

Oec.

Juni 2018

Take-off

Schindler hebt in China ab

S. 4

Von São Paulo bis Singapur:

Alumni im Ausland

S. 14

Wir
laden euch ein
zur Jubiläumsfahrt
auf dem Zürichsee:
27. Sept. 2018

10 Jahre OEC ALUMNI UZH

Liebe Mitglieder

Einige von euch sind seit dem Gründungstag der OEC ALUMNI UZH mit dabei, andere haben erst ihr Studium abgeschlossen. Gemeinsam bilden wir ein grosses und vielfältiges Netzwerk, das für die heutigen Studierenden von grossem Wert ist. Auch wir selbst profitieren davon: Je mehr Alumni ihre Verbundenheit mit der Alma Mater pflegen und als Botschafterinnen und Botschafter der Universität Zürich agieren, desto mehr steigt auch der Wert des Abschlusses unserer Fakultät. In diesem Sinne möchten wir euch für eure Treue als Mitglieder danken – wir freuen uns auf die nächsten zehn Jahre!



Werner Brönnimann

Präsident OEC ALUMNI UZH, im Namen des ganzen Vorstands

Take-off

Wir schicken jedes Jahr etwa 800 Talente in die Welt hinaus und holen uns die weltweit Besten für Forschung und Lehre an unsere Fakultät. In den letzten zehn Jahren sind wir international geworden, in der Durchmischung unserer Studierenden, der Dozierenden und in der Forschung. Auch unsere Alumni bringen rund um den Erdball Dinge in Bewegung.

Machen Sie mit uns eine Reise um die Welt!



FOKUS

- 4 **China ist kein Problem. China ist eine Chance.**
Einblicke von Alumnus und Schindler-CEO Thomas Oetterli
- 7 **Steht ein internationaler Handelskrieg bevor?**
Handelsökonom Ralph Ossa nimmt Stellung
- 8 **In Theory, There Is an Optimal Taxation System**
Economist Florian Scheuer on why we should consider taxing robots and how we could curb tax avoidance internationally



7



8

PEOPLE

- 14 **Von São Paulo bis Singapur:**
Oec Alumni im Ausland
- 16 **Alumni Portrait:**
Ein Mann der Gegensätze
Alumnus und Themenpark-Spezialist Markus Mack-Even in Dubai
- 18 **Lokaltermin**
Mit Burkhard Stiller in der Mensa



14

UPDATE

- 20 **Events und Aktuelles**



18

China ist kein Problem. China ist eine Chance.

Alumnus Thomas Oetterli, CEO von Schindler, erklärt die Bedeutung des Freihandelsabkommens, den Paradigmenwechsel von Schindler in China und weshalb er von 200 km/h auf 5 km/h abbremsten musste. Elisabeth Tester



Es gibt kaum ein international tätiges Unternehmen, das nicht in China vor Ort tätig ist oder mit China Handel betreibt. Für viele ist China ein wichtiger Absatz- oder Produktionsmarkt, für die meisten ist China gar der grösste Wachstumsmarkt. Das trifft auch für Schweizer Unternehmen zu – und in besonderem Ausmass für Schindler. 60% aller weltweit neu installierten Aufzugsanlagen werden in China montiert, in China und Indien zusammen sind es knapp 70%. 1980 schon gründete Schindler in China ein Joint Venture, als erstes westliches Industrieunternehmen überhaupt. Die Entwicklung der Gruppe ist ein Paradebeispiel für internationales Geschäften und internationales Management. Was bedeutet das Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und China für Schindler?

Für Thomas Oetterli, CEO und früherer China-chef von Schindler, ist das Freihandelsabkommen vor allem ein Alleinstellungsmerkmal. Er erklärt: «Obschon die Befreiung gewisser Komponenten erst in den nächsten Jahren stattfinden wird, ist das Freihandelsabkommen wirtschaftlich und vor allem auch politisch sehr positiv.» Das Abkommen zeuge von der guten Beziehung zwischen China und der Schweiz und könne in Gesprächen mit Kunden und Regierungsvertretern diskutiert werden. Im Gegensatz zu früher habe Handel mit China für Schindler heute wenig Bedeutung, da mit Ausnahme von Spezialkomponenten und kleineren Spezialanlagen die meisten Produkte für den chinesischen Markt direkt in China produziert werden.

Die Vergangenheit von Schindler in China sei heute immer noch wichtig, vor allem in Bezug auf das Beziehungsmanagement (Guanxi). Aber die Schweiz habe andere Qualitäten, die für sich selbst sprächen. Oetterli betont: «Nicht nur bei Uhren und Schokolade, auch in unserem Geschäft ist Qualität sehr wichtig. In China hat Swissness auch im Aufzugsgeschäft einen Wert, der nicht unterschätzt werden darf.» Der chinesische Kunde wolle gerade für Bauprojekte an besten Lagen ein Premiumprodukt, und mit einem Schindler-Aufzug werde eine Liegenschaft aufgewertet. «Der chinesische Kunde ist bereit, für die Marke Schindler einen gewissen Aufpreis zu zahlen.»

Aber Qualität und Swissness alleine genügen nicht mehr, um erfolgreich zu sein. Unterschiedliche Kundensegmente haben eine unterschiedliche Preissensitivität und müssen verschieden bearbeitet werden. Dennoch wird Oetterli nachdenk-

lich: «Vor sieben Jahren schon, als der Markt noch zweistellige Zuwachsraten verzeichnete, war die Preisentwicklung bereits negativ. Bis 2016/17 hat sich der Wert des gesamten Marktes um ein Drittel reduziert – ein Minus von 15% bei den Stückzahlen, und ein Minus von rund 25% bei den Preisen. Das ist brutal, und darunter leiden alle Firmen.» Heute betrage der Bedarf an Aufzügen und Fahrtreppen in China über 500'000 Stück pro Jahr, die Kapazität der Branche liege jedoch bei 1 Million Stück. Unter dem massiven Verdrängungsmarkt litten vor allem chinesische Unternehmen. Bemerkenswert sei, dass die Aufzugsindustrie in China immer noch von grossen internationalen Anbietern dominiert werde, obschon chinesische Unternehmen prädestiniert seien, Technologien zu übernehmen, schnell zu adaptieren und mit neuen, effizienten Produktionsprozessen auf den Markt zu bringen.

Die Dominanz der internationalen Unternehmen führt Oetterli auf drei Gründe zurück: ihren frühen Markteintritt, der zu einem schwierig aufzuholenden Vorsprung führte, der Übergang zu einer lokalen Produktion in einem frühen Stadium und das landesweite Netz an Niederlassungen. Viele Firmen anderer Industrien hätten den chinesischen Markt lange als Exportmarkt behandelt und seien dann mit ihrer hohen Kostenbasis von chinesischen Anbietern überrannt worden, die eine tiefe Kostenbasis hatten. Die Aufzugsindustrie mit ihrer Produktion in China für China konnte hingegen mit gleich langen Spiessen arbeiten wie die chinesische Konkurrenz.

Doch was genau hat das für Schindler bedeutet? Oetterli konstatiert: «Schindler ging durch ein Tal der Tränen. Der Weg vom ursprünglichen Gründergedanken in China hin zu einer effizienten Organisation war schwierig. Wegen unserem sehr frühen Markteintritt brauchten wir Zeit, uns von unseren Joint-Venture-Partnern zu trennen, und wir sind erst 2007/08 aufgewacht.» Doch dann fand ein Paradigmenwechsel statt: «Was gut für Schindler ist, ist gut für China» wurde zu «Was gut für China ist, ist gut für Schindler». «Wir begannen, chinesische Produkte zu entwickeln, von Chinesen für den chinesischen Markt. Heute exportieren wir Produkte aus China in die ganze Welt», so Oetterli. Schindler China müsse zum grossen Teil von Chinesen geleitet werden, und Schweizer Ingenieure hätten lernen müssen, zu akzeptieren, was ihnen von Chinesen gesagt werde. Oetterli betont: «Jedes westliche Unternehmen, das in China erfolgreich sein will, muss diesen Transformationsprozess durchlaufen.»



