

bulletin

Das Magazin der Credit Suisse · Nummer 1 · Februar 2005 · 111. Jahrgang

Thema Aufbruch: Merian – eine Frau geht ihren Weg; Berufe auf Zeit; China lockt
Florierender Wohnungsmarkt, Das Interview: Winterthur-CEO Leonhard Fischer





5Z/ 7f c_Vc 2Ja\adVcVZ_ hRcV_ gô]]Z gVcRJeVēUZ/ 2_WdUVf_XV_ R_ 9j XZ_V f_U
DZYVcYVZē_ZYe ^ VYc VcW]]ēZ6Z_ YRceVc DTYJRXLUV_ Wc UZ/ DR_Z/cf_X WYJeV UV_
3VcXSRf Vc_ URd 8VJUŽ:YcV Kf\ f_W hRc XVWYdUVēZ5R_ \ UVc F_eVcdeúekf_X UVc
DTYh VZKc-3VcXYZWSJMS eUVc3VcZS`S 7f c_R VcYRJeV_+UZdV_ D`^ ^ Vch ZUh ZUVC
XV\adeZ5f ek_V UV g`_ 2JaV_ ^ uddV_ RSVc`_ TY dR_ Zceh VdUV_ €YVJW_ DZ` ^ ZŽ

9VJW_ DZ` ^ Zē:YcVc DaV_ UV+A41<`_e`)!l\$#%%\$l#` UVch h h ŽVcXYZWŽTY



Schweizer Berghilfe
Aide Suisse aux Montagnards
Aiuto Svizzero ai Montanari
Agid Svizzer per la Muntogna

Wir helfen Bergbauern.
Mit Ihrer Hilfe.

Foto: Pia Zanetti



Selbst Flint, Michigan, kann zur Chance werden

Nach dem Aufbruch ist vor dem Aufbruch. Eigentlich wandte der deutsche Nationaltrainer Sepp Herberger die Redewendung auf das Leben von Fussballern zwischen den Spielen an. Doch ersetzt man Spiel durch Aufbruch, so beschreibt es für mich perfekt das Leben aller Menschen. Wir sind getrieben von mehr oder weniger drastischen Aufbrüchen. Das fängt brutal bei der Geburt an. Es folgt der erste Tag im Kindergarten, der Eintritt in die Schule, der Aufbruch in die Berufswelt, der Schritt in den Ruhestand. Der Mensch muss ständig aus vertraut gewordenen Umgebungen aufbrechen und sich Neuem stellen. Für die einen ist das spannend, für die anderen beängstigend. Doch für alle gilt: Jeder Aufbruch birgt Risiken, aber auch Chancen.

Momente des Aufbruchs meisseln sich fest ins Gedächtnis ein. Bei mir gehört ein Montag im August 1981 dazu, als ich als 17-Jähriger in einen Flieger stieg, um in den USA ein Jahr als Austauschstudent zu verbringen. Mein zugewiesenes Ziel: Flushing, ein kleiner, braver Vorort von Flint, Michigan. Die einst boomende Autostadt gelangte in den letzten Jahren zu zweifelhaftem Weltruhm, weil sie dem Dokumentarfilmer Michael Moore eine Fülle von Anschauungsmaterial für seine beängstigenden Realsatiren lieferte. Flint war 1981 bereits auf einem ersten Höhepunkt seines Niedergangs angelangt, und der Mittlere Westen entsprach so gar nicht den Bildern, die mir das Fernsehen vom amerikanischen Traum vermittelt hatte. Doch bald war die Sprache keine allzu grosse

Hemmschwelle mehr, erste Bekanntschaften geschlossen, das fremde Schul- und Dating-System einigermaßen verstanden. – «Dating» ist das seltsam strikt geregelte Balzsystem der amerikanischen Highschool-Kids. Und selbst Flint konnte ich ein paar gute Seiten abgewinnen. Entscheidend für mein allgemeines Wohlbefinden war aber auch nicht das alles andere als pittoreske Umfeld, sondern vor allem die Gastfamilie, die sich als Glücksfall entpuppte. Kurzum: Das Risiko dieses Aufbruchs in eine fremde, neue Welt hat sich für mich gelohnt und mein späteres Leben nachhaltig geprägt.

Wir leben in einer Zeit, in der die Zahnräder des Weltgeschehens immer schneller drehen. Der Mut zum Aufbruch ist wichtig, um in diesen Zeiten neben den allgegenwärtigen Risiken auch die Chancen zu sehen und sie, wenn immer möglich, zu packen.

Das Bulletin-Team hat sich Aufbruch nicht nur zum Schwerpunktthema genommen, sondern auch zum Konzept. Wir haben dem mittlerweile 110 Jahre alten Magazin der Credit Suisse einen frischeren und leserfreundlicheren Auftritt verpasst. Dabei haben unsere Grafiker mit viel Liebe zum Detail nach Mitteln und Wegen gesucht, um die Leser schneller und einfacher durchs Heft zu führen. Auch haben wir den einstigen, blauen Anlageteil zu einem eigenständigen Heft-im-Heft ausgebaut mit noch mehr Information und Analysen seitens des Credit Suisse Research. Uns macht Aufbruch Spass, Ihnen hoffentlich auch.

Daniel Huber, Chefredaktor Bulletin



**CREDIT
SUISSE**

Ihr neues Auto? Einfach und schnell finanziert.

Fahren auch Sie in den neuen Auto-Frühling. Wir finanzieren Ihr Wunsch-Auto. Autoleasing oder Privatkredit? Sie haben die Wahl und profitieren in jedem Fall von attraktiven Konditionen. Kontaktieren Sie unsere Spezialisten.

Autoleasing unter **0844 000 440** oder www.credit-suisse.com/leasing

Privatkredit unter **0800 800 100** oder www.credit-suisse.com/privatkredit

Thema: Aufbruch	06	<u>Metamorphosen</u>	Das bewegte Leben der Maria Sibylla Merian
	10	<u>Fernweh</u>	Wie eine amerikanische Familie die Schweiz für sich erobert
	12	<u>Laufbahn</u>	Der lebenslange Arbeitsplatz weicht dem Lebensabschnittsjob
	16	<u>Quartierleben</u>	In Lausanne erblüht das Vallée du Flon zu neuem Leben
	22	<u>China</u>	Schweizer Unternehmen entdecken das Reich der Mitte

Credit Suisse

Business	28	<u>Winterthur</u>	CEO Leonhard Fischer über das Leben in der sicheren Schweiz
	30	<u>Geschäftsberichte</u>	Worauf man bei der Interpretation der Kennzahlen achten muss
	32	<u>Jubiläum</u>	Die Bank Leu wird 250 und schenkt der Stadt Zürich ein Buch
	34	<u>Kurz und bündig</u>	News zu Vermögensverwaltung und Vermögensnachfolge
Engagement	36	<u>Gesellschaft</u>	Die Credit Suisse unterstützt ein SOS-Kinderdorf in Nicaragua
	38	<u>Sports Awards</u>	Seit 1950 ehrt die Schweiz ihre besten Sportler
	40	<u>Formel 1</u>	Villeneuve und Massa: Sauber Petronas' neues Fahrerduo verspricht Spannung
	43	<u>Kultur in Kürze</u>	Jazzikone Dee Dee Bridgewater tourt durch die Schweiz
Finanzbeilage	>		Das Heft im Heft: Research Monthly zum Herausnehmen

Wirtschaft	44	<u>Auslandsinvestitionen</u>	Schweiz beteiligt sich an globalen Kapitalströmen
	48	<u>Aktien</u>	Insiderhandel kann legal sein – und informativ dazu
	50	<u>Immobilien</u>	In der Schweiz werden fleissig Wohnungen gebaut
	54	<u>Mobilfunk</u>	Zum Hören kommt das Sehen
	57	<u>Nach-Lese</u>	Buchtipps für Wirtschaftsleute

Leader	58	<u>Karlheinz Böhm</u>	Wie aus Wut ein Hilfswerk entstand
Auf einen Klick	62	<u>@propos</u>	Irrungen und Wirrungen im WWW
	62	<u>emagazine</u>	Experten beantworten Fragen im Hypothekar-Onlineforum
Impressum	57		



Grasschwertlilie mit exotischem Schmetterling.
Aquarell- und Druckfarben auf Pergament.



Text: Marcus Balogh Bilder: Maria Sibylla Merian

Der Raupen wunderbare Verwandlung

Künstlerin, Forscherin und nicht zuletzt eine Frau, die aufbrach, um sich über die Vorurteile ihrer Zeit hinwegzusetzen. Das Leben der Maria Sibylla Merian wäre auch heute noch ungewöhnlich.

Im Juni 1699 traten zwei ehrbare Frauen eine höchst ungewöhnliche Reise an. Maria Sibylla Merian und ihre Tochter Dorothea bestiegen im Hafen von Amsterdam ein Schiff ans Ende der Welt: Surinam. Die damalige Kolonie der Niederlande liegt 9600 Kilometer von Amsterdam entfernt, am nördlichen Rand Südamerikas, eingekeilt von Guyana, Französisch-Guyana und Brasilien.

Die Wanderlust der 52-jährigen Maria Sibylla passt nicht in diese Epoche. Frauen reisten in männlicher Begleitung, als Ehegattin oder als Dienstmädchen. Und wenn Frauen alleine reisten, war es meist schon im Voraus um ihren Ruf eher schlecht bestellt. Doch den Auf-

bruch ins Unbekannte hat Sibylla Maria Merian nie gescheut – was allerdings nicht von ungefähr kommt. In ihrem Frankfurter Elternhaus sind Künstler und Wissenschaftler gern gesehene Gäste und Maria Sibyllas wacher Geist und ihr künstlerisches Talent wurden begrüßt, statt eingeschränkt – selbst dann, als sie mit dreizehn Jahren sich lieber mit Raupen und Faltern beschäftigte, als Stoffe zu besticken. Trotz dieser Freiheiten und mit Ausnahme ihrer Insekten-Obsession vergehen die ersten drei Jahrzehnte der Maria Sibylla Merian in mehr oder minder konformem Tritt. Sie heiratet, bricht zu einem neuen Zuhause in Nürnberg auf, bekommt Kinder, zeichnet, sticht >



Gartentulpen, Stachelbeere und Stachelbeerwespe, auf der Beere sitzt die raupenähnliche Larve einer Blattwespe. (oben)
Ein Lieblingsmotiv damaliger Blumenmaler: die Tulpe. Das Bild entstand wahrscheinlich in den Jahren zwischen 1670 und 1675.

und ätzt Kupferplatten, führt ihre Studien mit Insekten fort. Ungewöhnlicher ist schon, dass sie zwischen 1675 und 1680 ein dreiteiliges, illustriertes Blumenbuch veröffentlicht – da es als Stick- und Zeichenvorlage für höhere Töchter verlegt wird, bricht sie damit aber keine Tabus.

Spinnen, Käfer, Raupen – und eine radikale Trennung

Ein Tabu bricht hingegen eine andere Publikation. Gleichzeitig mit der Publikation des letzten Teils ihres Blumenbuches veröffentlicht sie ein weitaus ambitionierteres Werk: «Der Raupen wunderbare Verwandlung und sonderbare Blumennahrung». Das Buch umfasst 50 Kupferstiche, die jeweils eine oder mehrere Arten von Insekten naturgetreu in ihren verschiedenen Lebensstadien zeigen. Als Raupe oder Larve, im Kokon eingesponnen oder frisch geschlüpft, im Flug oder auf einem Blatt sitzend.

Mit diesem Werk bricht Maria Sibylla Merian in eine Männerdomäne ein: die Wissenschaft. Tatsächlich war sie als zeichnende Naturkundlerin und als naturkundlich forschende Künstlerin so sehr eine Ausnahmeerscheinung, dass ihr der Dichter Christoph Arnold deswegen sogar ein Lobgedicht widmete: *Es ist Verwunders werth / dass Ihnen auch die Frauen dasjenige getrauen zu schreiben / mit Bedacht / was der Gelehrten Schaar so viel thun gemacht.*

In die Zeit nach der viel beachteten Publikation des Raupenbuches fällt ein zweiter radikaler Aufbruch: Um 1685 kommt Maria Sibylla Merian mit den Labadisten in Berührung, einer protestantischen Bewegung, die sich dem katholisch-klösterlichen Lebensideal verpflichtet fühlt. Die Lehren der Labadisten müssen sie beeindruckt haben: Sie trennt sich von ihrem Mann und tritt mit Töchtern und Mutter in eine Lebensgemeinschaft der Labadisten ein.

Fünf Jahre bleiben die Merians bei den Labadisten. Kaum etwas ist aus dieser Zeit bekannt. Die Autorin Natalie Zemon Davis schreibt in ihrer Biografie der Maria Sibylla Merian: «Merian äusserte sich später mit keinem Wort über die Labadisten – kein Urteil, keine Stellungnahme, kein kritischer Satz. Doch es ist klar – dieser fünfjährige «Rückzug» nach Wieuwerd war nichts anderes als eine Zeit der «Verpuppung», des Wachstums im Verborgenen, eine Zeit des Lernens für eine Frau, die sich nicht festlegen liess.»

1691, nach dem Tod ihrer Mutter, bricht Maria Sibylla Merian zum nächsten Lebensabschnitt auf, verlässt die Labadisten und zieht mit ihren Töchtern nach Amsterdam.

Die zweite Metamorphose in Amsterdam

Die Hafenstadt Amsterdam ist ein blühendes Handels- und Kulturzentrum Europas. Mit 200 000 Einwohnern auch ein Ort, an dem sich eine alleinstehende Frau durchschlagen kann. Maria Sibylla baut eine unabhängige, eigene Existenz auf. Sie zeichnet, gibt wieder Malunterricht, handelt mit Zeichenutensilien und verlegt ihre eigenen Werke.

In diesen Jahren finden ihre Raupenbücher Eingang in wissenschaftliche Bibliotheken, ihre Erkenntnisse über die Vermehrung der Insekten offene Ohren. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Erstens

war Maria Sibylla Merian eine Frau und zweitens hatte die Wissenschaft noch wenige Jahrzehnte zuvor die Ansicht vertreten, dass Insekten spontan in modernem Schlamm entstehen würden.

Ihr Werk öffnete Maria Sibylla Merian den Zugang zu den Sammlungen befreundeter Wissenschaftler. Prächtige Falter aus den holländischen Kolonien waren dort zu sehen. Doch wie sehen die dazugehörigen Raupen aus? Ihr Forschergeist gibt keine Ruhe und im Februar 1699 beginnt sie mit dem Verkauf all ihrer Habe, vier Monate später bricht sie ein weiteres Mal alle Zelte hinter sich ab und besteigt das Schiff nach Surinam.

In Surinam stürzt sie sich voller Elan ins Forscherleben. Sie züchtet Raupen, sammelt Insekten, unternimmt mit ihren schwarzen Dienerinnen – Sklavinnen – ausgedehnte Reisen. Doch das Leben hier ist hart. Schlangen, Moskitos, beissende Ameisen, die Regenzeit, das tropische Klima – später schrieb sie darüber: «... auch ist im selben Lande eine Seehr grosse hitze, so das man keine arbeit dhun kann, als mit grösster beschwernuss, und hatte ich das selbe beynahe mit dem dhot bezahlen müssen...»

Mit dem Tod bezahlen – für Maria Sibylla Merian ist Surinam kein «Ferienreisli». Ihre Obsession hat sie hierher getrieben und nachdem sie sie mit hunderten von Bildern in Dutzenden von Zeichenbüchern, mit unzähligen in Branntwein eingelegten Insekten, Leguanen, Schlangen, Kröten und Pflanzen befriedigt hat, will sie nur noch eines: zurück. Genau zwei Jahre nach ihrer Abfahrt in Amsterdam legt ihr Schiff in Paramaribo Richtung Amsterdam ab.

Zar Peter kauft ein Bild bei «Jungfer Merian»

Vier Jahre nach der Rückkehr erscheint in Amsterdam ihr Insektenbuch. Auf dem Titelblatt prangt gross ihr Name – als Autorin und als Verlegerin. Die 60 Kupferstiche stellen Fauna und Flora in ihren Zusammenhängen dar, während ein Begleittext über Fortpflanzung und Ernährung der dargestellten Tiere informiert. Für Naturforscher ist das Insektenbuch Pflichtlektüre und Merian selbst wird zu einer international bekannten Persönlichkeit. Als Zar Peter der Grosse Amsterdam besucht, schickt er seinen Leibarzt zur «Jungfer Merian», um einige ihrer Aquarelle zu erwerben.

1717 stirbt Maria Sibylla Merian – berühmt, respektiert und wohlhabend. Sowohl «Der Raupen wunderbare Verwandlung» wie das Insektenbuch werden bis weit ins 18. Jahrhundert immer wieder aufgelegt. Der Naturforscher Carl von Linné arbeitete mit ihren Werken bei der Aufstellung seines taxonomischen Systems. Sechs Pflanzen, neun Schmetterlinge und zwei Käfer wurden nach ihr benannt.

Trotz ihrer Berühmtheit im 17. und 18. Jahrhundert bleiben zahlreiche Lebensabschnitte der Maria Sibylla Merian im Dunkeln. So wird man wohl nie genau herausfinden, was sie dazu bewegte, sich von ihrem Mann Andreas Graff zu trennen, in die Gemeinschaft der Labadisten einzutreten und sie nach fünf Jahren wieder zu verlassen. Damit entzieht sich die Insektenpionierin der Feder allfälliger Biografen genauso geschickt, wie sie sich an den üblichen Hürden vorbeischlängelte, die ihrem Geschlecht damals auferlegt wurden. <



Oben: Die Vorlage fürs Raupenbuch zeigt die Lebensabschnitte der Pappelglucke und ihre Nahrung. Pikanterweise hat sich Maria Sibylla Merian dort geirrt – die Raupen des Falters ernähren sich von Laub, nicht Gras. Das Bild unten gehört zu einer Studienreihe für Kupferstiche, die leider nie ausgeführt wurden.

Text: Michèle Bodmer-Luderer Foto: Eva-Maria Züllig

Die Schweiz: der neue amerikanische Traum

Den amerikanischen Traum in den Vereinigten Staaten zu leben, ist anstrengend. Das Haus, die Kinder, die Autos ... Bei so vielen Verpflichtungen bleibt kaum Zeit, mal zurückzulehnen und das Erreichte zu geniessen. Nach Jahren harter Arbeit entschied sich die Familie Schreier für einen Tapetenwechsel und zog in die Schweiz um.

Wieso ausgerechnet die Schweiz? «Wieso nicht?» findet Paul Schreier die weitaus treffendere Frage. «Meine Frau Marge und ich wollten etwas Abenteuer in unser Leben bringen. Wir wollten nicht eines dieser Paare mittleren Alters werden, das sich auf ausgefahrenen Gleisen bewegt», sagt der 53-jährige Journalist und Kommunikationsberater. «Wir wollten nach Europa ziehen, damit unsere Töchter andere Kulturen kennen lernen, und entschieden uns für die erste attraktive Gelegenheit, die sich uns bot. Und das war die Schweiz. Nun leben wir schon seit vier Jahren hier und sind von der Schweiz absolut begeistert.»

Das ist die Kurzfassung des Aufbruchs der Familie Schreier vom verschlafenen Küstenstädtchen Rye in New Hampshire nach Thalwil im Kanton Zürich. In Wirklichkeit war die Planung und Durchführung des Umzugs ins Ausland ziemlich aufwändig. «15 Jahre lang habe ich fast sieben Tage die Woche als Herausgeber einer Fachzeitschrift für Computerbenutzer gearbeitet. Eines Tages wurde mir klar, dass ich mir zu wenig Zeit für meine Familie nahm», beschreibt Paul den für ihn ausschlaggebenden Moment. Er machte sein Büro zu und nahm sich ein halbes Jahr frei. In dieser Zeit baute er ein Consulting-Geschäft für die Kontakte auf, die er im Laufe der Jahre in der Elektronikbranche geknüpft hatte. «Schreiben ist eine Arbeit, die nicht ortsgebunden ist. Dazu benötigt man nur einen Internetzugang, ein Telefon und die richtigen Kontakte. Diesen Vorteil wollten wir nutzen, und so entschieden meine Frau und ich schliesslich, nicht länger nur über unseren Traum zu reden, sondern Nägel mit Köpfen zu machen und nach Übersee zu ziehen.»

England stand zuoberst auf der Wunschliste von Paul und Marge, doch die juristischen Formalitäten für die Gründung eines Unternehmens in der Europäischen Union waren zu kostspielig und zeitraubend. «Wir mussten also andere Möglichkeiten in Betracht ziehen. Ich hatte gehört, dass die Schweizer Wirtschaftsförderung gegenüber Neuunternehmen offener sei – und zwar unabhängig von der Firmen grössse. Also erstellte ich einen Businessplan und nahm mit der Wirtschaftsförderung des Kantons Bern und des Kantons Basel Kontakt auf», erzählt Paul. «Dann gründete ich eine Firma in der Schweiz, wobei ich auf die kompetente Unterstützung meiner Schweizer Anwälte zählen konnte. Als Erstes stellte mich die Firma an, so konnte ich einen B-Ausweis beantragen und in der Schweiz arbeiten.»

Danach ging alles recht schnell, obwohl Paul in dieser Sache nur einmal in der Schweiz gewesen war und seine Frau das Land überhaupt noch nie gesehen hatte. «Während Paul sich um die Vermietung unseres Hauses in den Vereinigten Staaten kümmerte, traf ich mich in Bern mit einem Umzugsberater, einem so genannten Relocation Specialist, um nach einer Wohnung zu suchen», erklärt Marge. «Ich hatte gemischte Gefühle, denn vieles war noch offen. Aber irgendwann muss man sich dazu durchringen, den grossen Schritt zu wagen.»

Am Vorabend des letzten Schultages im Juni 2001 erzählten Marge und Paul Schreier ihren Töchtern Jenna und Antonia, dass die Familie in die Schweiz ziehen würde. Im August bezog die Familie eine Wohnung in Bern, und die damals zwölf und sieben Jahre alten Mädchen besuchten bereits einen Monat später die International School of Berne. «Der jüngeren Tochter, Toni, bereitete der Umzug keine Probleme. In diesem Alter wollen Kinder einfach bei ihren Eltern sein. Jenna hingegen war unglücklich, aber das hielt nicht lange an», sagt Marge. Die Familie verfiel rasch dem Charme von Bern. «Wir wohnten mitten in der Stadt und hatten zum ersten Mal seit Jahren kein Auto. Das gab uns ein neues Gefühl von Freiheit», erzählt Paul. «Ich arbeitete von zu Hause aus und die Kinder lernten neue Freunde kennen. Marge hatte am meisten Schwierigkeiten, sich im neuen Umfeld einzuleben.»

Im ersten Jahr tat sich Marge mit der neuen Kultur und den Sitten schwer, obwohl sie neue Bekanntschaften an der Schule und unter ihren Schweizer Nachbarn geschlossen hatte. «Die Sprache war das grösste Hindernis. Paul sprach fließend Deutsch, da er 30 Jahre zuvor in Deutschland bei Siemens gearbeitet hatte, aber ich hatte überhaupt keine Deutschkenntnisse», sagt Marge. «Ich besuchte einige Monate lang einen Deutschkurs, doch mein mässiger Lernerfolg war entmutigend. Damals war ich in den Fünzigern und die meisten anderen Kursteilnehmer waren jünger und lernten einfach schneller. Zudem fehlte mir neben der Rolle als Hausfrau eine andere Aufgabe. Die Lösung war also, eine Stelle zu finden, deren Präsenzzeiten und Ferien ich mit denjenigen meiner Kinder vereinen konnte.»

Eine glückliche Fügung führte die Familie Schreier nach Thalwil und zur Zurich International School in Horgen. «Die Schule weichte gerade eine Mittelstufe ein. Für die Schulbibliothek wurde noch eine Bibliothekarin gesucht, und Marge hat einen Master in Bibliotheks-



«Etwas Abenteuer ins Leben bringen» wollten die Amerikaner Paul und Marge Schreier. 2001 zogen sie mit ihren Töchtern Antonia (ganz links) und Jenna in die Schweiz. «In der Schweiz zu leben, ist eine wertvolle Erfahrung für unsere Töchter», finden die Schreiers.

wissenschaft», erklärt Paul. Die Familie verliess Bern nur ungern, aber die Stelle war für Marge ideal und die Kinder konnten die Schule kostenlos besuchen. «Alles hat sich perfekt zusammengefügt. Ich liebe meine Arbeit und die Kinder sind von der Schule begeistert. Wir haben beschlossen, weitere zweieinhalb Jahre hier zu bleiben, damit Jenna in der Schweiz die Mittelschule abschliessen kann. Sie geniesst es, einfach einen Bus oder Zug nehmen zu können, um ihre Freundinnen und Freunde in der Stadt zu treffen. Amerikanische Vorstadtkinder sind in dieser Hinsicht viel weniger unabhängig», stellt Marge fest.

Die Familie Schreier profitiert in vielerlei Hinsicht vom Umstand, dass sie an einem derart zentralen Standort in Europa wohnt. «In der Schweiz zu leben, ist eine wertvolle Erfahrung für unsere Töchter. Sie lernen andere Kulturen und die Bedeutung von Toleranz gegenüber anderen Ansichten kennen. Wir haben sie nicht amerikazentriert erzogen», erklärt Marge. «Wenn wir zurückkehren, wird meine jüngere Tochter mehr Zeit in der Schweiz als in den Vereinigten Staaten verbracht haben. Ich bin gerne Amerikanerin und möchte, dass Antonia diese kulturelle Seite nicht vergisst. Das ist einer der Gründe für unsere Rückkehr, auch wenn es uns schwer fallen wird, alles aufzugeben, was wir in der Schweiz aufgebaut haben.» <

Der Schweizermacher-Sprachkurs

Alle Facetten der Schweiz zu entdecken, ist gemäss Paul Schreier nur möglich, wenn man die Landessprache(n) lernt. Deshalb wandte er sich an Harry Fuchs, der aus Deutschland stammt und schon über 40 Jahre in Zürich lebt. Harry Fuchs unterrichtet seit mehr als 15 Jahren Schweizerdeutsch und setzt dabei als Lernhilfe unter anderem den Film «Die Schweizermacher» ein. Paul Schreier profitierte derart vom Unterricht, dass er Harry Fuchs vorschlug, zusammen ein Buch zu schreiben, das Englischsprachigen beim Erlernen des Schweizer Dialekts hilft. Das Buch «Die Schweizermacher: A Swiss German Tutorial» stützt sich auf den Film und enthält eine vollständige Übersetzung der Dialoge. Fuchs und Schreier haben 2005 ein zweites Buch veröffentlicht, das auf den Liedtexten der bekannten Zürcher Kindermusikgruppe Schtärneföfi basiert. Das Buch umfasst 64 Liedtexte, darunter auch diejenigen der letzten Schtärneföfi-CD «Lampiefieber». Mehr Informationen zum Thema finden Sie auf www.schweizermacher.com.



Noémi Andreska, KV-Lehrling: «Ein Leben lang den ganzen Tag im Büro sitzen? Nein danke!»

Peter Dändliker, Laufbahnberater: «Manche haben mit 35 schon all das erreicht, was ihre Eltern erst mit 50 hatten.»

Text: Ruth Hafen Fotos: Eva-Maria Züllig

Der Lebensabschnittsberuf

«Drum prüfe, wer sich ewig bindet» hat ausgedient, zumindest in der Berufswelt. Der lebenslange Arbeitsplatz ist passé. Er weicht dem Lebensabschnittsjob. Steter Aufbruch ist angesagt.

