

Der Aufstieg der Impact-Wirtschaft

Die nächste Stufe der Entwicklung

Präsentiert von
The Institute
UBS Sustainability
and Impact Institute



**Suni Harford**

President Asset Management,
GEB Lead for Sustainability and Impact

**Michael Baldinger**

Chief Sustainability Officer

**Tom Hall**

Global Head of Social Impact
& Philanthropy

Liebe Leserin, lieber Leser

Die Weltwirtschaft befindet sich in einem ständigen Wandel der sich im Augenblick mit rasantem Tempo vollzieht. Die vierte industrielle Revolution ist die grösste strukturelle Veränderung der Wirtschaft seit 250 Jahren. Im Moment erlebt die Welt eine ökologische Kreditklemme. Nach Jahrhunderten des kontinuierlichen Wachstums wird der Menschheit allmählich klar, dass wir natürliche Ressourcen nicht unbegrenzt von künftigen Generationen ausleihen können. Um dieses Dilemma zu lösen, müssen wir unseren gesamten kollektiven Einfallsreichtum und all unsere Fähigkeiten einsetzen.

Die Output-Wirtschaft, die sich in den letzten hundert Jahren entwickelt hat – mit ihrem Streben nach der Produktion von Dingen, für die andere bezahlen – wird in dieser neuen Weltordnung wahrscheinlich keine dominierende Stellung mehr einnehmen. Aufgabe der Wirtschaft ist per Definition die Verteilung begrenzter Ressourcen angesichts von unbegrenzten Begierden. Das wird sich nicht ändern – Volkswirtschaften und Ökonomen müssen weiterhin nach Möglichkeiten suchen, diesen Verteilungsprozess zu verbessern. Die Herausforderung besteht heute darin, dass sich diese unbegrenzten Begierden nicht auf das Verlangen nach Gütern beschränken, die von den Fabriken der Welt in Massenproduktion hergestellt werden, oder nach Dienstleistungen, die mit einer gezückten Kreditkarte gekauft werden können. Sie sind wesentlich weiter gefasst. Die Menschen möchten zwar das neueste Smartphone haben, wünschen sich aber auch eine Entwicklung, in der unser Planet eine Zukunft hat und unsere Welt allen Menschen gleiche Chancen bietet. Dank Entwicklungen in der Datenwissenschaft und der Technologie können wir diesen Entwicklungen jetzt einen definitiven Wert zumessen.

Ökonomen und Märkte erkennen allmählich, dass produktionsbasierte Massstäbe wie das Bruttoinlandprodukt ein verzerrtes Bild dessen liefern können, was die Wirtschaft eigentlich erreichen sollte. Die Output-Wirtschaft war ein Ziel einer anderen Zeit, die kaum noch Ähnlichkeit mit der heutigen Realität hat. Evolution ist die Anpassung an eine Welt im Wandel. Und die Impact-Wirtschaft ist der evolutionäre Nachfolger früherer Wirtschaftsformen: Subsistenzwirtschaft, Merkantilismus, Industrialisierung und Output-Wirtschaft.

In dieser Studie untersuchen wir das Konzept einer Impact-Wirtschaft – was passieren muss, um eine solche zu schaffen, und was getan werden kann, während sich die Welt auf das jüngste Wirtschaftsmodell umstellt. Wie in allen Zeiten des Wandels können die Unsicherheiten und Verwerfungen beängstigend sein. Doch die neuen Möglichkeiten, die dieser Wandel bietet, sind auch faszinierend.



Inhalt

- 2 Vorwort
- 5 Was ist die Impact-Wirtschaft?
- 10 Was muss geschehen?
- 16 Was können Unternehmen tun?
- 23 Schlussfolgerungen

Autoren:

Paul Donovan
Maya Ziswiler
Gillian Dexter
Andrew Lee

Rezensenten:

Veronica Weisser
Judson Berkey
Mike Ryan
Grégorie Muhr

Redakteur:

Richard Morrow

Projektleitung:

Jackie Bauer
Stephanie Oesch

Gestaltung:

Agata Wacińska



Eine Impact-Wirtschaft ist ein ganzheitlicherer Ansatz für die effiziente Verteilung knapper Ressourcen und die effektive Bewältigung der aktuellen und zukünftigen Bedürfnisse der Gesellschaft.

Hierfür verlagert sie den Fokus von engen Produktionskennzahlen wie dem Bruttoinlandprodukt auf eine breitere Basis sozioökonomischer Ergebnisse, die darauf ausgelegt sind, den Lebensstandard zu verbessern und dadurch einen breiteren wirtschaftlichen Erfolg voranzutreiben. Dies ermöglicht den Einsatz aller Formen von Kapital, um profitablere und nachhaltigere Ergebnisse für alle Menschen zu erzielen.





Was ist die Impact-Wirtschaft?

Die Weltwirtschaft ist komplex und befindet sich in einem ständigen Wandel – die Wirtschaftswissenschaft muss sich zwangsläufig mit diesen Veränderungen mitentwickeln. Nur auf den wirtschaftlichen Output zu fokussieren wird den Anforderungen der modernen Welt nicht gerecht. Die Zeit der Impact-Wirtschaft ist angebrochen.





Obwohl die Welt, in der wir leben, immer komplexer wird, war das Ziel der Wirtschaft im Laufe der Geschichte sowohl konstant als auch überraschend einfach. Die Wirtschaft versucht, die beste Möglichkeit zu finden, um die knappen Ressourcen, die der Planet bietet, angesichts der endlosen Bedürfnisse und Wünsche der Menschen zu verteilen. Die eigentliche wirtschaftliche Herausforderung ist, dass sich die Bedürfnisse und Wünsche der Menschen stetig weiterentwickeln. Während einer Hungersnot ist Nahrung die einzige Priorität. In Zeiten der Fülle gewinnen andere Dinge grössere Bedeutung.

Die wirtschaftspolitischen Ziele scheinen sich in den letzten 75 Jahren nicht weiterentwickelt zu haben. In den 1940er-Jahren wurde das neue, faszinierende Konzept des Bruttoinlandprodukts (BIP) zur Obsession der politisch Verantwortlichen, die Lebensstandards mit dem Besitz von Dingen gleichsetzten. Das BIP konzentriert sich darauf, wie viel produziert wird. Dabei spielt es keine Rolle, wie effizient die Herstellung ist, wie die Güter verteilt werden oder welche langfristigen Kosten daraus für die Gesundheit der Menschen und den Planeten entstehen könnten. Direkt nach der weltweiten Verwüstung des Zweiten Weltkriegs war diese Produktionsobsession möglicherweise verständlich. Die angesammelten Besitztümer einer jahrhundertelangen Produktion waren zerstört – und sie zu ersetzen, war eine schnelle Möglichkeit, das Leben der Menschen zu verbessern.

Die Ära der produktionsbasierten Wirtschaft ist jedoch vorbei. Tatsächlich war sie schon vor einigen Jahrzehnten passé. Doch wir waren nicht bereit, das einfache Konzept einer einzigen Zahl aufzugeben, die angeblich zeigt, wie gut unser Leben ist. Im Laufe der Zeit hat sich der unveränderliche Fokus darauf, wie viele Güter und Dienstleistungen hergestellt werden, immer weiter von den fundamentalen Zielen der Wirtschaft entfernt. Es ist unwahrscheinlich, dass die Bedürfnisse und Wünsche der Menschen einfach dadurch befriedigt werden können, dass wir immer mehr Dinge produzieren. Die Menschen brauchen einen Planeten, der eine Zukunft hat. Ein engstirniges Streben nach Produktion nimmt darauf keine Rücksicht.

Die Impact-Wirtschaft verkörpert daher einen Neustart: Sie setzt die Wirtschaft auf ihren traditionellen breiten Fokus zurück. Das bedeutet nicht, dass die Produktion als Ziel aufgegeben wird. Produkte bilden immer noch einen wichtigen Bestandteil der Bedürfnisse und Wünsche. Selbst die stereotypische Ablehnung des Materialismus durch die Generation Z hat ihre Grenzen – nimmt man einem Teenager sein Smartphone weg, löst dies in der Regel eine lautstarke und leidenschaftliche Reaktion aus. Wichtiger ist allerdings, dass weniger entwickelte Teile der Welt durch den Erwerb von Gütern immer noch eine deutliche Verbesserung ihres Lebensstandards erleben können.

«Die Ära der produktionsbasierten Wirtschaft ist vorbei.»



Zurück zu den (wirtschaftlichen) Grundlagen

Der sich ändernde Fokus von der Output- zur Impact-Wirtschaft ist eine kontinuierliche Entwicklung, kein abrupter Wechsel des Wirtschaftssystems. Bei der Impact-Wirtschaft geht es um den Gewinn, die Menschen und den Planeten. Die verschiedenen Wirtschaftsakteure müssen erkennen, dass diese drei Teile eng zusammenhängen und allen ein greifbarer Wert zugemessen werden kann.

«Menschen» steht für soziale Bedürfnisse und Wünsche. Eine gute Gesundheit und eine angemessene Bildung sind wichtige Bedürfnisse. Ein besserer Zugriff und idealerweise die Schaffung eines gleichberechtigten Zugangs zu beidem verbessert die wirtschaftlichen Ergebnisse – sowohl über die Profitabilität als auch durch die soziale Wirkung. Viele brillante Talente werden heute möglicherweise nicht erkannt, weil sie sich aufgrund einer schlechten Gesundheit oder unzureichenden Bildung nie entfalten können. Diese Talente fehlen in Unternehmen und die Gesellschaft ist infolge dieser Verschwendung insgesamt ärmer. Da es unwahrscheinlich ist, dass die Qualität der Gesundheit und Bildung vollständig vom Einkommen getrennt werden kann, sollte die Impact-Wirtschaft auch die Beschäftigungs- und Einkommensungleichheit erfassen.

Bestimmte Gruppen zu benachteiligen und somit nicht in die Weltwirtschaft zu integrieren, kann enorme wirtschaftliche Folgen haben. Der wirtschaftliche Erfolg in einer Zeit des dramatischen Strukturwandels hängt stark davon ab, die richtige Person zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Position zu haben. Zeiten des Wandels erfordern auch ein flexibles Denken, um Chancen zu erkennen und Risiken zu vermeiden. Eine Monokultur der Entscheidungsfindung oder eine Gesellschaft, die einigen Meinungen weniger Gewicht beimisst als anderen, klammert sich mit grosser Wahrscheinlichkeit an das Wrack der alten Denk- und Handlungsweisen, während es in den wirtschaftlichen Tiefen versinkt.

«Planet» steht für die ökologischen Bedürfnisse und Wünsche. Sie sind untrennbar mit den Menschen und dem Gewinn verbunden. Der erstickende Smog in den grössten Städten der Welt erinnert unübersehbar an die Schäden, die wir dem Planeten und der auf ihm lebenden Menschen zufügen. Nach Generationen der Output-Wirtschaft ist der weltweite Verbrauch von natürlichen Ressourcen mittlerweile besorgniserregend.

Ziele für nachhaltige Entwicklung

Die Ziele der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) erkennen, dass die Menschen mehr brauchen als nur physische Besitztümer. Die Ziele betonen die Bedeutung ökologischer und sozialer Bedürfnisse neben den produktionsorientierteren Zielen der wirtschaftlichen Entwicklung.

Die durch das BIP verkörperte Output-Wirtschaft ist im letzten Jahrzehnt gewachsen. Doch die Impact-Wirtschaft, die in etwa durch die Kosten für das Erreichen der SDGs abgebildet wird, hat sich in Wirklichkeit rückwärts statt vorwärts entwickelt. Im jüngsten Bericht wurde geschätzt, dass sich die jährliche Finanzierungslücke für die SDGs von USD 2,5 Bio. auf ca. USD 3,7 Bio. im Jahr 2021 ausgeweitet hat. Mit anderen Worten: Das Defizit ist (in etwa) von der Grösse der französischen Wirtschaft auf die Grösse der deutschen Wirtschaft angewachsen. Im letzten Jahr hat sich die Lücke durch die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine und die kumulierten Folgen der Covid-Pandemie wahrscheinlich noch mehr ausgeweitet.

Der Kontrast zwischen diesen Kennzahlen verdeutlicht, dass das BIP einfach nicht geeignet ist, die unbegrenzten Wünsche der Menschheit abzubilden. Das BIP wird weiter berechnet. Doch es erfasst nicht, in wie vielen Bereichen es den Menschen nicht gelingt, ihren Lebensstandard zu verbessern.



Lange Zeit haben die Menschen die ökologische Kreditkarte belastet, ohne daran zu denken, wie die Rechnung bezahlt werden soll. Doch nun wird diese Schuld fällig. Aus ökologischer Sicht muss jede zukünftige Produktion davon abhängen, mit weniger mehr zu erreichen. Dies ist eine deutliche Verlagerung des Schwerpunkts gegenüber der Output-Wirtschaft, bei der Effizienz kein massgeblicher Faktor, sondern buchstäblich ein Restwert in der BIP-Berechnung ist.

Der dringendste Aspekt der planetaren Bedürfnisse ist vermutlich der Klimawandel. Die Menschheit hat möglicherweise den Punkt bereits überschritten, an dem der Schaden repariert werden kann. Nun muss sie sich überlegen, wie sie sich anpassen und zusätzliche Schäden verhindern kann. Es wäre jedoch falsch, sich obsessiv auf den Klimawandel zu konzentrieren und alle anderen Bedürfnisse auszuklammern. Themen wie die Biodiversität sind für die breiteren wirtschaftlichen Ziele ebenfalls wichtig.

