

Daten sind die zentrale Währung des 21. Jahrhunderts

Der Wiener Wirtschaftsanwalt **ROBIN LUMSDEN** hat zwei Jahre für den **TREND** von seinen Studien an der US-Eliteuni berichtet. Diesmal beschreibt er, warum in der US-Politik diejenigen gewinnen, die über die besseren Daten verfügen. Und warum das vom Silicon Valley ausgehende „Data-driven Decision Making“ mittlerweile in allen Lebensbereichen Einzug gehalten hat.

AN DER STANFORD UNIVERSITY hat man sich in den letzten Wochen wieder vermehrt für Europas politische Entwicklung interessiert, auch für die Umbrüche in Deutschland und Österreich.

Immer öfter wird diskutiert, ob angesichts der Unübersichtlichkeit des Parteiensystems in vielen europäischen Ländern nicht doch das viel gescholtene Zweiparteiensystem der USA sogar Vorteile gegenüber dem europäischen Multiparteien- und Koalitionssystem habe. Freilich: In Wirklichkeit gibt es auch in den USA zahlreiche Gruppen, die miteinander konkurrieren und koalieren. Aber sie streiten und intrigieren innerhalb zweier großen Parteienverbänden, eben der Demokraten und Republikaner.

Das war und ist auch der Hauptgrund, warum der gerade wieder irrlichternde Donald Trump weiter nicht mit dem republikanischen Lager bricht, sondern für 2024 eine neuerliche Kandidatur für die „Grand Old Party“ auslotet. Fast unglaublich: Es ist erst ein Jahr her, dass ihn der Demokrat Joe Biden bei der Präsidentschaftswahl geschlagen hat.

Schlechte Daten für Biden

Zumindest, wenn es noch einmal gegen Biden ginge: Denn der Präsident hat bisher viele – vielleicht zu hoch gesteckte – Erwartungen enttäuscht. Dazu zählt der unrühmliche Rückzug

VON
ROBIN LUMSDEN

DER AUTOR.
Robin Lumsden ist Wirtschaftsanwalt in Wien, New York und Washington. Zwei Jahre verbrachte er an der US-Eliteuniversität Stanford. Seine Arbeit als Anwalt und die dort gewonnenen Erfahrungen verarbeitet er jetzt in seiner Kolumne.

der USA aus Afghanistan sowie die Stagnation des gewaltigen Infrastrukturprogramms. Und jetzt droht noch die Gefahr einer größeren Inflation. Seine Beliebtheitswerte sind seit der Wahl von mehr als 60 Prozent auf nur noch etwas mehr als 40 Prozent gefallen.

Schon wieder Daten: In den USA liegt nicht nur in der Politik ein viel stärkerer Fokus auf datenbasierte Entscheidungen. Besonders im Zuge des nur kurzfristig gelösten Budgetstreits zwischen Republikanern und Demokraten, übrigens eine exzellente Umsetzung anerkannter Art-of-the-Deal-Konzepte, sowie bei den Midterm-Elections im nächsten Jahr, wird das allerwichtigste Credo der Politikstrategen und Parteimanager wieder lauten: Es geht um die Daten.

Datenbasierte Entscheidungen (im Englischen „Data-driven Decision Making“) sind ein vom Silicon Valley ausgehender Trend, welcher mittlerweile in allen Lebensbereiche Einzug gehalten hat. Es geht darum, die oftmals sehr subjektive Komponente des „Bauchgefühls“ durch belastbare Daten zu ersetzen und allen Entscheidungsalternativen einen ökonomischen Wert zuzuweisen. Egal, ob in Wirtschaft, Politik oder Militär, die wertvollste Ressource und zugleich die Währung des 21. Jahrhunderts sind Daten.

Ich treffe mich dazu mit meinem langjährigen Freund, Stanford- und Berkeley-Professor Gregory La Blanc. Im Silicon Valley ist er einer der gefrag-



„Daten sollten nicht benutzt werden, um eine emotionale Entscheidung zu rationalisieren.“

kampfvorteil hat, die aufgrund der Datenlage genau beurteilen kann, in welcher Region der Wahlkampf mit dem größten Budget geführt werden muss.