Das Leben ist zu lang, um sich nur einer Sache zu widmen; zu lang, um nur einen Beruf auszuüben. Vorbei die Zeiten, als es möglich und üblich war, bei einem Betrieb in die Lehre zu gehen und dort bis zur Pensionierung zu arbeiten. PTT und SBB galten als sichere Werte. Früher arbeiteten viele Schweizer bei solchen stattlichen staatlichen Unternehmen, viele hatten eine lebenslang garantierte Stelle und waren ihrem Betrieb auch ein Leben lang treu. Heute ist das vorbei. Die PTT ist nicht mehr. Heute gibts Die Post und die Swisscom. Und lebenslange Stellen wünschen sich nur noch hoffnungslose Nostalgiker. Jetzt ist Flexibilität gefordert.

Schon die Generationen vor uns sahen sich instabilen Verhältnissen ausgesetzt, wenn auch auf einer anderen Ebene: Die Menschen mussten akzeptieren, dass sich ihr Leben aufgrund von Kriegen, Hungersnöten oder andern Katastrophen plötzlich verändern konnte und dass sie improvisieren mussten, um zu überleben. Zwischen Wirtschaftskrise und Weltkrieg fehlte schlicht die Musse, sich aus freien Stücken ein neues Berufsfeld zu eröffnen.

Der Soziologe Richard Sennett kommt in seinem Buch «Der flexible Mensch» zum Schluss, dass der Mensch in einer flexibilisierten Welt verloren und ohne Anleitung durchs Leben driftet. Im Berufsleben beklagt er die Abschaffung von Karrieren im alten Sinn des Wortes. «Es gibt keine Pfade mehr, denen Menschen in ihrem Berufsleben folgen können. In der Arbeitswelt ist die traditionelle Laufbahn, die Schritt für Schritt die Korridore von ein oder zwei Institutionen durchläuft, im Niedergang begriffen.»

Heute liegt im Schnitt ein Arbeitsleben von 40 Jahren vor einem Berufsanfänger. Laut Richard Sennett muss ein junger Amerikaner mit mindestens zweijährigem Studium damit rechnen, in 40 Arbeitsjahren wenigstens elfmal die Stelle zu wechseln und dabei seine Kenntnisbasis dreimal auszutauschen. Martin Massow, Autor des Buchs «Gute Arbeit braucht ihre Zeit», weist auf die enorm gestiegenen Weiterbildungsanforderungen hin: «Während vom Schulwissen die Hälfte erst nach 20 Jahren unbrauchbar ist und die ›Halbwertszeit‹ von Hochschulwissen bei zehn Jahren liegt, verfällt der Wert von beruflichem

Fachwissen, insbesondere das Technologie- und EDV-Wissen, binnen ein bis zwei Jahren. Selbst das Wissen einer Lehre oder Trainee-Ausbildung ist nach fünf Jahren höchstens noch 50 Prozent wert.»

Die lebenslange Arbeitsgarantie ist eine Illusion

Wenn also das Wissen, das man sich in einer Berufslehre erwirbt, nur eine Halbwertszeit von fünf Jahren hat, braucht man sich nicht zu wundern, wenn immer mehr desillusionierte Jugendliche das Konzept der Berufslehre überhaupt anzweifeln und sich lieber einen Job als Verkäufer von Snowboards anlassen. «Ist ja eh nicht wichtig, ich werde das nicht mein Leben lang machen. Hauptsache, es macht Spass!» Doch die meisten Jugendlichen machen nach wie vor eine Berufslehre, haben aber weder die Illusion einer lebenslangen Arbeitsgarantie, noch den Willen, auf dem ursprünglich eingeschlagenen Weg zu bleiben. Zum Beispiel Noémi Andreska. Die 16-Jährige hat im August 2004 ihre KV-Ausbildung beim Sozialdepartement der Stadt Zürich begonnen. Ihr gefällt die Arbeit gut und sie ist froh, dass sie nicht mehr in die Schule muss. Doch vor der Aussicht, dieser Arbeit ein Leben lang nachzugehen, schreckt sie zurück: «Das kann ich mir überhaupt nicht vorstellen. Ich möchte später nicht auf dem Büroberuf bleiben. Als Ausbildung ist das gut. Aber ein Leben lang den ganzen Tag im Büro sitzen? Nein danke!» Die kaufmännische Lehre sei eine solide Basis, auf der sie später weiter aufbauen könne und immer noch Sozialarbeiterin werden könne. Oder Malerin. Aus- und Weiterbildungspläne zeichnen sich bereits ab: Nach der Lehre will sie eventuell die Berufsmittelschule nachholen und dann für ein Jahr nach Mexiko gehen, um Spanisch zu lernen.

Auch Peter Dändliker, Berufs- und Laufbahnberater, nimmt Veränderungen wahr. Die Beratungen hätten allgemein zugenommen, vor allem gebe es seit zwei, drei Jahren mehr junge Erwachsene, die Rat suchten. «Bei den Jungen ist es wohl so, dass sie heute nach dem Lehrabschluss nicht mehr selbstverständlich eine Stelle finden. Oft nehmen sie dann behelfsmässig einen Job an und merken zwei Jahre nach Lehrabschluss, dass sie auf dem erlernten Beruf schon beinahe >



Walter Lanz, Arbeitsagoge: «Arbeit hat in unserer Gesellschaft einen zu hohen Status. Das ist vor allem für diejenigen tragisch, die keine mehr haben.»

«Nur wer bereit zu Aufbruch ist und Reise, mag lähmender Gewöhnung sich entrafen.» Hermann Hesse

den Faden verloren haben, und dass der Behelfsjob sie nicht befriedigt. Sie merken, dass sie weitersuchen müssen.» Ein anderes Phänomen ist laut dem Psychologen die so genannte vorgelagerte Midlife-crisis. «Manche haben mit 35 schon all das erreicht, was ihre Eltern erst mit 50 hatten.» Da stellt sich dann die Frage, wie man die nächsten 30 Jahre Berufsleben sinnvoll verbringen kann.

Die Schweizerische Berufsberatungsstatistik für 2003 verzeichnet rund 126 000 beratene Personen. Das ist eine Zunahme von einem Prozent gegenüber 2002. 61 Prozent der Beratungen kreisten um die Berufs- und Studienwahl, 30 Prozent widmeten sich der Laufbahn- und Karriereplanung oder einer Neuorientierung. Als freischaffender Berufsberater zählt Peter Dändliker vor allem junge Leute bis 25 sowie Personen zwischen 40 und 55 Jahren zu seiner Klientel. Oft hilft er seinen Klienten beim Aufbruch zu neuen beruflichen Ufern; doch manchmal müsse er den Ratsuchenden aber auch klar machen, dass sie am richtigen Ort seien. Es gehe nicht immer um einen Wechsel. Meist müssten sich die Betroffenen erst einmal über ihr Privatleben klar werden, bevor eine Neuorientierung im Beruf thematisiert und

umgesetzt werden könne. «Die Leute müssen bereit sein, sich mit der eigenen Person auseinander zu setzen.» Eine Berufs- oder Laufbahnberatung sei immer anspruchsvoll, gibt Dändliker zu bedenken.

Karriere macht man heute nicht mehr linear, der Anteil der so genannten Portfoliokarrieren ist im Steigen begriffen. Sennett ortet hier eine fehlende langfristige Bindung zur Arbeit selbst. Der Soziologe zieht als Beispiel Bill Gates heran, der propagiert, man solle sich in einem Netz von Möglichkeiten bewegen, statt sich in einem fest umrissenen Job selbst zu lähmen.

Die fehlende langfristige Bindung zur Arbeit interpretiert Walter Lanz nicht ganz so düster wie Sennett. In seiner heutigen Berufspraxis als Arbeitsagoge konfrontiert der ehemalige Wirtschaftsanwalt seine Studenten oft mit der Frage, was ihnen Arbeit bedeute, unabhängig vom finanziellen Einkommen. Von Selbstverwirklichung sei die Rede, von Lebenssinn, Lebensfreude, Anerkennung. Eine unglaublich lange Liste: «Da denke ich mir manchmal, «um Himmels willen, was passiert mit euch, wenn ihr mal keine Arbeit mehr habt?»» Er sei auch gar nicht unglücklich darüber, dass sich ein Wandel abzeichne. «Arbeit hat in

Arbeitsagogik: Fördern durch Arbeit

Unter Arbeitsagogik versteht man das professionelle Leiten und Begleiten sowie die Verhaltensänderung bei Menschen in und bei der Arbeit. Sie hat zum Ziel, die persönlichen und sozialen Kompetenzen der Betreuten zu fördern. Diese sind aus den verschiedensten Gründen (psychische, körperliche oder geistige Behinderung, Sucht, Arbeitslosigkeit, Straf- oder Massnahmenvollzug) vorübergehend oder dauernd nicht in der Lage, in der freien Wirtschaft zu leben und zu arbeiten.

Arbeitsagogen arbeiten in geschützten Werkstätten, in Therapie- und Rehabilitationszentren für Drogen- und Alkoholabhängige, in psychiatrischen Kliniken, in Eingliederungs- und Beschäftigungsstätten, in Justiz- und Jugendheimen, in Arbeitsintegrationsprojekten und in vielen andern sozialen Bereichen.

Arbeitsagogen haben häufig einen handwerklichen, gelegentlich aber auch einen pflegerischen, psychiatrischen oder kaufmännischen Erstberuf. Darauf folgt eine zweieinhalbjährige Ausbildung zum diplomierten Arbeitsagogen. Seit Januar 2004 ist das neue Berufsbildungsgesetz in Kraft. Neu sind nun auch soziale Berufe dem Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT unterstellt. Der eidgenössischen Anerkennung des Berufsbildes des Arbeitsagogen steht nun nichts mehr im Weg.

Bücher und Linktipps

Martin Massow: Gute Arbeit braucht ihre Zeit.

Die Entdeckung der kreativen Langsamkeit.

ISBN 3-453-14840-1

Richard Sennett: Der flexible Mensch.

Die Kultur des neuen Kapitalismus.

ISBN 3-442-75576-X

Berufswahl, Studium und Laufbahnfragen

www.berufsberatung.ch

Schweizerischer Verband für Berufsberatung SVB

www.svb-asosp.ch

Freischaffende Berufsberaterinnen und Berufsberater

www.ffbb.ch, www.beruf-und-bewegung.ch

Arbeitsagogik

www.arbeitsagogik.ch, www.agogis.ch

unserer Gesellschaft einen zu hohen Status. Das ist vor allem für diejenigen tragisch, die keine mehr haben. Sie verlieren alles, werden psychisch krank. Ohne Arbeit führen sie schnell einmal ein Leben fernab der Gesellschaft. Zum Glück löst sich unsere Gesellschaft langsam von diesem stark protestantischen Ethos der Arbeit als Tugend und Pflicht.» Hat Zwingli ausgedient?

Lanz selbst hat einen erstaunlichen beruflichen Werdegang, den man als geplante serielle Berufsmonogamie bezeichnen könnte. Schon früh wusste der heute 63-Jährige, dass er beide Seiten der Medaille kennen lernen wollte. Kopf und Hände wollte er in seinem Berufsleben gebrauchen. Doch es war auch klar, dass er die Juristerei und die Schreinerei nicht kombinieren konnte. Also beschloss er, die erste Hälfte seines 40-jährigen Berufslebens dem Recht zu widmen, die zweite der Schreinerei. Mit 45 gab der Wirtschaftsanwalt seine Kanzlei auf und suchte sich eine Lehrstelle in einer Schreinerwerkstatt. Er wollte keine Sonderbehandlung: «Wenn man die Bude putzen musste oder Znüni holen, dann machte ich das wie jeder andere auch.» Negative Reaktionen auf seinen Entschluss, Mitte 40 nochmals von vorne zu

beginnen, hatte er so gut wie keine. Höchstens Staunen und Verwunderung. Schon während der Lehrzeit richtete sich sein Augenmerk immer wieder auf die «dunkle Seite des Lebens». Darum studierte er im Anschluss an die Schreinerlehre noch Sozialpädagogik und entwickelte das Feld der Arbeitsagogik, der er sein Herzblut widmet (siehe Box). Heute unterrichtet Lanz angehende Arbeitsagogen.

Immer mehr zeichnet sich unser Leben durch den konstanten Aufbruch aus. «Die heutige Gesellschaft sucht nach Wegen», so Sennett, «die Übel der Routine durch die Schaffung flexiblerer Institutionen zu mildern.» Der moderne flexible Mensch muss die Unsicherheit in der Arbeitswelt bestenfalls als Herausforderung sehen. Doch, so warnt Sennett, in einem solchen System erscheine Stabilität fast als Lähmung. Wer sich nicht bewege, sei draussen.

Ob wir in einer Gesellschaft leben, wo das Ziel weniger wichtig ist als der Akt des Aufbruchs, wie Sennett postuliert, darf bestritten werden. Dr. Erich Kästners nicht ganz so kulturpessimistische, dafür lyrische Hausapotheke empfiehlt denn auch: «Es kann nicht schaden, einmal umzusteigen. Wohin ist gleich. Das wird sich dann schon zeigen.» <



Ein einst heruntergekommenes Quartier im Aufbruch: Das Vallée du Flon im Herzen der Stadt Lausanne verbindet auf einzigartige Weise Altes mit Renoviertem und Neuem.

Text: Sabine Pirolt Fotos: Cédric Widmer

Vallée du Flon: Lausannes Schmelztiegel von Vergangenheit und Zukunft

Aufbruch statt Abbruch: Im Herzen von Lausanne erlebt der Flon, ein während Jahren immer stärker heruntergekommenes Lagerhausquartier, seine Wiedergeburt. Schulen, Geschäfte, Restaurants und Kinos sorgen für neues Leben rund um die Uhr.



Über dem 50 000 Quadratmeter grossen Flon-Quartier thront im Hintergrund der Bel-Air-Turm, eines der Wahrzeichen des altherwürdigen, etablierten Lausanne.



Architektonische Eckpfeiler der modernen Zeit: Die «Restaurant-Bar Pur» (links) und das Europlex-Kino. Längerfristig wird das Vallée du Flon aus etwa 60 Prozent Neubauten bestehen.



Geradlinig markanter Fussgängereingang zum neuen Parkhaus des Vallée du Flon: Das grelle Kunstlicht übt nachts eine magische Anziehungskraft aus.



Fifi und Babette Morand sind die Inhaber der Boutique Maniak. Die Geschwister sind echte Flon-Pioniere: «Wir möchten, dass unser Quartier harmonisch wächst.»

Berlin hat seinen Potsdamer Platz, Paris sein Quartier Latin. Lausanne das Vallée du Flon, ein auf seine spezielle Weise einzigartiges Viertel. Es handelt sich um ein spannendes Aufeinandertreffen von alter und neuer Bausubstanz. Das 50 000 Quadratmeter grosse Flon-Quartier im Herzen Lausannes gehört einer einzigen privaten Immobiliengesellschaft. Nicht zuletzt deshalb erlebt das Vallée du Flon zurzeit eine spektakuläre Renaissance.

Im Flon treffen sich zwei sehr unterschiedliche Typen von Besuchern: Da sind zum einen die Nachtschwärmer, die es vor allem in die berühmte Diskothek Mad und den Club Atelier Volant zieht. Zum anderen bummeln im Flon auch viele Durchschnittsbürger von Handwerksläden zu Geschäften oder Restaurants. Verschwunden sind die Prostituierten, die im verwaisten Lagerhausquartier während Jahren offenherzig ihre Dienste anboten. Sie haben ihr Revier an die Route de Genève verlegt. Auch Drogenhändler sieht man keine mehr. «Als ich klein war, durfte ich im Flon nicht spielen. Er galt als unsichere Gegend. Es gab dort nur Lagerhäuser sowie Obst- und Gemüsehändler», erinnert sich Jean-Marc Regamey, einer der drei Geschäftsführer des «Atelier Volant».

An der Place de l'Europe ist das besondere Flair des Quartiers am intensivsten spürbar. Er ist zwar mit seinem glatten Boden und dem grauen Belag alles andere als einladend – und zwar nicht nur während der kalten Jahreszeit –, doch der Blick schweift schnell von der etwas steril wirkenden Architektur auf das, was wie ein Dorf im Herzen der City pulsiert. An diesem Nachmittag im Januar richten Eltern und Kinder ihre Schritte entschlossen in Richtung Eisbahn ... Ja, der Flon macht sogar Manhattan Konkurrenz – und die zahlreichen Passanten freuts. Einige unter ihnen eilen zu einem riesigen Gebäude mit klaren Linien:

das neue Europlex-Kino mit seinen sieben Sälen. Die Nachmittagsvorstellung beginnt in wenigen Minuten. Einige Meter weiter steigen Passanten ein halbes Dutzend Metallstufen zu einer Plattform hinauf, die zu einer Reihe von Geschäften führt. Eines davon ist Miss Saigon, eine eigentliche Schatzkammer für Liebhaber von Stoffen, Schmuck und anderen Gegenständen aus Asien und vom indischen Subkontinent. Im Laden daneben restauriert ein Handwerker prächtige Koffer und Truhen aus vergangenen Jahrhunderten.

Sobald es Nacht wird und die kleinen Schlittschuhläufer schon lange Besuch vom Sandmännchen erhalten haben, leitet ein ausgetüfteltes Lichtspiel neue Besuchergruppen zu weiteren Zielen. Im Flon wird die Nacht zum Tag. Die Autos verschwinden im unterirdischen Parkhaus. Danach streben die Freunde von Salsa, Rhythm and Blues oder Reggae zielstrebig dem einzigen bunten Fleck des Flon zu: dem orangefarbenen Gebäude, in dem das «Atelier Volant» untergebracht ist und wo früher eine Glasfabrik war. Der Slogan hier lautet kurz, aber schlagkräftig: «Drei Etagen, drei Stimmungen.» Fans von House und Techno zieht es dagegen in Richtung der trendig angestrahlten Fassade des «Mad».

Das Vallée du Flon verdankt seinen Namen dem Bach, der es einst durchfloss. Bevor Ende des 19. Jahrhunderts eine Reihe von Lagerhallen erstellt wurden, standen in diesem Quartier Sägewerke und Wohnhäuser. In ihnen drängten sich arme Familien auf engstem Raum, oft in einem einzigen Zimmer, das zugleich auch noch als Küche diente. Der Flon wurde damals in einen unterirdischen Kanal verlegt und das Tal mit Tonnen von Aushubmasse aufgefüllt. Die Erdmassen wurden mit Güterwaggons auf den Schienen herangeführt, die noch heute >



Jean-Marc Regamey ist einer der drei Inhaber des «Atelier Volant», wo sich Lausannes Salsaliebhaber treffen.



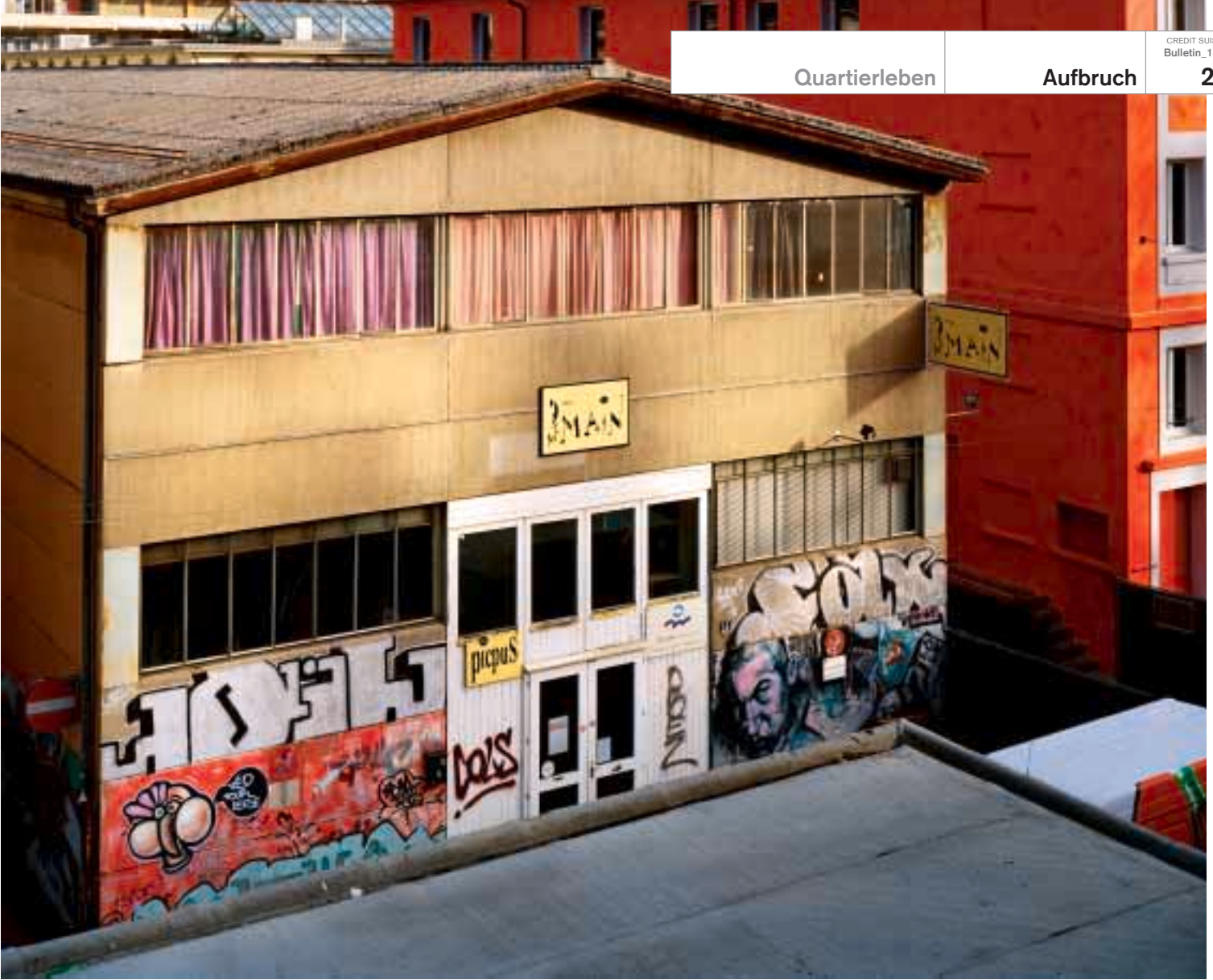
In einem ehemaligen Kaffeelager ist das Restaurant «Le Louis, villa et dépendances» von Louis Godio eingezogen.

den Bahnhof Lausanne mit dem Flon verbinden. Über sie rollten die Güterwaggons bis zu den Lagerhallen, wo sie entladen wurden. Ein Strassenname – die Voie du Chariot – zeugt noch heute von der früheren Aktivität.

Heute gehören die 50 000 Quadratmeter im Herzen der Waadt-länder Hauptstadt der LO Holding, einer Aktiengesellschaft, deren Kapital gerade von acht auf zwölf Millionen Franken aufgestockt wurde. Drei Hauptaktionäre verfügen über die Aktienmehrheit, die restlichen Aktien werden von 750 weiteren Anteilseignern gehalten. Der Verwaltungsratsdelegierte Paul Rambert war 1999 mit dem Ziel angetreten, eine juristische Grundlage zu schaffen, um diesem heruntergekommenen Szeneviertel, in dem Künstler und andere Alteingesessene eine Art Gettodasein fristeten, seine Schattenseiten zu nehmen. «Das war eine Riesenherausforderung», erzählt der Waadtländer. Von Anfang an war aber klar: Ein Teil der alten Bausubstanz musste erhalten und renoviert werden. Am Ende der Renovierungsarbeiten wird der Flon zu 60 Prozent aus Neubauten und zu 40 Prozent aus alten Gebäuden bestehen, die unter Denkmalschutz stehen. Diese Mischung aus Alt und Neu führt bei den Quadratmeterpreisen zu einer grossen Bandbreite von 80 bis 500 Franken pro Jahr. Damit sollte eigentlich für jeden Mieter genau das richtige Objekt für seinen Geldbeutel zu finden sein. Und wenn es darum geht, mit alter Bausubstanz Neues zu schaffen, so bieten die alten Lagerhallen, die nur von Aussenmauern umschlossen sind, viel Spielraum für individuelle Lösungen.

Der Flon hat noch lange nicht seine definitive Form angenommen. Bis 2007 werden drei weitere Bauten fertig gestellt sein: zwei für die Migros Klubschulen und ein weiteres für die Stadtverwaltung. Dadurch

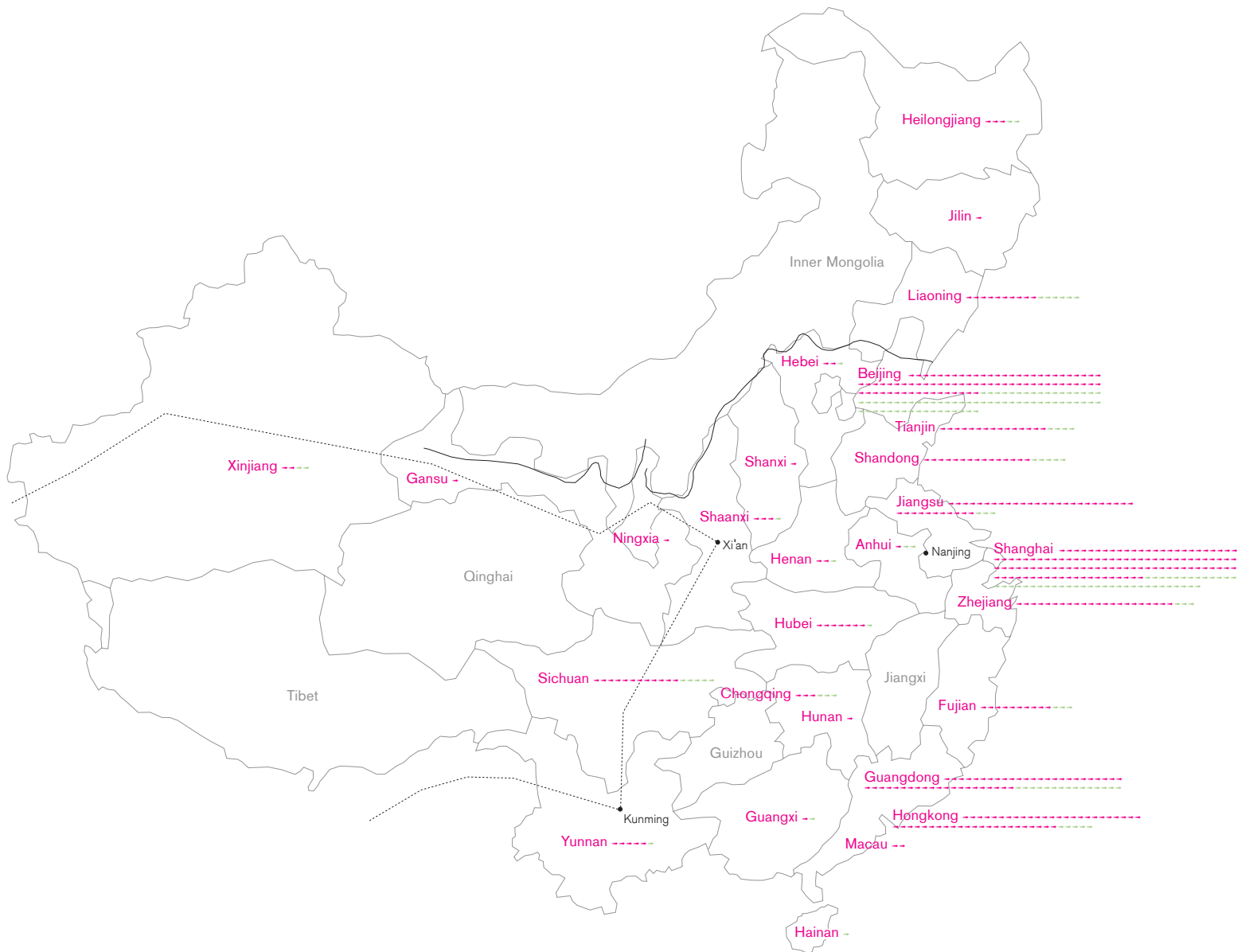
werden täglich weitere tausend Personen den Flon bevölkern. Hinzu kommen noch Hunderte von Kunden der Fachmärkte Darty und Athleticum, die demnächst ihre Tore öffnen werden. Bald schon wird Lausanne zwei Herzen haben: den althergebrachten Place Saint-François und den Flon. Louis Godio, dem Besitzer des Restaurants «Le Louis, villa et dépendances», wo sich die elegante Szene trifft, ist dies nur recht. Er kam mit der letzten Welle von Neuzuzüglern. Das Restaurant von Godio nahm 2003 seinen Betrieb auf. Es ist in einem 1000 Quadratmeter grossen ehemaligen Kaffeelager eingemietet. Doch an diese frühere Verwendung erinnert nur noch das kräftige Aroma des Espressos, den Louis Godio mit einem unwiderstehlichen Eiskonfekt serviert, einer Spezialität aus Florenz. Mit seinen zwei Lounge-Ecken, seiner Vinothek mit 700 verschiedenen Weinen, seinem Bistro, dessen hohe Fenster zur Strasse gehen, und dem grossen Speisesaal mit seiner gedämpften Atmosphäre in der ersten Etage, wo höchste kulinarische Ansprüche befriedigt werden, ist das Restaurant weitläufig und komfortabel. Der schwarze Steinboden, das Mobiliar und die Regale aus kanadischer Eiche und einem schokoladenbraunen afrikanischen Holz sorgen für ein gediegen komfortables Ambiente. «Niemand hätte ich ein derartiges Restaurant woanders als im Flon eröffnen können», betont Louis Godio, Restaurantbesitzer in der dritten Generation. Und warum nicht? «Gleichgültig, ob aus Bel-Air oder Saint-François, hier trifft man sich.» «Man» heisst im Falle des «Le Louis» elegante, genussfreudige Szenegäste. Dank einer Reihe von weiteren innovativen Kleinunternehmern wie Godio, die den Mut zum Aufbruch hatten, erblüht das Vallée du Flon im Herzen von Lausanne zu einem neuen, pulsierenden Lebensraum für die ganze Bevölkerung. <



Die Boutique Picpus, «Atelier de création couture et de stylisme», ist gleichzeitig ein Secondhandladen. Ganz im Sinne des Vallée du Flon finden die Kunden hier Altes wie Neues.