Thomas Oetterli ist seit 2016 CEO von Schindler. Er trat 1994 ins Unternehmen ein und hielt diverse internationale Funktionen. Zuletzt war er verantwortlich für das Geschäft in China. Sein Studium in Betriebswirtschaftslehre an der Universität Zürich hat er 1996 abgeschlossen.



Tokio oder Kopenhagen? Knapp 100 unserer Wirtschafts- und Informatikstudierenden gehen jährlich für mindestens ein Semester ins Ausland.

Heute geht es Schindler in China sehr gut, das Schweizer Unternehmen gehört zu den wichtigsten Playern im grössten Markt der Welt. Früher sei Schindler der führende Nischenanbieter im Segment der qualitativ hochstehenden Geschäftsliegenschaften gewesen. Das Unternehmen bot Fahrtreppen sowie Aufzüge für Top-Range-Gebäude mit einer Höhe von mehr als 100 Metern an. Diese beiden Marktsegmente machten jedoch nur 20% des Marktes aus – 80% des Marktes wurden von Schindler höchstens unterdurchschnittlich bedient. Der Grund? Oetterli erklärt: «Wir hatten keine Produkte. Der grösste Teil des chinesischen Marktes sind Wohngebäude wie bei uns. Unsere europäischen Produkte funktionierten in China jedoch nicht, da ein durchschnittliches Gebäude in China heute 30 Stockwerke hat, in Europa sind es fünf.»

Hat Schindler in China Probleme mit dem Diebstahl geistigen Eigentums? Oetterli wird etwas ungeduldig: «Intellectual

Property Rights sind ein weltweites Thema. Ich weigere mich, den Schutz geistigen Eigentums als China-spezifisches Problem anzusehen. Vor zwanzig Jahren war das anders, aber heute sind IP und Datensicherheit in China und in Asien keine grössere Herausforderung als in Europa. Gegen einzelne Fälle gehen wir juristisch vor, bislang immer mit Erfolg.» Dass Oetterli auch meint, was er sagt, beweist die Tatsache, dass Schindler in China und Indien grössere Forschungs- und Entwicklungszentren betreibt als in Europa.

Gibt es in China überhaupt echte Innovation? Das ganze Erziehungs- und Ausbildungssystem in China war historisch tendenziell aufs Auswendiglernen ausgerichtet, was wenig Eigeninitiative hervorbrachte. Die neue Führungsgeneration hat jedoch an ausländischen Topuniversitäten studiert, und sie verfolgt zu den Themen Führung, Innovation und Kreativität einen ganz neuen Ansatz. «Im Bereich der digitalen

Geschäftsmodelle sind Peking und Shenzhen neben dem Silicon Valley die weltweit grösste Treibkraft. Dort entstehen kreative Start-ups, und der Westen muss aufpassen, dass er in Sachen Innovation in einer Vorreiterrolle bleibt», betont Oetterli. Die Schweiz tue gut daran, ihren Hochqualifizierten Sorge zu tragen, denn das Einzige, wodurch wir Schweizer uns abheben können, sei wegen fehlender anderer Ressourcen unser Know-how.

Der Bemerkung, die Aufzugsindustrie per se sei wenig innovativ, widerspricht Oetterli dezidiert. Das Grundprodukt Aufzug werde immer nötig sein, damit vertikal gebaut werden kann. Ohne vertikale Beförderungsmöglichkeiten könne keine Stadt betrieben werden. Doch das reiche nicht mehr: «Aufzüge werden zum Teil des Ökosystems von Gebäuden, U-Bahn-Stationen und anderer Infrastruktur. Aufzüge beginnen, mit dem Nutzer zu interagieren und zu kommunizieren, sie kennen seine Gewohnheiten und

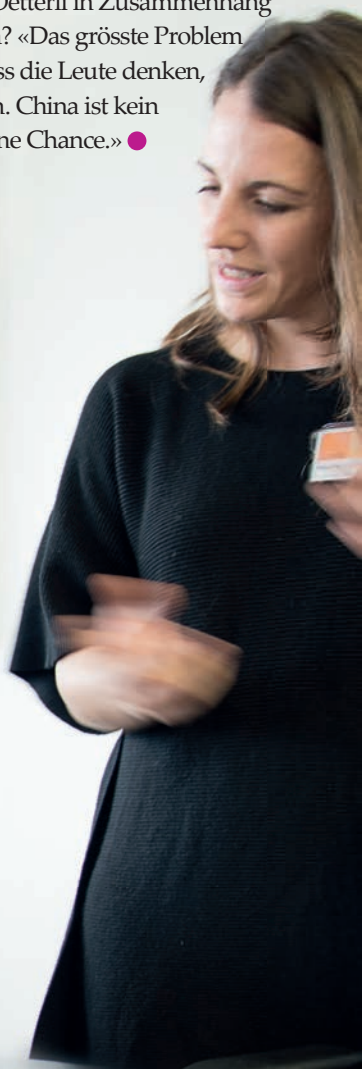
«Die Aufzugsindustrie hat vor hundert Jahren schon selbstfahrende Fahrzeuge eingeführt.»

Thomas Oetterli, CEO Schindler



reagieren darauf. Innovation in der Aufzugsindustrie bedeutet die Verbesserung und Ergänzung des bestehenden Produkts, und dies in einem rasend schnellen Tempo.» Und: «Die Aufzugsindustrie hat vor hundert Jahren schon selbstfahrende Fahrzeuge eingeführt, Aufzüge waren der erste Ort, an dem Autonomous Driving Realität wurde.» Die Geschwindigkeit der Veränderungen in China sei atemberaubend, ein Jahr in China sei wie fünf Jahre in Europa: «Als ich vor zwei Jahren aus China zurückkam, hatte ich einen Reverse Cultural Shock. Ich fuhr mit 200 km/h auf der Autobahn und musste auf 5 km/h abbremsen.»

Und was macht Oetterli in Zusammenhang mit China Sorgen? «Das grösste Problem von China ist, dass die Leute denken, es sei ein Problem. China ist kein Problem. Es ist eine Chance.» ●



NACHGEFRAGT

Steht ein internationaler Handelskrieg bevor?



Während Schindler schon früh in den chinesischen Markt eingestiegen ist und heute vornehmlich in China für China produziert, sind andere Unternehmen vom Import und Export abhängig. Der volkswirtschaftliche Nutzen des internationalen Handels wird im aktuellen politischen Umfeld jedoch heiss diskutiert. Handelsökonom Prof. Ralph Ossa nimmt Stellung:

Wie viel trägt der internationale Handel zu unserem Wohlstand bei?

In meiner Forschung zeige ich, dass im Durchschnitt etwa ein Drittel des Realeinkommens eines Landes dem Aussenhandel zuzuschreiben ist. Für die meisten Länder sind die Handelsgewinne also erheblich. Wobei 90% dieser Gewinne auf nur 10% der Handelsgüter zurückzuführen sind. Zu diesen «kritischen Gütern» können zum Beispiel Medikamente oder besondere Maschinen gehören, die ein Land nicht selbst produzieren kann.

Sollten die internationalen Beziehungen also noch vertieft werden?

Nun, wir sind derzeit näher am Best-Case- als am Worst-Case-Szenario, denn 85% der möglichen Einkommengewinne aus Zollverhandlungen sind bereits realisiert. Es ist deshalb grundsätzlich wichtiger, einen erneuten Handelskrieg zu verhindern als eine weitere Handelsliberalisierung zu erreichen.

Kommt es zu einem Handelskrieg zwischen den USA und China?

Seitdem Präsident Trump Strafzölle auf Stahl und Aluminium angekündigt hat, mache ich mir ernsthaft Sorgen um das Welthandelssystem. Das Hauptproblem ist, dass Trump sich auf amerikanische Sicherheitsinteressen beruft, was die WTO in eine Zwickmühle bringt.

Weshalb? Trump verstösst handelspolitisch doch klar gegen die Regeln.

Entweder die WTO verbietet die Strafzölle und riskiert, dass die USA aus der WTO austreten. Oder sie toleriert sie, was anderen Ländern den Vorwand gäbe, Zölle mit angeblichen Sicherheitsinteressen zu rechtfertigen. Bislang wurden Zölle in der Regel nur als Antwort auf Dumping oder einen sprunghaften Anstieg von Importen eingesetzt.