Der Verlust einer Art stellt einen offensichtlichen und seit Langem bekannten ökonomischen Verlust dar. Opportunitätskosten sind die Kosten dessen, «was hätte sein können». Sie sind bei einem Rückgang der Biodiversität bedeutend. Die Natur bietet ständig Lösungen für Probleme, mit denen die Menschheit konfrontiert ist. Wenn die Biodiversität der Natur heute abnimmt, schrumpft zwangsläufig auch das Spektrum der möglichen Lösungen, die den Menschen in der Zukunft zur Verfügung stehen.

Viele unserer wichtigsten Medikamente wurden in verschiedener Form aus Pflanzen gewonnen. Stellen Sie sich vor, wie viel ärmer die Welt heute wäre, wenn einige dieser lebensrettenden Medikamente nicht verfügbar gewesen wären, weil bestimmte Arten pflanzlichen Lebens zuvor ausgestorben waren. Wie viel ärmer wird das Leben unserer Kinder und Enkel sein, wenn die nächste Generation von «Wunderheilmitteln» aufgrund des Artenverlustes niemals eine Chance erhält, entwickelt zu werden?

Vorteile der Biodiversität

Die Welt lebt seit sehr langer Zeit über ihre ökologischen Verhältnisse. Viel zu oft wurde die Biodiversität auf dem Altar des BIP geopfert, wo selbst eine geringe Mehrproduktion bejubelt wird.

Die Kosten dieses Handelns treten nur zu deutlich zutage. Wir müssen eine wachsende Weltbevölkerung ernähren, während die landwirtschaftliche Produktivität aufgrund der Bodenverschlechterung um 23 Prozent zurückgegangen ist. Wir haben Bestäuber verloren, die von entscheidender Bedeutung für die Nahrungsmittelproduktion sind. Dies verursacht Landwirten Kosten zwischen USD 235 Mrd. und USD 577 Mrd. Und doch wurde erst dann öffentlich Besorgnis geäussert, als der Verlust der Bienen zu einem wiederkehrenden Thema in der Science-Fiction-Serie «Doctor Who» wurde.

Da der natürliche Küstenschutz, zum Beispiel in Form von Mangrovensümpfen, schwindet, sind 100 bis 300 Millionen Menschen weltweit durch Überschwemmungen und Hurrikane gefährdet. Menschliche Aktivitäten, welche die Biodiversität untergraben, schaffen Umweltbedrohungen, welche die Natur bisher eingedämmt hatte. Die Politik muss sich bewusst sein, dass auch die politisch mächtige Mittelschicht von solchen Risiken bedroht ist.



Allokation von Ressourcen

Die Bedürfnisse und Wünsche für den Umstieg von einer Output-Wirtschaft auf eine Impact-Wirtschaft zu identifizieren ist nur die halbe Arbeit des Ökonomen. Wir werden immer noch durch die Ressourcenknappheit eingeschränkt. Wie die Ressourcen eingesetzt werden, spielt eine grosse Rolle.

Es ist jedoch nicht nötig, die Wirtschaft im weiteren Sinne drastisch zu restrukturieren. Einer der Grundsätze der Impact-Wirtschaft lautet, dass Marktmechanismen normalerweise die effizienteste Weise sind, knappe Ressourcen zu verteilen. Der Unterschied, den die Impact-Wirtschaft einführt, besteht darin, sicherzustellen, dass der Marktmechanismus sämtliche wirtschaftlichen Kosten und Nutzen berücksichtigt. Diese Kosten und Nutzen umfassen traditionelle «externe Effekte» wie die Umweltverschmutzung. Dazu zählen aber auch weiter gefasste Kosten und Nutzen, wie die Inklusion, die in der Vergangenheit nicht in der Kategorie der Externalitäten erfasst wurden.

Dieser Ansatz ermöglicht es dem Markt, die Ressourcen auf eine Weise zu verteilen, die wirklich effizient ist. Dies steht im Gegensatz zur Funktionsweise der Märkte in einer Output-Wirtschaft. Dort werden Ressourcen für den Gewinn effizient verteilt, während Ressourcen für die Menschen und den Planeten (fast immer) ineffizient verteilt werden. In einer Impact-Wirtschaft streben die Märkte danach, Ressourcen für den Gewinn, die Menschen und den Planeten effizient zu verteilen.

Die bestehenden Wirtschaftsakteure – Märkte, Unternehmen, Konsumenten, Regierungen, Wohltätigkeitsorganisationen usw. – erfüllen in einer Impact-Wirtschaft ihre jeweiligen Rollen. Doch jeder Wirtschaftsakteur muss die Art und Weise, wie er dies tut, anpassen. Die Impact-Wirtschaft ist breiter aufgestellt als die Output-Wirtschaft, weshalb jeder Wirtschaftsakteur seine Prioritäten entsprechend verändern muss.

Fortzufahren wie bisher, hiesse zwangsläufig, das nicht mehr gültige Ziel der Output-Wirtschaft zu verfolgen. Durch eine – manchmal beinahe unmerkliche – Verlagerung des Schwerpunkts kann jeder Wirtschaftsakteur jedoch dazu beitragen, dass sich die Output-Wirtschaft zur fortschrittlicheren Impact-Wirtschaft weiterentwickelt.

«In einer Impact-Wirtschaft streben die Märkte danach, Ressourcen für den Gewinn, die Menschen und den Planeten effizient zu verteilen.»



Was muss geschehen?

Eine Impact-Wirtschaft zu erreichen ist unmöglich, wenn es keine Möglichkeit gibt, sie zu messen. Die Welt braucht eine klare und einheitliche Methode, um das, was die Menschen wirklich möchten, zuerst zu messen und dann zu bepreisen.





Der Charme der Output-Wirtschaft liegt in ihrer (scheinbar) einfachen Messung. In einer komplexen Welt sehnen sich die Menschen nach Einfachheit. Daher ist der Wunsch, alle Aspekte der menschlichen Existenz auf eine einfache Statistik zu reduzieren, nur zu verständlich.

Für die Bedürfnisse der Impact-Wirtschaft müssen die Messungen komplexer werden – aber ohne eine derart grosse Verwirrung auszulösen, dass die Menschen aus fehlgeleiteter Nostalgie wieder zur Output-Wirtschaft zurückkehren.

Für das Upgrade zur Impact-Wirtschaft **müssen drei Dinge geschehen:**

**Erkennung des Werts**

Der wirtschaftliche Wert der Menschen und des Planeten muss erkannt werden und es muss zugelassen werden, dass dieser Wert von den Finanzmärkten vollständig berücksichtigt wird.

**Impact-Transparenz**

Es muss transparent sein, was gemessen wird.

**Gezielte Anreize**

Es müssen die richtigen Anreize geschaffen werden, um die Bedürfnisse und Wünsche der Gesellschaft zu erfüllen.

Wir verstehen seit Jahrhunderten, dass die Menschen und der Planet einen Wert generieren, der in den von der Output-Wirtschaft hervorgebrachten Preisen nicht immer berücksichtigt ist. Das bedeutet nicht, dass dieser Wert nicht aufgedeckt werden kann. Die CO₂-Märkte zeigen, dass es möglich ist, einem unsichtbaren wirtschaftlichen Bedarf wie der Reduzierung der Kohlendioxidemissionen einen finanziellen Wert beizumessen. Um den Klimawandel zu bekämpfen, werden der Emission von Kohlendioxid dabei wirtschaftliche Kosten zugeordnet. Auf ähnliche Weise konnten die wirtschaftlichen Kosten rassistischer Vorurteile vor über 60 Jahren identifiziert werden: Der Nobelpreisträger Gary S. Becker zeigte die potenzielle relative Unrentabilität rassistischer Unternehmen und das dadurch verlorene Potenzial für die Wirtschaft als Ganzes auf.



Dank der sozialen Medien hat das Gericht der öffentlichen Meinung in letzter Zeit an Macht gewonnen. Ein viraler Post, der Geschäftspraktiken aufdeckt, die Menschen oder den Planeten schädigen, kann den Ruf eines Unternehmens bei seinen Kunden vernichten. Durch soziale Medien geformte Meinungen lassen sich kaum durch Erklärungs- oder Rechtfertigungsversuche beeinflussen. Der Wert einer Marke mag in der Bilanz des Unternehmens mit einem bestimmten Geldwert beziffert sein. Doch dieser Wert kann dadurch geschädigt oder gestärkt werden, wie die Öffentlichkeit die Haltung des Unternehmens gegenüber der Gesellschaft und der Umwelt wahrnimmt. Dies schafft einen Bezug zwischen Menschen und dem Planeten sowie Anlageerträgen und der Berechnung des Unternehmenswerts durch den Markt.

«Zu billig» ist ein Problem

In der Output-Wirtschaft von heute führte die Schwierigkeit, den Wert von Menschen und dem Planeten einheitlich zu erfassen, dazu, dass der Markt beides zu gering bewertet. Anlegerinnen und Anleger sind sich dieser Werte zwar zunehmend bewusst, was allmählich auch zu Verbesserungen führt. Doch es ist noch ein weiter Weg, bis diese Werte richtig gemessen werden.

Das Problem ist, dass nicht einmal der Anschein einer universellen Übereinkunft darüber besteht, wie der Wert von Menschen und dem Planeten gemessen werden soll. Nicht nur besteht kein Einvernehmen darüber, welche Daten verwendet werden. Häufig können sich die Marktteilnehmer nicht einmal darauf einigen, mit welchen Methoden die Daten gesammelt werden sollen. Bis sich die Kosten oder der Nutzen zeigen, kann sehr viel Zeit vergehen. Es ist nicht unbedingt eine Stärke der Finanzmärkte, langfristige Werte einzuschätzen. In der Output-Wirtschaft fehlen häufig die Daten, um den Wert von Menschen korrekt zu beziffern. Die wirtschaftliche Bedeutung von Diversität und Inklusion ist häufig nur flüchtig in eng definierten Fallstudien zu erkennen.

Tatsächlich litt die Output-Wirtschaft in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts unter ähnlichen Problemen. Die gewünschte Maximierung der Produktion wurde durch die Tatsache begrenzt, dass das BIP noch nicht erfasst wurde. Dies veranlasste die Ökonomen zur gewagten Annahmen, dass die Eisen- und Kohleproduktion die Wirtschaftsleistung repräsentiere und dass die Wirtschaftsleistung dann mit dem Lebensstandard gleichgesetzt werden könne.

Keine dieser Annahmen war korrekt. Damit sich die Output-Wirtschaft so richtig entwickeln konnte, war die systematische Einführung eines breiteren BIP nötig, das einen standardisierten, transparenten Massstab bot. Nachdem nun ein derart universell akzeptierter und mehr oder weniger standardisierter Massstab für die Wirtschaftsleistung vorliegt, verwundert es nicht, dass die politischen Entscheidungsträger so zögern, über das BIP hinauszugehen.

Irrationale Vorurteile

Der Wirtschaftsnobelpreisträger Gary S. Becker stellte fest, dass Vorurteile nicht nur denjenigen schaden, gegen die sich die Vorurteile richten, sondern auch denjenigen, welche die Vorurteile hegen. Zum Beispiel herrschte im US-Baseball bis Ende der 1940er-Jahre eine (absurde) Rassentrennung. Das «Durchbrechen der Farbschranke» im professionellen Baseball wurde daher zu einem wichtigen Wendepunkt, der umfassendere Veränderungen in der Gesellschaft einleitete.

Als die Segregation endgültig aufgehoben wurde, integrierten einige Teams Spieler mit einer anderen Abstammung. Andere taten das nicht. Teams, die auf Integration setzten, hatten Zugang zu einem grösseren Talentpool und gewannen mehr Spiele. Die bessere Qualität des Spiels zog mehr Zuschauer an. Spieler wie Jackie Robinson und Larry Doby wurden nicht nur zu kulturellen Ikonen, sondern waren auch populäre Spieler, die dazu beitrugen, die Attraktivität des Spiels zu steigern.

Die Veränderungen trugen dazu bei, dass sich die Zuschauerzahlen bei Major League Baseball-Spielen zwischen 1945 und 1947 verdoppelten. Dank der höheren Zuschauerzahlen verdienten die Teams mehr Geld. Teams, die bei der Integration hinterherhinkten, schnitten in der Regel schlechter ab. Die bedeutende Ausnahme hierbei waren die New York Yankees. Trotzdem hielten die unbegründeten rassistischen Vorurteile noch mehr als ein Jahrzehnt nach der Aufhebung der Rassentrennung an. Im Jahr 1959 nahm auch das letzte Team endlich den ersten Schwarzen Spieler auf.



Der Mangel der Daten, die nötig wären, um den Wert von Menschen und dem Planeten zu beurteilen, wird immer gravierender. Ökonomen untersuchen mit zunehmender Verzweiflung die chaotische Natur der begrenzten Menge von Daten, die gegenwärtig vorhanden sind, um die Impact-Wirtschaft zu messen. Die Welt braucht einfach bessere Zahlen.

Standardisierte Daten würden es viel einfacher machen, Vergleiche anzustellen. Qualitativ hochwertige Daten (also wirklich glaubwürdige Methoden der Datenerhebung) stärken das Vertrauen, dass die Daten tatsächlich das zeigen, was sie vorgeben. Eine vollumfängliche Offenlegung von Daten macht sinnvolle Analysen möglich. Bedauerlicherweise stellen die Impact-Daten, welche derzeit vorliegen, ein undurchsichtiges Sammelsurium von Zahlen dar, die sich hinter einer Vielzahl verwirrender Akronyme verbergen. Einzelne Komponenten sind zweifellos interessant, ja sogar nützlich. Doch insgesamt ist der Mix nicht hilfreich und möglicherweise sogar schädlich.

