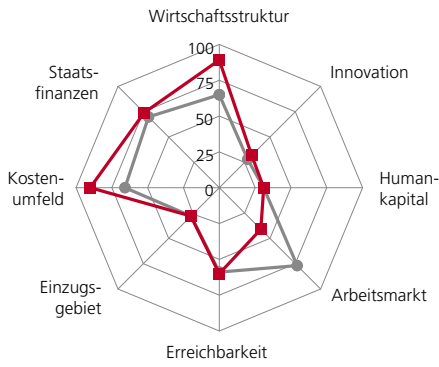
9 GE



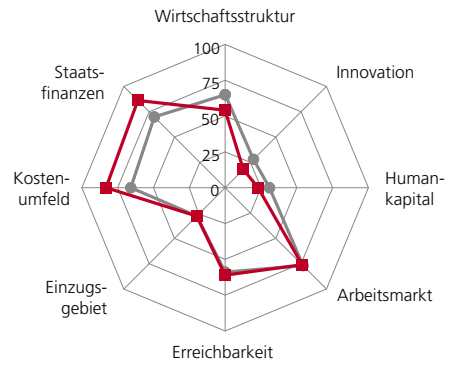
10 NW



11 SH



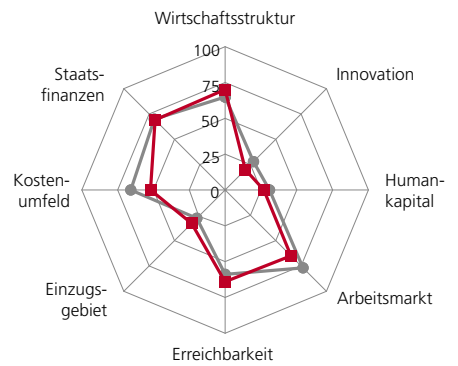
12 TG



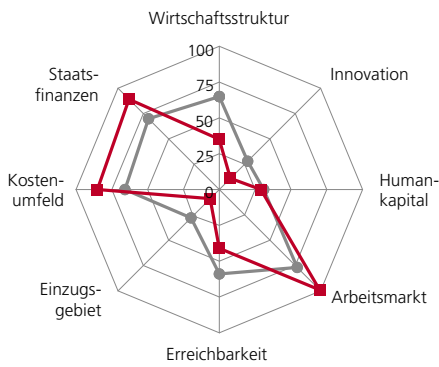
13 SG



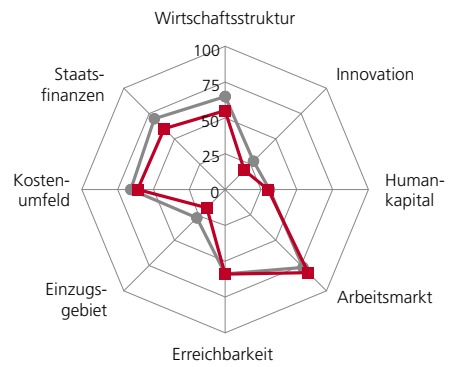
14 SO



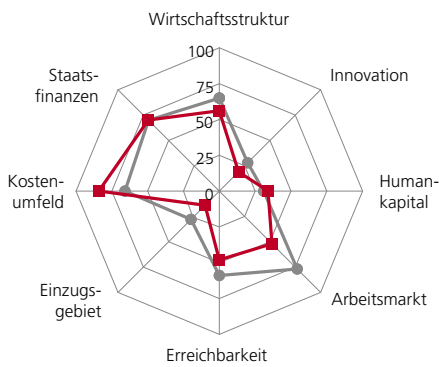
15 OW



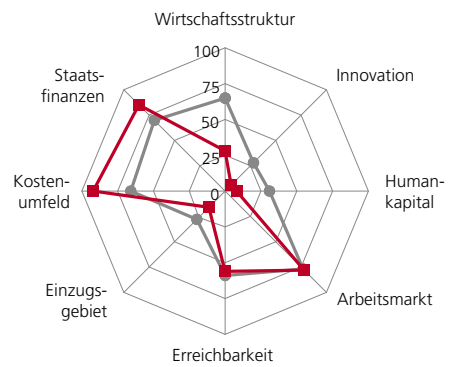
16 FR



17 AR



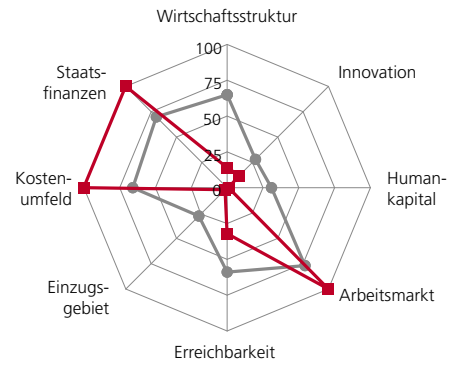
18 GL



19 BE



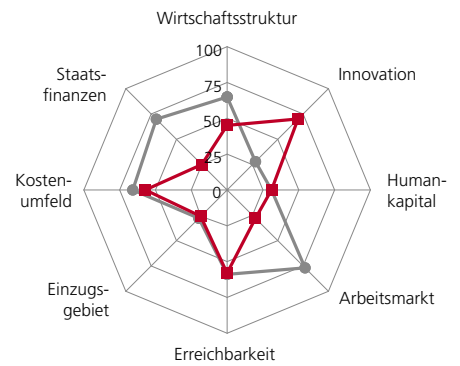
20 AI



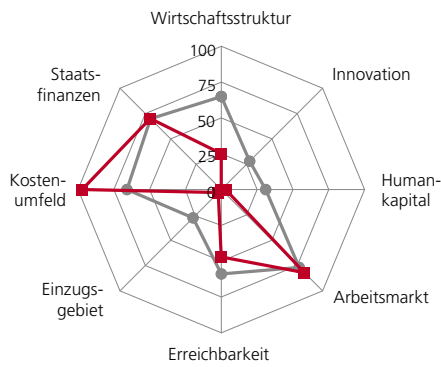
21 TI



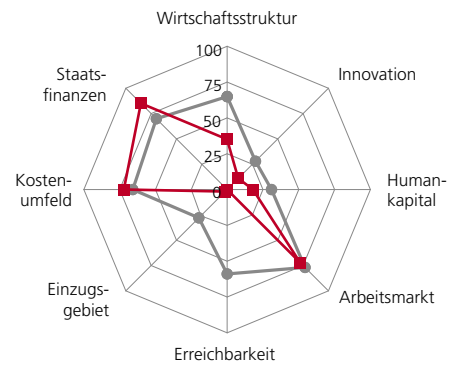
22 NE



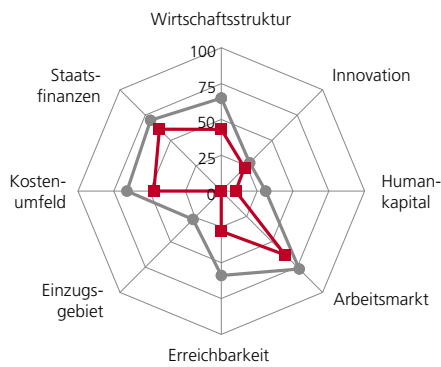
23 UR



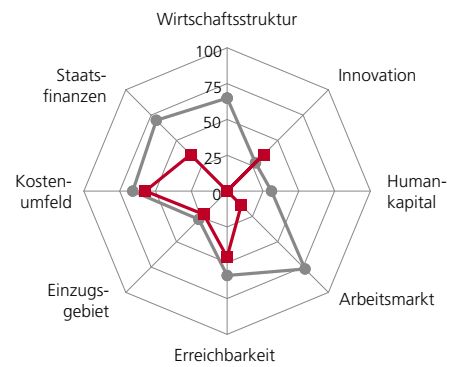
24 GR



25 VS



26 JU



Liste der Variablen

		+/- ¹	Quellen
Wirtschaftsstruktur	Branchenpositionierung nach Wachstumspotenzial	+	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 Branchenclustern	+	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 und Finanzierungsrunden	+	SECA, Universität Basel, UBS
	Anzahl Start-ups 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, Bisnode, EHRA, UBS
Human-kapital	Bevölkerungsanteil mit höherer Berufsbildung	+	BFS, UBS
	Bevölkerungsanteil mit tertiärer Ausbildung	+	BFS, UBS
	Nettowanderungsrate von Studienabgängern ein Jahr nach Abschluss	+	BFS, UBS
	Nettowanderungsrate von Studienabgängern fünf 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
	Kohortenpotential der 16- bis 64-Jährigen bis 2025	+	BFS, UBS
	Kohortenpotential der 16- bis 64-Jährigen bis 2030	+	BFS, UBS