Was kann die WTO tun?

Sie hat für Beschwerden geregelte Prozesse, die es einzuhalten gilt. Sollte die WTO feststellen, dass Trumps Handelspolitik rechtswidrig ist, würde ich zu behutsamen Gegenmassnahmen raten. Die EU denkt zum Beispiel über Zölle auf Orangen oder Harley-Davidsons nach, weil diese in den USA politisch sensibel (Stichwort: Swing States), aber makroökonomisch irrelevant sind. Das halte ich für eine sinnvolle Idee.

Ralph Ossa ist seit 2017 Professor für Handelsökonomik am Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Zürich. Zuvor lehrte und forschte er an der University of Chicago Booth School of Business.

In Theory, There Is an Optimal Taxation System

Why we should consider taxing robots and how we could curb tax avoidance internationally by introducing an idea that has been under discussion for several decades: An interview with **Florian Scheuer**, professor and expert for tax policy at the Department of Economics. Victoria Watts

The labor market is going through fundamental changes: automation and digitization are replacing large parts of the workforce. What impact will these changes have on tax revenues?

Over the past twenty years, we have seen a lot of technological progress, and robots are an epitome for these developments. Machines have made some jobs more efficient and less dangerous, and completely replaced others. The jobs most hit by technological change are in the middle of the income distribution.

This polarization of the job market has had a negative effect on tax revenues. Evidence for the US shows that yes, there is more tax revenue from the super-rich because they have gotten richer, but the increase has not compensated the tax revenue losses from the middle class that has not done so well.

Income is not evenly distributed; it is extremely skewed, which means that there are very few high earners for each middle-class earner. If the middle class disappears, a lot of tax revenue goes along with it.

If robots are the reason for this increase in inequality – can we make them pay?

In principle, I believe that is an idea worth considering, however only as a transitional policy. Our tax systems are very dependent on labor income, and technology is changing our labor market at great speed. With automation, the occupational and wage structures in many sectors are changing and the market needs time to adjust to these new

requirements and opportunities: People need to re-educate themselves, acquire new skills, and take on different jobs and occupations. Such changes take time and a robot tax might be a useful transitional tool to carry us through this period of adjustment. Obviously, this is not a long-term solution, as it would stifle technological development and put countries that impose it at a global disadvantage.

What would such a robot tax look like?

Firstly, you have to consider that these robots are going to be mobile, so if one country implements a robot tax, it would probably hurt that country as firms would simply move their robots to other countries. One way to go about this is to think of robots as a type of capital. This particular type of capital has strong effects on the wage distribution and the distribution of labor income and thus tax revenues.

There are various approaches to capital taxation and the effect of capital tax on investments and capital accumulation depends on the rules that are imposed. Full expensing, as implemented in the recent US Tax Bill means that if you buy a new machine you can deduct the entire cost of that investment from your profits and you are not going to pay taxes on that investment. However, this is not how most tax systems deal with investment. The more common approach is to use depreciation rules. This means that if you put in a new machine you cannot fully expense the entire investment immediately; you have to depreciate it over a set amount of time. So, the year of the investment you will be paying more taxes than if you could

Florian Scheuer holds a Professorship of Economics of Institutions, endowed by the UBS Center, at the Department of Economics. He joined the University of Zurich last year and previously served as Assistant Professor at Stanford University, Harvard University and UC Berkeley. His research interests include optimal income taxation of individuals, companies and in particular, top earners in the presence of political and economic constraints.

«The exciting part of my research is looking at taxation on an abstract level, concepts which can apply to any kind of tax system. As an empiricist, you can only compare existing policies, but maybe the best ones have not yet been tried. That is the advantage of taking a more theoretical approach: it means you can design and analyze tax systems that do not yet exist. It is quite likely that we have not yet gotten to the optimal system in practice yet. Therefore, we need to think out of the box instead of just comparing what different countries have done so far. The Destination Based Cash Flow Tax (see interview) is such an example. No country has tried it so far but there are strong theoretical reasons why it is potentially superior to everything we see in practice so far.»



fully expense it. We know that if we allow for full expensing, capital taxes do not reduce investment. However, a capital tax system that requires you to depreciate your investment over a longer horizon can have a negative effect on investment, depending on the depreciation rules.

So, one way to impose a robot tax in that system would be to say: We limit the degree of expensing that you can do for particular types of robots, e.g. the kind that replace human labor. Such limiting of expensing would be an indirect tax on that type of investment.

Is there a country that already has implemented a robot tax?

Yes, South Korea has recently implemented such an approach. In addition to the already existing depreciation rate for capital investments, they have now implemented depreciation rates for investments into warehouse robots. This rate is 2% lower than for other capital investments, so it is a way to tax robots. It is a non-aggressive approach and is not going to have a huge effect. Nevertheless, it is noteworthy that the policy debate in South Korea was all about generating additional revenue from firms that employ robots while reducing their human workforce and thus tax revenue for the government. Reducing the depreciation rates for robots is one way to do that, without completely discouraging the investment into robots, which of course, you do not want to do either.

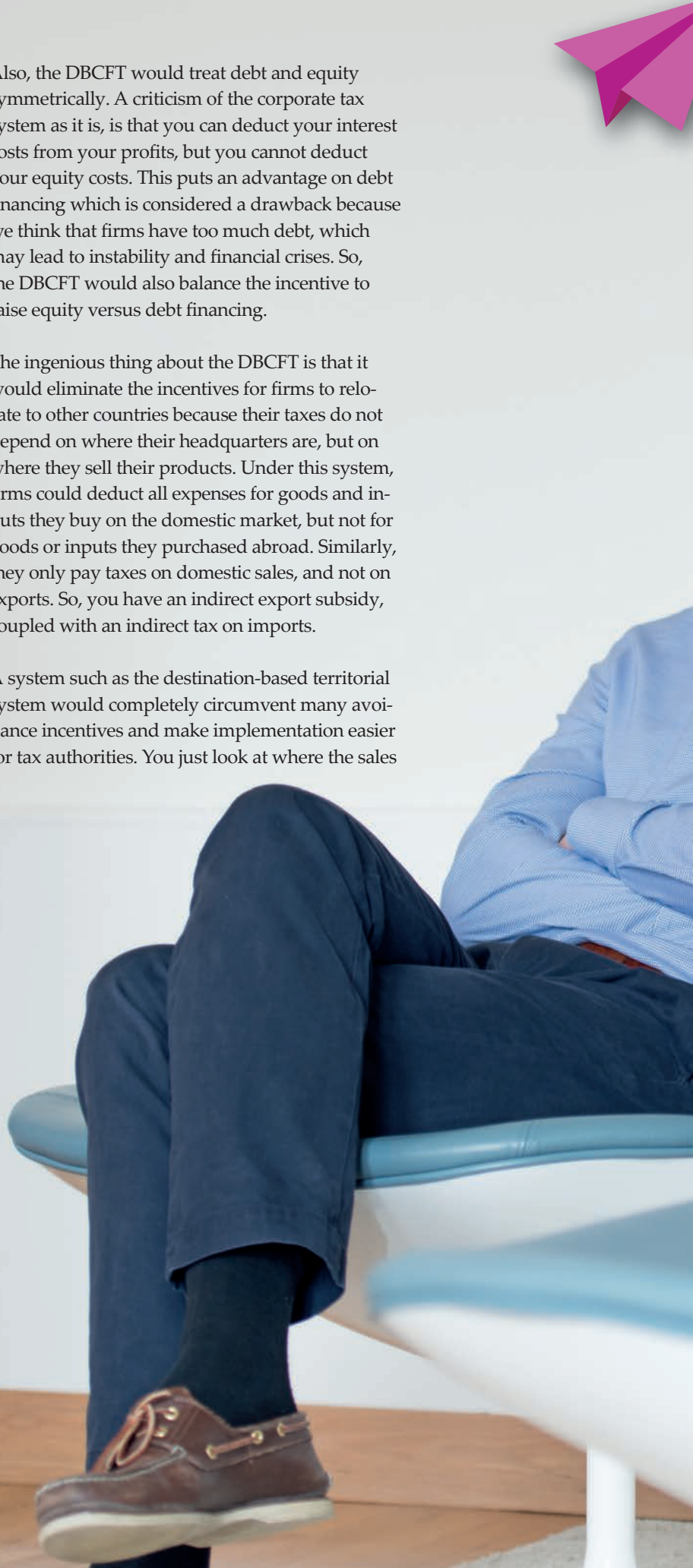
A simple way for multinational companies to reduce their tax load is to move their headquarters into low tax jurisdictions, with states forgoing the tax revenue. Could a global taxation system be the solution?