Aus dem Spektrum der vorliegenden Daten kann fast jede Aussage abgeleitet werden. Eine Datenmenge deutet möglicherweise darauf hin, dass Ergebnisse der Impact-Wirtschaft erzielt werden, während eine andere Datenmenge diese Feststellungen widerlegt. Die wachsende Social-Media-Kultur der «Schlagzeilen-Ökonomie» führt zu der Tendenz, sich auf das Fazit im Titel zu konzentrieren, ohne die zugrunde liegenden Daten in Betracht zu ziehen. Was scheinbar gemessen wird, rückt gegenüber den daraus gezogenen Schlussfolgerungen in den Hintergrund.

Das ist nicht unbedingt ein Problem, wenn die Daten qualitativ hochwertig sind. Wenn man jedoch nicht versteht, wie eine Schlussfolgerung zustande gekommen ist, kann das bedeuten, dass gefährliche oder falsche Annahmen wegen sensationeller Schlagzeilen nicht beachtet werden.

Es muss nicht so kompliziert sein

Wenn die Daten zur Impact-Wirtschaft derzeit so undurchsichtig sind und so leicht widersprüchliche Ergebnisse unterstützen, ist eine nostalgische Sehnsucht nach der Einfachheit des BIP-Massstabs kaum überraschend.

Die Impact-Wirtschaft ist zwangsläufig komplizierter als die Output-Wirtschaft, da sie sich neben dem Gewinn auch auf die Menschen und den Planeten konzentriert. Es muss aber nicht derart kompliziert sein. Transparenz und Konsistenz können viel dazu beitragen, die Akzeptanz der Impact-Wirtschaft als Alternative zur monotonen Einfachheit der Output-Messung zu stärken. Wenn die Daten zur Messung der Impact-Wirtschaft einheitlicher werden, dürften die Märkte Kapital in Projekte leiten, welche die Impact-Wirtschaft am besten fördern. Ein klares Verständnis der Daten wird auch dazu führen, dass Anleger und Kunden Unternehmen meiden, die dem Weg zur Impact-Wirtschaft nicht folgen.

«Die Welt braucht einfach bessere Zahlen. Standardisierte Daten machen es viel einfacher, Vergleiche anzustellen.»



Die Einbeziehung von Menschen und dem Planeten neben dem Gewinnmotiv bedeutet nicht, dass die Gesellschaft zu einem Ausbund an Tugend wird, der keinen Gedanken mehr an den Unternehmensgewinn oder den persönlichen Vorteil verschwendet. Die Werte von Menschen und dem Planeten sind häufig an den Gewinn gebunden. Die Bedeutung und der Wert der Marke eines Unternehmens dürfte in einem immer virtuelleren Zeitalter steigen. Der Wunsch, diese Marke zu schützen, fördert dabei ein Verhalten, das Menschen und den Planeten wertschätzt.

Die Vorteile einer vielfältigen und inklusiven Belegschaft wurden wiederholt unter Beweis gestellt. Vielfalt und Inklusion tragen zu geringeren Risiken und höheren Renditen für Unternehmen bei, die den Wert von Menschen schätzen. Vielfalt in der Entscheidungsfindung erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Gelegenheiten erkannt und Risiken vermieden werden.

In einer Zeit der wirtschaftlichen Umwälzungen wird die Vielfalt der Ausblicke immer wichtiger: Ein breiteres Erfahrungsspektrum führt mit grösserer Wahrscheinlichkeit dazu, dass nützliche Parallelen erkannt werden, die einfach jenseits des Verständnisses einer Gruppe liegen, bei der alle Mitglieder die gleiche Bildung haben, aus einem ähnlichen sozialen Umfeld kommen und im Laufe ihres Lebens mit fast identischen Herausforderungen konfrontiert wurden. Ein Unternehmen, das ein inklusives Arbeitsumfeld bietet, hat weitaus bessere Aussichten, die richtige Person zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle zu beschäftigen. Dies steht im Gegensatz zu irrationalen Vorurteilsschranken, welche die Mittelmässigkeit fördern, da unwesentliche Eigenschaften höher geschätzt werden als Kompetenzen.

Das bedeutet nicht, dass die unsichtbare Hand des Marktes die Weiterentwicklung von der Output- zur Impact-Wirtschaft ohne Hilfestellung schafft. Menschen sind häufig nicht rational. Da die Finanzmärkte das kollektive Verhalten von Menschen repräsentieren, bedeutet das, dass sich die Märkte ebenfalls nicht immer rational verhalten. Menschen bringen eine Menge vorgefasster Meinungen und unbewusster Vorurteile mit und sind nicht unbedingt die gewinnmaximierenden Automaten des reinen Wirtschaftsmodells (sprich: «Homo oeconomicus»). Eine mittlere Führungskraft kann rationell wissen, dass die Einstellung eines diversen Kandidaten die Qualität der getroffenen Entscheidungen verbessert. Trotzdem wählt sie möglicherweise unbewusst eine gleichgesinnte Person, weil es schmeichelhafter ist, mit einem Kollegen zusammenarbeiten, der die eigenen Vorstellungen teilt, statt sie infrage zu stellen.

Erste Versuche

Der Welt ist es nicht egal, dass bisher keine Daten zur Messung der Impact-Wirtschaft vorliegen. Eine Initiative geht von der Capitals Coalition aus. Sie erweitert den Fokus der Output-Wirtschaft auf Finanzkapital, indem sie Natur-, Sozial- und Humankapital in die Entscheidungsfindung aufnimmt. Die Vertrautheit mit dem Kapitalansatz macht es leichter, andere Werte in die Entscheidungsfindung einzubeziehen.

Um festzustellen, was vor sich geht, wurden politisch inspirierte Initiativen wie die G7 Impact Taskforce gegründet. Sie streben danach, die Transparenz für Unternehmen zu verbessern, die über Aspekte der Impact-Wirtschaft berichten (oder vielmehr, überhaupt erst Transparenz zu schaffen). Leider haben diese Ansätze noch kein grosses Echo gefunden. Man könnte sagen, sie sind nicht «viral gegangen», während das BIP auf allen Plattformen als «Influencer» bezeichnet werden kann.



Standardisierte und eindeutiger kommunizierte Kennzahlen werden den Marktkräften helfen, eine Weiterentwicklung zur Impact-Wirtschaft anzutreiben. Die Anlagerenditen werden dann klarer verstanden und die wirtschaftlichen Kosten eines unangemessenen Handelns werden schneller sichtbar. Dem Markt gelingt es jedoch in der Regel besser, Fehlverhalten zu bestrafen als ein gutes Verhalten zu fördern. Das trifft besonders dann zu, wenn der Nutzen weit in der Zukunft liegt – jenseits des Zeithorizonts der meisten Fondsmanager.

«Zuckerbrot und Peitsche» Optionen

Hier gewinnt die Rolle der Regierung an Bedeutung. Staatliche Massnahmen können Zuckerbrot und Peitsche bieten. Das Zuckerbrot stellt die Möglichkeit dar die entsprechende Besteuerung (oder, weniger häufig, Subventionen) zu ändern, um den Kapitalfluss in eine bestimmte Richtung zu fördern. Die Peitsche ist die direkte Regulierung des Marktes, um den Kapitalfluss in bestimmte Branchen entweder zu begrenzen oder umzuleiten.

Die Gefahr staatlicher Massnahmen ist eine allzu grosse Vereinfachung. Wie bereits erläutert, braucht die Impact-Wirtschaft heute dringend eine Vereinfachung und Standardisierung, doch das darf nicht zu weit gehen. Die Politik schafft häufig einen künstlichen «Schwarz-Weiss-Kontrast». Wirtschaftliche Handlungen werden als «falsch» oder «richtig» eingestuft. Erstere werden besteuert oder reguliert, letztere dagegen durch direkte staatliche Investitionen oder Subventionen in irgendeiner Art gefördert.

Da die Welt aber nie wirklich so einfach ist, besteht die Gefahr unbeabsichtigter Folgen. So hätte eine Regulierung der US-Schiefergasindustrie möglicherweise vor Investitionen in diesen Sektor abgeschreckt, die Produktion gehemmt und zur Verwendung von umweltbelastenderer Kohle als alternativem Brennstoff gezwungen. Die Absicht war möglicherweise, die Werte des Planeten zu nutzen, doch das Ergebnis ist gerade das Gegenteil.

Das Risiko der allzu grossen Vereinfachung gilt auch für die Marktkräfte. Die moderne öffentliche Meinung hat weniger Zeit für komplexe Themen. Es ist schwierig, die Vorteile von Investitionen in fossile Brennstoffe in einer so kurzen Nachricht wie einem Tweet angemessen zu betrachten. «Fossile Brennstoffe gehören verboten», ist ein Konzept, das sich hervorragend in einem Tweet darstellen lässt. Es ist jedoch ein viel zu simples Konzept, um eine komplexere, aber nachhaltigere Zukunft zu schaffen.

«Die Impact-Wirtschaft braucht heute dringend eine Vereinfachung und Standardisierung – doch das darf nicht zu weit gehen.»



Was können Unternehmen tun?

Unternehmen leben nicht in einer wunderbaren Isolation, einer mathematischen Dystopie, in der sie sich unbekümmert auf die Gewinne konzentrieren könnten. Unternehmen sind Teil der Gesellschaft und ein wichtiger Bestandteil der Impact-Wirtschaft. Die Aktivitäten von Unternehmen werden dazu beitragen, wie wir die Welt verändern.





Zur Impact-Wirtschaft zu gelangen, bedeutet eine Entwicklung durchzumachen. Die Output-Wirtschaft wird diesen Wandel nicht über Nacht vollziehen. Es ist im Interesse der Aktionäre und Mitarbeitenden von UBS und zum Nutzen unserer Kunden, dass wir auf die Impact-Wirtschaft hinarbeiten. Dies ist etwas, was bereits seit über zwanzig Jahren geschieht, allerdings ohne das spezifische Vokabular der Impact-Wirtschaft.

Die Impact-Wirtschaft wird nicht von einer Institution – einer Regierung oder einer sozialen oder privaten Einrichtung – «geleitet». Die Umstellung von der Output- zu einer Impact-Wirtschaft ist im Wesentlichen ein organischer Prozess, an dem verschiedene Akteure mitwirken – mit Erfolg oder auch nicht.

Finanzdienstleister können ihren Beitrag leisten, indem sie Kunden dabei helfen, die Umwälzungen eines Wandels in dieser Grössenordnung zu bewältigen. Finanzunternehmen haben sich zusammen mit ihren Kunden weiterentwickelt, während die Welt die erste, zweite und dritte industrielle Revolution durchmachte und sich von der merkantilen Wirtschaft zur Output-Wirtschaft wandelte. Finanzunternehmen müssen sich anpassen und befinden sich deshalb in einer guten Position, um eine Rolle bei der Unterstützung der nächsten Phase dieser Entwicklung zu spielen.

Es gibt **vier Möglichkeiten**, wie Unternehmen des Finanzsektors die Weiterentwicklung der Weltwirtschaft zur Impact-Wirtschaft beeinflussen können:



Betonung der **Bedeutung der Menschen und des Planeten** als globaler Arbeitgeber.



Nutzung ihrer **intellektuellen Macht**, um für eine effektive Impact-Wirtschaft einzutreten und dazu beizutragen, die Daten zu schaffen, die zu ihrer Lenkung nötig sind.



Beratung von Kunden, wie sich der Wandel der Weltwirtschaft auf ihre Anlagen auswirken wird.



Als Investor **verschiedene Arten von Kapital** zur Entwicklung der Impact-Wirtschaft verwenden. Dabei wird die Macht des Eigentums genutzt, um andere Unternehmen zu verändern.



Einfluss als Arbeitgeber

Unternehmen des Finanzsektors hängen von der Qualität der Menschen ab, die für sie arbeiten. Der Sektor profitiert überproportional von einer vielfältigen sowie inklusiven Belegschaft und Mitarbeitenden, die komplexe Probleme naturgemäss auf unterschiedliche Weise anpacken. Der Erfolg eines Unternehmens hängt davon ab, dass es beständig die Menschen mit den geeignetsten Kompetenzen für eine Aufgabe beschäftigt. In der Finanzwelt bekommt der Zweitbeste kaum jemals einen Preis. Daher ist es entscheidend, eine inklusive Kultur mit minimalen Hürden für das Weiterkommen zu haben.

Risiken und Chancen müssen unter möglichst vielen Gesichtspunkten geprüft werden, ganz besonders, wenn es sich bei so vielen dieser Risiken und Chancen um neu entstandene Auswirkungen eines Wirtschaftsumfelds im rasanten Wandel handelt. Vielfalt ist ein Gebot des Risikomanagements. Das alles passt zu dem Gewinnmotiv der Output-Wirtschaft. Doch ein Arbeitgeber der Impact-Wirtschaft strebt nach einer umfassenderen sozialen Wirkung. Bildung endet nicht mit einem Hochschuldiplom oder der Abschlussfeier. Ein erfolgreiches Unternehmen sollte seine Mitarbeitenden stetig informieren und weiterbilden. Diese können dieses Wissen und diese Geisteshaltung dann in die weitere Welt hinaustragen.

Finanzdienstleister können die Werte der Impact-Wirtschaft auch auf ihre Lieferketten anwenden – als indirekter Arbeitgeber. Es ist angemessen, Zulieferer zu fragen, wie sie ihre Beschäftigten behandeln und wie ihre Umweltrichtlinien aussehen.