Erreich-barkeit	Reisezeit zum nächsten internationalen Flughafen mit dem Individualverkehr	-	UVEK, BAZL, UBS
	Reisezeit zum nächsten regionalen Flughafen mit dem Individualverkehr	-	UVEK, BAZL, UBS
	Reisezeit zum nächsten Metropolraum mit dem Individual- und dem öffentlichen Verkehr	-	UVEK, BFS, UBS
	Reisezeit zum regionalen Zentrum mit dem Individual- und dem öffentlichen Verkehr	-	UVEK, BFS, UBS
	Reisezeit zur nächsten Universität mit dem Individualverkehr	-	UVEK, BFS, UBS
Einzugs-gebiet	Einzugsgebiet (Personen) mit dem Individualverkehr mit/ohne Belastung	+	UVEK, BFS, UBS
	Einzugsgebiet (Personen) mit dem öffentlichen Verkehr	+	UVEK, BFS, UBS
	Einzugsgebiet (Personen) aus dem Ausland mit dem Individualverkehr mit/ohne Belastung	+	UVEK, ausl. Statistikämter, UBS
	Grenzgängeranteil	+	BFS, UBS
Kostenumfeld	Entlastung Patentbox	+	Hinny, kantonale Steuerämter, UBS
	Forschung und Entwicklung Überabzug	+	Hinny, kantonale Steuerämter, UBS
	Gewinnsteuerbelastung für juristische Personen	-	Hinny, kantonale Steuerämter, UBS
	Kapitalsteuerbelastung für juristische Personen	-	Hinny, kantonale Steuerämter, UBS
	Einkommensteuerbelastung für Personen mit hohem Einkommen	-	Hinny, kantonale Steuerämter, UBS
	Büromietpreise	-	Wüest Partner, UBS
	Energiepreise	-	EICom, UBS
	Löhne	-	BFS, 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
	Unterdeckung der öffentlich-rechtlichen Pensionskassen	-	Diverse Pensionskassen, BFS, UBS
	Investitionsanstrengung	+	EFV, UBS