A global approach is not realistic, there is always going to be tax competition across countries to attract firms. There is an interesting concept though, which gained a lot of steam in the recent tax reform discussion in the US, the Destination Based Cash Flow Tax (DBCFT). The concept was mainly developed by Alan Auerbach, a public finance economist at Berkeley. Put simply: Pay taxes where you do business. Today, we tax corporate profits based on where the headquarters are located. The DBCFT is a very different system, based on cash-flow taxation. It includes full expensing, so you can immediately deduct all your investment expenditures, which is good for growth and investment.

Also, the DBCFT would treat debt and equity symmetrically. A criticism of the corporate tax system as it is, is that you can deduct your interest costs from your profits, but you cannot deduct your equity costs. This puts an advantage on debt financing which is considered a drawback because we think that firms have too much debt, which may lead to instability and financial crises. So, the DBCFT would also balance the incentive to raise equity versus debt financing.

The ingenious thing about the DBCFT is that it would eliminate the incentives for firms to relocate to other countries because their taxes do not depend on where their headquarters are, but on where they sell their products. Under this system, firms could deduct all expenses for goods and inputs they buy on the domestic market, but not for goods or inputs they purchased abroad. Similarly, they only pay taxes on domestic sales, and not on exports. So, you have an indirect export subsidy, coupled with an indirect tax on imports.

A system such as the destination-based territorial system would completely circumvent many avoidance incentives and make implementation easier for tax authorities. You just look at where the sales



occurred, which is very easy to figure out. How much did you sell in the domestic market, how much did you buy in it? Then you pay taxes on the difference between your costs and your sales. Because it is so transparent, the possibility to manipulate your tax liabilities would be curbed.

The DBCFT sounds like the solution to many problems, why has it not established itself?

A good question. It would fundamentally change the way we think about corporate taxation. We'd move from profits to cash flow and make it territorial. However, it is easier to implement small, incremental reforms, than such a paradigm change. In their recent tax bill, the US has implemented parts of it, i.e. by introducing full expensing.

Also, it is still not quite clear how the WTO would treat such implicit import tariffs and export subsidies as generated by the DBCF-Tax, as they might conflict with WTO Trade rules. The lawyers are still split on this, but it seems that DBCF-Tax would be legal if framed carefully.

And on an individual level: How should we tax incomes at the very top?

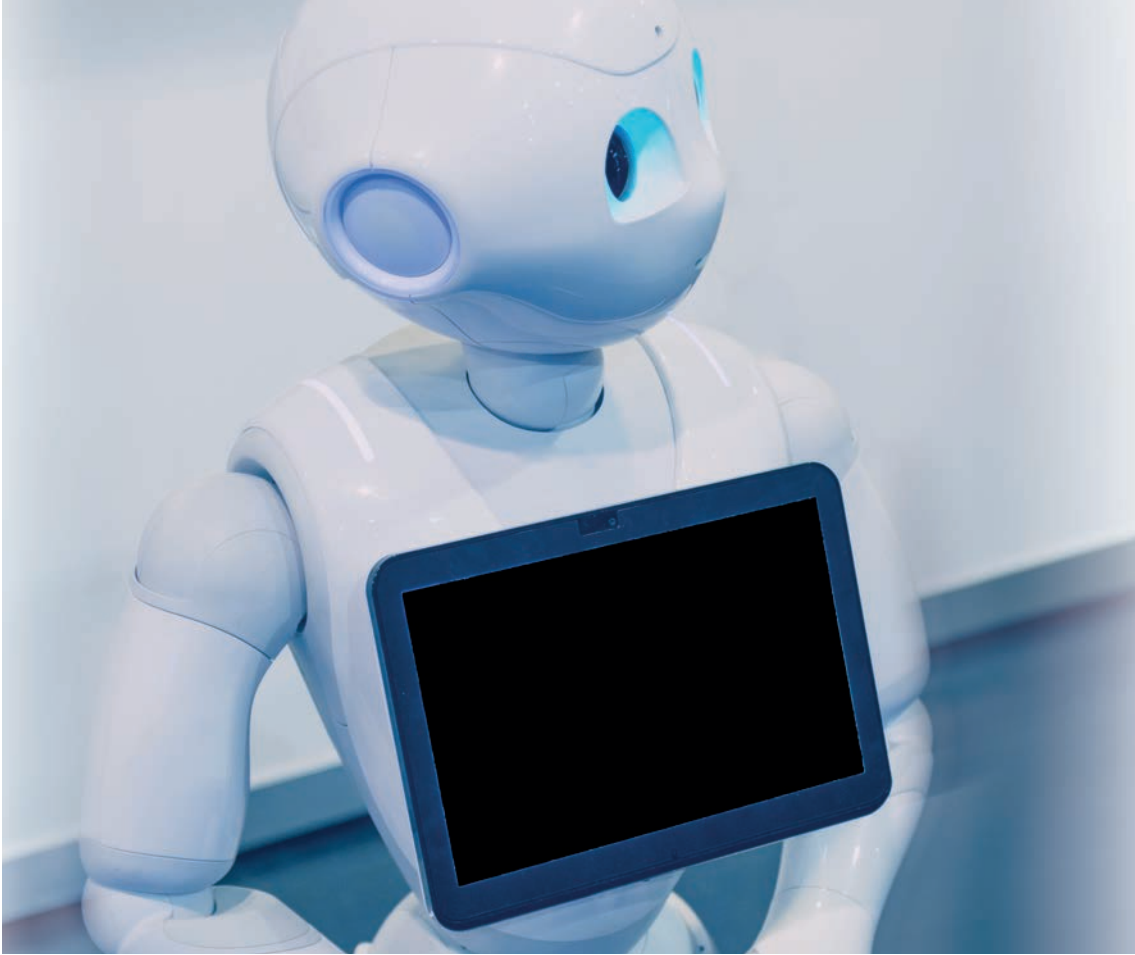
We have seen a drastic increase in inequality over the last twenty to thirty years, especially in the top 1%. After the financial crisis, people started to ask if these incomes are contributing to the benefit of society or if they come at an expense to the rest of us. Questions are being asked if the incomes correspond to the underlying productivity of the people receiving them. This was the starting point to my work on rent-seeking.

Take, for example, CEO incomes, which have exploded over the last decades. Is this because these CEOs are true superstars and have been able to leverage their skills on a bigger scale due to globalization and larger company sizes, with their decisions having bigger effects? Or are they simple rent-seekers who have stacked the corporate boards with friends and cronies, willing to sign off on pay and bonuses, irrespective of their performance?

Depending on your view of such top incomes, you will want to tax them differently. If these CEOs are superstars, taxing them at a very high rate would be detrimental to tax revenue and the economy as a whole. Due to the huge leverage effect their actions have, minor distortions of their efforts will have very large consequences. Any decision, especially a bad one, will hurt the bottom 99%. If you are more critical of these top incomes and think that their pay does not reflect the underlying productivity, it might be a good idea to correct these overpayments through higher tax rates.

There are simulations for the US where, assuming CEOs to be overpaid rent-seekers, the revenue maximizing top marginal tax rate would be between 60–70%, much higher than what we have in most countries. However, under the superstar assumption, the revenue maximizing top marginal tax rate would be 30–40%, which is about what we have in Switzerland.





«One way to go about this is to think of robots as a type of capital. This specific type of capital has strong effects on wage distribution and the distribution of labor income and thus tax revenues.»