Dies ist mit einem direkten Gewinnmotiv verbunden: Jedes gewinnorientierte Unternehmen möchte mit gut geführten, erfolgreichen Zulieferern zusammenarbeiten. Und ein Zulieferer, der nicht wenigstens die Werte der Impact-Wirtschaft anstrebt, dürfte längerfristig keinen Erfolg haben. Es kann mit signifikanten Reputationsrisiken verbunden sein, wenn Unternehmen Güter oder Dienstleistungen von einem Zulieferer kaufen, der sich ausschliesslich auf Faktoren der Output-Wirtschaft konzentriert und Aspekte der Impact-Wirtschaft nicht beachtet. Die Anwendung der Grundsätze der Impact-Wirtschaft auf die Lieferketten ist auch ein klares Signal für Mitarbeitende, Aktionäre und Kunden, dass diese Werte wichtig sind.

Mit der richtigen internen Kultur können Unternehmen überdies zu Wegbereitern und Vordenkern der Impact-Wirtschaft werden. Wie der vorige Abschnitt verdeutlicht, hat die Impact-Wirtschaft wenig Aussicht auf Erfolg, wenn die Daten dazu so undurchsichtig und unkoordiniert sind. Politiker werden die vereinfachte Sicherheit des BIP und der Output-Wirtschaft wohl kaum gegen den Wirrwarr von Fachausdrücken und konkurrierenden Ideen eintauschen, die gegenwärtig zur Beschreibung der Impact-Wirtschaft verwendet werden.

«Unternehmen des Finanzsektors hängen von der Qualität der Menschen ab, die für sie arbeiten. Der Sektor profitiert überproportional von einer vielfältigen sowie inklusiven Belegschaft und Mitarbeitenden, die komplexe Probleme naturgemäss auf unterschiedliche Weise anpacken.»



Jeder signifikante Konsument und Nutzer von Daten kann seine Kenntnisse anwenden, um sich aus den bestehenden Daten ein sinnvolles Bild zu machen. Er kann seine eigenen Ressourcen einsetzen oder sich mit gleichgesinnten Organisationen zusammentun, um für mehr Klarheit einzutreten. Damit kann er eine Rolle dabei spielen, die Transparenz und Nützlichkeit der verfügbaren Daten zu verbessern.

Einfluss als Vordenker

Die Breite der Kundenbeziehungen von diversifizierten globalen Finanzdienstleistern kann ein bedeutender Wettbewerbsvorteil für die Vordenkerrolle sein. Globale Finanzunternehmen haben zum Beispiel täglich Zugang zu Wirtschaftsentscheidungen in der realen Welt, die von Unternehmern, etablierten Unternehmen, Privatanlegern, institutionellen Investoren und Regierungsstellen getroffen werden, da sie alle Kunden einer Bank sind. Die Informationen dieser höchst unterschiedlichen Gruppen sind sehr wertvoll. Es wäre schwierig, sie in der Wissenschaft zu replizieren, und nahezu unmöglich, sie innerhalb der Regierung zu koordinieren. Ein entscheidender Grund für das Bestehen des UBS Sustainability and Impact Institute ist, sicherzustellen, dass diese Informationen so präsentiert werden, dass sie eine bessere Grundlage für die politische Entscheidungsfindung bilden.

Eine Vordenkerrolle wird auch wesentlich sein, um die grössere Komplexität der Impact-Wirtschaft zu erklären und gefährlichen vereinfachenden Ideen direkt zu begegnen. Besonders wichtig ist dies im Hinblick auf den wachsenden Einfluss vereinfachender und sensationalistischer Präferenzen, die über die sozialen Medien ausgedrückt werden. Im Interesse der Förderung einer praktikablen Nachhaltigkeit Argumente gegen extreme, aber gut tweetbare Ausschlussforderungen («keine fossilen Brennstoffe») vorzubringen, ist nur ein Beispiel.

In ihrer Rolle als Vordenkerin muss UBS globale und nationale Diskussionen beeinflussen. Hierzu ist es nötig, über die unmittelbare Kundenbasis hinauszugehen und ein breites Spektrum an Kommunikationsmethoden in Betracht zu ziehen. Eine effektive Kommunikation könnte sich als ebenso wichtig erweisen wie die Inhalte, die damit vermittelt werden sollen. Denn die Welt verändert sich mit jedem Tweet, Chat oder Post ein kleines bisschen weiter.

Eine Vordenkerrolle wahrzunehmen, heisst nicht nur bessere Daten zu schaffen und bei Analysen führend zu sein. Unternehmen kommt allgemein eine wichtige Rolle zu, wenn es darum geht, sich einer öffentlichen Politik zu widersetzen, die gegen die Impact-Wirtschaft gerichtet ist. Obwohl dies potenziell kontroverser sein könnte, wäre es möglicherweise auch sinnvoll, Argumente zugunsten einer öffentlichen Politik vorzubringen, welche die Impact-Wirtschaft fördert.

«Unternehmen kommt allgemein eine wichtige Rolle zu, wenn es darum geht, sich einer öffentlichen Politik zu widersetzen, die gegen die Impact-Wirtschaft gerichtet ist.»



Wie bei der Output-Wirtschaft sind auch bei der Impact-Wirtschaft eine staatliche Regulierung und Besteuerung nötig, damit sie möglichst gut funktionieren kann. Unternehmen haben – sowohl als Vordenker als auch als Arbeitgeber – ein Interesse daran, die richtige Art von Politik zu befürworten und sich gegen eine Politik zu stemmen, die scheinbar gut gemeint ist, aber unnötige Belastungen verursacht. Alle Unternehmen haben ein Interesse daran, sich schädlichen Bestimmungen einer von Vorurteilen geleiteten Politik zu widersetzen, die sowohl den Menschen als auch den Gewinnen schadet.

Dies ist ein bedeutender Unterschied zu den Praktiken der Output-Wirtschaft, bei der sich das Interesse des Unternehmens, zumindest theoretisch, auf den Gewinn beschränkte. In der Impact-Wirtschaft kann das Eintreten für Ziele in Bezug auf Menschen und den Planeten immer noch als Gewinnstreben ausgelegt werden, da sie mit dem Gewinnmotiv vereinbar sind. Die breiteren Ziele der Impact-Wirtschaft bedeuten, dass Unternehmen eine bedeutendere Rolle als Mitglieder der Zivilgesellschaft spielen sollten als sie dies möglicherweise in der Output-Wirtschaft getan haben.

Einfluss als Berater

Unternehmen im Finanzsektor, die Fachkompetenz als Vordenker aufbauen, können ihre Kunden über die Risiken und Chancen im Zusammenhang mit der Impact-Wirtschaft informieren und sie beraten, wie sie den Umstieg am besten bewältigen. Dies sollte die Umstellung einfacher machen, da es kleineren Unternehmen und Anlegern Zugang zu einer Fülle von Wissen bietet, das sie selbst nur mit Mühe erarbeiten könnten.

Die «Republik der Gelehrten» war ein Netzwerk von Wissenschaftlern, die vom 16. bis zum 18. Jahrhundert grenzüberschreitend Informationen austauschten. Sie beschleunigten die Innovation und den Gedankenaustausch, die eine wichtige Voraussetzung für die erste industrielle Revolution bildeten. Beratung heute – eine «Republik der Powerpoints» – kann eine ähnliche Rolle als Impulsgeber der vierten industriellen Revolution spielen und Unternehmen bei der Weiterentwicklung zu den Standards der Impact-Wirtschaft helfen.

Finanzunternehmen spielen eine wichtige Rolle für die Kapitalanlage und Finanzierung, aber auch für die Philanthropie. Finanzierung, Kapitalanlage und Philanthropie müssen die gleiche Richtung verfolgen, wenn die Ziele der Vereinten Nationen für nachhaltige Entwicklung erreicht werden sollen. Bei bestimmten Zielen kann ein altmodisches, auf die Output-Wirtschaft fokussiertes Unternehmen eine Veränderung bewirken. In anderen Bereichen sind eine staatliche Regulierung und Wegleitung nötig. In wieder anderen ist der Einsatz von flexiblerem Kapital nötig, das langfristig einen nicht finanziellen Nutzen erreichen kann.

Philanthropie und Mischfinanzierung

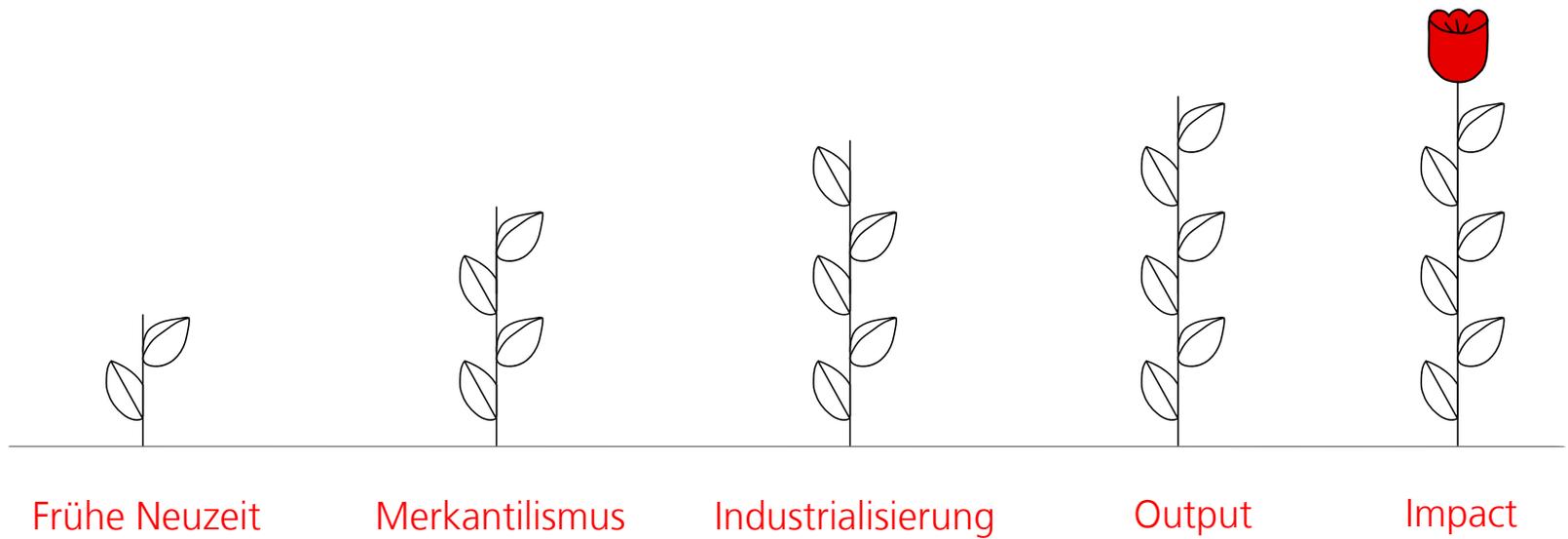
Die globale Philanthropie-Wirtschaft hat etwa die gleiche Grösse wie die spanische Wirtschaft (USD 1,2 Bio.) und läge weltweit an fünfzehnter Stelle. Schätzungen zufolge wird sie in den nächsten 20 Jahren auf USD 11,9 Bio. wachsen, da der Wohlstand zunimmt.

Philanthropie besteht jedoch nicht nur aus einigen Wohlhabenden, die mit Geld um sich werfen. Sie bewirkt auch etwas. Sie bietet eine flexiblere Art von Kapital als die traditionellen, auf die Gewinnmaximierung ausgelegten Investitionen der Output-Wirtschaft. Philanthropie kann nicht nur innovative Ideen in früheren Phasen unterstützen. Sie kann auch unterschiedliche «Kapitaltranchen» aufbauen, um mehr private Investitionen für Projekte anzuziehen, da sie den Grad des Risikos verändert, mit dem zusätzliche Anleger konfrontiert sind. Damit werden Gelder freigesetzt, die normalerweise niemals investiert würden.

Diese sogenannte «Mischfinanzierung» ist eine bedeutende Finanzierungsquelle für die Impact-Wirtschaft.

Entwicklung der Impact-Wirtschaft

Die Wirtschaft, die überlebt, ist diejenige, die sich am besten an das veränderte Umfeld anpassen kann



Ökonomische Bedürfnisse und Nutzen



Nahrung



Edelmetalle



Materielle Güter



BIP



Lebensqualität



In einer Impact-Wirtschaft werden soziale und ökologische Ergebnisse in Entscheidungen über Investitionen und Geschäftsaktivitäten eingerechnet. Die Entweder-oder-Entscheidung der Output-Wirtschaft zwischen finanziellen Erträgen und nicht finanzieller Wirkung wird verschwinden. Philanthropie ist ein wichtiger Impulsgeber und eine Brücke, die den Übergang von einer output-orientierten zu einer Impact-Wirtschaft unterstützt.

Einfluss als Anleger

Nicht zuletzt werden auch Finanzdienstleister eine bedeutende Rolle bei der Entwicklung der Impact-Wirtschaft spielen. Die Investmentrolle wirkt sich auf zweierlei Weise aus, zur Kanalisierung von Kapital und als aktiver Investor. Die Umstellung auf die Impact-Wirtschaft erfordert Investitionen, nicht nur in die Betriebsausstattung, sondern auch in Menschen. Finanzdienstleister handeln sowohl als Investoren als auch als Entwickler von Investmentprodukten. Damit können sie die Kapitalkosten und Risikoprämien beeinflussen, die verschiedenen Investmentformen zugeschrieben werden. Die Veränderung der Kapitalkosten verändert den Wettbewerbsvorteil von Projekten der Impact-Wirtschaft.