	Nettoinvestitionen pro Einwohner und VZÄ ²	+	EFV, BFS, 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 von UBS («CIO») werden durch Global Wealth Management von UBS Switzerland AG (in der Schweiz durch die FINMA beaufsichtigt) oder deren verbundenen Unternehmen («UBS») produziert und veröffentlicht.

Die Anlagebeurteilungen wurden im Einklang mit den gesetzlichen Erfordernissen zur Förderung der **Unabhängigkeit des Anlageresearch** erstellt.

Allgemeines Anlageresearch – Risikohinweise:

Diese Publikation dient **ausschliesslich zu Ihrer Information** und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Offertenstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Die in dieser Publikation enthaltene Analyse ist nicht als persönliche Empfehlung aufzufassen und berücksichtigt weder die Anlageziele noch die Anlagestrategien oder die finanzielle Situation oder Bedürfnisse einer bestimmten Person. Sie basiert auf zahlreichen Annahmen. Unterschiedliche Annahmen können zu materiell unterschiedlichen Ergebnissen führen. Bestimmte Dienstleistungen und Produkte unterliegen gesetzlichen Beschränkungen und können deshalb nicht unbeschränkt weltweit angeboten und/oder von allen Investoren erworben werden. Alle in dieser Publikation enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus als zuverlässig und glaubwürdig eingestufteten 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 Prognosen, Einschätzungen und Marktpreise sind nur zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation aktuell und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. 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.