Die Schweizer Unternehmen konzentrieren sich bis jetzt auf die Küstenregion

Wirtschaftszentren ziehen automatisch weitere Unternehmen an. Folgerichtig befinden sich auch die meisten Schweizer Firmen in Shanghai, Beijing oder Hongkong. In den übrigen Provinzen, die teilweise um ein Mehrfaches grösser sind als die Schweiz, trifft man sie – wohl auch in Zukunft – nur vereinzelt an. Quelle: Schweizer Botschaft in Peking/Credit Suisse



--- Firmen mit Investitionen:
Contractual Joint Ventures 20
Equity Joint Ventures 103
Holdings 11
WFOEs 205
Branches 96

--- Firmen ohne Investitionen:
Representative Offices 169
Liaison Office 1

— Chinesische Mauer
— Seidenstrasse

Text: Andreas Schiendorfer

Auch eine lange Reise beginnt mit dem ersten Schritt

China, der drittgrösste und bevölkerungsreichste Staat der Welt, befindet sich im Aufbruch. Der Schweizer Aussenhandel mit China boomt, und immer mehr Schweizer Unternehmen brechen selber nach China auf.

«Egal, ob die Katze schwarz oder weiss ist. Wichtig ist, dass sie Mäuse fängt.» – Die Worte von Deng Xiaoping werden im Zuge des chinesischen Wirtschaftswunders oft zitiert. Geäussert hat sie der damals 58-jährige Generalsekretär der kommunistischen Partei bereits im Juli 1962. Es sollten indes noch Jahre vergehen, bis der pragmatische Machtpolitiker nach dem Tode Mao Zedongs und der Entmachtung der so genannten «Viererbande» um Maos Witwe Jiang Qing seine beiden Hauptziele konkret anvisieren konnte: erstens die Öffnung Chinas nach aussen sowie zweitens die Kombination von Wirtschaftsplanung und Marktwirtschaft. Beides gab es in China nie zuvor.

Das Reich der Mitte genügte sich selbst

China ist die älteste Kulturnation der Welt. Die «vier grossen Erfindungen» (Sidafaming) beeinflussten den Gang der Menschheit: Papierherstellung, Druckkunst, Schiesspulver und Kompass. Leicht könnte man die Liste erweitern – Seide, Porzellan, Fussball, Spaghetti. Die Unesco-Liste des Welterbes umfasst 30 Kultur- oder Naturdenkmäler Chinas, darunter natürlich die Grosse Mauer und das Grab des ersten Kaisers von China, Qinshi Huangdi, mit der Terrakottaarmee. Daneben finden sich aber auch die Altstädte von Lijiang und Pingyao sowie die Dörfer Xidi und Hongcun. Nie gehört von diesen Orten? Das ist kein Zufall, denn der Name «Reich der Mitte» war Programm: China genügte sich selbst. Nur wenige gesicherte Informationen drangen nach aussen. Immerhin bestanden schon früh Handelskontakte, so über die nördliche Seidenstrasse von der ehemaligen Hauptstadt Chang'an (bei Xi'an) bis ans Mittelmeer, aber auch via die weniger bekannte südliche Handelsroute über Indien. Später bildete die Hafenstadt Kanton (Guangzhou) das Nadelöhr nach aussen. Von einer Einbindung Chinas ins Weltgeschehen konnte indes nie die Rede sein. Selbst die berühmten Seefahrten des Zheng De im frühen 15. Jahrhundert stellten letztlich keine Öffnung dar; gerade die Ming-Kaiser pflegten eher eine Politik der Abschottung.

Zu glauben, Kapitalismus lasse sich mit Kommunismus kombinieren, fällt im Westen nach wie vor schwer. Die wirtschaftliche Öffnung müsse doch zwangsläufig im Gleichschritt begleitet sein von Demokratisierung und Individualisierung der Gesellschaft. Gerade dieser Tage erkennen wir jedoch in der Reaktion des offiziellen China auf den Tod des Reformers Zhao Ziyang am 16. Januar 2005, dass die beiden Bereiche unterschiedlichen Entwicklungsplänen unterliegen. Rückschläge wie die blutige Unterdrückung des Studentenprotests auf dem Tian'anmen-Platz am 4. Juni 1989 sollten indes nicht die Sicht darauf verstellen, dass auch hinsichtlich politischer Mitbestimmung, Menschenrechte und Rechtssicherheit gute Fortschritte erzielt wurden. Im Übrigen ist zu akzeptieren, dass sich unsere Vorstellungen nicht unbesehen auf die kollektive Massengesellschaft Chinas mit ihrem anderen Wertsystem übertragen lassen.

Die einen werden zuerst reich, die anderen später

Die Einführung der sozialistischen Marktwirtschaft hat auch dem Individuum erhebliche Vorteile gebracht. Deng Xiaoping gilt als der weltweit grösste Armutsbekämpfer: Rund 400 Millionen Bauern konnten sich dank seiner 1979 angeordneten De-facto-Privatisierung des Landwirtschaftsbodens eine bescheidene Lebensgrundlage schaffen. Allerdings führte seine Weichenstellung, die exportorientierte Küstenregion im Südosten Chinas zuerst zu fördern («Die einen werden zuerst reich, die anderen später») zu einer Verschärfung des Wohlstandsgefälles zu den Provinzen im Landesinnern. Erkannt war das Problem schon bald. Nebst anderem erschwerte aber die noch fehlende Infrastruktur eine rasche Lösung. Erst der jetzigen Regierung unter Hu Jintao gelangen bei ihrer «Going West»-Politik erste nennenswerte Erfolge. Der gesellschaftliche Zündstoff ist jedoch nach wie vor da: Während drei Prozent der Bevölkerung 80 Prozent des Vermögens besitzen, darben – gemäss offiziellen Angaben – über zwei Prozent der Chinesen unter dem Existenzminimum. Akzentuiert wird die Situation >

Aussenhandel mit China und Hongkong (in Prozenten)(ohne Edelmetalle, Schmucksteine, Kunstobjekte und Antiquitäten
= Total 1)

Export China	1990	2000	2004	Export Hongkong	1990	2000	2004
Maschinen	73.7	58.4	55.3	Uhren/Bijouterie	65.7	63.0	65.1
Chemie	11.3	24.0	17.2	Chemie	17.4	14.4	11.6
Uhren/Bijouterie	8.3	8.0	17.2	Maschinen	6.5	12.8	12.6
Total	409.3	1398.3	2850.7	Total	2023.8	2861.1	3053.1

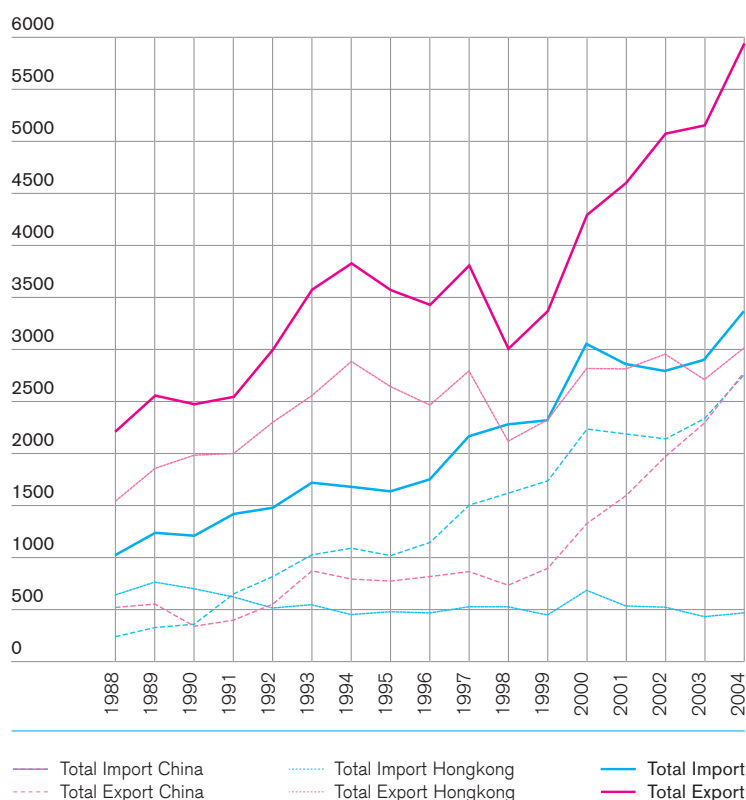
Import China	1990	2000	2004	Import Hongkong	1990	2000	2004
Textilien	47.1	33.3	24.1	Textilien	53.2	11.2	11.3
Maschinen	9.9	17.4	25.2	Uhren/Bijouterie	30.1	70.8	54.7
Lebensmittel	8.8	5.3	2.0	Maschinen	11.7	13.6	28.6
Chemie	8.2	10.1	10.2	Kunststoff	0.9	0.7	0.8
Uhren/Bijouterie	2.4	10.2	13.9	Chemie	0.9	0.5	0.7
Total	412	2293.7	2816.7	Total	756.9	742.2	522.8

Die Branchenbezeichnungen wurden teilweise verkürzt. Insbesondere sind bei «Maschinen» auch Apparate und Elektronik subsumiert, und die in China begehrten Präzisionsinstrumente befinden sich unter «Uhren/Bijouterie». Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

Entwicklung des Aussenhandels mit China

1978, vor der Öffnung Chinas unter Deng Xiaoping, belief sich der Aussenhandel mit China auf 179,3 Millionen Franken, mit Hongkong auf 1089,7 Millionen (mit Edelmetallen, Schmucksteinen, Kunstobjekten und Antiquitäten = Total 2). Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

In Millionen Franken



durch die zunehmende Überalterung des Landes; zur Eindämmung des Bevölkerungswachstums war 1979 die Ein-Kind-Politik eingeführt worden.

Export nach China kann weiter gesteigert werden

Vom unaufhaltsamen Aufstieg Chinas zur ersten Wirtschaftsmacht des Globus – gemäss seriösen Hochrechnungen bereits im Jahr 2025 – profitiert auch die Schweiz. 1978 hatte der Aussenhandel mit China gerade mal 180 Millionen Franken ausgemacht. 2004 hingegen betrug er bereits 5,9 Milliarden – was einer Steigerung um sagenhafte 3178 Prozent entspricht. Der Aussenhandel mit Hongkong, welches seit 1997 politisch wieder zu China gehört, ist hierin noch gar nicht eingerechnet und beträgt weitere 4,9 Milliarden Franken. Ein erheblicher Teil des Exports nach Hongkong fliesst übrigens in einem zweiten Schritt weiter nach China. Der Vollständigkeit halber sei auch der Sonderstatus des wirtschaftlich unbedeutenden Macao erwähnt, das 1999 von den Portugiesen an China zurückgegeben wurde.

Zwar betrug der letztjährige Export nach China (Festland) stolze 2,85 Milliarden Franken (2,1 Prozent der gesamten Ausfuhr). Gleichzeitig importierte China weltweit Waren für nicht weniger als 561,4 Milliarden Dollar. Dies deutet an, welches Steigerungspotenzial für Schweizer Firmen in diesem Wachstumsmarkt immer noch steckt.

Die Chinesen sind gemäss Handelsstatistik dankbare Abnehmer von Schweizer Maschinen, insbesondere für ihre Textilindustrie, von Apparaten und Elektrogeräten, von chemischen und pharmazeutischen Produkten sowie von Präzisionsinstrumenten, Uhren und Schmuck. «China hat ein grosses Interesse an Design und Luxusprodukten. Überlegen sind die Europäer den Chinesen nicht zuletzt in der Nanotechnologie sowie im Prozessmanagement und in der Qualitätskontrolle», erläutert Urs Buchmann, Head China der Credit Suisse.

Umgekehrt schätzen die Schweizer chinesische Textilien und Schuhe, aber auch Maschinen und Elektronik.

Soldaten und Missionare aus Ho-la-wei-tscha-ya

Bei derart grossen Zahlen ist es nahe liegend, nach Spuren von Schweizern in China zu suchen. Man muss jedoch in diesem Land, welches mit 9 596 960 Quadratkilometern rund 232-mal so gross wie die Schweiz ist, gewissermassen in den Nanobereich hinuntersteigen, um Schweizer zu finden. Lediglich 27 000 Auslandschweizer leben in ganz Asien und von diesen nicht einmal 2000 in China.

Historisch betrachtet war dies nicht anders. «Die ersten Schweizer in China waren einige wenige Jesuiten im 17. und 18. Jahrhundert», erklärt Stefan Sigerist, Autor des Buchs «Schweizer in Asien. 1600 bis 1914». Von Bedeutung sei vor allem Franz Ludwig Städelin gewesen, der von 1707 bis zu seinem Tod 1740 als Hofuhrmacher beim Kaiser Kang Xi lebte. Wenig später fand übrigens die Schweiz Eingang in die chinesische Literatur: «Das Land Ho-la-wei-tscha-ya ist dem Reich Sche-li-ma-ni-ya untertan.» Von Helvetia im Reich Germania beeindruckten damals ausser den hohen Bergen vor allem die Söldner und deren Bewaffnung.

Ihre Geschäfte mit China betrieben die Schweizer von Shanghai aus, eingebettet in die kolonialen Strukturen der westlichen Grossmächte.

Die Europäer, die damals nach China aufbrachen, brachen sich den neuen Markt buchstäblich mit Gewalt auf. Um den begehrten chinesischen Tee, aber auch Seide und Porzellan bezahlen zu können, überschwemmten die Engländer Mitte des 19. Jahrhunderts China mit Opium und schlugen die kaiserlichen Abwehrversuche in zwei «Opium-Kriegen» blutig nieder.

Erst seit 1918 eine eigenständige Politik mit China

Erst 1918 – sechs Jahre nach der Abdankung des letzten Kaisers – wurde mit dem Sino-Schweizerischen Freundschaftsvertrag eine selbstständige politische Beziehung zwischen der Schweiz und China etabliert. Dieser brachte unserem Land in der noch jungen asiatischen Republik die angestrebte Extraterritorialität (eigene Gerichtsbarkeit). An diesem kolonialistischen Element hielt die Schweiz allzu lange – bis nach dem Zweiten Weltkrieg – fest.

Umgekehrt gehörte jedoch die neutrale Schweiz zu den ersten Ländern, welche nach der am 1. Januar 1949 erfolgten Ausrufung der Volksrepublik China die kommunistische Regierung von Mao Zedong anstelle der nach Taiwan geflüchteten Kuomintang anerkannten. «Die Chinesen wissen das heute noch zu würdigen», betont Hans Jakob Roth, Schweizerischer Generalkonsul in Shanghai. Allerdings konnte dies allein die Schweizer Interessen in China nicht schützen. Bis 1953 hatten die Missionare und Missionsschwestern das Land zu verlassen, und nach und nach wurden sämtliche Betriebe verstaatlicht – 1948 waren es immerhin 18 Schweizer Unternehmen und 16 chinesische Firmen in Schweizer Besitz gewesen. 1960 war dieser Prozess mit der Verstaatlichung eines Aluminiumwalzwerks der Alusuisse abgeschlossen.

Schindler 1980 als Pionier des Westens nach China

Bereits 20 Jahre später brach die Schweizer Wirtschaft erneut nach China auf: Die Firma Schindler war im März 1980 das erste ausländische Unternehmen, welches sich mit einem Joint Venture in China ansiedelte. Es folgten weitere Pioniere wie Nestlé, ABB, Novartis und Georg Fischer. Die Credit Suisse ist ebenfalls bereits seit 1985 mit einem Representative Office in Beijing vertreten und konnte sich im Finanzmarkt, welcher nun mehr und mehr liberalisiert wird, eine gute Position verschaffen. Beispielsweise bietet sie seit kurzem als erste Schweizer Bank in Zusammenarbeit mit Sinosure Handelsfinanzierungen für Exporteure aus China an.

Etliche Schweizer Industriepioniere mussten allerdings gehörig Lehrgeld bezahlen. Dies nicht nur, weil die Chinesen einen anderen Umgang mit «Know-how-Transfer» hatten und – trotz eingeführtem Patentschutz – immer noch haben, sondern auch, weil man die Bedürfnisse des chinesischen Marktes zu wenig genau abklärte und die unterschiedliche Kultur und Mentalität nicht berücksichtigte. So ist beispielsweise das Beziehungsnetz – das «Guanxi» – von zentraler Bedeutung.

Mittlerweile arbeiten aber immer mehr Firmen aus «Ho-la-weitscha-ya» mit immer grösserem Erfolg in China. Gemäss Auskunft der Schweizer Botschaft in Beijing sind gegenwärtig rund 300 Unternehmen mit 616 Niederlassungen und schätzungsweise 55 000 Mitar- >

Die Stadt des Frühlings

Der Durchschnitts-Chinese weiss nicht, dass die Schweiz im Januar 1950 als eines der ersten Länder die Volksrepublik China anerkannte, und er weiss auch nicht, dass die Frühlingsstadt Kunming, Hauptstadt der Provinz Yunnan, seit 1982 Partnerstadt Zürichs ist. Den politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträgern ist indes beides wohl bekannt. Deshalb darf man sich glücklich schätzen, dass der Zürcher Souverän im November 2000 ein klares Bekenntnis zu dieser Partnerschaft ablegte. Dank der Unterstützung des Bundes kann momentan auch das wichtige Engagement in Sachen Städteplanung und Umweltschutz weitergeführt werden. Diese frühe Liaison mit den Kommunisten geht übrigens auf den bürgerlichen Stadtpräsidenten Sigmund Widmer zurück. Ein weiterer Kunming-Förderer, Thomas Wagner, ist nun Präsident der Schweizerisch-Chinesischen Gesellschaft, die ihr 60-jähriges Bestehen feiert. Wichtig für die bilateralen Beziehungen ist zudem die Swiss-Chinese Chamber of Commerce, präsiert von Jörg Wolle, CEO der DKSH Holding.

China soll die Schweiz entdecken

ADS heisst die Zauberformel, welche der Schweiz künftig mehr Gäste aus China bescheren wird. Rund 100 000 Touristen zählte man früher im Jahr, bis 2007 sollen es 300 000, bis 2015 gar 800 000 sein. Mit dem «Approved Destination Status», welcher am 15. Juni 2004 unterzeichnet wurde, fällt für Chinesen die bis dahin obligatorische staatliche Ausreisegenehmigung weg. Schweiz Tourismus und hoteleriesuisse haben mit dem Vademekum «Chinesen zu Gast in der Schweiz» umgehend reagiert. Rund 5000 Chinesen leben heute in unserem Land, insbesondere im Raum Genf. Ein beträchtlicher Teil von ihnen besitzt das Schweizer Bürgerrecht, so etwa der Kunstturn-Olympiasieger Donghua Li oder der Chemiker und Unternehmer Liangpeng Jing. Dieser entwickelte einen Rauchgenerator, der beispielsweise für die Optimierung von Abgasmessgeräten dienlich ist. Dafür erhielt der Jungunternehmer letztes Jahr den Förderpreis der W. A. de Vigier-Stiftung. Sonst sind Chinesen als Unternehmer vor allem in Restaurants oder Feng-Shui-Schulen tätig. Dies soll sich ändern. Das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) und 14 Kantone haben im Dezember 2004 die Firma Generis des Schaffhauser Wirtschaftsförderers Thomas Holenstein beauftragt, künftig in China die Vorzüge der «Location Switzerland» bekannt zu machen.



Chinesen denken und verhalten sich anders.

China ist eine Kollektivgesellschaft. Das bedeutet, dass das Verhalten gegenüber der eigenen Gruppe durch Konsens und Harmonie, das gegenüber Fremden jedoch darwinistisch geprägt ist. Zwar ist der Wettbewerb innerhalb der Gruppe gross, gegen aussen erfolgt aber sofort ein konsequenter Schulterschluss. Die persönlichen Beziehungen (Guanxi) spielen in China eine Schlüsselrolle. Moral ist situativ mit der Güte der Beziehung verbunden. Es gibt kein übergeordnetes, abstraktes ethisches System mit sozialen Verpflichtungen. In der kollektiven Massengesellschaft Chinas sind der persönliche Raum und die Privatsphäre stark eingeschränkt; auf entsprechende Bedürfnisse der Ausländer wird kaum Rücksicht genommen. Eigenverantwortung ist weniger gefragt, die Gruppe bestimmt den Handlungsspielraum.

Chinesisches Denken sieht die Wirklichkeit als Film, der Schweizer hingegen als Folge von Momentaufnahmen. Die Wirklichkeit wird intuitiv und nicht als dialektischer Prozess (These, Antithese, Synthese) wahrgenommen. Das Denken ist konkret und pragmatisch und folgt kurzen Wahrnehmungshorizonten; Planen im westlichen Sinn mit seiner risikobeschränkenden Funktion kennt man kaum. Der Chinese baut Gegensätze gleichzeitig in sein Verständnis von Wirklichkeit ein. Für ihn ist jede Situation gleichzeitig durch Yin und Yang gekennzeichnet, durch helle und dunkle Töne, durch kalt und warm, durch fröhlich und traurig. Es gibt keine absoluten, ewigen Wahrheiten. Ob eine Wahrheit morgen noch gültig ist, wird dieses

Morgen zeigen. Nach einem Vortrag von Generalkonsul Hans J. Roth

beitenden in China tätig. Davon befinden sich allein 156 Firmen in Shanghai, 146 in Beijing, 61 in der Provinz Guangdong, 53 in Hongkong sowie 40 in der Provinz Jiangsu. Waren ursprünglich nur Joint Ventures erlaubt, so finden sich heute bereits 205 «wholly foreign-owned enterprises» (WFOE) darunter. Diese durften in einer ersten Phase nur für den Export arbeiten. Nach und nach wurde – in den meisten Branchen – auch der chinesische Binnenmarkt geöffnet. Heute richtet sich der Blick der Unternehmer wieder vermehrt nach aussen: China wird zunehmend zum Schlüssel zur ASEAN und damit zum dritten wichtigen Weltmarkt neben der EU und den USA.

China kann auch für KMU interessant sein

Während die Schweiz sich in den letzten sechs Jahren mit einer mageren Steigerung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von durchschnittlich 1,3 Prozent bescheiden musste, scheint das chinesische Wirtschaftswunder keine Grenzen zu kennen. 2004 nahm das chinesische BIP erneut um 9,5 Prozent zu, obwohl die Regierung verschiedene Massnahmen ergriff, um einer konjunkturellen Überhitzung entgegenzuwirken.

Kein Wunder also, übt China auf Schweizer Unternehmer (und Investoren) eine magische Anziehungskraft aus. «Der Aufbruch zur langen Reise will wohlüberlegt sein. Im Moment kann man allerdings noch von erheblichen steuerlichen Vorteilen profitieren, die nach der vollen Implementierung Chinas in die WTO wegfallen», erklärt dazu Andreas Kühnis, Leiter Corporate Banking East China der Credit Suisse. Um dieses unternehmerische Dilemma zu mindern, organisierte er Ende letzten Jahres für rund ein Dutzend Schweizer KMU-Führungskräfte eine Informationsreise nach China, dies in gemeinsamer Leitung mit Josef Meier, Leiter Corporate & Retail Banking, sowie Hans-Ulrich Müller, Leiter Firmenkunden Schweiz-KMU.

Mitgereist ist beispielsweise Robert Elsaesser, dessen Elag AG mit 190 Mitarbeitenden auf flexible Verpackungen spezialisiert ist. «Es ging mir vor allem darum, aus erster Hand von den Erfahrungen ausländischer Investoren in China zu hören», gibt Elsaesser Auskunft. «Am meisten überrascht haben mich die Professionalität der Chinesen, der sichtbare Fortschritt im Wirtschaftsleben und der offensichtliche Wille, die freie Marktwirtschaft einzuführen.» Nun also ab durch die Mitte ins Reich der Mitte? «Als KMU ist ein solcher Investitionsentscheid einschneidend. Schnell sind kostspielige Fehler gemacht. Die Reise mit der Credit Suisse hat mir diese Risiken ansatzweise aufgezeigt. Die Denkweise, die Kultur, die Arbeitsweise und die Kommunikation in China sind anders als bei uns. Zudem gibt es für mich in Asien ein zweites aufstrebendes Land: Indien. Ich möchte eine ähnliche Informationstour dorthin unternehmen. Dann sehe ich klarer.»

«Es muss nicht jedes Unternehmen nach China aufbrechen. Es gibt auch andere interessante Länder», bestätigt Generalkonsul Roth. «Wer einfach die billigen Arbeitskräfte ausnützen möchte, kann auf Grund der kulturellen Unterschiede unliebsame Überraschungen erleben. Nach China sollte nur gehen, wer für den chinesischen und asiatischen Markt produzieren möchte – und wer die Ressourcen besitzt, ein paar schwierige Startjahre zu überstehen.» Und doch: China hat noch viel Platz für weisse Katzen. <

Mehr Informationen im Dossier China des emagazine: www.credit-suisse.com/emagazine.




emagazine

Ihr Link zu unserem Know-how:

www.credit-suisse.com/emagazine



**CREDIT
SUISSE**



Profitieren Sie vom Wissen und den Erfahrungen unserer Experten. emagazine bietet jede Woche Hintergrundberichte, Videos und Interviews zu Themen aus Wirtschaft, Kultur und Sport. Abonnieren Sie jetzt den kostenlosen emagazine Newsletter und sind stets «up to date».

Winterthur

CEO Leonhard Fischer im Gespräch

«Der Erfolg ist das überzeugendste Argument»

Vor zwei Jahren trat der einstige Investment-Banker Leonhard Fischer an der Spitze der Winterthur Gruppe ein schwieriges Erbe an. Er hat die Tochter der Credit Suisse in die Gewinnzone zurückgeführt und strebt nun über einen Börsengang die Unabhängigkeit an.