Eine Bank stellt Kapital nicht nur als Finanzmarktinvestor zur Verfügung, sondern auch als Kreditgeber. Ökonomen werfen die beiden Formen von Kapital zwar häufig zusammen, es gibt aber einige Unterschiede. Es ist angemessen, dass ein Kreditgeber an alle Risiken denkt, die mit seinem gewährten Darlehen verbunden sind. Ein Kreditnehmer, der sich nicht mit der Impact-Wirtschaft weiterentwickelt, dürfte ein risikoreicherer Kandidat für längerfristige Kredite sein. Die einfachsten wirtschaftlichen Grundregeln besagen, dass höhere Risiken durch höhere Kapitalkosten ausgeglichen werden müssen.

Darüber hinaus können Investoren und ihre Berater Einfluss auf die Unternehmensleitung nehmen (und sind sogar dazu verpflichtet). Das ist genauso wichtig, wenn nicht noch wichtiger als das Argument der Kapitalkosten. Aufgrund ihrer Vordenkerrolle hat UBS Einblicke in das, was sich in der Impact-Wirtschaft abspielen kann. Diese Einblicke können hilfreich bei der Beratung von Firmenkunden sein, die wissen möchten, warum und wie sie Impact-Aspekte in ihre Strategie und ihre Entscheidungsfindung einbeziehen sollten und können.

Institutionelle Investoren sollten auch die Geschäftsführungen der Unternehmen, in die sie investieren, zur Rechenschaft ziehen. Wenn eine Unternehmensleitung bestimmte Strategien, die zur Maximierung der langfristigen Performance führen würden, nicht verfolgt, muss entweder die Strategie ausgetauscht werden oder die Unternehmensleitung, die diese Prioritäten festlegt. Als Miteigentümer des Unternehmens sollte ein institutioneller Investor auf das eine oder andere Ziel hinarbeiten.

«Die Umstellung auf die Impact-Wirtschaft erfordert Investitionen – nicht nur in die Betriebsausstattung, sondern auch in Menschen.»



Schlussfolgerungen

Der Weg zur Impact-Wirtschaft ist eine Entwicklung, keine Revolution. Die Welt ist mit dem gleichen wirtschaftlichen Problem konfrontiert wie schon immer – wie die begrenzten Ressourcen mit den unbegrenzten Bedürfnissen und Wünschen in Einklang gebracht werden können. Wir müssen nur erkennen, dass sich das, was die Menschen brauchen und wollen weiterentwickelt hat.





Zweck der Wirtschaft ist die Verteilung begrenzter Ressourcen angesichts von unbegrenzten menschlichen Begierden und Wünschen. In den letzten 75 Jahren strebte die Politik – im Einklang mit dem Wunsch, «sich an das zu halten, was man kennt» – danach, das Mass für das Wohlergehen der Bevölkerung auf eine einfache Produktionskennzahl zu begrenzen. Daher hat sich der Kult des BIP im öffentlichen Bewusstsein festgesetzt.

Die Idee der Impact-Wirtschaft kehrt zur eigentlichen Rolle der Wirtschaft zurück – die Berücksichtigung der unbegrenzten Wünsche und Bedürfnisse der Menschen, nicht nur derer, die sich zur Berechnung des Nationaleinkommens vereinfachen lassen. Sie misst der Wertschätzung der Menschen und des Planeten eine grössere Bedeutung bei und stellt sicher, dass bei der Bewertung von Gütern, Dienstleistungen und der gesamten Wirtschaft alle Ergebnisse berücksichtigt werden.

Die Impact-Wirtschaft ist eine marktbasierende Wirtschaft. Sie ist jedoch komplizierter als die vereinfachte Output-Wirtschaft der Lehrbuchtheorie. Die Impact-Wirtschaft erfordert bessere Mechanismen für die Bepreisung der Kosten und Nutzen für die Menschen und den Planeten. Durch verschiedene Kräfte wird der Markt bereits in die richtige Richtung getrieben. Ein Beispiel dafür ist die zunehmende Bedeutung des Werts der Reputation.

Doch es muss noch mehr getan werden. Die Datenbereitstellung ist zu sehr an der begrenzten Welt der Output-Wirtschaft orientiert. Gleichzeitig muss die undurchsichtige Masse der Indikatoren, die versuchen den Wert der Impact-Wirtschaft zu identifizieren, standardisiert und transparenter gestaltet werden.

Finanzunternehmen müssen die Impact-Wirtschaft zu einem erreichbaren Ziel erklären. Der Umstieg von der Output-Wirtschaft zur Impact-Wirtschaft ist kein binäres Ereignis, sondern eine allmähliche Weiterentwicklung. Indem sie als Arbeitgeber, Mitglieder der Zivilgesellschaft, Vordenker, Berater und Investoren aktiv sind, können Organisationen wie UBS dazu beitragen, dass diese Entwicklung so rasch und schmerzlos wie möglich vor sich geht.

Wir befinden uns erst am Beginn dieser Reise. In den kommenden Monaten werden wir die verschiedenen Dimensionen der Impact-Wirtschaft genauer erkunden. Dies umfasst unter anderem die wichtige Rolle, welche Bildungs-, Gesundheits- und Umweltinitiativen dabei spielen werden, die Bedürfnisse der Gesellschaften zu erfüllen. Zur Unterstützung dieses Prozesses haben wir einige der einflussreichsten Vordenker als Mitglieder unseres Institute Forums versammelt. Wir bitten sie, ihr Fachwissen, ihre Erfahrungen und ihre Erkenntnisse mit uns zu teilen, um uns dabei zu helfen, die zukünftige Richtung der Impact-Wirtschaft besser zu verstehen.

«Wir befinden uns erst am
Beginn dieser Reise.»



Über das Institut

Das UBS Sustainability and Impact Institute wurde 2021 gegründet, um umsetzbare und zeitgerechte Beiträge zur Nachhaltigkeitsdebatte zu leisten. Das Institut ist ein Gemeinschaftsprojekt mit Nachhaltigkeitsexperten aus verschiedenen Geschäftsbereichen von UBS. Wir streben danach, eine objektive, faktenbasierte Debatte zu fördern, neue Handlungsimpulse zu geben und Innovationen zu identifizieren, die dabei helfen, unseren gemeinschaftlichen Bemühungen eine Gestalt zu verleihen und das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Impact zu stärken.

Fellows des Instituts

Mike Ryan
*Leiter des UBS Sustainability
and Impact Institute*

Jackie Bauer
Francis Condon
Gillian Dexter
Paul Donovan
Adam Gustafsson
Karianne Lancee
Andrew Lee
Stevica Levajkovski
Richard Morrow

Grégorie Muhr
Richard Mylles
William Nicolle
Stephanie Oesch
Antonia Sariyska
Nalini Tarakeshwar
Veronica Weisser
Annabel Willder
Maya Ziswiler

Disclaimer

Wichtige Informationen

Diese Unterlagen wurden von UBS AG, einer ihrer Tochtergesellschaften oder einem ihrer verbundenen Unternehmen erstellt («UBS»). Die Unterlagen und die hierin enthaltenen Informationen dienen ausschliesslich **zur Information**. Sie sind weder als Anlageberatung, Anlageresearch, Verkaufsprospekt, Angebot noch als Aufforderung zur Abgabe eines Angebots für Anlagegeschäfte zu verstehen. Sie wurden unabhängig von spezifischen Anlagezielen, einer besonderen finanziellen Lage oder speziellen Bedürfnissen eines bestimmten Adressaten erstellt. Die Informationen in diesen Unterlagen sind nur zum Zeitpunkt der Abfassung zutreffend und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. UBS ist nicht verpflichtet, die hierin enthaltenen Informationen zu aktualisieren oder auf dem neuesten Stand zu halten. Diese Unterlagen liefern keine vollständige Aussage über die Märkte und Entwicklungen, auf die hier Bezug genommen wird. Die darin enthaltenen Informationen entbinden die Empfänger nicht von der Notwendigkeit, eigene Entscheidungen zu treffen. Bevor Sie eine Transaktion eingehen, sollten Sie diese mit Ihren eigenen Rechts-, Aufsichtsrechts-, Steuer-, Finanz- und Buchführungsberatern in dem Umfang erörtern, den Sie als nötig erachten, um Ihre eigenen Anlage-, Absicherungs- und Handelsentscheidungen zu treffen. UBS erbringt weder allgemein noch im Hinblick auf die besonderen Umstände und Bedürfnisse eines spezifischen Kunden Rechts- oder Steuerberatung und macht keinerlei Zusicherung bezüglich der steuerlichen Behandlung der Vermögenswerte oder deren Renditen. Manche Dienstleistungen und Produkte unterliegen gesetzlichen Bestimmungen und können nicht unbeschränkt weltweit angeboten werden. Insbesondere dürfen diese Unterlagen nicht in Ländern verteilt werden, in denen der Vertrieb durch UBS eingeschränkt ist. UBS verbietet ausdrücklich die Weiterverteilung oder Reproduktion dieser Unterlagen als Ganzes oder in Teilen ohne die schriftliche Genehmigung von UBS und übernimmt keinerlei Verantwortung für dahin gehende Handlungen Dritter. Weder UBS noch ihre Vizedirektoren, Führungskräfte, Mitarbeiter oder Vertreter sind für Verluste oder Schäden haftbar, die aus der Nutzung dieser Unterlagen als Ganzes oder in Teilen entstehen. Wenn nicht anders vermerkt, ist UBS die Informationsquelle. UBS übernimmt keine Haftung oder Garantie für Informationen in diesem Dokument, die aus unabhängigen Quellen stammen. Die in diesen Unterlagen zum Ausdruck gebrachten Einschätzungen und Meinungen Dritter sind nicht die Einschätzungen und Meinungen von UBS. Dementsprechend übernimmt UBS keinerlei Haftung für Inhalte, die von Dritten bereitgestellt werden, oder für Ansprüche, Verluste oder Schäden, die dadurch entstehen, dass solche Inhalte oder Teile davon verwendet oder als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden.

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 ihr Vorgehen bezüglich ESG-Analysen und der Einbeziehung der daraus resultierenden Erkenntnisse. Die Einbeziehung von ESG-Faktoren oder Aspekten des nachhaltigen Investierens könnte die Fähigkeit von UBS beeinträchtigen, bestimmte Anlagechancen zu nutzen oder zu empfehlen, die andernfalls zu den Anlagezielen des Kunden oder der Kundin passen würden. Die Renditen eines Portfolios, das hauptsächlich aus nachhaltigen Anlagen besteht, sind unter Umständen geringer oder höher als die eines Portfolios, bei dem UBS keine ESG-Faktoren, Ausschlusskriterien oder anderen Nachhaltigkeitsthemen berücksichtigt. Zudem kann es Unterschiede bei den Instrumenten geben, die für ein solches Portfolio verfügbar sind. Unternehmen, Emittenten von Produkten und / oder Hersteller erfüllen möglicherweise nicht bei allen Aspekten für ESG oder nachhaltiges Investieren hohe Performancestandards.

Bahrain: UBS ist eine Schweizer Bank, die nicht von der Zentralbank von Bahrain für Bank- oder Anlagegeschäfte in Bahrain zugelassen ist oder von ihr beaufsichtigt oder reguliert wird. Deshalb geniessen die Interessenten / Kunden keinen Schutz nach den örtlichen Rechtsvorschriften zum Bankrecht und zum Recht der Kapitalanlagendienstleistungen. **Brasilien:** Diese Publikation ist ausschliesslich für Personen mit Wohnsitz in Brasilien bestimmt, die Wertpapiere direkt am brasilianischen Kapitalmarkt über ein örtliches, zugelassenes Institut kaufen oder verkaufen. **Kanada:** Die hierin enthaltenen Angaben stellen weder einen Verkaufsprospekt, eine Werbung, ein öffentliches Angebot, ein Angebot zum Verkauf der hierin beschriebenen Wertpapiere, eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf der hierin beschriebenen Wertpapiere in Kanada oder einer Provinz oder einem Territorium Kanadas dar und dürfen unter keinen Umständen in dieser Weise ausgelegt werden. Jedes Angebot oder jeder Verkauf der hierin beschriebenen Wertpapiere in Kanada erfolgt ausschliesslich im Rahmen einer Ausnahme von der Verpflichtung, einen Verkaufsprospekt bei den zuständigen kanadischen Wertpapieraufsichtsbehörden einzureichen, und nur durch einen ordnungsgemäss nach den geltenden Wertpapiergesetzen registrierten Händler oder alternativ im Rahmen einer Ausnahme von der Registrierungspflicht für Händler in der jeweiligen Provinz oder dem jeweiligen Territorium Kanadas, in der / dem ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf erfolgt. Die hierin enthaltenen Angaben dürfen unter keinen Umständen als Anlageberatung in einer Provinz oder einem Territorium Kanadas ausgelegt werden und sind nicht auf die Bedürfnisse des Empfängers zugeschnitten. Insoweit sich die hierin enthaltenen Informationen auf Wertpapiere eines Emittenten beziehen, der nach den Gesetzen Kanadas oder einer Provinz oder eines Territoriums Kanadas gegründet, errichtet oder gebildet wurde, müssen alle Handelsgeschäfte mit diesen Wertpapieren durch einen in Kanada registrierten Händler oder alternativ im Rahmen einer Ausnahme von der Registrierungspflicht für Händler getätigt werden. Diese Unterlagen, die hierin enthaltenen Angaben oder die Vorzüge der hierin beschriebenen Wertpapiere wurden von keiner Wertpapierkommission oder vergleichbaren Aufsichtsbehörde in Kanada überprüft oder in irgendeiner Weise bewertet. Jede anderslautende Darstellung ist strafbar. In Kanada wird diese Publikation durch UBS Investment Management Canada Inc. vertrieben. **China:** Dieses Dokument und jegliche Angebotsunterlagen, wie Term Sheets, Researchberichte, sonstige Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibungen oder weitere Informationen (die «Unterlagen»), die mit diesem Dokument verschickt werden, wurden Ihnen zugestellt, weil UBS von Ihnen und / oder Personen, die dazu in Ihrem Namen befugt sind, eine Anfrage erhalten hat. Sollten Sie diese Unterlagen irrtümlicherweise erhalten haben, löschen Sie sie bitte und benachrichtigen Sie UBS unverzüglich. Dieses Dokument wird von UBS Switzerland AG oder deren Offshore-Tochtergesellschaft oder verbundenem Unternehmen



(gemeinsam «UBS Offshore») erstellt. UBS Offshore ist eine ausserhalb Chinas gegründete Rechtseinheit, die in China nicht für die Durchführung von Bank- oder Wertschriftengeschäften zugelassen ist, überwacht oder reguliert wird. Der Empfänger sollte sich zwecks Beratung nicht an UBS Offshore oder die Autoren wenden, die diesen Bericht erstellt haben, da diese nicht zur Anlageberatung in China zugelassen sind. Der Empfänger sollte dieses Dokument nicht für Anlageentscheidungen heranziehen oder sich in anderer Weise bei seinen Anlageentscheidungen auf die in diesem Dokument enthaltenen Informationen verlassen. UBS übernimmt keine Verantwortung in dieser Hinsicht.