Die Zeiten von Bullshit Bingo sind vorbei

Datenbasiert zu entscheiden, heißt aber auch, konkrete Entscheidungen anhand mathematischer Modelle zu treffen. Seit meinem MBA in Stanford hat sich auch meine Herangehensweise an meine Beratung geändert. Ich integriere immer öfter ökonomische Mathematik in meine rechtliche Beratung und stelle komplexe Rechenmodelle an, da zumindest amerikanisch geprägte Manager diesen Berechnungen folgen und eine Entscheidung rein nach Bauchgefühl gegenüber ihren Aktionären nicht rechtfertigen könnten.

In der Risikoanalyse ist das Prinzip des Erwartungswertes relevant: Ein erwarteter Vermögenswert wird mit dem jeweiligen Wahrscheinlichkeitsszenario multipliziert. Beispiel: Wenn 100 Millionen Euro in Gefahr sind, ist auch eine Eintrittswahrscheinlichkeit von nur einem Prozent bereits eine Million wert – und es lohnt sich, darüber nachzudenken, dieses Risiko als Option zu nutzen oder abzusichern.

Ein befreundeter Geschäftspartner von mir, Rothschild-Investmentbanker Sebastian Schwarzenegger, sowohl in Österreich als auch in Kalifornien gut verwurzelt, schlägt in die gleiche Kerbe: Investmententscheidungen müssen datengetrieben sein. Wobei Daten nicht genutzt werden sollten, um eine emotionale Entscheidung zu rationalisieren. Gemeinsam mit Schwarzenegger, Professor La Blanc sowie dem Stanford-Absolventen und US-Anwalt Daniel Schwarzl arbeiteten wir an einem interdisziplinären mutigen Projekt für ein börsennotiertes deutsches Unternehmen: Wir fokussierten darauf, diverse Entscheidungen nicht bloß an akademischen Kennzahlen, sondern anhand von dynamischen Datenanalysen zu treffen. Unser Mantra war: Daten nicht als interne Absicherung, sondern zwecks echter Optimierung zu verwenden.

Daten sind also die zentrale Währung des 21. Jahrhunderts. Die Zeit des „Bullshit Bingos“ sollte in jeder Branche vorbei sein.

testen Professoren überhaupt. Erst vor Kurzem gelang es mir, ihn auch wieder nach Wien zu einem Seminar über die Wichtigkeit datenbasierter Entscheidungen zu lotsen. Viele Unternehmen können beispielsweise heute Produkte anbieten, ohne dass diese – isoliert gesehen – rentabel wären; teilweise sind sie sogar verlustbringend. Aber dennoch liefern sie einen Überblick über wertvolle Daten, die an anderer Stelle nützlich sein können.

Unternehmenskauf wegen der Daten

Ein besonders plastisches aus einer Reihe praktischer Beispiele: In den USA verkaufte ein Unternehmen Babywindeln mit hohen Verlusten, um dadurch an Daten von jungen Eltern zu gelangen. Diese wurden später an andere Unternehmen verkauft, die dadurch wesentlich profitablere Güter wie etwa Kinderwagen erfolgreich auf den Markt bringen konnten. Ein Unternehmen zu gründen, um nicht mit dem offiziellen Produkt Geld zu verdienen, sondern nur um Daten sammeln zu können – diese Überlegung scheint auf unserem Kontinent noch recht weit weg zu sein. Aber im Finanzbereich sind es die zahlreichen FinTechs, die oft weder eine Gebühr verlangen noch ihr Geld über Kredite verdienen, und dennoch für die großen Banken aufgrund ihrer Datensammlung gefährlich werden können. Und aus der US-Politik weiß man, dass jene Partei einen immensen Wahl-

DAS DATEN-QUARTETT.
Stanford-Professor La Blanc, Banker Schwarzenegger, Anwalt Schwarzl und der Autor (von links) arbeiten gemeinsam an datengetriebenen Investmententscheidungen für Banken.



DIE INTERAKTIVE KOLUMNE.

Scannen Sie diesen Code mit dem QR-Code-Reader Ihres Handys ein, beantworten Sie Robin Lumsdens Frage und geben Sie einen Kommentar dazu ab. Oder schreiben Sie dem Autor unter: redaktion@trend.at