Interview: Daniel Huber

Sie stehen an der Spitze eines der grössten Versicherer Europas. Wie sicher fühlen Sie sich?

Leonhard Fischer: Ich fühle mich jedenfalls nicht unsicher. Ich denke, ehrlich gesagt, gar nicht so viel über den abstrakten Begriff Sicherheit nach.

Dass ein Arbeitsplatz nicht sicher ist, haben Sie schon am eigenen Leib erfahren, als Sie Ihren Platz in der Geschäftsleitung der Allianz Gruppe räumen mussten.

Was heisst schon sicher. Die Welt verändert sich heute so rasant schnell, dass man flexibel sein muss. Das verringert die Sicherheit im Sinne von Planungssicherheit. Das macht das Leben aber nicht zwingend unsicherer.

Ersetzen Sie damit nicht einfach das negativ behaftete Wort «unsicher» mit dem eher positiven «flexibel»?

Ich spreche noch lieber von Opportunitäten und Chancen. Optimistisch gesehen beinhalten Veränderungen immer Chancen. Natürlich gibt es auch Unsicherheiten bezogen auf Krankheiten und Unfälle – also Bedrohungen unserer körperlichen Unversehrtheit. Diese Risiken gehören zum Preis des Geborenwerdens. Das trägt man mit sich rum, bis es dann vorbei ist. Solche Dinge belasten mich auch.

Sie sind ein politisch interessierter Deutscher, der nun schon zwei Jahre in der Schweiz lebt. Wo sehen Sie als Fremdarbeiter ...

(lacht) Fremdarbeiter ist auch wieder so ein amüsanter Begriff. In Deutschland sprechen wir von Gastarbeiter.

Wo sieht also der Gastarbeiter Fischer die grössten Herausforderungen für die Schweiz?

Ihre Rolle im immer enger zusammenwachsenden Europa und der eng vernetzten Welt zu finden. Das ist sicher aus ökonomischer Sicht die grösste Herausforderung.

Die Schweizer gelten als risikoscheu und tendenziell überversichert. Sehen Sie das auch so?

Wer sagt denn, dass die Schweizer risikoscheu seien? Und als Versicherer vertrete ich die Meinung, dass man sowieso nicht überversichert sein kann.

Und wie beurteilen Sie das aus der Sicht des Versicherten?

Vernünftig versichert zu sein, hat nichts mit risikoscheu zu tun. Das ist gerade das Wesen des Risikos. Die Schweizer gehen Risiken ein, die sie glauben, selber beherrschen zu können. Dagegen geben sie Risiken, die sie weniger gut kontrollieren können, lieber weg. Welchen Nutzen haben sie davon, wenn sie Risiken wie das Abbrennen des eigenen Hauses oder einen Unfall mit dem Auto auf sich nehmen? Entsprechend glaube ich nicht, dass die Schweizer speziell risikoscheu wären. Ansonsten hätten sie nie den wirtschaftlichen Erfolg erzielt, den sie haben. Vielmehr schätze ich sie als gute Kaufleute ein, die genau wissen, welche Risiken sie eingehen wollen und welche nicht. Sich Risiken als solchen auszusetzen, finde ich nicht zwingend eine gute Eigenschaft. Die Kunst ist abzuschätzen, welche Risiken einem etwas bringen können und welche nicht.

Bleiben wir beim Risiko und der Tendenz der Versicherungen, dieses aufgrund von individuellen Lebensumständen zu differenzieren und in die Bestimmung der Prämienhöhe einfließen zu lassen. Widerspricht das nicht ganz fundamental dem ursprünglichen Solidaritätsprinzip des Versicherungswesens?

Nicht unbedingt. Ansonsten hätten wir heute schon alle ein mathematisch bis ins letzte Detail durchgerechnetes Risikoprofil. So weit wird das nicht gehen. Andererseits wollen die Menschen je nachdem, wie stark sie sich einem Risiko aussetzen, für den Transfer desselben einen unterschiedlichen Preis zahlen. Warum soll jemand, der sehr vorsichtig fährt,

für die Risiken der Raser zahlen? Oder noch besser, drehen wir den Ansatz einmal um: Wenn Sie einen Risikotransfer ohne den Anreiz schaffen, das Risiko für sich selber zu verringern, dann fördern Sie sozusagen das Trittbrettfahrertum. Von daher ist es im Interesse aller, wenn eine stärkere Risikogruppendifferenzierung stattfindet. Zu diskutieren bleibt, wie weit Sie es treiben wollen.

Die Winterthur wurde in den letzten Monaten – etwas überspitzt formuliert – immer wieder als unverkäufliches Anhängsel der Credit Suisse dargestellt, was der Stimmung innerhalb der Firma sicher nicht zuträglich war. Wie bauen Sie das Selbstbewusstsein Ihrer Mitarbeiter wieder auf?

Was enorm motiviert, ist der Erfolg. In jedem Quartal, in dem die Winterthur Tritt fasst und profitabler arbeitet, können die Mitarbeiter stolz auf ihr Unternehmen sein. Wir schreiben seit über zwei Jahren operativ schwarze Zahlen und haben somit den Turnaround geschafft. Das ist letztlich das überzeugendste Argument, um das Selbstbewusstsein zu stärken. Die Tatsache, dass wir in der öffentlichen Wahrnehmung gewisser Medien als eine Art Anhängsel der Credit Suisse Gruppe dargestellt worden sind, war für die Mitarbeitenden sicher nicht angenehm. Doch unsere Teams haben in dieser schwierigen Phase viel Gelassenheit gezeigt – auch ein Zeichen von Selbstbewusstsein. Es wird erkannt, dass die Winterthur enorm an Schlagkraft dazugewonnen hat. Für uns werden die Weichen jetzt neu gestellt.

Und der krönende Abschluss wird der Aktiengang sein?

Das wäre zum Beispiel eine Krönung. Doch vergessen wir nicht: In einem Verbund zu sein, engt zwar bis zu einem gewissen Grad ein, andererseits bietet es aber auch Möglichkeiten. Es gibt einen gewissen Schutz und Stabilität. Auch kann Know-how transferiert werden. Insofern ist die Unabhängigkeit für die Winterthur nicht das einzige erstrebenswerte Ziel. Doch präsentiert sich die Situation der Gruppe momentan so, dass die Integration von Bank- und Versicherungsgeschäft nicht der strategische Weg der Zukunft sein soll. Daraus resultiert für uns als richtiger Weg konsequenterweise der Schritt in Richtung Unabhängigkeit. <



Leonhard Fischer ist seit zwei Jahren CEO der Winterthur Gruppe:
«Für uns werden jetzt die Weichen neu gestellt.»

Zur Person

Der heute 42-jährige Leonhard Fischer studierte an der Universität Bielefeld Betriebswirtschaftslehre. 1987 erwarb er ein Master's Degree of Finance an der University of Georgia. Danach stieg er bei JP Morgan und der Dresdner Bank schnell die Karriereleiter hoch. Mit 37 Jahren war er das jüngste Vorstandsmitglied der deutschen Bankgeschichte. Nach der Übernahme der Dresdner Bank durch die Allianz wurde er in die Geschäftsleitung des weltweit grössten Versicherers berufen. 2002 verliess er die Allianz AG. Seit Januar 2003 ist er CEO der Winterthur Gruppe.

Wissenswert

So lese ich einen Geschäftsbericht

Zeig mir deinen Anhang ...

Neben einer schönen Hülle enthalten Geschäftsberichte knallharte Fakten für Investierende. Die Analyse ist für den Laien nicht immer einfach. Doch gibt es einige Anhaltspunkte, an die sich Anleger halten können.

Text: Dorjee Kokasang
Public Affairs

In der Schweiz hat der Gesetzgeber keine Normen für die Konzernrechnungslegung von Unternehmen erlassen. So gibt es eine Reihe von Standards und Empfehlungen wie Swiss GAAP FER (schweizerische Fachempfehlung zur Rechnungslegung), IFRS (International Financial Reporting Standards) oder US GAAP (US Generally Accepted Accounting Principles), die in der Schweiz zur Anwendung kommen. Zwischen den verschiedenen Rechnungslegungsnormen gibt es grosse Abweichungen – und selbst wenn sich ein Unternehmen für ein Regelwerk entschieden hat, gibt es noch gewisse Wahlmöglichkeiten bei dessen Anwendung. Ab 2005 müssen sich an der Schweizer Börse kotierte Unternehmen zumindest für IFRS oder US GAAP entscheiden. Auch auf internationaler Ebene hat man erkannt, dass unterschiedliche Standards dem Ziel einer «true and fair view», einer wahren, transparenten und vergleichbaren Sicht der Unternehmensverhältnisse, widersprechen. So schreibt die EU ihren börsenkotierten Unternehmen ab 2005 die Anwendung von IFRS im Konzernabschluss vor. Zwischen dem IASB (International Accounting Standards Board) und dem US FASB (Financial Accounting Standards Board) kam es zudem zu einer Vereinbarung, innerhalb eines so genannten Convergence-Projekts die beiden Standards IFRS und US GAAP einander weitgehend anzugleichen. Das kommt angesichts der globalen Kapitalmärkte einer Stärkung der Interessen der Investoren gleich. Für Philipp Hallauer, Leiter IFRS Advisory Services von KPMG Schweiz, ist es klar, dass der Kapitalmarkt die Unternehmen vor diesem Hintergrund weiter antreiben wird, ihre Zahlen noch transparenter und noch einheitlicher zu gestalten.

Auch Credit Suisse Analyst Markus Mächler kennt die verschiedenen Rechnungslegungs-

normen aus eigener Erfahrung. Das Studium von Geschäftsberichten und Research-Publikationen gehört für ihn zum Alltag. Um das relevante Zahlenmaterial herauszuschälen, macht er die Zahlen in einem ersten Schritt vergleichbar. «Berücksichtigt man zusätzlich noch die unterschiedlichen Rechnungslegungsarten, so kommt man nach der Bereinigung auf eine Vergleichsbasis, die es erlaubt, Unternehmen einer Branche untereinander zu vergleichen», erklärt er. Für diese Analyse ist der Anhang einer Konzernrechnung unentbehrlich. «Wenn man Bilanzveränderungen und Performance eines Konzerns verstehen will, kommt man nicht darum herum, den Anhang zu konsultieren», bestätigt auch Philipp Hallauer. «Der Anhang ist integraler Bestandteil einer Jahresrechnung.» Weitere relevante Informationen, wenn auch ausserhalb der geprüften Jahresrechnung, finden sich im Geschäftsbericht im Rahmen der regulatorischen Bestimmungen zur Corporate Governance. Seit 2002 müssen an der SWX kotierte Unternehmen mit Sitz in der Schweiz entsprechende Informationen über Kapitalstruktur, Verwaltungsrat, Geschäftsleitung sowie Revisionsstelle respektive Konzernrechnungsprüfer offen legen. Diese sollen dem Anleger die nötige Transparenz verschaffen.

Mehr Orientierung im Kennzahlensalat

Markus Mächler stützt sich bei der Bewertung von Unternehmen auf verschiedene Kennzahlen. «Die wichtigsten Zahlen aus einem Unternehmensbericht betreffen: Umsatz je Segment, operatives Ergebnis (Gewinn vor Zinsen und Steuern; EBIT) je Segment, Nettoertrag pro ausgegebene Aktie, Cash Flow Statement und Bilanz», erklärt Mächler. «Doch EBIT und andere Kennzahlen müssen auch über verschiedene Geschäftsperioden hinweg miteinander verglichen werden, um aussagekräftig zu sein», sagt Philipp Hallauer. Über kurzfristige Volatilitäten, die sich aus Sonderabschreibungen, Veräusserungsgewinnen oder Restrukturierungen ergeben können, gibt wiederum der Anhang Auskunft. So kann man den Geschäftsgang eines Unternehmens über mehrere Jahre verfolgen, um eine Aussage über

8 Geschäftsberichte lesen und verstehen

Fragen und Antworten zur Bilanz

Die Konzernbilanz bringt die finanzielle Lage des Konzerns am Abschlussstichtag zum Ausdruck. In den meisten Unternehmen fällt dieser auf den 31. Dezember.

Auf welcher Bewertungsgrundlage wurden Konzernbilanz und Bilanz der Holdinggesellschaft erstellt?

Die Bilanzierung erfolgt i.d.R. unter der Annahme, dass die Geschäftstätigkeit weitergeführt wird (Fortführungswerte). Wenn die Annahme der Unternehmensfortführung nicht mehr gegeben ist, weil beispielsweise Zahlungsunfähigkeit vorliegt, bedeutet dies tendenziell den Übergang von allgemeinen Bewertungsregeln zum Liquidationswert der Vermögenswerte und Schulden. Die Liquidationswerte liegen dabei meist deutlich unter den Fortführungswerten, was oft zu einer Überschuldung bzw. einem negativen Eigenkapital führt. Die Überschuldung eines Konzerns hat an sich noch keine rechtlichen Folgen. Sie weist aber darauf hin, dass die Beteiligungen der Holdingbilanz an Wert eingebüsst haben. Wenn sich auch aus der Holdingbilanz eine offensichtliche Überschuldung der Gesellschaft ergibt, ist gemäss Art. 725 Abs. 2 des Obligationenrechts der Richter zu benachrichtigen. Das Aktienrecht sieht zudem ein Frühwarnsystem vor, das den Verwaltungsrat verpflichtet, bereits beim Verlust der Hälfte von Aktienkapital und gesetzlichen Reserven der Holdingbilanz der Generalversammlung Sanierungsmassnahmen vorzuschlagen.

Worauf basieren Fortführungswerte?

Die herkömmliche Konzernrechnungslegung basiert auf dem historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskostenprinzip. Von dieser Wertbasis ausgehend werden je nach Nutzung der Vermögenswerte Abschreibungen (z.B. auf Maschinen und Gebäuden), Amorti-

sationen (z.B. auf Patenten und anderen immateriellen Werten) und Wertberichtigungen (z.B. auf Goodwill, Kundenforderungen oder Warenvorräten) vorgenommen. In jüngster Zeit finden zunehmend Markt- bzw. Verkehrswerte Eingang in die Konzernrechnung. So werden heute die meisten Wertschriften zu Börsenkursen bilanziert; derivative Finanzinstrumente werden gemäss IFRS und US GAAP zum Verkehrswert eingesetzt; Renditelegenschaften können gemäss IAS 40 zum Marktwert bewertet werden; und zur Berechnung von Personalvorsorgerückstellungen im Zusammenhang mit Leistungsprimatsplänen wird das zum Verkehrswert bewertete Pensionskassenvermögen herangezogen. Bei der Bewertung zu Verkehrswerten stellt sich die Frage, ob die Wertschwankungen, d.h. die unrealisierten Gewinne und Verluste, von Jahr zu Jahr erfolgswirksam oder erfolgsneutral ausgewiesen werden. [Eigenkapitalnachweis, Rechnungslegungspolitik](#)

1 Worauf sind Veränderungen der Aktiven und Passiven zurückzuführen?

Die Veränderung einer konsolidierten Bilanzposition kann verschiedene Ursachen haben: Käufe und Verkäufe von Aktiven, Aufnahme und Rückzahlung von Fremd- und Eigenkapital, Anpassungen der Bewertungsgrundlage wie Wertberichtigungen auf Warenvorräten oder Abschreibungen auf Sachanlagen sowie Veränderungen des Konsolidierungskreises durch Kauf oder Verkauf von Tochtergesellschaften. Ohne das Studium der übrigen Bestandteile der Konzernrechnung, insbesondere der

Geldflussrechnung und der Erläuterungen im Anhang, ist es unmöglich, die Bilanzveränderungen zu verstehen. So könnte eine Zunahme von Vorräten und die gleichzeitige Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Umsatzeinbruch und entsprechender Produktion «auf Halde» zusammenhängen. Die Zunahme der Warenvorräte könnte aber auch auf die Akquisition einer Tochtergesellschaft zurückzuführen sein. [Anhang, Geldflussrechnung](#)

2 Wie kommt der Goodwill zustande, und welchen Einfluss hat er auf die Konzernrechnung?

In der Holdingbilanz wird der Kauf eines Unternehmens zu Anschaffungskosten (= Kaufpreis inkl. Transaktionskosten) unter den Beteiligungen bilanziert. In der Konzernrechnung werden dagegen die übernommenen Aktiven und Verbindlichkeiten (Nettoaktiven) zu deren Verkehrswert im Zeitpunkt der Akquisition erfasst. Diese Verkehrswerte bilden die Anschaffungskostenbasis für die weitere Bilanzierung. Eine Differenz zwischen dem Kaufpreis und den Nettoaktiven wird als Goodwill bezeichnet, aktiviert und – je nach Rechnungslegungsnorm – entweder über mehrere Jahre abgeschrieben (z.B. unter Swiss GAAP FER) oder jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen (z.B. IFRS und US GAAP). Der Goodwill reflektiert den Mehrwert bzw. das Zukunftspotenzial, das die erwerbende Gesellschaft über den Verkehrswert der Nettoaktiven hinaus zu zahlen bereit war. IFRS und US GAAP verlangen, dass dieser früher einfach als «Goodwill» subsumierte Betrag

weitestgehend auf identifizierbare immaterielle Werte, z.B. mit der Akquisition übernommene Forschungs- und Entwicklungsprojekte, Kundenlisten, Auftragsbestände, Markenrechte usw. zugeordnet wird. Diese immateriellen Aktiven haben oft eine bestimmbare Nutzungsdauer und unterliegen deshalb einer periodischen Amortisation. Der verbleibende Goodwill muss dagegen nur dann wertberichtigt werden, wenn der Buchwert sich nicht mehr durch zukünftige diskontierte Cashflows rechtfertigen lässt. [Anhang](#)

3 Was sind Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften?

Von Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften spricht man in der Regel bei Beteiligungsquoten zwischen 20% und 50%. Sie verleihen dem Investor einen massgeblichen, aber nicht beherrschenden Einfluss. Solche Beteiligungen dürfen nicht konsolidiert, sondern müssen in der Konzernrechnung zum anteiligen Eigenkapital bilanziert werden. Macht die betreffende Gesellschaft Gewinn, so erhöhen sich sowohl der Buchwert der Beteiligung als auch das Finanzergebnis (Erfolgsrechnung). Schüttet die assoziierte Gesellschaft eine Dividende aus, so reduziert sich der Buchwert der Beteiligung, während sich die flüssigen Mittel des Konzerns erhöhen. Im Holdingabschluss werden diese Beteiligungen dagegen zu den Anschaffungskosten, korrigiert um allfällige Wertberichtigungen, bilanziert.

Beteiligungen mit einem Stimmrechtsanteil unter 20% werden unter übrigen Finanzanlagen ausgewiesen.

Die blau gedruckten Begriffe verweisen auf die relevanten Abschnitte im Geschäftsbericht.

Geschäftsberichte lesen und verstehen 9

Bilanz CHF Mio.	Muster Konzern 31. Dez 04	Muster Konzern 31. Dez 03	Muster Holding AG 31. Dez 04	Muster Holding AG 31. Dez 03
Flüssige und geldnahe Mittel	27	38	8	25
Marktgängige Wertpapiere	2	4	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	66	121	–	–
Andere Forderungen	12	28	–	–
Warenvorräte	107	62	–	–
Umlaufvermögen	214	253	8	25
Sachanlagen	126	94	–	–
2 Goodwill	109	44	–	–
3 Beteiligungen an Konzerngesellschaften	–	–	198	39
3 Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften	16	11	3	3
4 Eigene Aktien	–	–	4	1
5 Pensionsguthaben	8	10	–	–
6 Latente Steueraktiven	11	9	–	–
Anlagevermögen	270	168	205	43
1 Total Aktiven	484	421	213	68
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	62	74	–	–
Steuerverbindlichkeiten	2	8	–	–
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	31	17	–	–
Andere Verbindlichkeiten	37	52	–	1
Kurzfristige Verbindlichkeiten	132	151	–	1
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	199	102	158	7
7 Rückstellungen	8	12	1	2
6 Latente Steuerverbindlichkeiten	14	17	–	–
Langfristige Verbindlichkeiten	221	131	159	9
Total Fremdkapital	353	282	159	10
8 Minderheitsanteile	18	15	–	–
Aktienkapital	23	22	23	22
Agio	18	15	18	15
4 Eigene Aktien	(4)	(1)	–	–
9 Reserven	76	88	13	21
Total Eigenkapital	113	124	54	58
1 Total Passiven	484	421	213	68

Auch hinter Stichworten wie Goodwill und Liquidität verbergen sich interessante Informationen für den Anleger.

das längerfristige Potenzial abzuleiten. Problematisch ist nur, dass «aus Sicht der Rechnungslegung kein einheitliches Kennzahlensystem definiert wurde», so Hallauer. Demnach können die Kennzahlen je nach Berechnungsgrundlage ein ganz unterschiedliches Bild abgeben. Wichtige Performancegrössen wie Cash Flow oder Free Cash Flow lassen sich von Unternehmen zu Unternehmen aber nur bedingt vergleichen. Der kluge Anleger sollte die Jahresrechnung denn auch ganz genau studieren, bevor er sich zu einem Urteil hinreissen lässt.

Die Bildung von Rückstellungen kann ein Indikator für anstehende Garantie- oder Rechtsfälle sein, die selbst solide Konzerne in finanzielle Schieflage bringen können. Es empfiehlt sich, den Anhang zu konsultieren, wo Erläuterungen zu einzelnen Rückstellungs-

kategorien und damit verbundenen Unsicherheiten zu finden sind. Hier ist auch eine Prüfung der Liquidität der Unternehmung angebracht. Hat eine Firma zu wenig liquide Mittel, um ihre kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Banken, Mitarbeitenden oder Lieferanten zu begleichen, sollten bei Anlegern die Alarmglocken klingeln. Schliesslich gab es in der jüngeren Vergangenheit genug Fälle von Liquiditätsengpässen, die rentable Unternehmen ins Schleudern brachten. Aus der Bahn katalysieren kann eine Unternehmung auch der Goodwill: Bei Übernahmen liegt der bezahlte Kaufpreis normalerweise deutlich über dem eigentlichen Wert der übernommenen Nettoaktiven (Vermögenswerte abzüglich Fremdkapital) der akquirierten Unternehmung. Diese Differenz wird als Goodwill bezeichnet und widerspiegelt oft die erwarteten Synergie-

effekte. Je nach Rechnungslegungsstandard muss der Goodwill über mehrere Jahre abgeschrieben (nach Swiss GAAP FER) oder jährlich einem Werthaltigkeits- oder Impairment-Test unterzogen werden (US GAAP und IFRS). Unregelmässige und sprunghafte Abwertungen des Goodwills können die Abschlüsse gehörig durcheinander bringen. So musste das US-Telekomunternehmen Sprint im Oktober 2004 auf einen Schlag 3,5 Milliarden Dollar an vermeintlichem Vermögen abschreiben. Das Resultat war ein Quartalsverlust von 1,9 Milliarden Dollar.

Weitere Informationen entnehmen Sie der Publikation von KPMG Schweiz:

«Geschäftsberichte lesen und verstehen»
unter: www.kpmg.ch/geschaeftsbericht/de/

Jubiläum der Bank Leu

Die Kaiserin Maria Theresia fand viele Nachfolger

Die älteste Bank der Schweiz ist eine exquisite «Private Banking Boutique»

Am 15. April 1755 wurde die Bank Leu von der Zinskommission der Stadt und der Republik Zürich gegründet. 2005 feiert die Bank Leu das 250-jährige Bestehen. Als Tochtergesellschaft der Credit Suisse Group konzentriert sie sich auf das nationale und internationale Private Banking.

Text: Andreas Schiendorfer

«Sie ist die älteste Schweizer Bank. Doch an Vitalität und Kreativität kann sie es auch mit der grossen Konkurrenz aufnehmen. Nicht nur mit innovativen Produkten glänzt Leu, nein, auch wie man auf die Kunden zugeht, bestätigt die gute Kultur.» Hat sich da jemand in der Jubiläumseuphorie selbst auf die Schultern geklopft? Weit gefehlt, das Zitat stammt aus dem Spezialreport «Vermögensverwalter 2005» der renommierten Münchner Zeitung «Die Welt»/«Welt am Sonntag». Die Bank Leu erhielt bei dieser unabhängigen Untersuchung die Auszeichnung «summa cum laude» und wurde bei den Schweizer Privatbanken auf den zweiten Platz gesetzt. Eine grosse Ehre, gleichzeitig aber auch eine Herausforderung. «Wir wollen im Private Banking die erste Wahl sein – sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Mitarbeiter», sieht CEO Hans Nützi sogar noch ein gewisses Steigerungspotenzial. «Bank Leu heisst kundenorientiertes Private Banking mit Persönlichkeit und Engagement auf höchstem Niveau – Tag für Tag.»

Die Bank Leu lebt in und von der Gegenwart und ist bestrebt, die richtigen Weichen für eine gedeihliche Zukunft zu stellen. Im «Leuenhof» an der Zürcher Bahnhofstrasse ist man aber zu Recht auch stolz auf die Vergangenheit. Dementsprechend wird das Jubiläum gebührend gefeiert – beispielsweise am 17. April mit der Präsentation der neuen Kadettenuniform am Kinderumzug des Sechseläuten. Dies hat nicht zuletzt mit Dankbarkeit gegenüber dem wichtigen Heimmarkt Zürich zu tun und für die Tatsache, dass manch eine heikle Situation gemeistert werden konnte.

«1935 betrug die Lebensdauer der im «S&P 500» enthaltenen Unternehmen weit über 75 Jahre. Heute sind es durchschnittlich nur noch 15 Jahre», meint Hans Nützi nachdenklich. «Dass heute noch eine starke Marke Leu existiert, beweist, dass die Verantwortlichen dieser Bank insgesamt mehr richtige als falsche Entscheide getroffen haben.» So entwickelte sich die Bank, zu deren ersten Kunden die österreichische Kaiserin Maria Theresia gehörte, im frühen 19. Jahrhundert aus einer Institution für Auslandsanlagen zu einem beherrschenden zürcherischen Hypothekarinstitut. Auch wenn sich die Geschäftsstrategie ständig den neuen Gegebenheiten anpasste, behielt der Markt Zürich bis heute eine zentrale Bedeutung.

In den letzten 20 Jahren hat sich der Strukturwandel des klassischen Banking beschleunigt. Seit 1990 konsolidierte die Branche in der Schweiz von 625 auf 356 Banken. Die Bank Leu überlebte – als eigenständige Vermögensverwaltungsbank innerhalb der Credit Suisse Group. «Die Interaktionen zwischen der auf das Private Banking fokussierten Bank Leu und der global tätigen Credit Suisse Group sind für beide Seiten von Vorteil», erklärt dazu Walter Berchtold, CEO Credit Suisse und Verwaltungsratspräsident der Bank Leu, mit Überzeugung. «Die Bank Leu kann im Umfeld eines Weltkonzerns unabhängig agieren und gleichzeitig von den Synergien in den Bereichen Infrastruktur und Logistik profitieren.»

CEO Hans Nützi: «Die Bank Leu konzentriert sich auch in Zukunft darauf, ihre starke Marke und damit ihre Position als exquisite Boutique in der Vermögensverwaltung im Weltkonzern der Credit Suisse weiter auszubauen und zu stärken. Dabei helfen ihr ihre qualifizierten Mitarbeiter, ihre innovativen Produkte und die modernen Anlageprozesse. 250 Jahre sind noch lange nicht genug.»

Mehr zum Jubiläum der Bank Leu ist zu erfahren unter www.leu.com sowie unter www.credit-suisse.com/emagazine.

Hans Nützi, CEO Bank Leu

«Unsere Stärke sind unsere qualifizierten Mitarbeiter, unsere innovativen Produkte sowie unsere modernen Anlageprozesse.»