Prof. Florian Scheuer

What are the effects of an extremely decentralized tax system like the one we have in Switzerland?

Switzerland is an extremely interesting country regarding its tax system. Foreigners are surprised to hear that people living a few kilometers apart can be subject to significantly different tax rates. People are very mobile across these relatively short geographical distances, especially rich people, which leads to strong tax competition and puts pressure on the overall level of taxes. On an aggregate level, this means that even if each municipality or canton has a progressive tax schedule, due to this relocating effect, the average tax rate across Switzerland is not going to be very progressive. There are studies that show that the average marginal tax rate is declining at the very top. We see that, for incomes above CHF 300 000, the marginal tax rate decreases, leaving the very rich with lower marginal taxes than the not quite so rich. So, this extremely decentralized system undoes the idea of progressive taxation at the very top.

Is there a near-perfect tax system?

There will always be disagreement about tax policy because taxation systems are fundamentally shaped by social preferences regarding redistribution. How well do we want to insure people against rising inequality and which income groups should carry the costs of redistribution? As a scientist,

I try to keep my political preferences out of my research. You can't have an objective scientific discussion about the right degree of redistribution. Some people favor distribution, others are more tolerant of inequality. I could not say that Sweden is better than the US because they redistribute more. It's just that they decided that for them that would be their preferred system.

Of course, taking a society's redistributive preferences as given, we are able to design optimal tax systems, which achieve the distributive goals most efficiently, and this is what much of my research is about.

Could there be an objective measure in enforcement?

On the efficiency side you can say that, for a given tax law, one can measure how well a country is actually enforcing it. We see huge differences across countries. More advanced countries tend to be better enforcers. Tax enforcement is still the first-order issue in developing countries. Many of them do not have the means to enforce an income tax, as that is a very complicated task to administer, so they rely on indirect taxes, on tariffs and sales taxes because these are much easier to manage. But, obviously, they are not as effective in achieving targeted redistribution between the rich and the poor.



A top location for your Tax career

Switzerland remains attractive against the international tax competition, according to KPMG's Swiss Tax Report 2018. Our experienced specialists keep pace with change, providing up-to-date local and digital knowledge to support our clients' ambitions – in the cloud, in Switzerland, and beyond.

With passion and purpose, we work shoulder-to-shoulder, bringing an entrepreneurial spirit, individual responsibility and an uncompromising desire to outperform to our work.

Become a part of our Tax team and shape the digital tax landscape.

kpmg.ch/careers



Von São bis Singapur Alumni im

- 1. Was outet Sie als Schweizer oder Schweizerin im Ausland?
- 2. Was hat Sie ins Ausland geführt?
- 3.A. Was war Ihr Lieblingsessen in der UZH-Mensa, Kosten?
- 3.B. Was essen Sie heute gerne zu Mittag, Kosten?

Pierre C. Froelicher
São Paulo, Brasilien
 Director Embatek Ltda
 Wirtschaftswissenschaften (VWL)
 Lizenziat 1993



- 1. Die Sprache. Ich spreche sie perfekt, aber mit Akzent. Meine Frau und meine zwei Töchter machen mich jeden Tag auf kleine «Andersheiten» aufmerksam.
- 2. Nach vier Jahren bei der Credit Suisse bin ich mit 32 nach Brasilien gegangen, um für eine Firma zu arbeiten, die mein Grossvater gegründet hatte. Nach drei Jahren stieg ich aus und gründete ein eigenes Unternehmen, das Kosmetika herstellt. Heute haben wir 15 Angestellte und setzen etwa zwei Millionen Franken um.
- 3.A. Ich liebte die Mensa. Sehnsucht habe ich immer noch nach einem guten Mohrenkopf, den es hier in Brasilien leider nicht gibt.
- 3.B. Ich esse jeden Tag in einem Restaurant à Kilo für etwa BRL 15 (etwa CHF 5).



Noemi Schramm
Freetown, Sierra Leone
 Program Manager,
 Clinton Health Access
 Initiative / Technical
 Assistance, Ministry of
 Health and Sanitation
 Wirtschaftswissenschaften (VWL)
 Bachelor of Arts 2011

- 1. Ich fühle mich immer noch schlecht, wenn ich zu spät komme – obwohl hier alles später beginnt. Geburtstagspartys können gut drei Stunden später beginnen, Meetings mindestens dreissig Minuten. Ich habe gelernt, zu warten!
- 2. Ich habe mich im Ausland schon immer lebendiger gefühlt. Nach meinem Studium habe ich über eine englische Organisation einen Job in Sierra Leone erhalten. Geblieben bin ich aber nicht nur wegen des Jobs – mittlerweile kamen die Liebe zu Land und Leuten dazu sowie das tropische Wetter und wunderschöne Landschaften.
- 3.A. Ghackets und Hörnli mit Apfelmus, CHF 5.40.
- 3.B. Cassava leaves (eine grüne Sauce aus den Blättern der Maniokpflanze, serviert mit Reis), CHF 2.

Beatrice de Quervain Blanchard
New York, USA
 WinHouseCorp. Branding and
 Distribution / Gründerin
 Wirtschaftswissenschaften
 Lizenziat 1992



- 1. Amerikaner bevorzugen «political correctness». Bei meinem ersten Job als US-Marketing-Verantwortliche hatte ich einmal eine heftige Diskussion mit meinem Marketing-Chef vom Schweizer Hauptsitz. Er war Italiener. Schnell stieg der Ton. Den Anwesenden der US-PR-Agentur war dieses Treffen eher peinlich, während wir sehr zufrieden waren, konstruktiv eine Lösung gefunden zu haben.
- 2. Ich habe damals bei Omega in Biel gearbeitet, was mir gut gefiel. Dennoch sehnte ich mich nach der kleinen und eher provinziellen Stadt nach einer grossen, internationalen Metropole.
- 3.A. Damals rauchten wir viel und tranken jeden Tag unzählige Kaffees. Ich kann mich allerdings nicht mehr erinnern, wie viel das gekostet haben mag.
- 3.B. Take-away «Chicken with Quinoa», Joghurt und Kaffee, ca. USD 15.

Paulo ur: unsere Ausland



Unser akademischer Export: Seit 2013 erhielten 32 Nachwuchsforscher eine Professur an einer renommierten Universität ausserhalb der Schweiz.



Pascal Meisser
London, GB
Auslandkorrespondent, «Finanz und Wirtschaft»

Wirtschaftswissenschaften (BWL)
Bachelor of Arts 2010

1. Die Sorge um die Pünktlichkeit! Wenn immer ich ein paar Minuten zu spät zu einem Meeting in der Londoner City unterwegs war, informierte ich unverzüglich die anderen Teilnehmenden über meine Verspätung. Erst nach mehreren Wochen getraute sich ein Brite, mich aufzuklären, dass dies in London nicht erwartet werde. Der Verkehr sei so stockend, dass Verspätungen an der Tagesordnung seien.

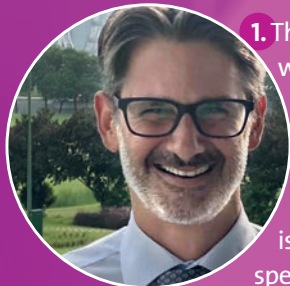
2. Es war schon immer ein Traum gewesen, Berufserfahrungen im Ausland sammeln zu können. Als bei meinem Arbeitgeber «Finanz und Wirtschaft» die Stelle des Auslandskorrespondenten in London frei wurde, habe ich die Gelegenheit genutzt.

3.A. Tagesmenü, CHF 5.40

3.B. Lunch-Box am Street-Food-Markt um die Ecke, GBP 5 (umgerechnet CHF 6.50)

Nicolas Kopitsis
Singapur

Head of Third Party Distribution – Asia ex Japan and CEO of BNY Mellon Investment Management Singapore
Wirtschaftswissenschaften
Lizenziat 2005



1. The first sign is when people hear me talking Swiss German on the phone, although their assumption is that I am speaking Dutch!