Dieses Dokument oder die darin enthaltenen Informationen (einschliesslich Prognosen, Werte, Indizes oder sonstiger berechneter Beträge («Werte»)) dürfen unter keinen Umständen für folgende Zwecke verwendet werden: (i) für Bewertungs- oder buchhalterische Zwecke; (ii) zur Bestimmung der fälligen oder zahlbaren Beträge, Preise oder Werte von Finanzinstrumenten oder -verträgen; oder (iii) zur Messung der Performance von Finanzinstrumenten, einschliesslich zwecks Nachverfolgung der Rendite oder Performance eines Werts, Festlegung der Vermögensallokation des Portfolios oder Berechnung der Performance Fees. 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 Optionenhandel eignet sich nicht für jeden Anleger, da ein erhebliches Verlustrisiko besteht und die Verluste den ursprünglich investierten Betrag übersteigen können. 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, kann/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 Zusicherung 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. Sofern nicht etwas anderes schriftlich vereinbart wurde, untersagt UBS 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. Informationen darüber, wie das CIO 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.

Optionen und Futures eignen sich nicht für alle Anleger, und der Handel mit diesen Instrumenten ist mit Risiken behaftet und möglicherweise nur für erfahrene Anleger geeignet. Vor dem Kauf oder Verkauf einer Option und um sich einen Überblick über alle mit Optionen verbundenen Risiken zu verschaffen, benötigen Sie ein Exemplar des Dokuments «Characteristics and Risks of Standardized Options» (Merkmale und Risiken standardisierter Optionen). Sie können dieses Dokument unter <https://www.theocc.com/about/publications/character-risks.jsp> lesen oder bei Ihrem Finanzberater ein Exemplar verlangen.

Die Investition in strukturierte Anlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden. Für eine detaillierte Beschreibung der Risiken, die mit der Investition in eine bestimmte strukturierte Anlage verbunden sind, müssen Sie die betreffenden Angebotsunterlagen für diese Anlage lesen. Strukturierte Anlagen sind unbesicherte Verpflichtungen eines bestimmten Emittenten, wobei die Renditen an die Wertentwicklung eines Basiswerts gebunden sind. Je nach Ausgestaltung der Anlagebedingungen können Anleger aufgrund der Wertentwicklung des Basiswerts den Anlagebetrag ganz oder zu einem erheblichen Teil verlieren. Anleger können zudem den gesamten Anlagebetrag verlieren, wenn der Emittent zahlungsunfähig wird. UBS Financial Services Inc. übernimmt keinerlei Garantie für die Verpflichtungen oder die finanzielle Lage eines Emittenten oder die Richtigkeit seiner bereitgestellten Finanzinformationen. Strukturierte Anlagen sind keine traditionellen Anlagen, und eine Investition in eine strukturierte Anlage ist nicht mit einer Direktanlage in den Basiswert gleichzusetzen. Strukturierte Anlagen sind möglicherweise begrenzt oder gar nicht liquide, und Anleger sollten sich darauf einstellen, ihre Anlage bis zur Fälligkeit zu halten. Die Rendite strukturierter Anlagen kann durch einen maximalen Gewinn, eine Partizipationsrate oder ein anderes Merkmal begrenzt sein. Strukturierte Anlagen können mit Kündigungsmöglichkeiten ausgestaltet sein. Wenn eine strukturierte Anlage vorzeitig gekündigt wird, würden Anleger in einem solchen Fall keine weitere Rendite erzielen und könnten möglicherweise nicht in ähnliche Anlagen mit ähnlich ausgestalteten Bedingungen reinvestieren. Die Kosten und Gebühren für strukturierte Anlagen sind in der Regel im Preis der Anlage enthalten. Die steuerliche Behandlung einer strukturierten Anlage kann aufwendig sein und sich von der steuerlichen Behandlung einer Direktanlage in den Basiswert unterscheiden. UBS Financial Services Inc. und ihre Mitarbeitenden erbringen keine Steuerberatung. Anleger sollten im Zusammenhang mit ihrer persönlichen Steuersituation ihren eigenen Steuerberater konsultieren, bevor sie in Wertpapiere investieren.