Tschechische Republik: UBS ist in der Tschechischen Republik nicht als Bank zugelassen und darf in der Tschechischen Republik keine regulierten Bank- oder Anlagendienstleistungen erbringen. Diese Kommunikation und / oder diese Unterlagen werden zu Marketingzwecken verteilt und stellen nach den Gesetzen der Tschechischen Republik eine «Werbekommunikation» in Bezug auf Bank- und / oder Anlagendienstleistungen dar. Bitte informieren Sie UBS, wenn Sie keine weitere Korrespondenz wünschen.

Dänemark: Diese Publikation stellt kein öffentliches Angebot nach dänischem Recht dar. Sie wird nur zu Informationszwecken an Kunden von UBS Europe SE, Denmark Branch, Niederlassung von UBS Europe SE, mit Geschäftssitz in Sankt Annæ Plads 13, 1250 Kopenhagen, Dänemark, eingetragen bei der Danish Commerce and Companies Agency unter der Nummer 38 17 24 33, verteilt. UBS Europe SE, Denmark Branch, Niederlassung von UBS Europe SE, unterliegt der gemeinsamen Aufsicht der Europäischen Zentralbank, der Deutschen Bundesbank, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sowie der dänischen Finanzaufsichtsbehörde (Finanstilsynet), denen diese Publikation nicht zur Genehmigung vorgelegt wurde. UBS Europe SE ist ein Kreditinstitut, das nach deutschem Recht als Societas Europaea gegründet und ordnungsgemäss von der BaFin zugelassen wurde.

Ägypten: Wertpapiere oder andere Anlageprodukte werden von UBS in Ägypten weder öffentlich angeboten noch öffentlich verkauft. Zudem wurden und werden diese künftig nicht bei der Egyptian Financial Regulatory Authority (FRA) registriert.

Frankreich: Diese Publikation stellt kein öffentliches Angebot nach französischem Recht und keine persönliche Empfehlung dar. Sie wird nur zu Informationszwecken an Kunden von UBS (France) S.A., einer französischen «Société Anonyme» mit einem Aktienkapital von EUR 132 975 556, vertrieben. Ihr Domizil ist an der 69 boulevard Haussmann, F-75008 Paris. Sie ist im Handels- und Gesellschaftsregister «Registre du Commerce et des Sociétés» von Paris unter der Nummer B 421 255 670 eingetragen. UBS (France) S.A. ist als Finanzdienstleister entsprechend den Bestimmungen des französischen «Code monétaire et financier» ordnungsgemäss zugelassen und wird von den französischen Bank- und Finanzaufsichtsbehörden wie der «Autorité de contrôle prudentiel et de résolution» und der «Autorité des marchés financiers» reguliert, denen diese Publikation nicht zur Genehmigung vorgelegt wurde.

Deutschland: Diese Publikation stellt kein öffentliches Angebot nach deutschem Recht dar. Sie wird ausschliesslich zu Informationszwecken an Kunden von UBS Europe SE, Deutschland, mit Geschäftssitz Bockenheimer Landstrasse 2–4, 60306 Frankfurt am Main, verteilt. UBS Europe SE ist ein Kreditinstitut, das nach deutschem Recht als Societas Europaea gegründet und ordnungsgemäss von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassen wurde und unter der gemeinsamen Aufsicht der BaFin, der Europäischen Zentralbank, der Deutschen Bundesbank und der BaFin steht, der diese Publikation nicht zur Genehmigung vorgelegt wurde.

SVR 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. UBS AG Hong Kong Branch wurde in der Schweiz mit beschränkter Haftung gegründet.

Indien: Vertrieb durch UBS Securities India Private Ltd. (Corporate Identity Number (Handelsregisternummer) U67120MH1996PTC097299) 2/F, 2 North Avenue, Maker Maxity, Bandra Kurla Complex, Bandra (East), Mumbai (Indien) 400051. Telefon: +912261556000. Das Unternehmen erbringt Brokerage-Dienstleistungen unter der SEBI-Registrierungsnummer INZ000259830, Handelsbankdienstleistungen unter der SEBI-Registrierungsnummer INM000010809 und Research- und Analysedienstleistungen unter der SEBI-Registrierungsnummer INH000001204. UBS AG, ihre verbundenen Unternehmen oder Tochtergesellschaften halten unter Umständen Schuldtitel oder Positionen in dem oder den gegenständlichen indischen Unternehmen. UBS AG, ihre verbundenen Unternehmen oder Tochtergesellschaften weisen unter Umständen finanzielle Interessen (etwa in Form von Krediten / derivativen Produkten, Rechten oder Interessen usw.) an dem oder den gegenständlichen indischen Unternehmen auf. UBS AG, ihre verbundenen Unternehmen oder Tochtergesellschaften haben in den letzten zwölf Monaten möglicherweise von dem oder den gegenständlichen indischen Unternehmen Honorare für Dienstleistungen ausserhalb des Investmentbanking-Wertschriftengeschäfts und / oder nicht mit Wertschriften zusammenhängende Dienstleistungen erhalten. Das / Die gegenständliche(n) Unternehmen hat / haben in den zwölf Monaten vor der Verteilung dieses Dokuments möglicherweise als Kunde(n) von UBS AG, ihren verbundenen Unternehmen oder Tochtergesellschaften Dienstleistungen im Rahmen und / oder ausserhalb des Investmentbanking-Wertschriftengeschäfts und / oder nicht mit Wertschriften zusammenhängende Dienstleistungen in Anspruch genommen. Informationen zu verbundenen Unternehmen finden Sie im Jahresbericht unter: http://www.ubs.com/global/en/about_ubs/investor_relations/annualreporting.html.

Indonesien: Diese Publikation und jegliche Angebotsunterlagen, Term Sheets, Researchberichte, sonstige Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibungen oder weitere Informationen (die «Unterlagen»), die mit dieser Kommunikation verschickt werden, wurden Ihnen zugestellt, weil UBS von Ihnen und / oder Personen, die dazu in Ihrem Namen befugt sind, eine Anfrage erhalten hat. Sollten Sie diese Unterlagen irrtümlicherweise erhalten haben, löschen Sie bitte die E-Mail und benachrichtigen Sie UBS unverzüglich. Die Unterlagen wurden (sofern sie Ihnen zugestellt wurden) ausschliesslich zu Ihrer Information bereitgestellt und dürfen ohne vorherige Genehmigung von UBS nicht weitergegeben werden. Keine der Unterlagen wurde nach den geltenden Gesetzen sowie bei einer Finanzaufsichts- oder Regulierungsbehörde in Ihrem Land registriert oder hinterlegt. Die Unterlagen wurden möglicherweise nicht durch eine Finanzaufsichts- oder Regulierungsbehörde in Ihrem Land genehmigt, abgelehnt oder gebilligt bzw. dort registriert oder hinterlegt. Mit der Zustellung dieser Unterlagen hat UBS keinerlei Anlagen (einschliesslich Wertpapiere, Produkte oder Futures-Kontrakte) verfügbar gemacht und auch nicht zur Zeichnung oder zum Kauf derselben aufgefordert. Die Unterlagen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion oder eines Vertrags (einschliesslich Futures-Kontrakte) dar und sind kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Produkten. Die betreffenden Anlagen unterliegen bei einer Übertragung gemäss den Bestimmungen in den Unterlagen gewissen Beschränkungen und Verpflichtungen. Mit dem Erhalt dieser Unterlagen verpflichten Sie sich, diese Beschränkungen und Verpflichtungen vollumfänglich einzuhalten. Sie sollten diese sorgfältig durchlesen und sicherstellen, dass Sie sie verstehen, und bei der Abwägung Ihres Anlageziels, Ihrer Risikobereitschaft und Ihrer persönlichen Verhältnisse gegenüber dem Anlagerisiko angemessene Sorgfalt und Umsicht walten lassen. Es wird Ihnen empfohlen, im Zweifelsfall eine unabhängige professionelle Beratung einzuholen. Sämtliche durch UBS gemäss diesen Unterlagen erbrachten Beratungsdienste im Zusammenhang mit Transaktionen und / oder durch UBS gemäss diesen Unterlagen ausgeführten Transaktionen wurden ausschliesslich auf Ihre konkrete Anfrage hin oder gemäss Ihren spezifischen Anweisungen erbracht oder ausgeführt. Sie können folglich durch UBS und Sie selbst auch als solche angesehen werden.

Israel: UBS ist ein führendes globales Finanzunternehmen, das von seinem Hauptsitz in der Schweiz und seinen Vertretungen in über 50 Ländern weltweit Wealth-Management-, Asset-Management- und Investment-Banking-Dienstleistungen für Privat-, Firmen- und institutionelle Kunden erbringt. UBS Switzerland AG ist in Israel als ausländischer Händler eingetragen, der mit UBS Wealth Management Israel Ltd., einer 100%igen Tochtergesellschaft von UBS, zusammenarbeitet. UBS Wealth Management Israel Ltd. ist für Investment Marketing zugelassen, betreibt Investment Marketing und steht unter der Aufsicht der Israel Securities Authority. Diese Publikation dient ausschliesslich zur Information und stellt weder ein Angebot zum Kauf noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots dar. Diese Publikation ist nicht als Anlageberatung zu verstehen. Es wurden bzw. werden in Israel keine Massnahmen getroffen, die ein Angebot des / der in diesem Dokument beschriebenen Produkts / Produkte oder eine öffentliche Verteilung dieses Dokuments in Israel ermöglichen. Namentlich wurde dieses Dokument von der Israel Securities Authority weder geprüft noch genehmigt. Das / Die in diesem Dokument erwähnte(n) Produkt / Produkte wird / werden einer begrenzten Anzahl sachkundiger Anleger angeboten, die die Voraussetzungen eines der in der ersten Ergänzung des israelischen Wertpapiergesetzes (5728–1968) erwähnten Anlegers erfüllen. Dieses Dokument darf an keine andere Person als ihren Empfänger abgegeben und weder vervielfältigt noch zu einem anderen Zweck verwendet werden. Wer das / die hierin erwähnte(n) Produkt(e) kauft, tut dies für eigene Zwecke und Rechnung und nicht, um das / die Produkt(e) an andere Personen zu vertreiben oder anderen Personen anzubieten. Wer das / die Produkt(e) kauft, tut dies nach eigenem Verständnis und Ermessen und erst nach Vorliegen der dazu erforderlichen Finanz-, Rechts-, Geschäfts-, Steuer- oder anderweitigen Beratung bzw. Beurteilung im Zusammenhang mit solchen