2. I was offered a very exciting opportunity with BNY Mellon and the rapidly growing wealth in Asia makes it a great, dynamic place to work. My Chinese-Malaysian wife, who I met in London whilst working there for Goldman Sachs Asset Management, was open to living in the part of the world where her mother grew up. We both love travelling, and Singapore is a great hub from which to get to new places.

3.A. Pasta, CHF 5.40

3.B. I love Char Kway Teow (noodle dish), CHF 2.50 or my wife's Beef Rendang.

Katja Kevic
Cambridge, GB

Forscherin bei Microsoft Research Informatik, Doktorat 2018



1. Mir scheint, das Klischee mit der schweizerischen Pünktlichkeit hat schon etwas Wahres. Ich bin immer wieder als Erste in einem Meeting oder an einem Treffpunkt oder gebe Bescheid, wenn ich merke, dass ich zu spät bin. Ich habe den Eindruck, die Engländer nehmen das nicht so genau.

2. Ich bin primär wegen der sehr interessanten Arbeit nach Cambridge gekommen und nutze die Gelegenheit, ein anderes Land besser kennenzulernen.

3.A. Spätzli, CHF 5.40.

3.B. Menü in der Kantine, GBP 4 (etwa CHF 5.40).

Last-minute-News

Katja Kevic erhält für ihre Dissertation den Jahrespreis 2018 der Universität Zürich. Herzliche Gratulation!

Ein Mann der Gegensätze

Alumnus Markus Mack-Even hat nach seinem Wirtschaftsstudium die Universal Studios in Singapur und den grössten Indoor-Themenpark der Welt in Dubai aufgebaut. Eine bunte Welt, die ihm im Blut liegt: Zur Mack-Familie gehört auch der Europapark in Rust. Priska Feichter

Sein Arbeitsplatz ist überall. Im gekühlten Büro für die Planung. In der Hitze der Baustelle, um sicherzustellen, dass die Termine eingehalten werden. Am Verhandlungstisch mit Vertretern von Disney. Markus Mack-Even lebt seit 2012 in Dubai und leitet dort ein Grossprojekt: Innerhalb von vier Jahren hat er den grössten Indoor-Themenpark der Welt mitaufgebaut. Der IMG Worlds of Adventure Park steht dort, wo vor ein paar Jahren nichts als Wüste war: «Ich erinnere mich noch an Bilder auf meinem Laptop, auf denen nur Sand zu sehen war.» Das Besondere an dem Themenpark ist, dass die gesamte Fläche in der Grösse von etwa 28 Fussballfeldern komplett überdacht ist. Das ganze Jahr herrschen angenehme 24 Grad, während das Thermometer draussen auch mal auf schweisstreibende 50 Grad steigt. Eine Welt der Superlative.

Ein Europäer in Asien

Aber auch eine andere Welt als jene, die wir hier in Europa kennen. Ein Skype-Interview ist nicht möglich, denn VoIP-Services werden in den Vereinten Arabischen Emiraten blockiert. Stattdessen telefonieren wir über das private Handy. Die Verbindung ist jedoch gut, und Markus Mack-Even hat gelernt, mit Unterschieden umzugehen. Er hat seinen Wirtschaftsabschluss an der Universität Zürich 2008 gemacht und seitdem immer in Asien gelebt. In Dubai arbeitet er im Unternehmen mit Menschen aus 50 Nationen zusammen, in seinem engeren Team sind es etwa zehn, darunter Thai, Malaysier, Inder, Engländer und Amerikaner. Seine

mitteleuropäischen Wurzeln sind aber im Arbeitsalltag nach wie vor spürbar, erzählt er. An Unpünktlichkeit hat er sich zum Beispiel nie gewöhnt. Hat sich das Zuspätkommen gehäuft, hat er das Besprechungszimmer auch schon hinter sich abgeschlossen und die Sitzung einfach durchgeführt. Wer nicht da war, musste dann selbst schauen. «Mein Team hat sich daran gewöhnt, dass ich strukturiert arbeite», schmunzelt Mack-Even. Er geht als Beispiel voran und hat die Erfahrung gemacht, dass sich «Leading by Example» immer bewährt, unabhängig von Nationalitäten.

Energie versus Ruhe

Neben Führungsqualitäten braucht es in seinem Job ab und zu auch ein starkes Nervenkostüm. Denn bei einem Grossprojekt wie den IMG Adventure Worlds zählt jedes Detail: Der umtriebige 38-Jährige entscheidet in einem Moment, wo die Stromanschlüsse hin müssen, und im nächsten verhandelt er die Verträge für die Bahnen und Parkanlagen. In einem Moment muss er Schwung in das Projekt bringen, im nächsten Ruhe im Sturm bewahren. In der Bauphase waren die Baustellen 24 Stunden an 365 Tagen im Jahr offen. Mack-Even hatte drei Jahre lang eine Sechs-Tage-Woche mit 70 bis 100 Wochenstunden. «Das war für die Familie nicht immer leicht, aber ich habe das Glück, dass sie immer mitgezogen haben.» Seit August 2016 ist die Anlage für das vergnügungswillige Publikum geöffnet.

Alt und neu

Er selbst besucht auch gerne Freizeitparks mit seinen zwei Mädchen, «aber ich bin sicher ein etwas anderer Parkbesucher als jemand, der einfach kommt, um den Tag zu geniessen». Er achtet vor allem auf das Gesamtkonzept: Welche Geschichten werden erzählt, welche Technologien eingesetzt? Es kommt auf den richtigen Mix an: «Ich finde es extrem spannend, wenn irgendwo ein schönes altes Karussell steht. Genauso spannend ist aber eine komplett neue

Dark Ride – was man früher eine Geisterbahn nannte.» Eine neue Technologie mit Potenzial ist für ihn Augmented Reality. Hier wird die wirkliche Umgebung um virtuelle, unterhaltende Elemente ergänzt. «Es ist eine interessante Möglichkeit, um die Gäste in unsere Fantasiewelt eintauchen zu lassen.»

Das Gespür für Unterhaltung liegt Markus Mack-Even im Blut. Die Mack-Familie produziert seit 1780 Anlagen für Schausteller, und der Europapark in Rust wurde vom Bruder seines Grossvaters gegründet. Zwei seiner Cou-Cousins leiten das Familienunternehmen heute, und sie tauschen sich auch immer wieder über Neuheiten aus. Kürzlich war Mack-Even beispielsweise für eine neue Show an einem Künstlercasting in der Ukraine. «Solche Kontakte zu guten Castingagenturen teilen wir gerne mal unkompliziert über Whatsapp.» Als Konkurrenz betrachten sie sich nicht. «Dafür sind die Projekte, an denen wir arbeiten, geografisch zu weit auseinander.»

Von der Ferne nach Hause

Zweimal im Jahr sucht er aber wieder die Nähe zur Heimat. Auf die Frage, was er vermisse, meint er, ohne lange zu zögern, «den Winter und die Berge». Er ist in Waldkirch geboren, zehn Kilometer weg von Freiburg im Breisgau, und bezeichnet sich als Kind aus dem Schwarzwald, das seine Wurzeln immer noch dort hat. Wenn er nach Hause kommt, fliegt er wenn immer möglich über Zürich, wo er dann ehemalige Studienfreunde trifft. Er denkt gerne an seine Studienzeit zurück, an angeregte Diskussionen mit den Professoren Hanspeter Wehrli und Conrad Meyer, an Sommermitage am See und die für ihn ideale Möglichkeit, auch Maschinenbaukurse an der ETH besuchen zu können. Plant er, wieder zurückzukommen? Irgendwann kann er sich das durchaus vorstellen. «Ich habe immer gesagt: Dubai ist der halbe Weg in die Heimat.» ●




ALUMNUS
oec.uzh

Markus Mack-Even hat 2008 sein BWL-Studium an der Universität Zürich abgeschlossen. Er stammt aus der Familie des Gründers des Europaparks in Rust und blieb der Branche treu: Vier Jahre arbeitete er für die Universal Studios in Singapur, danach hat er die IMG Worlds of Adventure in Dubai aufgebaut. Sein Ziel: «Kinder zum Lachen bringen!»

«Ich erinnere mich noch an Bilder auf meinem Laptop, auf denen nur Sand zu sehen war.»