Wichtige Informationen über nachhaltige Anlagestrategien: Nachhaltige Anlagestrategien versuchen, die Faktoren Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) beim Anlageprozess und Portfolioaufbau miteinzubeziehen. So verschieden die Strategien je nach geografischer Region und Anlagestil sind, so unterschiedlich ist deren Vorgehen bezüglich ESG-Analysen und der Einbeziehung der daraus resultierenden Erkenntnisse. Wenn ein Portfoliomanager ESG-Faktoren oder Nachhaltigkeitskriterien einbezieht, kann er bestimmte Anlagechancen möglicherweise nicht nutzen, die ansonsten zu seinem Anlageziel und anderen grundsätzlichen Anlagestrategien passen würden. Die Erträge eines Portfolios, das hauptsächlich aus nachhaltigen Anlagen besteht, sind unter Umständen geringer oder höher als die eines Portfolios, bei dem der Portfoliomanager keine ESG-Faktoren, Ausschlusskriterien oder andere Nachhaltigkeitsthemen berücksichtigt. Zudem kann ein solches Portfolio Unterschiede hinsichtlich der Anlagechancen aufweisen. Unternehmen erfüllen möglicherweise nicht bei allen Aspekten für ESG oder nachhaltiges Investieren hohe Performancestandards. Es gibt auch keine Garantie, dass ein Unternehmen die Erwartungen bezüglich der Corporate Responsibility, Nachhaltigkeit und/oder Wirkung erfüllt.

Externe Vermögensverwalter / Externe 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.

USA: Vertrieb an US-Personen durch UBS Financial Services Inc., UBS Securities LLC oder UBS Swiss Financial Advisers AG, Tochterunternehmen von UBS AG. UBS Switzerland AG, UBS Europe SE, UBS Bank, S.A., UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliarios Ltda, UBS Asesores México, S.A. de C.V., UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd., UBS Wealth Management Israel Ltd und UBS Menkul Degerler AS sind verbundene Unternehmen von UBS AG. UBS Financial Services Incorporated in Puerto Rico ist ein Tochterunternehmen von UBS Financial Services Inc. **UBS Financial Services Inc. übernimmt die Verantwortung für die Inhalte von Berichten, welche durch nicht in den USA ansässige Tochterunternehmen erstellt wurden, wenn diese Berichte an US-Personen weitergegeben werden. Alle Transaktionen von US-Personen mit Wertpapieren, die in dieser Publikation erwähnt werden, müssen über ein in den USA zugelassenes Brokerhaus abgewickelt werden und dürfen nicht von einem nicht in den USA ansässigen Tochterunternehmen durchgeführt werden. Der Inhalt dieser Publikation wurde und wird nicht durch irgendeine Wertpapieraufsichts- oder Investitionsbehörde in den USA oder anderswo genehmigt. UBS Financial Services Inc. ist nicht als Berater für irgendeine Kommunalbehörde oder verpflichtete Person im Sinne von Abschnitt 15B der Securities Exchange Act (die «Municipal Advisor»-Regel) tätig. Die in dieser Publikation vertretenen Meinungen und Ansichten stellen keine Empfehlung im Sinne der Municipal Advisor Rule dar und sind auch nicht als solche aufzufassen.**

Länderinformationen finden Sie unter ubs.com/cio-country-disclaimer-gr oder fragen Sie Ihren Kundenberater nach vollständigen Risikoinformationen.

Fassung B / 2021. CIO82652744

© UBS 2021. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den eingetragenen bzw. nicht eingetragenen Markenzeichen von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