Käufen. Das Wort «Beratung» und / oder ähnliche Begriffe sind im Zusammenhang mit der Definition des Begriffs «Investment Marketing» im Sinne des israelischen Gesetzes für Anlageberatung, Investment Marketing und Portfoliomanagement auszulegen. **Italien:** Diese Publikation stellt kein öffentliches Angebot nach italienischem Recht dar. Sie wird nur zu Informationszwecken an Kunden der UBS Europe SE, Succursale Italia, mit Sitz in Via del Vecchio Politecnico, 3–20121 Mailand, Italien, verteilt. UBS Europe SE, Succursale Italia, unterliegt der gemeinsamen Aufsicht der Europäischen Zentralbank, der Deutschen Bundesbank, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («BaFin») sowie der Banca d'Italia und der italienischen Finanzmarktaufsicht (CONSOB – Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), denen diese Publikation nicht zur Genehmigung vorgelegt wurde. UBS Europe SE ist ein Kreditinstitut, das nach deutschem Recht als Societas Europaea gegründet und ordnungsgemäss von der BaFin zugelassen wurde. **Jersey:** UBS AG, Jersey Branch, ist von der Jersey Financial Services Commission zur Durchführung von Bank-, Anlagefonds- und Investmentgeschäften zugelassen und wird von ihr reguliert. Dienstleistungen, die ausserhalb von Jersey erbracht werden, werden nicht von der Aufsichtsbehörde von Jersey erfasst. UBS AG, Jersey Branch, ist eine Niederlassung von UBS AG, eine in der Schweiz gegründete Aktiengesellschaft, die ihre angemeldeten Geschäftssitze in Aeschenvorstadt 1, CH–4051 Basel und Bahnhofstrasse 45, CH–8001 Zürich, hat. Der Hauptgeschäftssitz von UBS AG, Jersey Branch, ist: 1, IFC Jersey, St Helier, Jersey, JE2 3BX. **Luxemburg:** Diese Publikation stellt kein öffentliches Angebot nach luxemburgischem Recht dar. Sie wird ausschliesslich zu Informationszwecken an Kunden von UBS Europe SE, Luxembourg Branch («UBS Luxembourg»), Handelsregister (R.C.S.) Luxembourg Nr. B209123, mit angemeldetem Geschäftssitz 33A, Avenue J. F. Kennedy, L–1855 Luxemburg, verteilt. UBS Europe SE ist ein Kreditinstitut, das nach deutschem Recht als Societas Europaea (HRB Nr. 107046) mit eingetragenem Firmensitz Bockenheimer Landstrasse 2–4, D–60306 Frankfurt am Main, Deutschland gegründet wurde und ordnungsgemäss von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («BaFin») zugelassen wurde und unter der gemeinsamen Aufsicht der BaFin, der Europäischen Zentralbank und der Deutschen Bundesbank steht. Ausserdem wird UBS Luxembourg von der luxemburgischen Finanzmarktaufsicht (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in ihrer Rolle als Behörde des Aufnahmemitgliedstaats überwacht. Diese Publikation wurde keiner öffentlichen Aufsichtsbehörde zur Genehmigung vorgelegt. **Malaysia:** Diese Publikation und jegliche Angebotsunterlagen, Term Sheets, Researchberichte, sonstige Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibungen oder weitere Informationen (die «Unterlagen»), die mit dieser Kommunikation verschickt werden, wurden Ihnen zugestellt, weil UBS von Ihnen und / oder Personen, die dazu in Ihrem Namen befugt sind, eine Anfrage erhalten hat. Sollten Sie diese Unterlagen irrtümlicherweise erhalten haben, löschen Sie bitte die E-Mail und benachrichtigen Sie UBS unverzüglich. Die Unterlagen wurden (sofern sie Ihnen zugestellt wurden) ausschliesslich zu Ihrer Information bereitgestellt und dürfen ohne vorherige Genehmigung von UBS in Ihrem Land weder ganz noch teilweise weitergegeben werden. Die Unterlagen wurden möglicherweise nicht durch eine Finanzaufsichts- oder Regulierungsbehörde in Ihrem Land geprüft, genehmigt, abgelehnt oder gebilligt bzw. dort registriert oder hinterlegt. Mit der Zustellung dieser Unterlagen hat UBS keinerlei Anlagen (einschliesslich Wertpapiere oder derivative Produkte) verfügbar gemacht und auch nicht zur Zeichnung oder zum Kauf derselben aufgefordert. Die Unterlagen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion oder eines Vertrags (einschliesslich Futures-Kontrakte) dar und sind auch kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Produkten. Die betreffenden Anlagen unterliegen bei einer Übertragung gemäss den Bestimmungen in den Unterlagen gewissen Beschränkungen und Verpflichtungen. Mit dem Erhalt dieser Unterlagen verpflichten Sie sich, diese Beschränkungen und Verpflichtungen vollumfänglich einzuhalten. Sie sollten diese sorgfältig durchlesen und sicherstellen, dass Sie sie verstehen, und bei der Abwägung Ihres Anlageziels, Ihrer Risikobereitschaft und Ihrer persönlichen Verhältnisse gegenüber dem Anlagerisiko angemessene Sorgfalt und Umsicht walten lassen. Es wird Ihnen empfohlen, im Zweifelsfall eine unabhängige professionelle Beratung einzuholen. Sämtliche durch UBS gemäss diesen Unterlagen erbrachten Beratungsdienste im Zusammenhang mit Transaktionen und / oder durch UBS gemäss diesen Unterlagen ausgeführten Transaktionen wurden ausschliesslich auf Ihre konkrete Anfrage hin oder gemäss Ihren spezifischen Anweisungen erbracht oder ausgeführt. Sie können folglich durch UBS und Sie selbst auch als solche angesehen werden. **Mexiko:** Dieses Dokument wird verteilt von UBS Asesores México, S.A. de C.V. («UBS Asesores»), einem verbundenen Unternehmen der UBS Switzerland AG, das aufgrund seiner Beziehung zu einer ausländischen Bank gemäss den Bestimmungen Mexikos als nicht unabhängiger Anlageberater gegründet wurde. UBS Asesores ist unter der Nummer 30060–001-(14115)–21/06/2016 registriert und untersteht der Aufsicht der mexikanischen Banken- und Wertpapierkommission («CNBV») ausschliesslich in Bezug auf die Erbringung von (i) Portfoliomanagementleistungen und (ii) Wertpapieranlageberatung, die Bereitstellung von Analysen und individuellen Anlageempfehlungen sowie (iii) die Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung. Diese Registrierung bedeutet nicht, dass sich UBS Asesores an die Bestimmungen für die von ihm angebotenen Dienstleistungen hält, und ist auch keine Garantie für die Richtigkeit oder Wahrhaftigkeit der Informationen, die den Kunden bereitgestellt werden. Diese Publikation von UBS und sämtliche damit zusammenhängende Unterlagen richten sich ausschliesslich an erfahrene oder institutionelle Anleger in Mexiko. Monaco: Diese Publikation stellt kein öffentliches Angebot oder eine vergleichbare Anwerbung nach dem Recht des Fürstentums Monaco dar, kann jedoch zu Informationszwecken Kunden der UBS (Monaco) SA zur Verfügung gestellt werden. UBS (Monaco) SA ist eine regulierte und lizenzierte Bank mit angemeldetem Geschäftssitz unter der Adresse 2 avenue de Grande Bretagne 98000 Monaco, die von der «Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution» (ACPR) und der monegasischen Regierung, die Lizenzen für die Erbringung von Bankdienstleistungen in Monaco vergibt, als Bank zugelassen wurde. UBS (Monaco) S.A. ist auch von der «Commission de Contrôle des Activités Financières» (CCAF) zur Erbringung von Investmentdienstleistungen in Monaco zugelassen. Letztere hat diese Publikation nicht genehmigt. **Nigeria:** Die in diesen Unterlagen beschriebenen Anlageprodukte werden von UBS in Nigeria weder öffentlich angeboten noch öffentlich verkauft. Zudem wurden sie bei der Securities and Exchange Commission of Nigeria weder zur Genehmigung eingereicht noch registriert. Wenn Sie an Produkten dieser Art interessiert sind, wenden Sie sich bitte an uns. Die Angaben zu den Anlageprodukten in diesen Unterlagen richten sich nicht an Personen in Nigeria und die Produkte können von diesen Personen nicht gezeichnet werden. Davon ausgenommen sind ausgewählte Anleger, welche die Angebotsunterlagen als privaten Verkauf oder «Domestic Concern» im Rahmen der Ausnahmeregelung und im Sinne von Section 69(2) des Investments and Securities Act 2007 (ISA) erhielten. Diese Unterlagen wurden Ihnen aufgrund einer konkreten, unaufgeforderten Anfrage Ihrerseits und ausschliesslich zu Informationszwecken zugestellt. **Philippinen:** Sie erhalten diese Kommunikation, weil UBS von Ihnen und / oder Personen, die dazu in Ihrem Namen befugt sind, eine Anfrage erhalten hat. Sollten Sie diese Unterlagen irrtümlicherweise erhalten haben, löschen Sie bitte die E-Mail und benachrichtigen Sie UBS unverzüglich. Die Unterlagen wurden (sofern sie Ihnen zugestellt wurden) ausschliesslich zu Ihrer Information bereitgestellt und dürfen ohne vorherige Genehmigung von UBS in Ihrem Land weder ganz noch teilweise weitergegeben werden. Die Unterlagen wurden möglicherweise nicht durch eine Finanzaufsichts- oder Regulierungsbehörde in Ihrem Land geprüft, genehmigt, abgelehnt oder gebilligt bzw. dort registriert oder hinterlegt. Mit der Zustellung dieser Unterlagen hat UBS keinerlei Anlagen (einschliesslich Wertpapiere oder derivative Produkte) verfügbar gemacht und auch nicht zur Zeichnung oder zum Kauf derselben aufgefordert. Die Unterlagen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion oder eines Vertrags (einschliesslich Futures-Kontrakte) dar und sind auch kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Produkten. Die betreffenden Anlagen unterliegen bei einer Übertragung gemäss den Bestimmungen in den Unterlagen gewissen Beschränkungen und Verpflichtungen. Mit dem Erhalt dieser Unterlagen verpflichten Sie sich, diese Beschränkungen und Verpflichtungen vollumfänglich einzuhalten. Sie sollten diese sorgfältig durchlesen und sicherstellen, dass Sie sie verstehen, und bei der Abwägung Ihres Anlageziels, Ihrer Risikobereitschaft und Ihrer persönlichen Verhältnisse gegenüber dem Anlagerisiko angemessene Sorgfalt und Umsicht walten lassen. Es wird Ihnen empfohlen, im Zweifelsfall eine unabhängige professionelle Beratung einzuholen. Sämtliche durch UBS gemäss diesen Unterlagen erbrachten Beratungsdienste im Zusammenhang mit Transaktionen und / oder durch UBS gemäss diesen Unterlagen ausgeführten Transaktionen wurden ausschliesslich auf Ihre konkrete Anfrage hin oder gemäss Ihren spezifischen Anweisungen erbracht oder ausgeführt. Sie können folglich durch UBS und Sie selbst auch als solche angesehen werden. **Portugal:** Die UBS Switzerland AG ist in Portugal nicht für Bank- und Finanzaktivitäten zugelassen und wird auch nicht von den portugiesischen Aufsichtsbehörden («Banco de Portugal» und «Comissão do Mercado de Valores Mobiliários») beaufsichtigt. **Katar:** UBS Qatar LLC ist von der Qatar Financial Centre Regulatory Authority mit QFC Nr. 01169 zugelassen und hat ihren angemeldeten Geschäftssitz unter der Adresse 14th Floor, Burj Alfardan Tower, Building 157, Street No. 301, Area No. 69, Al Majdani, Lusail,