Jubiläumsbuch «Im Wechsel der Perspektiven»
Geschichtliches und Visionäres über Zürich

Hommage einer Bank an ihre Stadt

«Rückwirkend war es vermutlich für Zürich eine Chance, nicht die Hauptstadt (...) geworden zu sein. Die Arbeitskraft der Bevölkerung konnte so statt der Administration des Bundes dem Aufbau der Wirtschaft zur Verfügung stehen», schreibt Andreas Honegger, Redaktor der «Neuen Zürcher Zeitung», in seiner Studie «Geistesleben und Wirtschaftsentwicklung in Zürich». Nachzulesen ist sie im Jubiläumsbuch «Im Wechsel der Perspektiven. 250 Jahre Bank Leu». Wie aber muss Zürich im Jahre 2025 aussehen, damit die zuletzt unter dem Stichwort Urbanität wieder gefundene städtische Lebensfreude erhalten bleibt? Dazu entwickeln zehn Zürcherinnen und Zürcher – von Stadtpräsident Elmar Ledergerber bis zu Ehrenbürger Abt Martin Werlen von Einsiedeln, von der Unternehmerin Erika Hug bis zur Mezzosopranistin Cecilia Bartoli – ganz persönlich geprägte Visionen. Selbstverständlich wird auch die Geschichte der ältesten Bank profund abgehandelt. In seiner Gerafftheit ist der von Joseph Jung, Chefhistoriker der Credit Suisse Group, verständlich verfasste bankspezifische Teil bestens geeignet als Einführung in die komplexe Entwicklung des Finanzwesens in der Schweiz. Schlägt das Jubiläumsbuch eine Brücke zwischen der Stadt und der Bank Leu, zwischen der Vergangenheit und der Zukunft, so stellen die Aufnahmen der Fotokünstlerin Catherine Gfeller die gern begangene Brücke zwischen den einzelnen Buchteilen dar. [schi](#)



Meilensteine

- 1755 Gründung Leu & Compagnie im Zürcher Rathaus
- 1798 Privatisierung zum Schutz der Gelder vor der französischen Armee
- 1815 Erster Schweizer Industriekredit an Firma Ludwig von Roll
- 1833 Auszug vom Rathaus ins Niederdorf
- 1854 Umwandlung in eine Aktiengesellschaft
- 1875 Umzug an die Bahnhofstrasse
- 1907 Erste Geschäftsstelle (in Zürich)
- 1910 Ringbank an der Zürcher Börse
- 1914 Rund 250 Millionen Franken Bilanzsumme – Nummer 4 hinter SKA, SBV und SVB
- 1915 Umzug in den von Werner und Otto Pfister erstellten Leuenhof, Bahnhofstrasse 32
- 1965 Umstellung auf EDV; immer noch eine der fünf Grossbanken
- 1990 Integration in die Credit Suisse Group (damals CS Holding)
- 1997 Konzentration der Geschäftstätigkeit auf Private Banking
- 2005 Rund 600 Mitarbeitende in Zürich, Genf, Buenos Aires, São Paulo und Nassau



Private Banking

Grosse Untersuchung durch die «Welt/Welt am Sonntag»

Beste Grossbank in der Vermögensverwaltung

Das Private Banking der Credit Suisse zählt unverändert zu den Top-Adressen der Vermögensverwaltung im deutschsprachigen Raum. Lediglich 9 von insgesamt 250 intensiv getesteten Banken und Vermögensverwaltern erreichten den Spitzenplatz. Das geht aus dem jüngsten Spezialreport der «Welt/Welt am Sonntag» hervor, der jeweils zum Jahreswechsel erscheint.

In der «Pyramide der Ausgezeichneten» wird das Private Banking der Credit Suisse als einziger Grossbank, wie im Vorjahr, mit dem höchsten Prädikat – «summa cum laude» – geehrt. Zu den Stärken der Bank zählen nach wie vor Kundenorientierung, Vermögenskultur und -tiefe, Beraterqualität und Systematik, das Angebot an Spezialitäten sowie die Verwaltung vertraulichen Vermögens. Auch punkto Transparenz und Qualität von Produkten wurden Pluspunkte erzielt.

Das Fazit der Finanzfachleute lautet: «Die ganze Vermögensverwaltungswelt in einem Haus. Eigentlich untypisch für eine Grossbank. Doch in der Schweiz ist das möglich. International weit verbunden und doch ein Inbegriff bester Beratungskultur. So gut ausgestattet, leuchtet ein, dass die Credit Suisse im Bereich Private Banking beeindruckt und zügiges Wachstum melden kann. Man hat beizeiten den härter werdenden Wettbewerb erkannt und in

Betreuer ebenso investiert wie in die strategisch wichtige globale Vernetzung. Wir haben den Eindruck, dass die Beratungsqualität von Jahr zu Jahr besser wird und immer mehr Deutsche in den Bann zieht.»

Herausragendes Ergebnis der ganzen Gruppe

Die Bestnote hat zum ersten Mal auch die Bank Leu erhalten. Beigetragen zu dem insgesamt herausragenden Ergebnis der Credit Suisse Group haben sämtliche Banken der Gruppe. Entweder haben sie ihren Platz gehalten oder den Sprung in die Pyramide geschafft. Die Bank Hofmann wurde mit «magna cum laude» ausgezeichnet, die Clariden Bank mit «cum laude».

Verbessert hat sich die Credit Suisse (Deutschland) AG, die jetzt das Prädikat «magna cum laude» trägt und die deutschen Grossbanken wiederum deutlich auf Distanz zu halten vermochte.

Die Untersuchung der «Welt/Welt am Sonntag» ist die grösste ihrer Art im deutschsprachigen Raum und in Luxemburg. Unter dem Titel «Die Elite der Vermögensverwalter» hat ein auf Finanz- und Wirtschaftsfragen spezialisiertes Redaktionsteam zum fünften Mal eine Rangliste der besten Banken und Vermögensberater in Deutschland, Liechtenstein, Luxemburg, Österreich und der Schweiz veröffentlicht. Ehemalige erfahrene Bankmitarbeiter und ein Team von Fachjournalisten testeten den gesamten Beratungsprozess vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss. ms

Private Banking

Rat für die Vermögensnachfolge

Ehegüter- und Erbrecht erklärt

Im Geld sitzt der Teufel, lautet ein altes Sprichwort und so mancher Anwalt, der sich mit Ehegüter- und Erbrecht befasst, wird zumindest bestätigen können, dass bei Geldstreitigkeiten häufig die Samthandschuhe zu Hause gelassen werden. Umso wichtiger ist es deshalb, sich genau zu informieren, welche Schritte im Voraus getan werden können, um allfällige Streitigkeiten zu vermeiden. Die gute Absicht, sich mit Erb- oder Ehegüterrecht zu befassen, gelangt bei vielen Leuten nicht über das Anfangsstadium hinaus. Sie werden durch die technische Sprache im Gesetz und die bibelartigen Umfänge vieler juristischer Lehrbücher abgeschreckt.

Hier bietet der praktische Ratgeber für die Vermögensnachfolge der Credit Suisse eine echte Alternative. Jeder Artikel des ZGB wird im Buch leserfreundlich formuliert und erklärt. Die Chronologie richtet sich nicht nach der Artikelfolge des Gesetzes, sondern nach einem thematisch logischen Aufbau. Beispiele aus der Praxis und wichtige Hinweise zu jedem Thema lockern das Buch zusätzlich auf. Beratungen kann diese Broschüre natürlich nicht ersetzen. Speziell bei komplexen Fällen sollte man einen Sachkundigen beiziehen. os

Firmenkunden

Neuer Unternehmerpreis

Abacus Software und Spirig Pharma sind vorbildliche KMU

Die St. Galler Softwarefirma Abacus Research AG hat Ende November 2004 den erstmals verliehenen Unternehmerpreis Ostschweiz des Swiss Venture Club erhalten. Zuvor war bereits die Sphinx Werkzeuge AG, Biberist, mit dem Unternehmerpreis Espace Mittelland 2004 ausgezeichnet worden. Anfang Februar gewann nun die Firma Spirig Pharma aus Egerkingen den Unternehmerpreis Espace Mittelland 2005. Im laufenden Jahr wird der Preis erstmals auch in der Romandie sowie in der Nordschweiz vergeben. Ziel ist es, herausragende Leistungen von KMU zu honorieren und damit nicht nur den Preisträger, sondern alle KMU der Region zu motivieren. Die Preise werden von einer unabhängigen Fachjury gesprochen. Der Swiss Venture Club wird von Hans-Ulrich Müller, Leiter des Schweizer KMU-Firmenkundengeschäfts der Credit Suisse, präsiert und von verschiedenen Firmen, darunter auch die Credit Suisse, unterstützt. Mehr unter www.swiss-venture-club.ch. schi

Immobilien

Bundesgericht hat entschieden



Das Stadion Zürich wird realisiert

Das Stadion Zürich wird so schnell wie möglich realisiert. Bereits am 19. Januar nahm die Stadion Zürich AG im Hardturm das Aufstellen des Baugespanns in Angriff. Die Ausschreibung des Baugesuchs folgte gleich anschliessend. Der angepasste Gestaltungsplan sollte bis im Frühling rechtskräftig sein. Ein sehr schnell erfolgter, wegweisender Entscheid des Bundesgerichts in Lausanne hat am 3. Dezember 2004 diese positive Wendung ermöglicht. Das Bundesgericht anerkannte das Zürcher Fahrtenmodell als taugliches Mittel zur Eindämmung des Verkehrs und schloss sich bezüglich der erlaubten Fahrtenzahl der Meinung des Zürcher Regierungsrats (und nicht des Verwaltungsgerichts) an. Damit wurde die für Investoren wichtige Rechtssicherheit hergestellt. schi

Sponsoring

Kulturengagement wird erweitert

Partnerschaft mit Kunst- museum Bern

Die Credit Suisse ist seit Jahresbeginn 2005 Partner des Kunstmuseums Bern. Im Rahmen dieses langfristig angelegten Engagements unterstützt sie dieses Jahr die Ausstellungen «Mahjong – chinesische Gegenwartskunst aus der Sammlung Sigg» (12. Juni bis 16. Oktober) sowie die Retrospektive «Franz Gertsch» (13. November bis 12. März 2006) als Hauptsponsor. Ähnliche Partnerschaften verbinden die Credit Suisse seit längerem mit dem Kunsthaus Zürich, dem Kunstmuseum Basel, dem Kunstmuseum Winterthur, mit der Fondation Pierre Gianadda in Martigny sowie dem Museo d'Arte Moderna in Lugano. schi

Private Banking

SecureMail wird ausgebaut

Sicherheit im E-Mail-Verkehr

Private-Banking-Kunden der Credit Suisse können seit Sommer 2003 über einen verschlüsselten E-Mail-Kanal, der hohe Sicherheits- und Datenschutzanforderungen erfüllt, mit ihrem Berater diskret und ortsunabhängig kommunizieren. SecureMail bietet Schutz vor unerlaubtem Zugriff auf die finanzspezifische Kommunikation. Der diskrete Austausch der elektronischen Dokumente wird sichergestellt – neben Benutzer-ID und persönlichem Passwort bietet die SecurID/Streichliste zusätzliche Sicherheit. Die Daten werden bei der Übermittlung mit moderner Technik verschlüsselt. Das Computersystem der Credit Suisse ist mit einem mehrstufigen Sicherheitssystem gegen Angriffe geschützt. Ab März 2005 können auch Informationen, Publikationen und das Vermögensverzeichnis diskret angefordert werden. Die Einbindung der Privat- und Firmenkunden ist in Planung. Bereits ab April wird die Bank Leu an SecureMail partizipieren. Mehr Informationen unter www.credit-suisse.com/securemail. sm



Gesellschaft

Die Credit Suisse unterstützt wohltätige Projekte

Casa Credit Suisse



Im SOS-Kinderdorf in León (Nicaragua) finanziert die Credit Suisse ein Waisenhaus.

Unternehmen sind ihren Aktionären gegenüber verantwortlich, aber auch der Gesellschaft. Die Credit Suisse Group nimmt diese Verantwortung ernst. Sie richtet finanzielle Beiträge aus, fördert aber auch den persönlichen Einsatz von Mitarbeitenden.

«Gesellschaftliches Engagement ist für die Credit Suisse Group nichts Neues», betont Bernd Schanzenbächer, der als Leiter Sustainability Affairs auch das Beitragswesen betreut. Bereits seit Jahrzehnten unterstützt das Unternehmen Bildungsinstitutionen, wissenschaftliche oder kulturelle Aktivitäten und staatsbürgerliche Organisationen mit Vergabungen. Aus gutem Grund: «Wir wollen unsere Rolle in der Gesellschaft wahrnehmen.»

Das geht mittlerweile auch nicht unbemerkt an der Gesellschaft vorbei. Monatlich gehen

bei Schanzenbäckers Fachstelle dreissig bis vierzig Anfragen ein, von der Unterstützung eines Projektes der Schweizer Berghilfe bis zu Ausbildungsprojekten in Entwicklungsländern. «Doch ging es bislang meistens um kleinere Beiträge, die wir nach sorgfältiger Prüfung spontan gesprochen haben», so Schanzenbächer. Neu ist, dass CEO Oswald J. Grübel vier längerfristig laufende soziale Projekte bestimmt hat, die das Unternehmen im Jahr 2004 mit namhaften Beiträgen unterstützte.

Der Stiftung Feriengestaltung für Kinder Schweiz ermöglichte der Zustupf der Credit Suisse zum Beispiel die Durchführung zweier Herbstlager für Kinder aus Familien mit knappem Budget. Auf Hausbooten tuckerten die Nachwuchskapitäne über den Canal du Midi in Südfrankreich und bedienten zwischen- durch sogar selber das Steuerrad. «Es war ganz toll und hat viel Spass gemacht», erinnert sich Remo Ambühl, ein Mitarbeiter der

Credit Suisse, der die Gruppe als freiwilliger Helfer begleitete. Unterstützung erhält auch eine landesweite Plakataktion der Dargebotenen Hand. Mit mehreren hundert Grossplakaten an publikumsreichen Orten sowie mit Aufhängern in öffentlichen Verkehrsmitteln und Flugblättern soll auf diese Weise ab März 2005 der Bekanntheitsgrad der Telefonnummer 143 gesteigert werden. Bei der Dargebotenen Hand erhalten Menschen in schwierigen Lebenslagen für nur 20 Rappen pro Anruf ein Beratungs- und Begleitangebot – ein wirkungsvoller Beitrag zur Suizidprävention in der Schweiz.

Engagiert auch in andern Ländern

Ihr soziales Engagement dehnt die Credit Suisse gezielt auch auf andere Länder aus. 2004 waren es zwei Projekte, und alle beide in Lateinamerika. Zum einen erhielt Swisscontact, die Entwicklungsorganisation der Schweizer Wirtschaft, einen Beitrag. Swisscontact berät in Ecuador lokale Spar- und Kreditgenossenschaften und greift damit indirekt der lokalen Wirtschaft sowie armen Haushalten unter die Arme.

Zum andern finanziert die Credit Suisse im SOS-Kinderdorf in der nicaraguanischen Stadt León den Bau eines Hauses für Waisenkinder. Viele Kinder haben dort 1998 durch den Wirbelsturm Mitch ihre Eltern und Angehörigen verloren. Die Organisation SOS-Kinderdorf reagierte zuerst mit einem Nothilfeprogramm. Jetzt erhalten dank Geldern aus der Schweiz rund hundert Waisen ein Dach über dem Kopf. Das Kinderdorf wird aus zehn Familienhäusern, einem Kindergarten, einer Tagesstätte, einer Bibliothek, drei Lehrwerkstätten sowie einem medizinischen Zentrum bestehen. Zurzeit ist das Kinderdorf im Bau; es wird im Herbst 2005 eröffnet. Darunter wird auch eine «Casa Credit Suisse» sein.

Auch 2005 sollen wieder etwa vier karitative Projekte schwerpunktmässig unterstützt werden. Überdies sollen in Zukunft vermehrt auch Freiwilligeneinsätze für Mitarbeitende angeboten werden. «Ein im Herbst 2004 durchgeführtes Pilotprojekt ist auf ein erfreuliches Echo gestossen», zeigt sich Schanzenbächer befriedigt.

Peter Burkhardt, Corporate Communications

anteile
heissen bei
uns nicht
aktien,
sondern
kapitel!

buch.ch
einfach vielseitiger

>>> **buch.ch**
– macht das lesen schöner.

buch.ch
einfach vielseitiger

Credit Suisse Sports Awards

Roger Federer und Karin Thürig sind die Sportler des Jahres 2004

Wider die Schnellebigkeit des Sports

Roger Federer und Karin Thürig wurden am Galaabend der Credit Suisse Sports Awards zu den Sportlern des Jahres 2004 gewählt. Wer aber war bester Trainer, wer bester Behindertensportler? Und was lässt sich aus solchen Ehrungen ableiten?

Text: Andreas Schiendorfer

Sportlerehrungen 2004:Sportler

1. Roger Federer, Tennis
2. Marcel Fischer, Fechten
3. Sven Riederer, Triathlon

Sportlerin

1. Karin Thürig, Radsport
2. Simone Niggli-Luder, Orientierungslauf
3. Daniela Meuli, Snowboard

Teams

1. Patrick Heuscher/Stefan Kobel, Beachvolleyball
2. Bruno Risi/Franco Marvulli, Radsport
3. Team Sauber Petronas, Formel 1

Newcomer

1. Marcel Hug, Behindertensport
2. Johan Vonlanthen, Fussball
3. Fabian Cancellara, Radsport

Behindertensportler

1. Urs Kolly, Leichtathletik
2. Edith Hunkeler, Rollstuhl
3. Hans Burn, Ski alpin

Trainer

1. Rolf Kalich, Fechten
2. Patrick Egger, Beachvolleyball
3. Christian Gross, Fussball

Die Credit Suisse Sports Awards finden Jahr für Jahr breite Beachtung; wiederum verfolgten 726 000 Personen die Direktübertragung des Schweizer Fernsehens. Kein Skirennen, kein Eishockeyspiel und auch kein Tennis-match findet ein solches Echo. Ausser der EURO 2004 lockte nur noch die Eröffnungsfeier der Olympischen Spiele in Athen gleich viele sportbegeisterte Schweizer an den Bildschirm. Damit können die Credit Suisse Sports Awards auch weniger populäre Sportarten ins öffentliche Bewusstsein rücken.

Ein Paradebeispiel hierfür ist die erst seit 1987 durchgeführte Wahl zum Behindertensportler des Jahres. Sie trug wesentlich bei zur Entkrampfung des Verhältnisses unserer Gesellschaft zu den Behinderten. Namen wie Heinz Frei (8 Titel), Franz Nietlisbach (4 Titel) und Edith Hunkeler (3 Titel) stehen nicht für Menschen, die unser Mitleid benötigen, sondern für Spitzensportler, denen unsere Anerkennung und Bewunderung gilt. Ihr Rollstuhl ist letztlich nichts anderes als ein Sportgerät, eines, welches dem Alltag sogar näher ist als jenes des Werner Günthör, der es – man will es kaum glauben – als Kugelstosser schaffte, dreimal zum Sportler des Jahres gewählt zu werden. 2004 wurde mit dem Fünfkämpfer und Weitspringer Urs Kolly zum zweiten Mal nach Lukas Christen (2000) ein schenkelamputierter Sportler geehrt. Skifahrer hingegen gingen trotz der beeindruckenden Medaillensammlung von Hans Burn bislang leer aus.

Marcel Hug, zweifacher Medaillengewinner an den Paralympics, wurde in einer Internetabstimmung zum Newcomer des Jahres gewählt. Damit kam er als erster Behindertensportler in einer allgemeinen Kategorie zu Ehren. Dies ist umso bemerkenswerter, als

sich Hug gegen zwei bekannte Berufssportler durchsetzte: Johan Vonlanthen, Torschütze an der EURO 2004, sowie Fabian Cancellara, Prologsieger der Tour de France. Wie schwierig – auf jedem Niveau – der Übergang von den Junioren zu den Aktiven ist, beweisen ungewollt die früheren Newcomer, die Triathletin Nicola Spirig (2001), die Tennisspielerin Myriam Casanova (2002) und der Motorradfahrer Thomas Lüthi (2003), denen der Sprung an die Weltspitze noch nicht ganz gelungen ist.

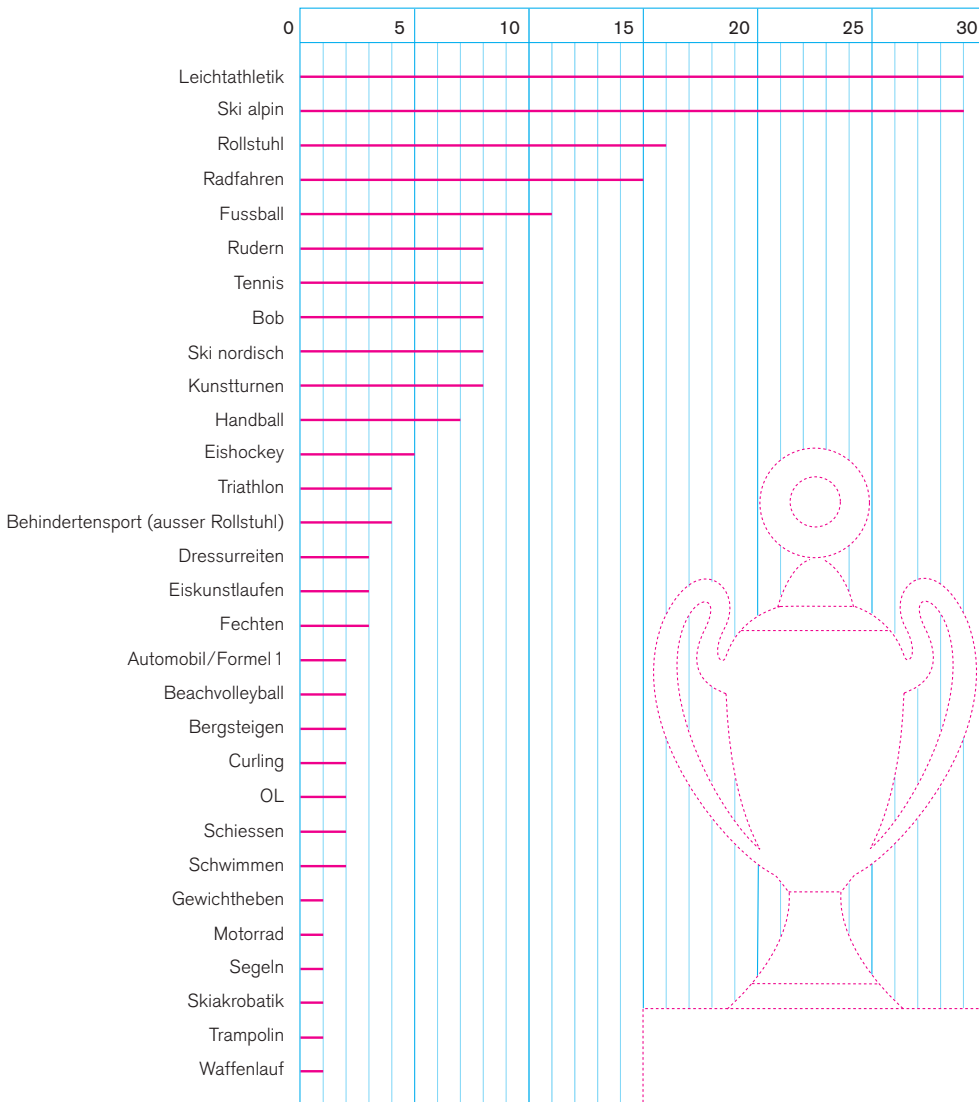
Trotz Topspieler kein Tennisboom mehr

Roger Federer wurde 2003 in Anerkennung seines Siegs in Wimbledon zum Sportler des Jahres (und wenig später zum Schweizer des Jahres) gewählt. Letztes Jahr wiederholte die unbestrittene Nummer 1 der Welt dank zehn Turniersiegen seinen Erfolg, was sechs Jahre zuvor die ebenso überlegene Martina Hingis nicht schaffte. Reicht es Federer gar zum Hatrick, oder hat er mit seinem Verzicht auf die Teilnahme am Davis Cup seinen Sympathiebonus verspielt und seine Chancen entscheidend kompromittiert? Schliesslich kann diese Wahl, je zur Hälfte durch Sportjournalisten und Fernsehzuschauer vorgenommen, unmöglich nach völlig objektiven Kriterien erfolgen. Eine Steigerung für Federer hätte nur noch der erste Grand Slam seit Rod Laver 1969 mit Siegen in Melbourne, Paris, London und New York dargestellt; Martina Hingis gelang dies 1998 im Doppel. Diesem persönlichen Ziel, etwas vorsichtiger formuliert als Verteidigung der Weltranglistenspitze, ordnet Federer alles unter. Zu Recht.

Ausnahmeathleten, die Siege und Ehrungen anhäufen, lösen oft einen Boom in ihrer Sportart aus. Umgekehrt können sie dazu verleiten, allfällige Nachwuchs- oder Strukturprobleme zu verdrängen. Der Schweizer Tennissport jedenfalls erreichte seinen Höhepunkt mit 222 322 lizenzierten Spielern bereits 1994. Seither erfolgte trotz Hingis und Federer ein Aderlass von rund einem Fünftel.

Ähnliches passierte im Skisport, welcher in der Gesamtbilanz seit 1950 zusammen mit der Leichtathletik mit je 29 Titeln alle anderen Sportarten weit hinter sich lässt. Die Dominanz von

Welche Sportart holte seit 1950 wie viele Titel – ein Hinweis auf die Popularität



Vreni Schneider, fünfmal Sportlerin des Jahres, verdeckte, dass seit Mitte der Achtzigerjahre die grossen Erfolge seltener und die personelle Spitze schmäler wurden. Nach 1995 erfuhren nur zwei Skifahrer, Michael von Grüningen (1997) und Sonja Naef (2001), die Wahl zum Sportler des Jahres.

Der Stellenwert der Wintersportarten scheint – trotz Erfolgen im Curling – zurückzugehen, zumal Simon Ammanns Skiflugmärchen von 2002 der Bestätigung harret.

Ausdauer wird meistens honoriert

Seit jeher hoch in der Gunst der Schweizer stehen die Ausdauersportarten – früher waren es die Radfahrer, allen voran Toni Rominger (1989, 1992–1994) und die Mittel- und Langstreckenläufer wie Werner Dössegger (1973), Markus Ryffel (1978), Anita Weyermann (1999) und André Bucher (2000, 2001). Seit Ende der Neunzigerjahre ist es mehr und mehr der interdisziplinäre Triathlon als Kombination von Laufen, Schwimmen und Radfahren, welcher Journalisten, Publikum und Volkssportler gleichermassen fasziniert. Natascha Badmann (1998, 2002) und Brigitte McMahon (2000) holten sich bereits die Krone. Auch Karin Thürig, Siegerin 2004, gehört dazu, obwohl sie für ihre Radsport-erfolge – Olympiabronze und Weltmeisterschaftsgold im Zeitfahren – geehrt wurde. Das Niveau ist in wenigen Jahren derart gestiegen, dass man als Spitzentriathletin in einer Disziplin zur Weltspitze zählen muss. Karin Thürig will dies 2005 untermauern und strebt als Höhepunkt auf Hawaii den Titel der Iron Woman an.

Eine weitere Trendsportart setzt – in der Teamwertung – Akzente. Mit der Wahl von Patrick Heuscher und Stefan Kobel kam das Beachvolleyball nach 1999 (Paul und Martin Laciga) erneut zu Titelehren. Die gesellschaftliche Akzeptanz ist bereits wesentlich höher als beim sportlich erfolgreicheren Snowboard. Hier verstellt der manchmal geradezu zelebrierte Funcharakter offensichtlich die Sicht auf die sportlichen Leistungen.