Markus Mack-Even



Je höher die Ausbildungsstufe, desto internationaler: 1/3 unserer Masterstudierenden ist internationaler Herkunft, auf Doktoratsstufe sind es sogar 70%.

LOKALTERMIN



Mit Burkhard Stiller in der Mensa



Burkhard Stiller ist seit

2004 Professor am Institut für Informatik der Universität Zürich und leitet die Communication Systems Group CSG. Zuvor war er in verschiedenen Forschungspositionen an der Universität Karlsruhe, der University of Cambridge, der ETH Zürich und der Universität der Bundeswehr in München tätig. Zu seinen Forschungsschwerpunkten gehören dezentrale Systeme (Blockchains, Clouds, Peer-to-Peer), Internet of Things und Telekommunikationsökonomie.

Wir sind in der Mensa an der Binzmühlestrasse in Oerlikon, essen Sie oft hier?

Eher selten, ich arbeite meistens durch. Etwa alle zwei Wochen gehe ich mit dem Team essen und freue mich, mit meinen Mitarbeitenden über Gott und die Welt zu plaudern.

Dank der von Ihnen mitentwickelten App Coinblesk konnte man hier mit Bitcoins bezahlen.

Ja, wir haben zwei Tests gemacht. Als Informatikprofessor sehe ich mich unter anderem als Prototyphersteller. Wir können damit zeigen, dass wir nicht nur wissenschaftlich Neues liefern, sondern diese neuen Funktionen auch praktisch in die Gesellschaft einbringen können.

Werden Kryptowährungen langfristig überleben?

Ja, da bin ich ziemlich sicher. Von den heutigen werden vielleicht eine bis zwei überleben, daneben werden neue entstehen. Auch Staaten werden Kryptowährungen lancieren, wie das Venezuela bereits mit dem «Petro» gemacht hat und wie dies Singapur sowie Schweden stark diskutieren.

Wird das Thema nicht etwas gehypt?

Es ist eine Mischung aus Hype, Goldgräberstimmung und dem Wunsch, die eierlegende Wollmilchsau gefunden zu haben. Der Hype ist berechtigt, weil man zum ersten Mal eine vollständig verteilte «Datenbank» kreierte hat, die ohne zentralen Administrator auskommt und an der jeder lesend und schreibend teilnehmen kann, ohne dass das, was einmal persistiert wurde, wieder gelöscht werden kann.

Wieso Goldgräberstimmung?

Weil heute jeder meint, er muss eine Blockchain verwenden. Und das stimmt einfach nicht. Oft kann ich genauso gut eine traditionelle und verteilte Datenbank verwenden. Aber bei allen Systemen, bei denen es keine zentrale Instanz geben soll, die jedoch Vertrauen schafft, kann eine Blockchain sinnvoll sein. Wahlen in Ländern, in denen die Bürgerinnen und Bürger der Wahlorganisation nicht trauen, sind ein solches Beispiel.

Aus einem Ihrer Studierendenprojekte ist ein Start-up geworden: modium.io. Was raten Sie

Studierenden, die ebenfalls unternehmerisch tätig werden möchten?

Sie werden lachen, aber ich habe bisher noch nie einen Ratschlag gegeben, weil es meistens die Studierenden waren, die mit einer Idee zu mir kamen. Wenn ich aber einen geben müsste, würde ich sagen: Baut zuerst einen Prototyp. Wenn dieser funktioniert, es einen Use Case gibt und jemand im Team gut präsentieren kann, habt ihr gute Chancen, Investoren zu finden.

Wieso haben Sie Informatik studiert?

Diese Entscheidung habe ich damals spontan im Auto gefällt, nachdem ich vorab zwei Alternativen im Detail einander gegenübergestellt hatte. Ich hatte je einen Studienplatz auf sicher: Informatik und Musik. Die Informatik hat gewonnen, weil mir die Wahl zukunftssicherer schien. Also habe ich zu meinem Vater gesagt: «Bieg ab», und dann habe ich in Karlsruhe Informatik studiert.

Informatiker sind begehrt. Wieso haben Sie der Verlockung der Privatwirtschaft widerstanden?

Was mich immer wieder an der Uni gehalten hat, ist die Freiheit, zu entscheiden, woran ich arbeite. Das kann die Industrie heutzutage nicht mehr bieten.

Ist die Liebe zur Technik auch zu Hause spürbar?

Spricht der Kühlschrank bereits mit Ihnen? (schmunzelt) Nein. Aber netzwerktechnisch ist unser Haus gut ausgerüstet, den Elektroplan habe ich selbst entworfen.

Womit kann man Ihnen privat eine Freude bereiten?

Mit einer Tüte Zeit, die ich frei verwenden kann. Zum Beispiel um die Eiskunstlaufkür meiner Tochter zu sehen. Oder um Klarinette zu spielen. Im Moment spiele ich nur in einem Orchester, bald vielleicht wieder in zweien, darauf freue ich mich.

Wenn Sie jetzt ins 10er-Tram einsteigen und zum Flughafen fahren würden – wo würden Sie hinreisen?

Australien. Das Land ist so facettenreich. Man sitzt im Hunter Valley bei einer Flasche Wein, und plötzlich hüpfen eine Herde Kängurus vorbei, das ist wie in einer anderen Welt. Und ich mag die Oper in Sydney, die Akustik ist irre. ● Priska Feichter

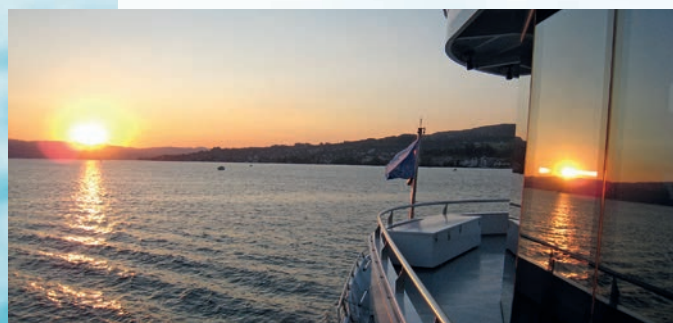
Neue Berufungen – willkommen an der Fakultät!



Christoph Basten wurde auf den 1. Februar 2018 zum Assistenzprofessor für Banking ernannt. Zuvor war er als Ökonom bei der Finanzmarktaufsicht FINMA sowie an der ETH Konjunkturforschungsstelle KOF tätig. In seiner Forschung untersucht er die Effekte von Regulierung und monetärer Politik auf Banken, Unternehmen und Haushalte.



Carlos Alós-Ferrer wurde auf den 1. März 2018 zum Professor für Entscheidungs- und Neuroökonomische Theorie ernannt. Er forschte und lehrte davor an den Universitäten Köln, Konstanz, Wien und Salamanca. Einer seiner Forschungsschwerpunkte ist der Bereich «Psychoeconomics», der das Zusammenspiel und den Einfluss von Psychologie, Ökonomie und Neurowissenschaft auf das Entscheidungsverhalten untersucht.