Katar. UBS Qatar LLC bietet keine Brokeragedienstleistungen und führt keine Aufträge mit oder für ihre Kunden aus. Eine Kundenorder muss bei UBS Switzerland AG in der Schweiz oder einem verbundenen Unternehmen von UBS Switzerland AG mit Domizil ausserhalb von Katar platziert und von dieser Stelle ausgeführt werden. Die Entgegennahme oder Ablehnung einer Order steht im ausschliesslichen Ermessen von UBS Switzerland AG in der Schweiz oder ihrem verbundenen Unternehmen. UBS Qatar LLC ist nicht befugt, eine Bestätigung in dieser Hinsicht abzugeben. UBS Qatar LLC kann jedoch Zahlungsaufträge und Investmentanweisungen an UBS Switzerland AG in der Schweiz zur Entgegennahme, Genehmigung und Ausführung weiterleiten. UBS Qatar LLC ist nicht befugt, für oder im Namen von UBS Switzerland AG oder eines verbundenen Unternehmens von UBS Switzerland AG zu handeln. Dieses Dokument und mögliche Anlagen dazu sind ausschliesslich für geeignete Gegenparteien und Geschäftskunden bestimmt. Russland: Dieses Dokument oder die darin enthaltenen Informationen dienen ausschliesslich Informationszwecken und stellen weder ein öffentliches oder privates Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots für den Verkauf, Tausch oder eine sonstige Übertragung von Finanzinstrumenten in der Russischen Föderation an eine russische Person oder ein russisches Unternehmen oder zu deren Gunsten dar. Es handelt sich hierbei auch nicht um eine Bewerbung oder ein Angebot von Wertpapieren in der Russischen Föderation im Sinne der russischen Wertpapiergesetze. Die hierin enthaltenen Informationen sind keine «individuelle Anlageempfehlung» gemäss dem Bundesgesetz vom 22. April 1996 Nr. 39-FZ «Über den Wertpapiermarkt» (in der geltenden Fassung) und die hierin beschriebenen Finanzinstrumente sowie Aktivitäten eignen sich möglicherweise nicht für Ihr Anlageprofil oder Ihre Anlageziele oder -erwartungen. Sie sind selbst dafür verantwortlich, zu entscheiden, ob solche Finanzinstrumente und Aktivitäten in Ihrem Interesse sind oder sich für Ihre Anlageziele, Ihren Anlagehorizont oder Ihr akzeptables Risiko eignen. Wir übernehmen keine Haftung für irgendwelche Verluste im Zusammenhang mit solchen Aktivitäten oder einer Anlage in solche Finanzinstrumente. Ausserdem empfehlen wir, diese Informationen nicht als einzige Informationsgrundlage für Anlageentscheidungen zu verwenden. Saudi-Arabien: UBS Saudi Arabia wird von der Capital Market Authority of Saudi Arabia reguliert, von der sie zur Durchführung von Wertpapiergeschäften zugelassen wurde (Lizenznummer 08113–37). Singapur: Kunden der UBS AG, Niederlassung Singapur, werden gebeten, die Niederlassung von UBS AG Singapur zu kontaktieren, einen «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. UBS AG ist eine in der Schweiz eingetragene Aktiengesellschaft. UBS AG verfügt über eine registrierte Niederlassung in Singapur (UEN S98FC5560C). Diese Publikation und jegliche Angebotsunterlagen, Term Sheets, Researchberichte, sonstige Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibungen oder weitere Informationen (die «Unterlagen»), die mit dieser Kommunikation verschickt werden, wurden Ihnen zugestellt, weil UBS von Ihnen und / oder Personen, die dazu in Ihrem Namen befugt sind, eine Anfrage erhalten hat. Sollten Sie diese Unterlagen irrtümlicherweise erhalten haben, löschen Sie bitte die E-Mail und benachrichtigen Sie UBS unverzüglich. Die Unterlagen wurden (sofern sie Ihnen zugestellt wurden) ausschliesslich zu Ihrer Information bereitgestellt und dürfen ohne vorherige Genehmigung von UBS in Ihrem Land weder ganz noch teilweise weitergegeben werden. Die Unterlagen wurden möglicherweise nicht durch eine Finanzaufsichts- oder Regulierungsbehörde in Ihrem Land geprüft, genehmigt, abgelehnt oder gebilligt. Mit der Zustellung dieser Unterlagen hat UBS keinerlei Anlagen (einschliesslich Wertpapiere, Produkte oder Futures-Kontrakte) verfügbar gemacht und auch nicht zur Zeichnung oder zum Kauf derselben aufgefordert. Die Unterlagen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion oder eines Vertrags (einschliesslich Futures-Kontrakte) dar und sind kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Produkten. Die betreffenden Anlagen unterliegen bei einer Übertragung gemäss den Bestimmungen in den Unterlagen gewissen Beschränkungen und Verpflichtungen. Mit dem Erhalt dieser Unterlagen verpflichten Sie sich, diese Beschränkungen und Verpflichtungen vollumfänglich einzuhalten. Sie sollten diese sorgfältig durchlesen und sicherstellen, dass Sie sie verstehen, und bei der Abwägung Ihres Anlageziels, Ihrer Risikobereitschaft und Ihrer persönlichen Verhältnisse gegenüber dem Anlagerisiko angemessene Sorgfalt und Umsicht walten lassen. Es wird Ihnen empfohlen, im Zweifelsfall eine unabhängige professionelle Beratung einzuholen. Sämtliche durch UBS gemäss diesen Unterlagen erbrachten Beratungsdienste im Zusammenhang mit Transaktionen und / oder durch UBS gemäss diesen Unterlagen ausgeführten Transaktionen wurden ausschliesslich auf Ihre konkrete Anfrage hin oder gemäss Ihren spezifischen Anweisungen erbracht oder ausgeführt. Sie können folglich durch UBS und Sie selbst auch als solche angesehen werden. Schweden: Diese Publikation stellt kein öffentliches Angebot nach schwedischem Recht dar. Diese Publikation wird nur zu Informationszwecken an Kunden von UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, verteilt, die ihren Geschäftssitz an der Regeringsgatan 38, 11153 Stockholm, Schweden, hat und im schwedischen Firmenregister unter der Reg.-Nr. 516406–1011 angemeldet ist. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, unterliegt der gemeinsamen Aufsicht der Europäischen Zentralbank (EZB), der Deutschen Bundesbank, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («BaFin») sowie der schwedischen Aufsichtsbehörde (Finansinspektionen), denen diese Publikation nicht zur Genehmigung vorgelegt wurde. UBS Europe SE ist ein Kreditinstitut, das nach deutschem Recht als Societas Europaea gegründet und ordnungsgemäss von der BaFin zugelassen wurde. Taiwan: Diese Unterlagen werden von UBS AG, Niederlassung Taipei, im Einklang mit den Gesetzen Taiwans mit dem Einverständnis der Kunden / Prospects oder auf deren Wunsch bereitgestellt. Thailand: Diese Publikation und jegliche Angebotsunterlagen, Term Sheets, Researchberichte, sonstige Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibungen oder weitere Informationen (die «Unterlagen»), die mit dieser Kommunikation verschickt werden, wurden Ihnen zugestellt, weil UBS von Ihnen und / oder Personen, die dazu in Ihrem Namen befugt sind, eine Anfrage erhalten hat. Sollten Sie diese Unterlagen irrtümlicherweise erhalten haben, löschen Sie bitte die E-Mail und benachrichtigen Sie UBS unverzüglich. Die Unterlagen wurden (sofern sie Ihnen zugestellt wurden) ausschliesslich zu Ihrer Information bereitgestellt und dürfen ohne vorherige Genehmigung von UBS in Ihrem Land weder ganz noch teilweise weitergegeben werden. Die Unterlagen wurden möglicherweise nicht durch eine Finanzaufsichts- oder Regulierungsbehörde in Ihrem Land geprüft, genehmigt, abgelehnt oder gebilligt bzw. dort registriert oder hinterlegt. Mit der Zustellung dieser Unterlagen hat UBS keinerlei Anlagen (einschliesslich Wertpapiere oder derivative Produkte) verfügbar gemacht und auch nicht zur Zeichnung oder zum Kauf derselben aufgefordert. Die Unterlagen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion oder eines Vertrags (einschliesslich Futures-Kontrakte) dar und sind auch kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder derivativen Produkten. Die betreffenden Anlagen unterliegen bei einer Übertragung gemäss den Bestimmungen in den Unterlagen gewissen Beschränkungen und Verpflichtungen. Mit dem Erhalt dieser Unterlagen verpflichten Sie sich, diese Beschränkungen und Verpflichtungen vollumfänglich einzuhalten. Sie sollten diese sorgfältig durchlesen und sicherstellen, dass Sie sie verstehen, und bei der Abwägung Ihres Anlageziels, Ihrer Risikobereitschaft und Ihrer persönlichen Verhältnisse gegenüber dem Anlagerisiko angemessene Sorgfalt und Umsicht walten lassen. Es wird Ihnen empfohlen, im Zweifelsfall eine unabhängige professionelle Beratung einzuholen. Sämtliche durch UBS gemäss diesen Unterlagen erbrachte Beratungsleistungen und / oder durch UBS gemäss diesen Unterlagen ausgeführte Transaktionen wurden ausschliesslich auf Ihre konkrete Anfrage hin oder gemäss Ihren spezifischen Anweisungen erbracht oder ausgeführt. Sie können folglich durch UBS und Sie selbst auch als solche angesehen werden. Türkei: Die Informationen in diesem Dokument werden nicht zum Zweck des Angebots, der Vermarktung oder des Verkaufs von Kapitalmarktinstrumenten oder Dienstleistungen in der Republik Türkei bereitgestellt. Daher ist dieses Dokument nicht als ein in der Republik Türkei bereits unterbreitetes oder noch zu unterbreitendes Angebot an Personen mit Wohnsitz in der Türkei zu betrachten. Die UBS Switzerland AG verfügt nicht über eine Lizenz des türkischen Capital Markets Board (CMB) gemäss den Bestimmungen des Kapitalmarktgesetzes (Gesetz Nr. 6362). Dementsprechend dürfen ohne vorherige Genehmigung des CMB weder dieses Dokument noch irgendwelche anderen Angebotsunterlagen mit Bezug zu den Instrumenten / Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Erbringung von Kapitalmarktdienstleistungen an Personen innerhalb der Republik Türkei verwendet werden. Gemäss Artikel 15 (d) (ii) der Verordnung Nr. 32 dürfen Personen mit Wohnsitz in der Republik Türkei jedoch Finanzinstrumente kaufen oder verkaufen, die an Finanzmärkten ausserhalb der Republik Türkei gehandelt werden. Darüber hinaus bestehen gemäss Artikel 9 des Communiqué zu den Grundsätzen für Kapitalanlagedienstleistungen, -aktivitäten und ergänzende Dienstleistungen Nr. III–37.1 keine Einschränkungen für Anlagedienstleistungen, die im Ausland für Personen mit Wohnsitz in der Republik Türkei auf deren eigene Initiative hin erbracht werden. Vereinigte Arabische Emirate (VAE): UBS ist weder von der Zentralbank der VAE noch von der UAE Securities and Commodities Authority als Finanzinstitut in den Vereinigten Arabischen Emiraten lizenziert und tätigt keine Bankgeschäfte in den VAE. UBS AG Dubai Branch wird



im DIFC durch die DFSA reguliert. Dieses Dokument wird Ihnen ausschliesslich zu Ihrer Information bereitgestellt und ist nicht als Finanzberatung aufzufassen. Grossbritannien: Dieses Dokument wird von UBS Wealth Management herausgegeben, einem von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht in der Schweiz zugelassenen und beaufsichtigten Unternehmensbereich der UBS AG. In Grossbritannien ist die UBS AG von der Prudential Regulation Authority zugelassen und wird von der Financial Conduct Authority sowie in beschränktem Masse von der Prudential Regulation Authority überwacht. Einzelheiten zum Umfang unserer Regulierung durch die Prudential Regulation Authority sind auf Anfrage erhältlich. Mitglied der «London Stock Exchange». Diese Publikation wird an Retailkunden von UBS Wealth Management verteilt. Produkte und Dienstleistungen, die ausserhalb Grossbritanniens erbracht werden, werden nicht von der britischen Regulierung oder dem «Financial Services Compensation Scheme» abgedeckt. Ukraine: UBS ist gemäss ukrainischem Gesetz weder als Bank / Finanzinstitut registriert noch zugelassen und erbringt in der Ukraine keine Bank- und andere Finanzdienstleistungen. In der Vergangenheit hat UBS die erwähnten Produkte in der Ukraine auf keine Weise öffentlich angeboten, noch beabsichtigt die Bank, dies in Zukunft zu tun. Es wurden keine Massnahmen getroffen, um ein öffentliches Angebot der erwähnten Produkte in der Ukraine zuzulassen. Der Vertrieb dieses Dokuments stellt keine Finanzdienstleistung im Sinne des ukrainischen «Gesetzes betreffend Finanzdienstleistungen und die staatliche Regulierung der Finanzdienstleistungsmärkte» vom 12. Juli 2001 dar. Ein Angebot der erwähnten Produkte stellt keine Anlageberatung, kein öffentliches Angebot und keine Verbreitung, Übertragung, Verwahrung oder das Halten von Wertpapieren auf dem Gebiet der Ukraine dar. Dementsprechend ist nichts in diesem Dokument oder in anderen Dokumenten, Informationen oder Mitteilungen in Bezug auf die erwähnten Produkte dahingehend auszulegen, dass sie ein Angebot oder ein öffentliches Angebot von Wertpapieren, eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots oder eines öffentlichen Angebots für Wertpapiere oder Werbung für Wertpapiere auf dem Gebiet der Ukraine oder eine Anlageberatung gemäss ukrainischem Recht enthalten. Elektronische Nachrichten dürfen nicht als Angebot zum Abschluss einer elektronischen Vereinbarung oder eines anderen elektronischen Instruments im Sinne des Gesetzes der Ukraine «über den elektronischen Geschäftsverkehr» vom 3. September 2015 betrachtet werden. Dieses Dokument ist ausschliesslich für den privaten Gebrauch durch seinen Inhaber bestimmt und darf nicht an Dritte weitergegeben oder auf andere Weise öffentlich vertrieben werden. USA: Als Anbieter von Wealth-Management-Dienstleistungen für Kunden bietet UBS Financial Services Inc. in der Funktion als bei der SEC registrierter Anlageberater Anlageberatungsdienstleistungen sowie in der Funktion als bei der SEC registrierter Broker-Dealer Brokerage-Dienstleistungen an. Diese Dienstleistungen sind voneinander getrennt, unterscheiden sich in wesentlichen Punkten und unterliegen unterschiedlichen Gesetzen und Verträgen. Es ist wichtig, dass Kunden die Art und Weise verstehen, wie wir Geschäfte tätigen, und die Vereinbarungen und Offenlegungen sorgfältig lesen, die wir ihnen zu den von uns angebotenen Produkten oder Dienstleistungen zur Verfügung stellen. Weitere Informationen hierzu enthält das PDF-Dokument auf ubs.com/relationshipsummary. Es gibt zwei Quellen für UBS-Research. Die Berichte aus der ersten Quelle, UBS CIO Wealth Management Research, sind für Privatanleger konzipiert und werden von UBS Wealth Management Americas (zu der UBS Financial Services Inc. und UBS International Inc. gehören) und UBS Wealth Management erstellt. Die zweite Research-Quelle ist UBS Investment Research. Diese Berichte werden von der UBS Investment Bank erstellt, deren wichtigster Geschäftsschwerpunkt auf institutionellen Anlegern liegt. Die beiden Quellen arbeiten unabhängig voneinander und können daher unterschiedliche Empfehlungen abgeben. Die verschiedenen Research-Inhalte berücksichtigen nicht die einzigartigen Anlageziele, die finanzielle Lage oder die besonderen Bedürfnisse eines bestimmten individuellen Anlegers. Diese Unterlagen sind kein unabhängiges Research und unterliegen nicht den aufsichtsrechtlichen Bestimmungen für Research in den USA. Diese Unterlagen sind ausschliesslich zu Informationszwecken bestimmt. Bei Fragen konsultieren Sie bitte Ihren Finanzberater. UBS Financial Services Inc. ist eine Tochtergesellschaft der UBS AG und ein verbundenes Unternehmen von UBS International Inc.

© 2023 UBS AG. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den eingetragenen bzw. nicht eingetragenen Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.

© 2023 UBS Financial Services Inc. ist eine Tochtergesellschaft der UBS AG. Mitglied von FINRA/SIPC.

UBS Group AG
Postfach
CH-8098 Zürich

ubs.com