Last but not least schlägt die Wahl zum Trainer des Jahres oft die Brücke zwischen dem Athleten im Rampenlicht und seinem Betreuer im Hintergrund: 2002 Berni Schödler/Simon Ammann (Skisprung), 2003 Irène Müller-Bucher/Simone Niggli (OL) und 2004 Rolf Kalich/Marcel Fischer (Fechten). <

Formel 1

Das neue Fahrerduo von Sauber Petronas

Gegensätze treiben sich an

Felipe Massa gegen Jacques Villeneuve, das ist Jugend gegen Routine, brasilianische Unbekümmertheit gegen kanadische Extravaganz. So unterschiedlich das Temperament der beiden Sauber-Piloten, so ähnlich gebärden sie sich, wenn sie im Cockpit sitzen: als knallharte Kämpfer.

Text: Andreas Thomann

Die Zahl 13 steht gewöhnlich für Unglück. Doch beim Schweizer Rennstall Sauber Petronas könnte ausgerechnet die 13. Saison in der Formel 1 ein Glücksjahr werden. Selten standen die Vorzeichen so gut: Der C24 wird das erste Auto sein, dessen äussere Form komplett im neuen Windkanal entstanden ist. Die neue Partnerschaft mit dem Reifenhersteller Michelin hat sich bereits bei den Wintertests in viel versprechenden Rundenzeiten niedergeschlagen. Und last but not least fährt ab nächster Saison neben Felipe Massa ein gewisser Jacques Villeneuve für die Hinwiler.

Ein Ex-Weltmeister im Sauber-Cockpit – das hat es noch nie gegeben. Die Medien sprachen vom «Deal des Jahres» und waren dankbar, dass ihnen Peter Sauber am Ende einer eher spannungsarmen Saison ein Thema lieferte, das sie über Wochen ausschlachten konnten. Der Weltmeister von 1997 dümpelte nach seinem Titelgewinn fünf erfolglose Jahre vor sich hin, um Ende 2003 vor die Tür gesetzt zu werden. Diese schillernde Figur gibt nach einem Jahr Zwangspause ihr Comeback ausgerechnet in einem Team, dessen grundsolides Image so gar nicht zur bunten Vergangenheit des Kanadiers passt. Gespannt verfolgen die Fans seither, wie gut die zurückhaltenden Schweizer mit dem Rennfahrer zurechtkommen, dessen Haarfarbe im Laufe seiner Karriere bereits alle Tönungen durchgemacht hat, dessen Overalls stets ein paar Grössen zu weit sind und der lieber mit seinem Motorhome zu den Rennen rollt, als in einem Nobelhotel abzusteigen.

Das grelle Scheinwerferlicht, das zurzeit auf den Neuzugang bei Sauber gerichtet ist, droht den zweiten «Saubermann», Felipe Massa, etwas in den Schatten zu drängen. Das könnte

jedoch rasch umschlagen, zum Beispiel dann, wenn der Brasilianer seinen neuen Teamkollegen im ersten Saisonrennen klar hinter sich lässt. Nichts würde der junge Brasilianer lieber tun. Seit Villeneuve in der Saison 2002 den damaligen Formel-1-Neuling Massa für seine Fahrfehler mehrmals öffentlich kritisierte, hat der Brasilianer noch eine Rechnung offen. Zwar wird Villeneuve inzwischen nicht müde, in Interviews die grossen Fortschritte von Felipe Massa zu unterstreichen. Dennoch wird man den Eindruck nicht los, dass der Brasilianer geradezu auf eine Revanche drängt. Eine erste Kostprobe davon, was es bedeutet, die brasilianische Rennfahrerehre angekratzt zu haben, kriegte Villeneuve vergangenes Jahr im Grossen Preis von Japan zu spüren. Gleich zweimal musste Villeneuve, der für die letzten drei Saisonrennen in einem Renault fuhr, einen entfesselten Massa an sich vorbeiziehen lassen.

Felipe Massa bläst zum Zweikampf

Es ist nicht zu erwarten, dass sich Felipe Massa in der neuen Saison zurückhalten wird, nur weil Jacques Villeneuve nun für das gleiche Team fährt. Eher das Gegenteil wird der Fall sein. «Der erste, den du schlagen musst, ist dein Teamkollege», lautet Massas Kampfansage. Darin steckt viel Wahrheit, denn in der Formel 1, wo das Auto einen so grossen Anteil am Erfolg hat, lassen sich die Leistungen der Fahrer nur schwer vergleichen – ausser sie fahren im gleichen Team. Sollte es Massa gelingen, den Ex-Weltmeister über die ganze Saison hinweg zu dominieren, dann wäre ihm die Anerkennung im Fahrerlager sicher. So gesehen kann Felipe Massa viel gewinnen, Villeneuve dagegen viel verlieren.

Wenngleich sich die beiden Rivalen wohl auf der Rennstrecke noch ein paar Mal sehr nahe kommen werden, so spricht wenig dafür, dass dies auch abseits des Fahrerlagers der Fall sein wird. Zu ungleich ist das neue Sauber-Duo. Das beginnt beim Äusseren: Felipe Massa wirkt mit seinen bubenhaften Gesichtszügen und der Wuschelfrisur eher wie ein Nachwuchstalents als wie ein Formel-1-Profi, der mit 24 Jahren bereits auf eine 14-jährige



«Jacques Villeneuve liebt den Nervenkitzel ebenso wie den Sieg.»

Gerald Donaldson, Formel-1-Journalist

Jacques Villeneuve

Geburtsdatum: 9.4.1971

Nationalität: Kanada

Wohnort: Villars (Schweiz)

Grösse: 1,71 m

Gewicht: 67 kg

Hobbys: Ski, Eishockey, Musik (komponiert eigene Songs)

Anzahl GP in der Formel 1: 133

Siege: 11

Pole Positions: 13

Grösster Erfolg: Weltmeister (Saison 1997)

Rennfahrerkarriere zurückblickt. Der um zehn Jahre ältere Villeneuve dagegen könnte mit seiner Stahlbrille und den etwas gelichteten, mittlerweile wieder naturbraunen Haaren auch als Theaterkritiker durchgehen. Entsprechend unterschiedlich ist die Ausstrahlung der beiden Kontrahenten. Massa – das ist der nette Junge von nebenan, der ideale Schwiegersohn, der lieber freundlich lächelt oder einen jovialen Spruch landet als aneckt. Villeneuve dagegen gilt als Exzentriker, als Eigenbrötler, der unbeirrt seinen Weg geht und dabei kein Blatt vor den Mund nimmt.

So unterschiedlich die beiden auch sind, so ähnlich gebärden sie sich, wenn sie einmal im Cockpit sitzen: als grosse Kämpfer. Würde die Formel 1 nur in Zweikämpfen entschieden, dann wäre Felipe Massa ein ernst zu nehmender Kandidat für den Weltmeistertitel. Keiner hat in der letzten Saison so oft einen Gegner überholt wie der Brasilianer – insgesamt 29 mal. Nicht umsonst bezeichnete Willy Rampf, der technische Direktor von Sauber, gegenüber der Zeitung «Blick» Felipe Massa als aggressivsten Fahrer, den Sauber je hatte. Ein Heisssporn, der im entscheidenden Moment ganz cool bleiben könne, lobt Rampf: «Für viele Aktionen musste er die Ideallinie verlassen – und dort, auf der dreckigen Fahrbahn, macht man die meisten Fehler.» Wer gesehen hat, wie Massa im Grand Prix von Belgien neben dem Williams-Fahrer Juan Pablo Montoya Rad an Rad und mit Vollgas in die berühmte Eau-Rouge-Kurve donnerte, um schliesslich als erster wieder aus der Kurve hinauszufahren, weiss, wovon der Deutsche spricht.

Schumis Träume enden im Kiesbett

Felipes Eau-Rouge-Duell hat das Zeug, in die Formel-1-Annalen einzugehen. Einensolchen Ehrenplatz hat sich Jacques Villeneuve längst gesichert, mit einem Manöver notabene, das ihn zum Weltmeister machte. Es war im letzten Grand Prix der Saison 1997, im südspanischen Jerez de la Frontera. Michael Schumacher startete mit einem Punkt Vorsprung auf Villeneuve ins Rennen. In der 47. Runde kommt es zum Showdown: Jacques Villeneuve rutscht in einer Rechtskurve innen am damals führenden Michael Schumacher vorbei, worauf Schumacher nach rechts zieht und dem

Williams-Renault von Villeneuve mit dem rechten Vorderrad einen Schlag versetzt. Villeneuve und mit ihm die meisten Beobachter sind sich einig, dass Schumi den Kanadier «abschiessen» wollte, um sich den Weltmeistertitel zu holen. Der Versuch schlägt jedoch fehl, statt Villeneuve landet Schumi im Kiesbett, Villeneuve wird Weltmeister.

Acht Saisons später wünscht sich die Formel-1-Welt nichts sehnlicher herbei als eine Meisterschaft, die bis zum letzten Rennen offen bleibt. Realistischerweise wird Jacques Villeneuve diesmal kein Wort um den Titel mitreden. Für ein paar sehenswürdige Szenen wird er dennoch gut sein. Denn Zurückhaltung ist beim Kanadier ebenso wenig eine Tugend wie bei seinem brasilianischen Herausforderer. «Er ist ein waghalsiger Typ, der den Nervenkitzel genauso liebt wie den Sieg», sagt der kanadische Journalist und Villeneuve-Intimus Gerald Donaldson. «Wo er eine Lücke sieht, fährt er hinein.» Kein Wunder, dass der tollkühne Kämpfer mehr als einmal sein Auto zu Schrott gefahren hat. Einige selbsterklärte Psychologen warfen Villeneuve gar einen Hang zum Leichtsinns vor und vermuteten dessen Ursprung im tragischen Tod seines Vaters: 1982 war der achtfache GP-Sieger Gilles Villeneuve beim Training zum GP von Belgien mit seinem Ferrari tödlich verunglückt. Jacques Villeneuve weist derartige Theorien vehement zurück. «Wenn ich einen Hang zum Leichtsinns hätte, wäre ich schon längst tot. Ich liebe das Leben.» Gerade diese Lebenslust sei es, die ihn dazu anstachle, die Grenzen der Physik auszuloten. «Ich fühle mich niemals so lebendig, wie wenn ich mit Vollgas durch eine Kurve donnern kann.»

Bei so viel aufgetauter Aggressivität in den Cockpits steht der Sauber-Gemeinde eine prickelnde Saison bevor. Zu hoffen bleibt, dass das Schicksal die Energie in erfolgreiche Bahnen lenkt. Wer sich jedoch schon jetzt Sorgen um die Gesundheit seiner Idole macht, dem seien Jacques Villeneuves Worte ans Herz gelegt, die er vor ein paar Jahren gegenüber dem «Formula 1 Magazine» äusserte: «Verglichen mit den Zeiten, als mein Vater fuhr, ist das Risiko für die Fahrer um das Zehnfache gesunken, der Lohn dagegen um denselben Faktor gestiegen. Worüber sollten wir uns also beschweren?»



«Felipe Massa ist der aggressivste Fahrer, den Sauber je hatte.»

Willy Rampf, technischer Direktor Sauber Petronas

Felipe Massa

Geburtsdatum: 25.4.1981

Nationalität: Brasilien

Wohnort: Wollerau (Schweiz)

Grösse: 1,66 m

Gewicht: 59 kg

Hobbys: Fussball, Wasserski, Tennis

Anzahl GP in der Formel 1: 34

Bestes Ergebnis: 4. Platz (Belgien, 2004)

Credit Suisse Agenda 1/05
Kultur- und Sportengagements

Bern 4.4.

All Blues Jazz Classics

E.S.T. Esbjörn Svensson Trio,
Theater im National

Bahrain 4.4.

GP von Bahrain, F1

Genf 3.3.

Konzert des Orchestre

de la Suisse Romande,

Série Mosaïque, Victoria Hall

Imola 24.4.

GP von San Marino, F1

Lausanne 4.4.

All Blues Jazz Classics

Thierry Lang Trio,
Casino de Montbenon

Luzern 4.4.

All Blues Jazz Classics

Charles Lloyd Quartet, KKL

Melbourne 6.3.

GP von Australien, F1

Stans 5.–9.4.

Stanser Musiktage

Zürich 2.3.

Konzert des Tonhalle-

Orchesters

Leitung G. Albrecht, Tonhalle

Zürich 6.3.

Weltmusikwelt

Gerardo Núñez, Moods im
Schiffbau

Zürich 16.3.

All Blues Jazz Recitals

Phil Woods und Zürcher
Kammerorchester, Tonhalle

Zürich 30.3.

Fussball-WM-Qualifikationsspiel

Schweiz – Zypern, Hardturm

Zürich 9.4.

All Blues Jazz Classics

Thierry Lang Trio, Tonhalle

Zürich 13.4.

Konzert des Tonhalle-Orchesters

Leitung D. Zinman, Tonhalle

Jazz

Dee Dee Bridgewater auf Tour



Dee Dee Doo Be Doo

Das Mädchen soll gescattet haben, bevor es die ersten Worte sprach. Das ist nicht weiter erstaunlich, denn eigentlich scatten wir alle, bevor wir sprechen können: Scat ist improvisiertes Singen von rhythmisch und melodisch aneinandergereihten Silbenfolgen ohne Wortbedeutung und ohne zusammenhängenden Sinn. Aber auch wenn wir alle mal gescattet haben – mit Betonung auf «ohne zusammenhängenden Sinn» –, werden es doch die wenigsten von uns mit ihren melodischen Silbenfolgen zu solcher Meisterschaft bringen wie die 1950 in Memphis geborene Dee Dee Bridgewater. Popsängerin wollte sie werden, wurde als 16-Jährige aber von Motown Records wieder nach Hause geschickt mit dem Bescheid, sie solle in zwei Jahren wiederkommen. Pech für die Popwelt: Bridgewater liess vom Pop ab und stieg zur vielseitigen Jazzinterpretin auf, die unter anderem mit Hommages an Ella Fitzgerald, Horace Silver oder Kurt Weill von sich reden machte. Ihre Entertainerqualitäten werden an ihren zwei Schweizer Konzerten hoffentlich zur Geltung kommen. Mit von der Partie sind Louis Winsberg (Gitarre), Marc Berthoumieux (Akkordeon), Ira Coleman (Bass) und Minino Garay (Drums). ^{rh}

All Blues Jazz Classics:

Dee Dee Bridgewater.

10.3. Victoria Hall Genf; 11.3. KKL
Luzern. www.allblues.ch.

Fussball

Vorbereitung auf die WM 2006

Zahlenmagie

Wenn die Nummer 51 der Weltrangliste auswärts bei der Nummer 2 antreten muss, gibt es nur eins: in der Vergangenheit kramen, um zu schauen, ob wenigstens Paris ein guter Rasen für Schweizer Fussballer sei. Betrachten wir deshalb – ganz objektiv – die letzten Aufeinandertreffen an der Seine: 1963 2:2, 1958 0:0, 1953 2:4. Seit nunmehr 56 Jahren warten die Franzosen auf einen Sieg gegen die Schweiz in ihrer Hauptstadt! Warum soll dies ausgerechnet am 26. März im Qualifikationsspiel zur WM 2006 gelingen? Einem Team, das den Generationenwechsel offensichtlich noch nicht verdaut hat? Die Ausgangslage könnte jedenfalls spannender nicht sein, liegen doch die Schweiz, Irland, Israel und Frankreich nach Verlustpunkten gleichauf. Punktet die Schweiz, so kann sich die Fussballfamilie Kuhn erste Deutschland-Prospekte zusenden lassen, ganz unverbindlich. Bereits am 30. März folgt das Heimspiel im Hardturm gegen Zypern. Dann muss es auch für die Fans wieder heissen: mit Leidenschaft dabei! ^{sch}

Fussball WM 2006:

Qualifikationsspiel

Frankreich – Schweiz.

26.3. Stade de France, Paris.

Ausstellung

Skandinavische Malerei



Nordlichter

Die ersten Touristen, die Ende des 19. Jahrhunderts an Dänemarks Nordspitze reisten, waren Maler. Fasziniert vom irisierenden Licht und den landschaftlichen Reizen gründeten sie die Künstlerkolonie Skagen. Peder Severin Kroyer, ein Mitglied dieser Künstlerkolonie, wurde zur Leitfigur des skandinavischen Impressionismus. Seine Gemäldereihe der dünn gekleideten Frauen, die in helles Licht getaucht den breiten Nordseestrand entlang wandeln, zählen heute zur Kategorie der internationalen Meisterwerke. Rainer Maria Rilke, Emil Nolde und Auguste Renoir schwärmten indessen von den düsteren Gemälden des Dänen Vilhelm Hammershoi. Seine Darstellungen von öden Plätzen und leeren Strassen bilden einen Gegenpol zur Helligkeit der Skager Künstler des Lichts. Nebst Ortschaften malte Hammershoi häufig seine Frau Ida, die reglos in kargen Räumen sitzt und dem Betrachter ihren Rücken zuwendet. In der Fondation de l'Hermitage werden derzeit rund hundert Werke von den erwähnten und weiteren skandinavischen Malern des vorletzten Jahrhunderts gezeigt. ^{os}

Impressionen aus dem Norden.

Skandinavische Malerei

1800–1915.

Fondation de l'Hermitage,

Lausanne. Bis 22. Mai.

www.fondation-hermitage.ch.

Text: Monika Engler und Thomas Enz, Economic Research

Mit dem Ausland geschickt verflochten

Die Schweiz ist einer der aktivsten Investoren auf dem globalen Kapitalmarkt. Letztlich nützt der Mittelabfluss ins Ausland auch dem heimischen Standort.

Grenzüberschreitende Kapitalinvestitionen und ihr beträchtliches Wachstum sind ein wesentliches Merkmal der Globalisierung. Täglich fliessen Finanzströme in Form von Portfolio- und Direktinvestitionen von netto rund 3,5 Milliarden Dollar um den Erdball. Seit 1990 sind diese internationalen Kapitalflüsse doppelt so schnell gewachsen wie der Welthandel und viermal so schnell wie das globale Bruttoinlandprodukt (BIP).

Ende 2002 belief sich der weltweite Gesamtbestand an Portfolioanlagen im Ausland auf 13716 Milliarden Dollar. Der Direktinvestitionsbestand betrug im Vergleich dazu rund die Hälfte. Auch die Schweiz ist an den internationalen Kapitalströmen stark beteiligt. Sowohl als Portfolioinvestor wie als Direktinvestor gehört sie weltweit zu den grössten Kapitalexporturen (siehe Grafiken auf den Seiten 46 und 47).

Wie ist der Export von Kapital aus Schweizer Sicht zu beurteilen? Ist er als Zeichen der Stärke des schweizerischen Wirtschaftsstandorts zu werten? Wenn ja, welchen Nutzen wirft er für die hiesigen wirtschaftlichen Akteure ab? Oder handelt es sich im Gegenteil aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive um einen unvorteilhaften Abfluss von finanziellen Mitteln, die inländischen Kapitalsuchenden nicht mehr zur Verfügung stehen?

Portfolioinvestitionen steigen

2003 entfiel mit 813 Milliarden Franken etwa ein Drittel des gesamten Schweizer Auslandvermögens auf die Wertpapieranlagen im Ausland. Gegenüber 1985 – als erstmals der grenz-

überschreitende Kapitalverkehr der Schweiz mit dem Ausland vollständig erfasst wurde – vervierfachte sich das schweizerische Portfoliovermögen im Ausland. Der grösste Teil davon stammt von den laufend gestiegenen, in der 2. und 3. Säule der Altersvorsorge ersparten Vermögen, die von Banken, Versicherungen, Investmentgesellschaften und Pensionskassen diversifiziert und rentabel angelegt werden wollen.

Die Vorteile von Auslandsanlagen liegen in der Risikodiversifikation und Renditeoptimierung. Die Streuung von Anlagerisiken über verschiedene Länder und Währungen reduziert das Portfoliorisiko, indem Anlagen kombiniert werden, deren Risiken möglichst wenig untereinander korrelieren. Aus Renditesicht lohnt es sich, in ausländische Wertschriften zu investieren, die höhere Erträge als heimische Titel erwarten lassen. Gerade für kleine Länder wie die Schweiz, wo die Möglichkeiten der Streuung von Anlagen und die Auswahl an Wertpapieren aufgrund der Grösse des inländischen Kapitalmarktes begrenzt sind, ist die Wertschriftenanlage im Ausland von grosser Bedeutung. In den USA und in Japan beispielsweise sind die Auslandsinvestitionen wegen des grossen Heimkapitalmarktes weit weniger wichtig. Im Vergleich mit grossen Ländern sind deshalb in der Schweiz die Wertpapieranlagen im Ausland gemessen am Bruttoinlandprodukt auch besonders hoch. Nur gerade Luxemburg und Irland weisen im Verhältnis zur nationalen Wirtschaftskraft ein höheres Wertpapiervermögen im Ausland auf als die Schweiz.

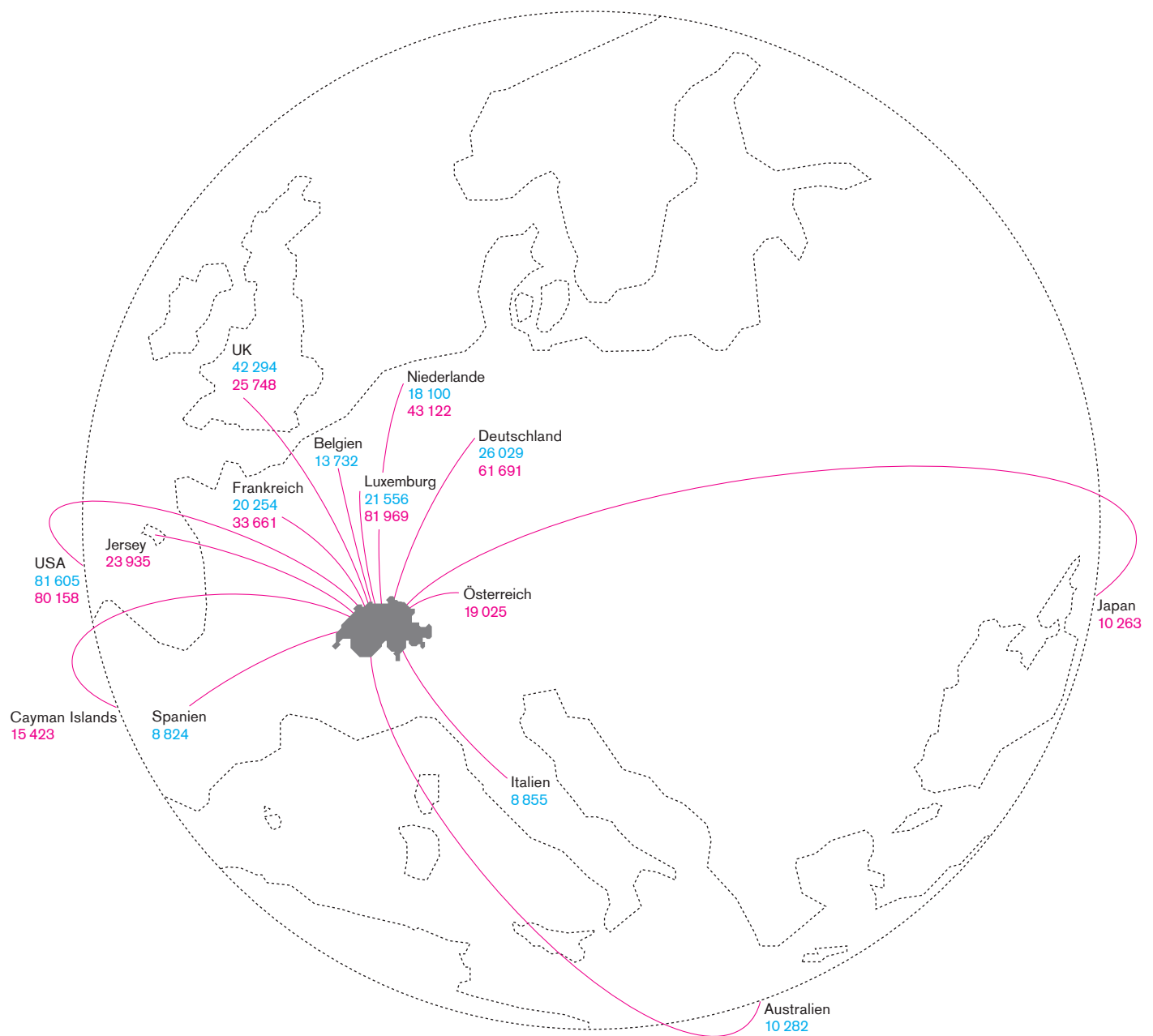
Monika Engler und Thomas Enz
monika.engler@credit-suisse.com
thomas.enz@credit-suisse.com

«Die Schweiz ist an den internationalen Kapitalströmen stark beteiligt.»



Am liebsten investiert die Schweiz in der Nähe

Der Hauptteil der Schweizer Direkt- und Portfolioinvestitionen wird in der EU und in Nordamerika getätigt. Schwellen- und Entwicklungsländer finden sich nicht unter den zehn wichtigsten Empfängerländern. Quelle: SNB, Credit Suisse

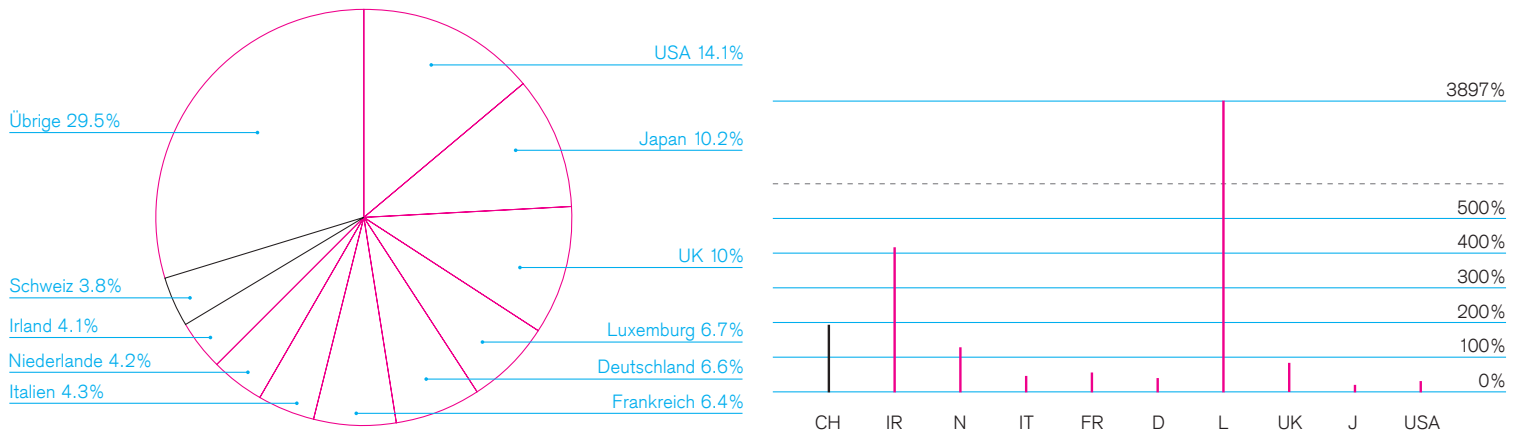


— Schweizerische Portfolioinvestitionen im Ausland – Bestand in Mio. USD nach Zielland (zehn wichtigste Länder)

— Schweizerische Direktinvestitionen im Ausland – Bestand in Mio. CHF nach Zielland (zehn wichtigste Länder)

Portfolioinvestitionen

Anteil der zehn wichtigsten Investoren am weltweiten Portfolioinvestitionsbestand (links) und Portfolioinvestitionsbestand im Ausland in Prozenten des BIP (rechts): Die Schweiz ist der zehntgrösste Portfolioinvestor weltweit. Gemessen an der Wirtschaftskraft liegt sie gar an dritter Stelle. Quelle: IWF, Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS), 2004



Die Bedeutung der Auslandsanlagen für die Schweiz wird deutlich, wenn man sich die Erträge vor Augen hält, die damit erwirtschaftet werden. 2003 betrugen die Einnahmen per saldo 11,2 Milliarden Franken (Erträge von Schweizern auf ausländischen Wertschriften minus Erträge von Ausländern auf Schweizer Wertschriften). Das ist weit mehr als die Nettoeinnahmen aus dem Warenhandel mit 4,5 Milliarden Franken oder aus dem Fremdenverkehr mit 2,5 Milliarden Franken.