10 Jahre OEC ALUMNI UZH

OEC ALUMNI UZH wird 10 Jahre jung, und dieses Ehrenjahr wollen wir mit allen Mitgliedern feiern! Deshalb heisst es: Leinen los am 27. September 2018. Wir stechen mit der Panta Rhei zur grossen OEC ALUMNI UZH Jubiläumsfahrt in (Zürich)See. Mit dabei: Stefan Büsser und die Band Cheibe Balagan. Jetzt anmelden unter www.oecalumni.ch

Karriere-Impulse für Alumni

Die neuen Karrieredienstleistungen für Alumni werden in diesem Jahr weiter ausgebaut. Auftakt gab der erste CareerImpuls-Event: «Abschalten. Aufdrehen» im April. Weitere zielgruppenspezifische Events und Workshops finden im Juli und Herbst statt. Details hierzu folgen im OEC-Newsletter. Auch werden wir zusätzlich zum Coaching-Angebot, neu Einzel-Sessions für einen CV-Check und Interview-Trainings anbieten. Alle Informationen unter: www.oecalumni.ch/careers

50 Jahre Institut für Banking und Finance an der UZH

1968 wurde das Institut für Banking und Finance von Prof. Ernst Kilgus gegründet. Es umfasste damals einen Professor, vier Assistenten und zwei Sekretärinnen. Ein halbes Jahrhundert später sind es 20 Professorinnen und Professoren, etwa 60 Assistierende, 30 Post-Docs/Oberassistenten und rund 25 administrativ-technische Mitarbeitende. Allein in den letzten fünf Jahren haben über 1100 Studierende mit dem Hauptfach Banking und Finance abgeschlossen. Anlässlich des Jubiläums sind mehrere Events in Planung, die im Laufe der kommenden Wochen auf der Website publiziert werden: www.bf.uzh.ch

Abraham Bernstein neu in Expertenkommission des Europarats



Sind künstliche Intelligenz und die automatische Verarbeitung von Daten vereinbar mit unseren Menschenrechten? Das neu ins Leben gerufene «Expert Committee on Human Rights Dimensions of Automated Data Processing and Different Forms of Artificial Intelligence (MSI-AUT)» des Europarats widmet sich dieser Frage und entwickelt Empfehlungen für den Umgang mit neuen Technologien und Dienstleistungen für die Mitgliedsstaaten. Prof. Abraham Bernstein, Direktor des Instituts für Informatik, wurde als Experte in das Komitee berufen.

Studium: Bachelorstudierende erweitern ihren Horizont

Seit 2016 können Wirtschafts- und Informatikstudierende auf Bachelorstufe auch Nebenfächer anderer Fakultäten buchen, und das wird rege genutzt: Knapp ein Viertel aller unserer Bachelorstudierenden nutzt die Möglichkeit einer Horizonterweiterung und belegt beispielsweise Geschichte-Gesellschaft-Politik oder Rechtswissenschaften im Nebenfach.



Mercator-Award 2018

Den begehrten Mercator-Award für Nachwuchsforschende erhielt dieses Jahr Post-Doc Bruno Caprettini. Gemeinsam mit zwei Mitautoren ist Caprettini einer zentralen Frage der Ökonomie nachgegangen: Wie industrialisieren Länder? Er konnte zeigen, dass Innovationen in der Landwirtschaft den Wandel von einer Agrar- zu einer Industrielandschaft beschleunigen können. Seine Forschung wurde in der renommierten «American Economic Review» publiziert.



Fakultätsvorstand für zwei weitere Jahre bestätigt



Kennen Sie Prof. Harald Gall, Prof. Uschi Backes-Gellner und Prof. Josef Zweimüller noch aus Ihrer Studienzeit? Alle drei engagieren sich für weitere zwei Jahre im Fakultätsvorstand: Prof. Harald Gall, Dekan seit 2012, Prof. Uschi Backes-Gellner, Prodekanin seit 2008, und Prof. Josef Zweimüller, Prodekan seit 2016. Die Fakultät gratuliert herzlich zur erfolgreichen Wiederwahl!

Bereits in 13 Städten haben sich UZH Alumni in Chaptern organisiert – unter anderem in New York, Berlin, London, Hong Kong und Sidney. Und wo bist du?

Kurz und bündig: Aus der Forschung

Per SMS aus der Armutsfalle



Wer arm ist, fällt oft falsche Entscheidungen und bleibt deshalb arm. Prof. Guilherme Lichand vom Institut für Volkswirtschaftslehre will das ändern – per SMS. Ein Feldexperiment mit 19'000 Schulkindern in Brasilien hat gezeigt, dass regelmässige SMS an die Eltern die Lerngeschwindigkeit

erhöhen und Absenzen reduzieren. Zudem blieb ein Drittel der Kinder weniger sitzen. Für Lichand ist entscheidend, dass der einfache Denkanstoss via SMS mindestens ebenso gut funktioniert wie das viel aufwändigere Informieren der Eltern durch die Lehrpersonen. Das ist teuer und oft auch kaum möglich, weil die Kommunikationsmittel fehlen. Ein Handy hat aber auch in Entwicklungsländern wie Brasilien fast jeder.



Drohnen können jetzt auch in der Stadt navigieren

Was passiert, wenn Drohnen selbstständig zwischen Gebäuden oder im dichten Strassennetz fliegen müssen, wo Radfahrer und Fussgänger plötzlich ihren Weg kreuzen können? Ein Forschungsteam um Prof. Davide Scaramuzza vom Institut für Informatik hat den Algorithmus DroNet entwickelt, der Drohnen sicher durch die Strassen einer Stadt lenken kann. Dieser Algorithmus besteht aus einem sogenannten Deep Neural Network und lernt, komplexe Aufgaben anhand zahlreicher Trainingsbeispiele zu lösen. Dazu hat

Prof. Scaramuzza Fahrten von Autos und Fahrrädern gesammelt, die in städtische Umgebungen navigierten und die Verkehrsregeln respektierten. Durch Imitieren hat die Drohne automatisch gelernt, diese Regeln einzuhalten. Die Forscher konnten zudem zeigen, dass sich ihre Drohne auch in Umgebungen zurechtfindet, für die sie nie trainiert wurde – so etwa in Gebäuden wie Parkhäusern oder Bürofluren. Die Studie zeigt das Potenzial von Drohneneinsätzen für Überwachungsaufgaben oder Paketlieferungen in belebter Umgebung sowie für Rettungseinsätze bei städtischen Katastrophen auf.



Impressum

9. Ausgabe

Herausgeber

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Zürich
Rämistrasse 71, 8006 Zürich
OEC ALUMNI UZH /
Alumni Informatik UZH
Universität Zürich
Rämistrasse 71, 8006 Zürich

Projektverantwortung

Dekanat der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich
Priska Feichter,
Kommunikation & Marketing
Franziska Haller,
Leitung Geschäftsstelle Alumni
Katharina Korsunsky,
Co-Geschäftsführung

Gestaltung / Fotos / Illustrationen

iMAG Visual Communication Studio
Rodolfo Sacchi SGD

Druck

Stämpfli AG

Inserate

magazin@oec.uzh.ch

Auflage

6'200, erscheint zweimal jährlich

Kontakt

Universität Zürich, Dekanat der
Wirtschaftswissenschaftlichen
Fakultät
Rämistrasse 71, 8006 Zürich
magazin@oec.uzh.ch

Abonnentinnen und Abonnenten

Das Oec. Magazin kann gratis
abonniert werden:
magazin@oec.uzh.ch

ISSN

ISSN 2571-5143

Sprachregelung

Aus Gründen der Lesbarkeit wurde
im Text teilweise die männliche
Form gewählt, nichtsdestoweniger
beziehen sich die Angaben auf
Angehörige beider Geschlechter.

Oec.

www.oec.uzh.ch/oec



01-18 616689
neutral
myclimate.org



Universität
Zürich^{UZH}

executive | MBA



Infoanlässe in Zürich
6. November 2018
24. Januar 2019
2. April 2019
23. Mai 2019
Anmeldung: emba.uzh.ch

selbstverständlich

praxisbezogen

Sie brauchen für Ihren nächsten Karriereschritt General Management-Kompetenzen?

Das Executive MBA-Programm der Universität Zürich mit Modulen an der Yale University und in Schanghai ist Ihr Sprungbrett zum Erfolg.

www.emba.uzh.ch



Fit für neue Herausforderungen im Beruf!

EXKLUSIVER WORKSHOP VON GRASS & PARTNER
Wirkungsvolles Karrieremanagement 45plus
in Zusammenarbeit mit OEC ALUMNI UZH

6. November 2018

Infos und Anmeldung: www.oecalumni.ch/careers

Die Experten für Trennungsmanagement und berufliche Neuorientierung von Grass & Partner begleiten betroffene Unternehmen und Mitarbeitende im anspruchsvollen Trennungsprozess. Klarheit, Offenheit und Transparenz bilden dabei die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir machen Betroffene wieder fit für den Arbeitsmarkt.

Outplacement und Neuorientierung
www.grassgroup.ch

GRASS

Zürich - Basel - Bern - Zug - Luzern - St. Gallen

Einfach erfolgreich