Internationaler Kapitalverkehr

Beim grenzüberschreitenden Kapitalverkehr wird zwischen Portfolioinvestitionen und Direktinvestitionen unterschieden. Portfolioinvestitionen sind Kapitalanlagen von Inländern (Unternehmen, institutionelle und private Investoren) in Schuldtitel, Dividenden- und Geldmarktpapiere sowie Anlagefonds im Ausland. Unter Direktinvestitionen werden Firmenkapitalbeteiligungen verstanden, die dem Investor einen langfristigen, massgeblichen Einfluss auf ein sich im Ausland befindendes Investitionsobjekt ermöglichen. Damit unterscheiden sie sich von Portfolioinvestitionen, bei denen nicht das Kontrollmotiv, sondern Rendite- und Diversifikationsüberlegungen im Vordergrund stehen. In der Regel gelten Kapitalbeteiligungen von unter zehn Prozent als Portfolioinvestitionen.

Beispiel: Erwirbt ein Schweizer Investor eine Unternehmensbeteiligung in den USA, um die Kontrolle über diese Firma auszuüben, dann zählt dies zu den Direktinvestitionen. Erwirbt dagegen ein Schweizer Investor Aktien eines amerikanischen Unternehmens, ohne damit eine strategische Beteiligung zu erlangen, dann sind das Portfolioinvestitionen.

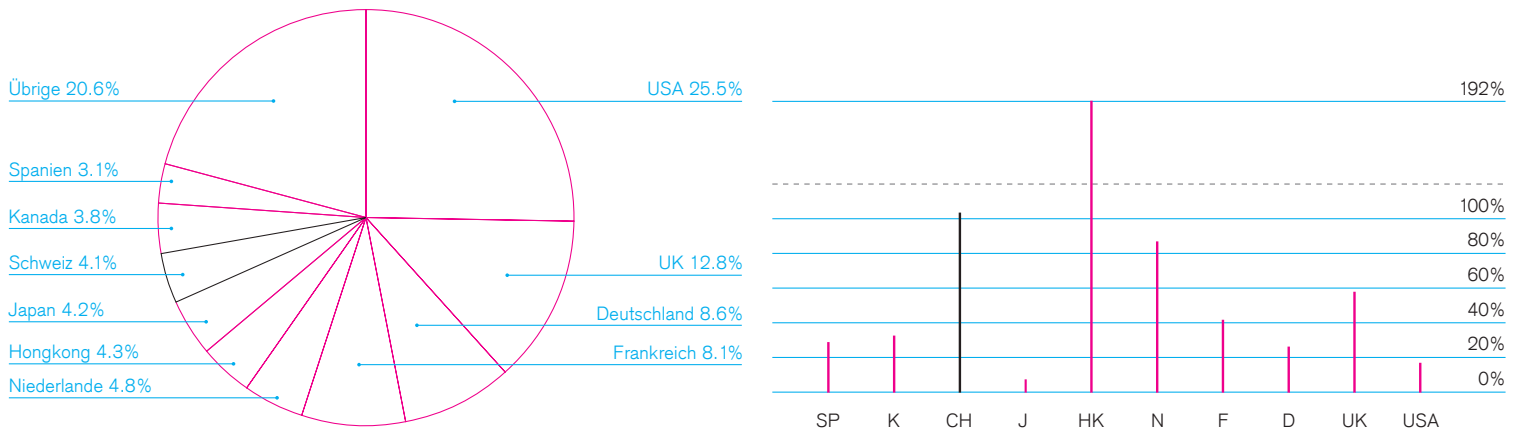
Globalisierung fördert Investitionen

Die Globalisierung bringt es mit sich, dass sich nicht nur Anleger nach den weltweit besten Investitionsmöglichkeiten umsehen, sondern dass sich auch Unternehmen zunehmend international verflechten. Weltweit stieg der Bestand an Direktinvestitionen von 1758 Milliarden Dollar im Jahr 1990 auf 7210 Milliarden Dollar im Jahr 2002. Einst noch im nationalen Rahmen zusammengefasste Wertschöpfungsketten werden aufgegliedert und global ausgerichtet. Für die einzelnen Produktionsschritte wird weltweit nach den geeignetsten Standorten gesucht. Im internationalen Konkurrenzkampf ist dies für viele Unternehmen von vitaler Bedeutung.

Gemessen an seiner Wirtschaftskraft tätigt kein Land höhere Direktinvestitionen als die

Direktinvestitionen

Anteil der zehn wichtigsten Investoren am weltweiten Direktinvestitionsbestand (links) und Direktinvestitionsbestand im Ausland in Prozenten des BIP (rechts): In absoluten Zahlen liegt die Schweiz als Direktinvestor an achter Stelle. Gemessen am BIP belegt sie den zweiten Rang. Quelle: UNCTAD, World Investment Report, 2004



Bestand Ende 2002: USD 7210 Mrd.

Schweiz. Belief sich der Bestand an direkten Engagements im Jahr 1990 auf lediglich 29 Prozent des BIP, waren es 2002 immerhin schon 110 Prozent. Diese Spitzenposition ist Ausdruck der Reaktions- und Anpassungsfähigkeit der hiesigen Unternehmen. Durch das geschickte Festlegen ihrer Internationalisierungsstrategien verbessern sie ihre Erfolgsaussichten in der Zukunft. Entgegen häufig geäußelter Befürchtungen müssen Direktinvestitionen nicht per se mit Produktionsverlagerungen ins Ausland und Arbeitsplatzverlusten gleichgesetzt werden. Diese finden zwar statt, doch muss man sich die Frage stellen, inwiefern es sich dabei nicht um Produktionsbereiche handelt, deren Fortbestand im Zuge des Strukturwandels ohnehin gefährdet ist. Auch ist die Auslagerung einzelner Unternehmensteile ins Ausland unter Umständen unumgänglich, sollen Arbeitsplätze in der Schweiz erhalten werden.

Direktinvestitionen erschliessen Märkte

Direktinvestitionen sind häufig absatzorientiert, sie werden also getätigt, um den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen vor Ort zu erleichtern, bestehende Märkte zu sichern oder auf Kundenbedürfnisse besser einzugehen. In vielen Fällen werden mit Hilfe von Auslandsniederlassungen auch neue Märkte erschlos-

sen. Die Geschäftstätigkeit im Inland wird jedoch durch solche Auslandsaktivitäten nicht konkurrenziert. Im Gegenteil, Direktinvestitionen können sich sogar positiv auf die wirtschaftliche Aktivität im Inland niederschlagen. Dies manifestiert sich nicht nur in einer Zunahme der Exporte, der Veredelungsarbeiten und Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten, sondern auch in einem Anstieg von Führungs- und Koordinationsaufgaben an den Firmenhauptsitzen.

Kapitalexport kein Zeichen der Schwäche

Wie ist nun aber der Kapitalexport aus Sicht des Schweizer Standorts zu beurteilen? Ist er ein Zeichen von Schwäche? Dagegen spricht erstens, dass nicht nur in grossem Ausmass Portfolio- und Direktinvestitionen ins Ausland fließen, sondern auch bedeutende Kapitalvolumina vom Ausland in die Schweiz transferiert werden. Sowohl für Direkt- als auch für Portfolioinvestoren ist die Schweiz eines der weltweit attraktivsten Ziele.

Im Fall der Portfolioinvestitionen ist es keinesfalls so, dass der Hauptteil der inländischen Mittel ins Ausland fließt. Gemessen an der Grösse des Schweizer Wertpapiermarktes im Vergleich zum internationalen Kapitalmarktvolumen investieren schweizerische Anleger überproportional in inländische Titel. Dies zeigt,

dass die Schweiz über zahlreiche attraktive Anlagemöglichkeiten verfügt. Der grosse Nachteil dieser Präferenz des Heimmarktes ist, dass die Investoren die Chancen der internationalen Diversifikation zu wenig nutzen. Ihr Portfolio enthält dadurch mehr Risiken, als aus Sicht der Risikostreuung optimal wäre.

Starker Standort ist Voraussetzung

Bei den Direktinvestitionen schliesslich spricht einiges dafür, dass ein hohes Auslandsengagement Ausdruck eines starken Standorts ist. Denn je mehr firmenspezifische Konkurrenzvorteile durch standortspezifische Vorzüge wie ein vorteilhaftes Steuersystem, gut ausgebildete Arbeitskräfte oder hochentwickelte Forschungsanstalten ergänzt werden, desto besser sind die ansässigen Unternehmen für die Expansion ins Ausland gerüstet. Diese These scheint sich für die Schweiz zu bestätigen. Über die Hälfte der schweizerischen Direktinvestitionen im Ausland stammen von Banken und Versicherungen sowie aus dem Chemie- und Pharmasektor. Aus Branchen also, in denen der Standort Schweiz zu den weltweit besten gehört.

Ausführliche Studien zu Schweizer Direkt- und Portfolioinvestitionen sind im Internet in Deutsch abrufbar unter: www.credit-suisse.com/research (Publikationen/Spotlight) <

Text: Christian Gattiker-Ericsson, Leiter Aktienstrategie

Einfaches Abkupfern reicht nicht aus

Ab 1. Juli 2005 müssen die Unternehmen an der Schweizer Börse Swiss Exchange (SWX) grössere Transaktionen ihrer Mitarbeiter melden. Für die übrigen Aktionäre sind diese Aktivitäten sehr aufschlussreich.

Was jeder Anleger in den USA erfahren kann: Im letzten Jahr bewegten die Manager und Inhaber die Aktien ihrer eigenen Unternehmen wie seit Jahren nicht mehr. Bill Gates verkaufte 2004 Microsoft-Aktien im Wert von rund 2,2 Milliarden US-Dollar und Michael Dell für rund 1,2 Milliarden US-Dollar Aktienanteile am Computerhersteller Dell Inc. Insgesamt stiegen die US-Manager netto Aktienanteile im Wert von 48 Milliarden US-Dollar ab.

Während Investoren in den USA diese Signale der Unternehmensinsider bereits seit langem als Informationsquelle schätzen, konnten Schweizer Anleger von solch detaillierten Statistiken für Gesamtmarkt und Einzelunternehmen nur träumen. Hierzulande waren sie auf die Mitteilungsfreude der Unternehmen angewiesen, wenn sie etwas über das Anlageverhalten der Manager erfahren wollten. Das soll sich jetzt ändern. Per 1. Juli 2005 müssen die an der Schweizer Börse Swiss Exchange (SWX) kotierten Unternehmen die Transaktionen ihrer Manager melden, ab einem Volumen von 100 000 Franken pro Kopf und Monat werden die Transaktionen dann von der SWX veröffentlicht.

Insiderhandel kann auch legal sein

Schon seit Anfang der Dreissigerjahre sind für die amerikanischen Finanzmärkte Daten zu Insidertransaktionen verfügbar. Mit «Insider» sind hier Manager gemeint, die im Einklang mit den Börsenvorschriften Titel des eigenen Unternehmens veräussern oder erwerben – wohl die einzige juristisch abgesegnete Form des Insiderhandels. Wann Manager die eigenen Aktien kaufen oder verkaufen, ist für die übrigen Aktionäre sehr aufschlussreich. Denn die Managementtransaktionen signalisieren die Aussichten für das Unternehmen aus einer

internen Perspektive. Zählt man weiter die Aktivitäten innerhalb eines Sektors zusammen, zum Beispiel alle Insiderkäufe/-verkäufe für den Technologiesektor, so lassen sich auch Aussichten für eine gesamte Branche abschätzen. Und schliesslich kann der Anleger alle Transaktionen marktweit zusammenzählen und erhält – vereinfacht gesagt – einen Ausblick des Managements der «Firma USA». Somit kann der Anleger die Einschätzung der Manager in echtem Geld und nicht nur in schönen Worten verfolgen.

Die Aussichten bleiben trüb

Geht es nach den US-Insidern, so sind die Aussichten für den amerikanischen Aktienmarkt gegenwärtig alles andere als rosig. Im letzten Jahr verkauften sie für über 50 Milliarden US-Dollar eigene Aktien und kauften für «nur» 2 Milliarden US-Dollar Aktien zurück (siehe Abbildung 1, Seite 49). Das ist der höchste Wert der letzten vier Jahre. Üblicherweise haben die Aktienmärkte in den sechs Monaten nach solchen Aktionen nur wenig an Wert zugelegt oder gar leicht verloren. Umgekehrt tendierten die Märkte nach starker Kauf tätigkeit der Manager in den Folgemonaten klar stärker. Demnach lagen die Manager historisch – zumindest im Durchschnitt – mehrheitlich richtig.

Nicht alle Manager treffen präzise

Auf Sektorstufe gibt es dagegen grössere Abweichungen. So haben die US-Strategen von Citigroup gezeigt, dass es je nach Sektor sehr grosse Unterschiede in der Trefferquote gab. Beispielsweise haben die Manager der Versorgungs-, der Kapitalgüter- und der Automobilunternehmen in den letzten fünfzehn Jahren ein feines Näschen für die Performance ihrer Aktien im Marktvergleich gehabt. Ihre

Christian Gattiker-Ericsson
christian.gattiker@credit-suisse.com

«Nicht alle Manager haben eine gute Trefferquote – ein Vergleich lohnt sich!»



Sektoren schnitten über einen Sechsmonats-horizont besser ab als der Markt, wenn die Manager kauften, und gaben Terrain preis, wenn die Manager überdurchschnittlich verkauften. Ein zweifelhaftes Renommee haben sich dagegen die US-Manager in den Bereichen Technologie, Nahrungsmittel und Immobilien erwirtschaftet. Hier hat es sich in der Vergangenheit gelohnt, Aktien zu kaufen, wenn die Manager übermässig verkauften, oder die Valoren abzustossen, wenn die Manager begannen, sie zu kaufen.

Es gilt, die richtigen Manager zu finden

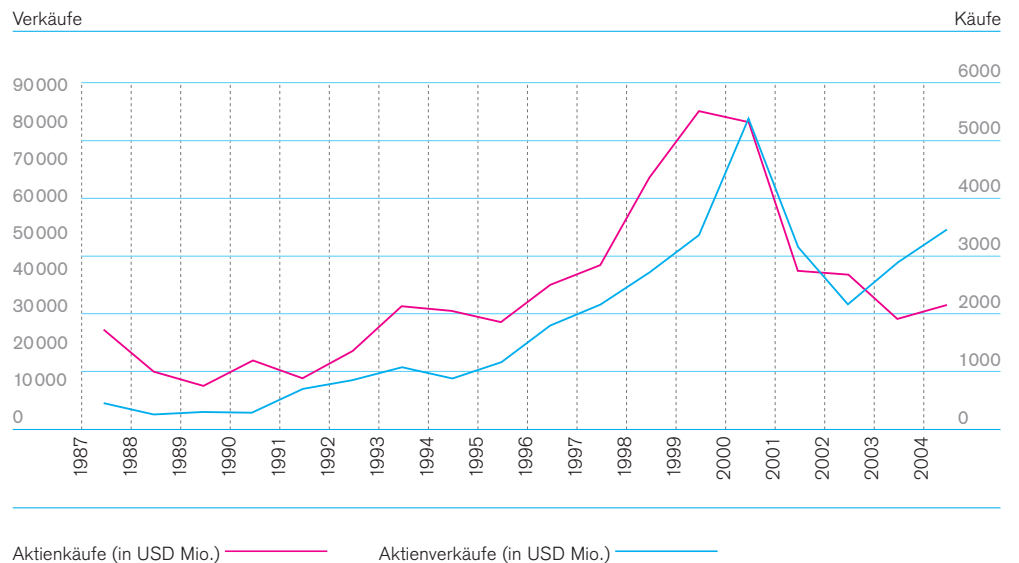
Einige Punkte sind bei derartigen Betrachtungen aber mit ins Kalkül zu ziehen. Generell sind Insiderkäufe in einem Titel ein an sich ermutigendes Zeichen (siehe Abbildung 2). Dabei sollte man nicht vergessen, dass die Verkäufe der Titel immer um ein Vielfaches höher liegen als die Käufe, weil viele Manager ihre als Lohnbestandteil geltenden Aktien in Bargeld umsetzen wollen. Anleger sollten bei der Beobachtung von Trends dieses Missverhältnis in ihre Überlegungen mit einbeziehen und auf die Nettoverkäufe in einem Wert schauen. Weitere Informationen kann man schliesslich bei Meinungsführern einholen – also jenen Managern, die in der Vergangenheit mit ihren Investments oft richtig lagen. Da nicht jeder Manager mit seinen Investments eine glückliche Hand bewiesen hat, lohnt es sich, diese Treffergenauigkeit abzuklären, bevor man sich in seinem Kielwasser zu einem Kauf oder einem Verkauf entschliesst.

Ein Mosaikstein mehr für Schweizer

Dank der Erfahrungen der US-Anleger mit Managementtransaktionen dürfte der Lernprozess für die Schweizer Anleger relativ schnell ablaufen. Bis wir allerdings wissen, wann die Schweizer Manager richtig und wann sie falsch liegen, dürften gewiss noch ein paar Jahre ins Land ziehen. Unreflektiertes, einfaches Abkupfern – also Kaufen und Verkaufen bestimmter Aktien, wie es gerade ein Manager eines x-beliebigen Unternehmens tut – wirft gemäss finanztheoretischen Untersuchungen keine Überschussrendite ab. <

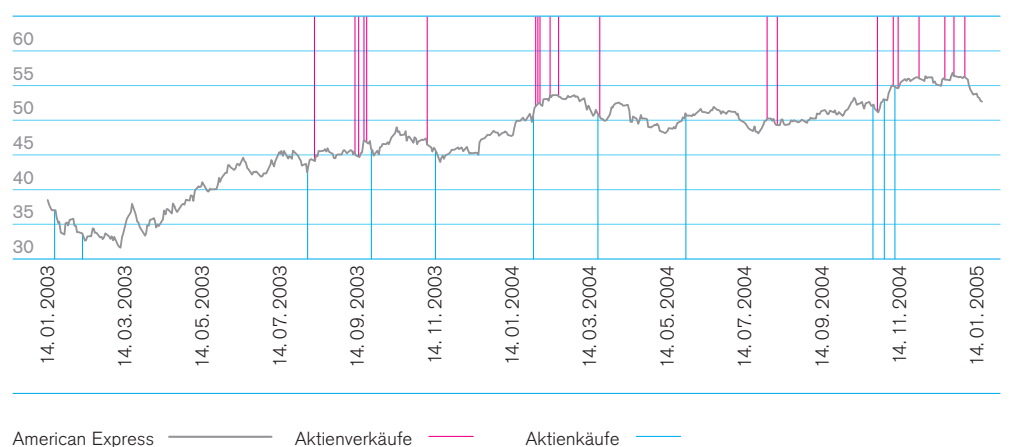
US-Insider haben 2004 so viele Aktien verkauft wie seit 2000 nicht mehr

Im Durchschnitt lagen die US-Manager mit ihren Transaktionen mehrheitlich richtig. 2004 haben sie Aktien für 50 Milliarden Dollar verkauft und für nur 2 Milliarden zurückgekauft – die Aussichten für den US-Aktienmarkt sind im Moment also eher trüb. Quelle: Bloomberg, Credit Suisse



Insiderkäufe und -verkäufe am Beispiel von American Express

Erhalten Manager einen Teil ihres Lohnes in Aktien, setzen weitere Käufe ein an sich ermutigendes Zeichen. Nicht vergessen gehen sollte, dass Verkäufe eines Titels generell um ein Vielfaches höher liegen als Käufe. Quelle: Bloomberg, Credit Suisse



Text: Pascal Roth, Economic Research

Crash am Wohnungsmarkt bleibt aus

In der Schweiz werden zurzeit viele Wohnungen gebaut und die Preise steigen. 2005 dürfte sich diese Wachstumsdynamik etwas abschwächen. Mit Einbrüchen wie in den Neunzigerjahren ist aber nicht zu rechnen.

Bauen lohnt sich derzeit. Nie zuvor war die Finanzierung von Immobilien in der Schweiz so günstig. Dennoch wird zusätzlicher Wohnraum längerfristig nur nachgefragt, wenn die Bevölkerung respektive die Einkommen wachsen. Nun sind die Schweizer jedoch nicht gerade ein geburtenfreudiges Volk: Das durchschnittliche jährliche Bevölkerungswachstum lag in den letzten 20 Jahren bei nur 0,3 Prozent. Wegen des geringen Geburtenüberschusses wird ein Grossteil der zusätzlichen Wohnraumnachfrage durch die Zuwanderung von ausländischen Personen ausgelöst. Diese wird stark von konjunkturellen Einflüssen geprägt. So wies die Schweiz beispielsweise 2003 einen Wanderungssaldo von 43 000 Personen oder rund 0,6 Prozent der Wohnbevölkerung aus.

Doch auch das Alter spielt bei der Wohnungsnachfrage eine Rolle, denn die Bedürfnisse ändern sich je nach Lebensabschnitt. Junge Leute sind tendenziell mobiler: Ausbildung, Arbeitsplatzwechsel oder eine neue Beziehung können Gründe für einen Wohnortswechsel sein. Die Städte üben in dieser Phase eine hohe Anziehungskraft aus und es werden grösstenteils Mietwohnungen nachgefragt. Mit der Familiengründung nimmt der Wunsch nach Mobilität jedoch stark ab. Bereits die 30- bis 39-Jährigen bevorzugen Agglomerationsgemeinden. Eigentum wird zum Thema, häufig als eigenes Haus im Grünen. Im Alter zwischen 50 und 75 Jahren schliesslich erlangt Stockwerkeigentum die grösste Bedeutung. 15 Prozent aller Umzugswilligen ziehen dann in eine Eigentumswohnung um.

Baubewilligungen nehmen zu

Seit dem Tief im Jahr 2002 verzeichnet die Schweiz wieder eine starke Zunahme der Baubewilligungen; dies widerspiegelt sich in einem

jährlichen Wachstum von 17 Prozent. 2004 registrierten die Schweizer Gemeinden über 48 000 Baubewilligungen. Rund ein Drittel davon entfällt auf Einfamilienhäuser, zwei Drittel auf Mehrfamilienhäuser.

Mit Blick auf alle Teilmärkte fällt die Entwicklung im Einfamilienhaussegment seit 2002 aber eher schwach aus. Die stärkste Angebotsausweitung bei Einfamilienhäusern beobachtet man in den Kantonen Wallis und Freiburg. Auch die Kantone Appenzell Inner- und Obwalden weiten ihr Angebot aus. Die niedrigsten Bewilligungstätigkeiten verzeichnen die Kantone Basel-Stadt, Genf, Zug und Zürich, die deutlich unter dem Schweizer Mittel liegen.

Mietwohnungssegment wird ausgeweitet

In den baubewilligten Mehrfamilienhäusern waren im Jahr 2004 rund 60 Prozent Eigentums- und 40 Prozent Mietwohnungen geplant. Überdurchschnittliche Zunahmen sowohl beim Stockwerkeigentum als auch bei Mietwohnungen haben die Kantone Schwyz, Nidwalden und Zürich. Eine hohe Bewilligungstätigkeit im Mietwohnungssegment, aber eine unterdurchschnittliche Ausweitung von Eigentumswohnungen verzeichnen die Kantone Freiburg und Waadt. Im Kanton Zug wiederum dominiert Stockwerkeigentum. Überdurchschnittlich viele Eigentumswohnungen sind auch in den Kantonen Aargau, Wallis und Graubünden geplant.

Wachstum verlangsamt sich

Die hohen Zuwachsraten im Stockwerkeigentum verzerren das Bild insofern etwas, als die Wachstumsstärke im Mehrfamilienhausmarkt inzwischen eher durch die rege Bautätigkeit im Bereich Mietwohnungen zu erklären ist. In den letzten Jahren hat ein Grossteil >

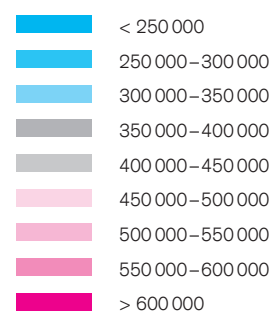
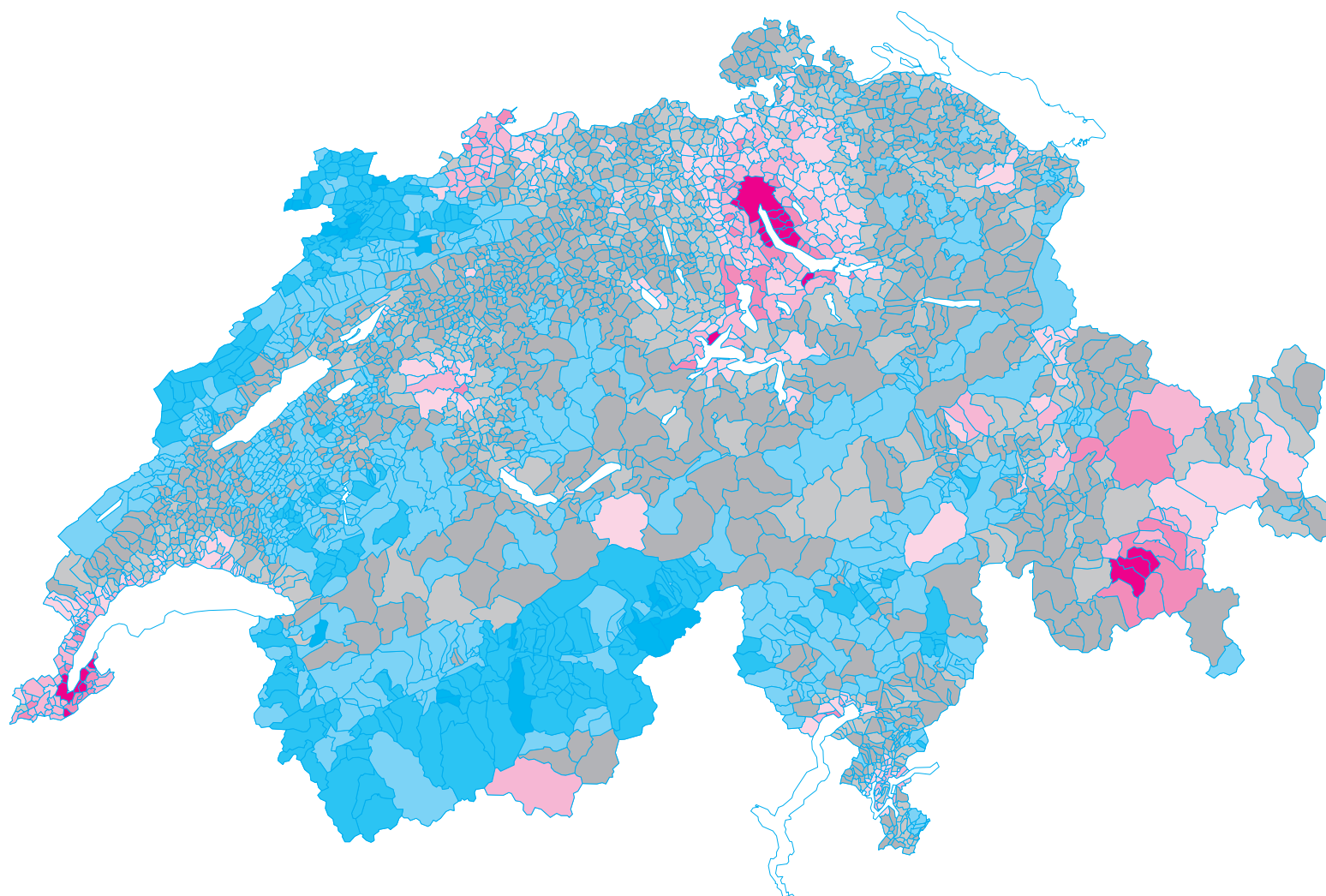
Pascal Roth
pascal.roth.2@credit-suisse.com

«Stockwerkeigentum wird für Leute zwischen 50 und 75 zunehmend attraktiv.»



Verkaufspreise von Stockwerkeigentum 2004 (in Schweizer Franken)

Das Informations- und Ausbildungszentrum für Immobilien (IAZI) hat in jeder Schweizer Gemeinde eine Standard-Eigentumswohnung bewertet. Die teuersten Wohnungen werden in den städtischen Ballungszentren sowie in den touristischen Bergregionen angeboten. Quelle: IAZI AG, Bülach; Geostat



Wohnen in der Stadt liegt wieder im Trend

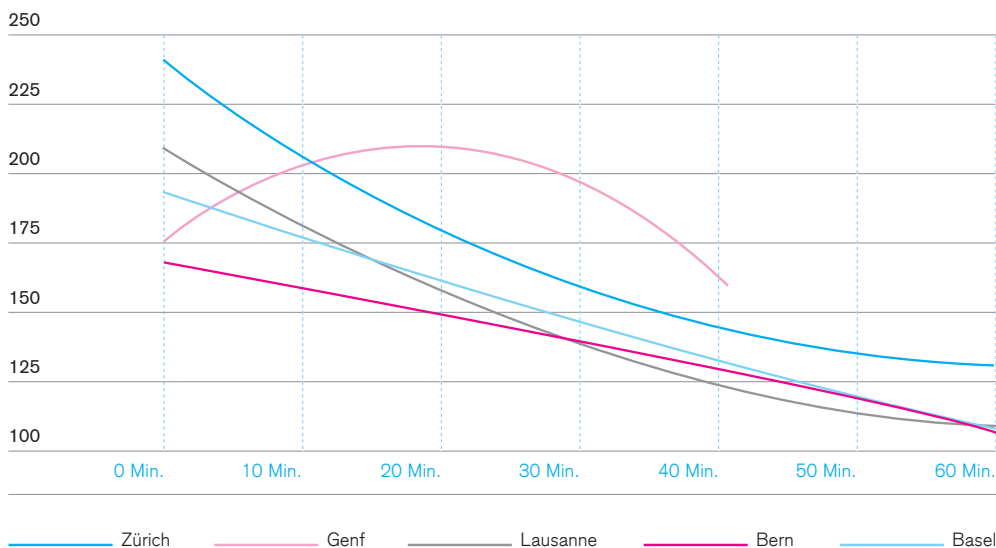
Ausser in Basel wurde die Stadtfucht mit der Jahrtausendwende gestoppt. Aufgrund des kurzen Arbeitsweges, des kulturellen Angebots, der Sport- und Einkaufsmöglichkeiten sowie der Schulen und Universitäten suchen viele Personen die Nähe zur Stadt. Zudem ist es wieder vermehrt «in», in der Stadt zu wohnen. Doch dies hat seinen Preis. Während im Schweizer Mittel die durchschnittliche Quadratmetermiete pro Jahr bei 160 Franken liegt, werden in den fünf Grosszentren um einiges höhere Mietzinse bezahlt (siehe Grafik unten).

In der Stadt Zürich sind die Mieten am höchsten. Verhältnismässig günstig wohnen kann man dafür in der Stadt Bern, während in Lausanne das Wohnen wiederum sehr teuer ist. Mit zunehmender Distanz zum Zentrum nehmen die Preise in Lausanne und Zürich überproportional stark ab. Der Preisabschlag für eine 10 bis 20 Minuten vom Stadtzentrum entfernte Wohnung liegt bereits bei 14 respektive 25 Prozent. In Bern und Basel sind die Preisabschläge nicht ganz so stark.

Einzig in Genf zahlt man in der näheren Agglomeration höhere Preise als im Zentrum. Der Grund dafür liegt in der speziellen geografischen Lage: Die besten Wohngebiete liegen am See und nicht im Stadtzentrum.

Je näher zum Zentrum, desto teurer: Die Mietpreise in Abhängigkeit von der Distanz zu Grosszentren in Franken pro Quadratmeter und Jahr sprechen eine deutliche Sprache.

Quelle: Bundesamt für Statistik (BFS), Credit Suisse Economic Research



der älteren Bevölkerung den Traum vom Wohneigentum realisiert. Dies widerspiegelt sich in der neuerdings leicht abklingenden Nachfrage nach Eigentumswohnungen und ersten Sättigungstendenzen, die in einigen Regionen zu beobachten sind.

Hohe Stockwerkeigentumspreise

Die Angebotspreise von Eigentumswohnungen befinden sich heute annähernd auf dem hohen Niveau von 1990. Jedoch schwächte sich die Preisentwicklung im vergangenen Jahr leicht ab. 2004 sind sie im Schnitt noch um 2,7 Prozent gestiegen.

Die höchsten Preissteigerungen seit 1998 verzeichnete der Kanton Genf. Grund dafür war die mangelnde Angebotsausdehnung bei konstant hoher Nachfrage. Starke Preiszunahmen, hervorgerufen durch die Zusatznachfrage nach Zweitwohnungen, wurden auch in den touristischen Regionen des Kantons Graubünden verzeichnet. Neben den grossen Ballungszentren und deren Agglomerationen haben zudem verkehrstechnisch gut erschlossene, ländliche und einkommensstarke Gemeinden Preissteigerungen erfahren. Vor allem die Regionen im Umland von Basel, Zug und Luzern sind hier zu erwähnen. Die verstärkte Nachfrage älterer Personen nach Wohneigentum im Kanton Tessin und die geringe Bautätigkeit bis 2002 haben die Preise in den Regionen Lugano und Locarno ansteigen lassen. Preisabschläge mussten die Kantone Jura, Wallis und die grenznahen Gemeinden im Kanton Neuenburg hinnehmen.

Um die Verkaufspreise in verschiedenen Gemeinden zu vergleichen, hat das Informations- und Ausbildungszentrum für Immobilien (IAZI) eine Standard-Eigentumswohnung in jeder Gemeinde der Schweiz bewertet (siehe Grafik auf Seite 51). Die teuersten Wohnungen werden in den Grosszentren Genf, Lausanne, Basel, Bern und Zürich sowie in den touristischen Bergregionen angeboten. Aber auch in den zentrumsnahen Agglomerationen werden hohe Preise bezahlt, ebenso wie in Gemeinden an den wichtigen Verkehrsachsen Zürich–Basel, Zürich–St. Gallen, Bern–Thun und Genf–Montreux.

Preise für Einfamilienhäuser schwanken

Die Verkaufspreise für Einfamilienhäuser stiegen im Jahr 2004 durchschnittlich um 2,1 Prozent. Besonders starke Preiszunahmen ver-

zeichneten die Regionen Genf mit 10,8 Prozent und Tessin mit 7,2 Prozent. In den Regionen Nordwestschweiz und Westschweiz waren die Preissteigerungen schwach oder leicht negativ. Auch die Einfamilienhauspreise haben sich 2004 im Vergleich zu 2003 schwächer entwickelt.

Kanton Jura mit Tiefstpreisen

Die Einfamilienhauspreise stiegen in den letzten fünf Jahren besonders stark in den Regionen Zürich, Luzern, Genf, Arlesheim, Höfe und March sowie Lugano und Locarno. Während das Preisniveau für ein durchschnittliches Einfamilienhaus in den Grosszentren sowie Luzern und Zug bei über einer Million Franken liegt, werden im Mittelland Preise von rund 650 000 Franken für ein vergleichbares Objekt gelöst. Das tiefste Preisniveau hat der Kanton Jura. Dort kostet ein durchschnittliches Einfamilienhaus 400 000 Franken. Auch die Liegenschaftspreise in grossen Teilen des Kantons Wallis sowie in den grenznahen Gemeinden des Kantons Neuenburg und den nördlichen Gemeinden im Kanton Tessin liegen in diesem Preissegment.

Stockwerkeigentum bleibt beliebt

2005 erwarten wir einen leichten Nachfragerückgang infolge stagnierender, frei verfügbarer Einkommen, tiefer Zuwanderung und des moderaten Zinsanstiegs. Die Produktion wird nochmals hoch ausfallen, wir rechnen mit der Fertigstellung von deutlich mehr als 45 000 Wohneinheiten. Dabei bleibt Stockwerkeigentum auch 2005 weiterhin das wichtigste Segment im Wohnungsbau. Allerdings wird es bezüglich Wachstum noch vom Mietwohnungsbau überflügelt, der kräftig auf Touren gekommen ist.

Die Leerwohnungsquote wird 2005 durch die hohe Bautätigkeit leicht anziehen. Jedoch werden wir kein Niveau erreichen, bei dem mit massiven Mieteinbussen gerechnet werden muss. Gerade im Mietwohnungssegment besteht auch 2005 eine Überschussnachfrage. Im Neubau sind allerdings keine starken Aufschläge mehr zu erwarten. Im Gegenteil, die Preisspitze im Topsegment könnte vereinzelt im laufenden Jahr gebrochen werden.

Ausführlichere Informationen zum Schweizer Immobilienmarkt finden Sie in unserer Immobilienstudie 2005 auf www.credit-suisse.com/research. <

Christian Bubb, CEO Zschokke AG

«Schweizerischer Baumarkt stagniert»



Selten war Bauen so billig. Was heisst das für die Bauunternehmer?

Der schweizerische Baumarkt stagniert dennoch. Auftrags- und Beschäftigungsrückgänge sowie starker Wettbewerbs- und Preisdruck sind die Folgen dieser Entwicklung. Der Realumsatz pro Beschäftigten in der Bauwirtschaft weist seit längerem eine jährliche Zunahme von durchschnittlich 1,8 Prozent auf. So steht ein steigendes betriebliches Leistungspotenzial in den Unternehmen einem Marktvolumen gegenüber, das nur wenig zunimmt; es muss weiter mit verschärftem Wettbewerb, Personalabbau und Marktaustritten von Unternehmen gerechnet werden.

Steht der Baubranche ein «Lädelersterben» bevor?

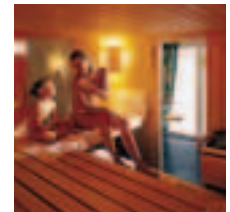
Nein, im Gegenteil: Jährlich weist die Bauwirtschaft ein Nettowachstum an Firmen auf. 2002 waren es 772 und 2003 775 neue Unternehmen. Fast die Hälfte der Unternehmen hat nur bis 2 Mitarbeiter, ein knappes Drittel hat zwischen 3 und 9. Mehr als 80 Prozent der Unternehmen sind Mikrounternehmen. Der Anteil der Firmen mit mehr als 250 Mitarbeitern beträgt nur 0,1 Prozent.

Wo sehen Sie noch Potenzial?

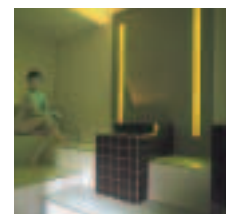
Der Rationalisierungsprozess ist noch lange nicht abgeschlossen. Zukünftig werden wir einer differenzierten Nachfrage und neuen Anforderungen gerecht werden müssen. Flexibles, kosten- und flächensparendes Bauen von hoher Qualität wird gefragt sein. Bessere Organisationsformen und Arbeitsverfahren, Kooperation und Netzwerkbildung, Steigerung des Vorfertigungsgrades, Anwendung von Fertigprodukten und Erweiterung des Leistungsspektrums bis hin zur Wartung sind wichtig, um sich eine langfristige Behauptung am Markt zu sichern. (rh)

KLAFS
Die Wellnessspezialisten

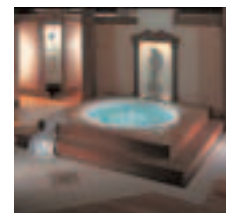
Design, Qualität,
Kompetenz und Service vom
Marktleader.



Sauna/Sanarium



Dampfbad



Whirlpool

Weitere Informationen erhalten Sie in unserem kostenlosen 120seitigen Übersichtskatalog inkl. CD-Rom.

Name

Vorname

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Hauptsitz

KLAFS
Klafs Saunabau AG

Oberneuhofstrasse 11, CH-6342 Baar
Telefon 041 760 22 42,
Telefax 041 760 25 35
baar@klafs.ch, www.klafs.ch

Weitere Geschäftsstellen in:
Bern, Brig VS, Chur GR, Clarens VD, Dietlikon ZH.

Text: Uwe Neumann, Equity Sector Research

«Auf Wiedersehen» ersetzt «Auf Wiederhören»

Der Mobilfunk boomt. Trotzdem suchen die Telekomdienstleister nach neuen Wachstumsfeldern.
Neue Netzwerke sollen auch in Zukunft die Kassen klingeln lassen.

Im vergangenen Jahr gingen weltweit rund 630 Millionen Handys über die Ladentische. Das sind 25 Prozent mehr als 2003. Für das laufende Geschäftsjahr wird nach Schätzung der Industrie sogar der Verkauf von über 700 Millionen Handys erwartet (siehe Abbildung Seite 55). 2005 soll das Jahr des Durchbruchs für UMTS-fähige Handys werden. In der Tat ist die noch im Aktienboomjahr 2000 verkaufte Fiktion eines Handys, welches die Funktionen von PC, TV, Zeitung, Kreditkarte, Videorekorder, Radio und CD-Spieler in einem Gerät vereint, mittlerweile greifbar nahe. Die seit September 2004 eingeführten neuen, UMTS-fähigen Handys mögen zwar von Form und Handhabbarkeit her noch nicht so futuristisch und bequem anmuten wie einst erhofft, doch gemessen an den Funktionen kommen sie der angesprochenen Vision bereits sehr nahe.

Der Glaube an diese Vision und die damit verbundenen Gewinnerwartungen waren ausschlaggebend für die Milliardenbeträge (in Europa 110 Milliarden Euro), die die Telekomdienstleister für den Erwerb der UMTS-Netzlizenzen im Rahmen der staatlichen Versteigerungen seinerzeit ausgegeben haben. Die schillernde Fiktion ist jedoch längst harter Realität gewichen. So zog sich die Einführung der Netze der dritten Generation (so genannte 3G-Netze) unerwartet lange hin, sowohl in ökonomischer wie auch in technischer Hinsicht. Öffentlichkeit und Industrie haben dafür viele Begründungen. Die fehlende Möglichkeit der Zusammenarbeit von Netzwerken und Endgeräten, der hohe Energieverbrauch der 3G-Geräte und die daraus resultierende zu schwache Batterieleistung sowie die fehlende so genannte Killerapplikation mobiler Breitbanddienste sind drei davon. In den letzten Jahren hat der teure Mobilfunkstandard den Telekomdienstleistern dementsprechend nur negative Schlagzeilen beschert.

Es überrascht daher nicht, dass in Europa von der Öffentlichkeit nahezu unbemerkt 50 UMTS-Mobilfunknetze der dritten Generation in Betrieb genommen wurden. Das magische Kürzel UMTS (siehe auch Box Seite 56) wird auch zunehmend mit Leben gefüllt. Als Technologieführer will NTT DoCoMo bereits im Frühjahr 2006 eine neue, mit Wasserstoff betriebene Handybatterie vorstellen, die das Problem der «schwachen» Batterie lösen soll. Führende europäische Telekomdienstleister haben sich zu einer Allianz gefunden, die die Lösung für eine Zusammenarbeit unterschiedlicher Netze vorantreiben soll. Wurde der Markteintritt von Hutchison Whampoa mit der «Dienste-Marke «3» 2004 noch belächelt, sprechen heute sechs Millionen gewonnene Kunden für einen sich verschärfenden Wettbewerb. Obwohl trotz des neuen Wettbewerbers im europäischen Mobilfunkmarkt unverändert eine zumeist starre oligopolistische Struktur herrscht, beginnt sich das Verhalten der Akteure zu ändern. Letzteres sehen wir als Hauptgrund für den zu erwartenden Durchbruch der mobilen Breitbandtechnologie.

Die Serviceanbieter rüsten auf

Die Telekomdienstleister sind auf der Suche nach neuen Wachstumsfeldern. Angesichts der grösseren Marktdurchdringung lässt der Kundenzuwachs im Mobilfunk nach und der harte Wettbewerb im Festnetzgeschäft drückt die Preise und erhöht die Wechselbereitschaft der Kunden. Neue Einnahmequellen erhoffen sich die Telekomunternehmen von einer stärkeren Nutzung ihrer Netzwerke. Endgeräte wie Handys, PDAs, Notebooks, PCs oder Laptops sind längst auf die schnelle Verarbeitung hoher Datenmengen eingestellt. Einzig der Zugang zum Kunden lässt noch Wünsche offen. Neben den Investitionen in die breitbandigeren UMTS-Mobilfunknetze wird gleichzeitig auch die Struktur im Festnetz aufge-

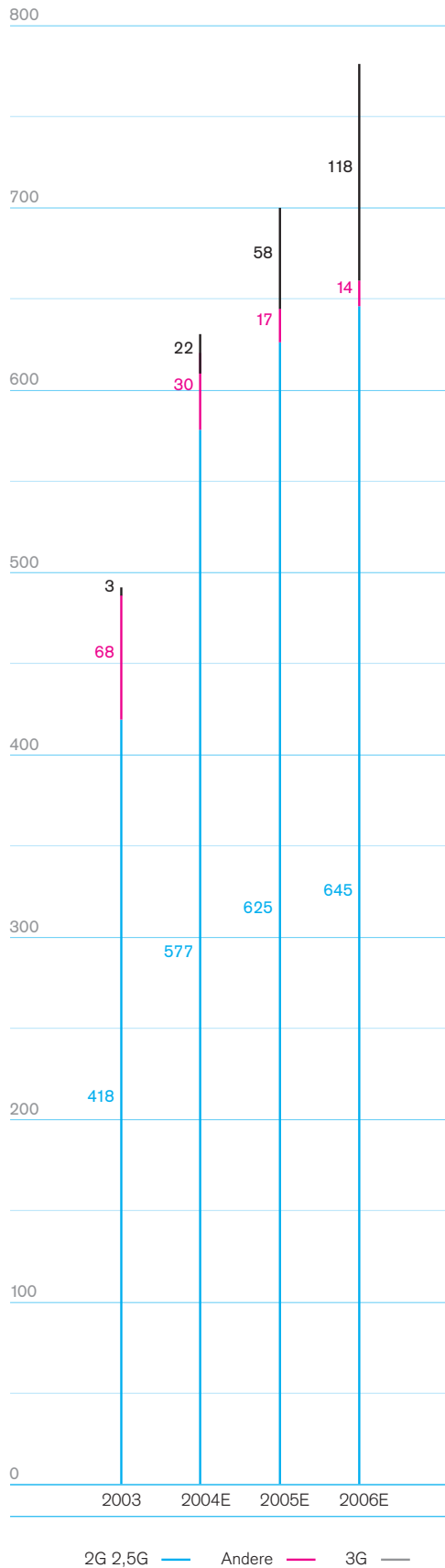
Uwe Neumann
uwe.neumann@credit-suisse.com

«Die Telekombranche hat nach wie vor ausgezeichnetes Wachstumspotenzial.»



Boom der Handyverkäufe hält an

Die Hersteller mobiler Endgeräte können mit ihren Ergebnissen mehr als zufrieden sein. 2004 verkauften sie 25 Prozent mehr als im Vorjahr. Dieses Jahr soll das Wachstum bei immer noch beachtlichen rund 10 Prozent liegen. Quelle: IAZI AG, Bülach; Geostat



Der Schlüssel zur Buchstabensuppe

GSM: Global System for Mobile Communications; der heute weltweit am meisten genutzte Mobiltelefon-Übertragungsstandard.

GPRS: General Packet Radio Service; Erweiterung des GSM-Standards; Daten werden beim Sender in einzelne Pakete umgewandelt, als solche übertragen und beim Empfänger wieder zusammengesetzt. Die einzelnen Pakete werden über mehrere GSM-Kanäle geschickt, das heisst, es lassen sich mehr Informationen innerhalb des gleichen Zeitraums übertragen.

UMTS: Universal Mobile Telecommunications System; der Mobilfunkstandard der dritten Generation soll grosse Bandbreiten abdecken. Anders als bei GSM wird dieser Standard weltweit funktionieren, also in Europa, Asien und in Nordamerika.

WLAN: Wireless Local Area Network; drahtloses Netzwerk, wird gerne dazu verwendet, den Netzwerkzugang für tragbare Computer zu realisieren.

WiFi: Wireless Fidelity. Funkstandard für Geräte, der es möglich macht, dass verschiedene Geräte wie Computer und Drucker innerhalb eines WLAN zusammenarbeiten können.

WiMax: Funkstandard wie WiFi, jedoch mit noch höherer Übertragungsgeschwindigkeit

2005 Jahr des Durchbruchs für UMTS

UMTS wird häufig als Synonym für den Mobilfunk der dritten Generation (3G) genommen. Im Kern betrachtet ist UMTS (Universal Mobile Telephony Systems) nichts anderes als eine besonders dicke Pipeline, durch die sehr viel mehr Information schneller fliessen kann als durch jeden anderen derzeit bekannten Mobilfunkkanal. Es ist ein Technologiestandard für Mobilfunknetzwerke, der eine Datenübertragungskapazität für Sprach- und Multimediakommunikation von bis zu 2 Mbps ermöglicht.

rüstet – der multimediafähige Breitbandanschluss soll das analoge Sprachtelefon endgültig ersetzen. Und während sich die Kapazität für einen schnelleren Datendurchfluss verbessert, senkt das rein digitale, auf einem Internetprotokoll basierende Festnetz die Betriebskosten. Zwei gute Gründe, um in die Aufwertung des Netzes zu investieren.

Integrierte Telekomdienstleister wie Swisscom, Deutsche Telekom oder France Télécom setzen zudem auf alternative Zugangstechnologien wie WLAN, WiFi oder WiMax. Letztere sollen über so genannte Hotspots, die mit dem Festnetz korrespondieren, den mobilen Breitbandzugang in geschlossenen Räumen (Flughäfen, Hotels, Einkaufszentren) verbessern. Für reine Mobilfunkanbieter lauert hier eine Gefahr. Da gemäss Industrieschätzungen nahezu 40 Prozent der Mobilfunkkommunikation in geschlossenen Räumen stattfindet, könnte der Einsatz dieser Zugangstechnologien Verkehrsvolumen vom Handynet wieder zurück ins billigere Festnetz bringen. Die hohen Margen im Mobilfunk wären, so die Marktmeinung, dann nicht mehr zu halten.

Netz wird schneller und engmaschiger

Bei allen Risiken, die derlei Entwicklungen mit sich bringen könnten, werden oft die Chancen vergessen, die sich aus dem Aufrüsten der Netze für die Telekomdienstleister ergeben. 2005 wird sich der innerhalb der Netzwerke bisher bestehende «Flaschenhals» beim Zugang zum Kunden spürbar ausweiten. Das Netz wird zudem dank der Investitionen in die Hotspots noch engmaschiger. Neue mobile Endgeräte, die über UMTS, WLAN oder WiFi immer den schnellsten Zugang finden und den Übergang von einer Netztechnologie (GSM, GPRS, UMTS) in die andere ermöglichen, werden auf den Markt kommen. Das Verkehrsvolumen innerhalb der Netze kann so erheblich gesteigert werden.

Mehr Spielraum für Preispolitik

Mit derzeit 80 bis 85 Prozent Anteil an der Mobilfunkrechnung dürfte für die Mobilfunkdienstleister die Sprachkommunikation vorerst die wichtigste Einnahmequelle bleiben. Die höhere Kapazität verschafft den Anbietern aber mehr Spielraum für die Preispolitik. Über sinkende Sprachtarife, die mit einer Anzahl neuer Datendienste gebündelt sind, könnten zum Beispiel die Zugangseinnahmen und damit der monatliche Umsatz pro Kunde gesteigert werden. Auf der Suche nach neuen Diensten wird man schnell fündig. Der Mobilfunk-

riese Vodafone, der in Europa gleich zwölf UMTS-Netze in Betrieb genommen hat, bietet zum Beispiel exklusive TV-Inhalte an und setzt auf Musikhandys und mobilen Musik-Download. Auch von der Video-Telefonie, wo das «Auf Wiederhören» durch das «Auf Wiedersehen» ersetzt wird, verspricht sich die Industrie langfristig Erfolge. Die Hoffnungen der Branche auf eine so genannte Killerapplikation, die den Umsatz ohne viel Aufwand (zum Beispiel wie die SMS in den GSM-Netzen) in die Höhe treibt, dürften sich angesichts des Verhaltens der ersten Nutzer der neuen Technologie vorerst nicht erfüllen. Aber die Erkenntnis, dass die Zunahme der digitalen Vernetzung den Anschluss beziehungsweise den Zugang ins Netz aufwertet, dürfte auch beim Konsumenten wachsen. Der Mehrwert sollte daher die Bereitschaft der Kunden erhöhen, monatlich mehr als bisher für den Zugang zu zahlen.

Profiteure der dritten Generation

Daher besitzt nicht nur wie bereits oben erwähnt der Markt für mobile Endgeräte, sondern auch derjenige für mobile Kommunikationsdienste und -applikationen weiterhin überdurchschnittliche Wachstumsperspektiven. Das Aufrüsten der Netze kostet zunächst aber viel Geld, was erst einmal auf die Gewinnentwicklung der Unternehmen drücken dürfte. Grössere Unternehmen wie Deutsche Telekom, France Télécom, Vodafone, Telefonica oder Telecom Italia dürften diesem Druck angesichts stärker wirkender Skaleneffekte besser Stand halten können als vergleichsweise kleinere Unternehmen wie KPN oder Swisscom. Letztere sind zudem stark vom Erfolg in ihrem Heimmarkt abhängig und könnten sich eine defensivere Investitionsstrategie kaum leisten. Bessere Aussichten sollten zunächst die Infrastrukturanbieter wie Ericsson, Alcatel oder Lucent besitzen, die durch ein sich veränderndes Investitionsverhalten der Telekomdienstleister mit wachsenden Aufträgen rechnen dürften. Die Hersteller von Mobilfunktelefonen sollten ein anhaltend hohes Ersatzgeschäft aufweisen. Doch dass für die mit wesentlich mehr Funktionen (TV-Empfang, MP3-Player, Videorekorder etc.) ausgestatteten 3G-Handys höhere Preise und steigende Margen erzielt werden können, ist unwahrscheinlich. In beiden Marktsegmenten, ob Infrastruktur- oder Handygeschäft, herrscht ein zunehmender Wettbewerb aus Fernost. Unternehmen wie Samsung oder Huawei machen Marktführern wie Nokia und Ericsson das Leben schwer. <

Die Erfolgsstory Starbucks – Eine trendige Kaffeebar erobert die Welt



Von Howard Schultz, gebundene Ausgabe, 334 Seiten,
ISBN 3-85436-314-1

Dass Starbucks zum weltweit erfolgreichen Kaffee giganten geworden ist, verdankt das Unternehmen nicht nur der Qualität seiner Kaffeebohnen. Der Erfolg von Starbucks liegt darin, in der Kaffeebar einen Lebensraum zu inszenieren; Kaffeetrinken hat sich so in Amerika grundlegend verändert. Was 1984 in Seattle begann, hat sich zum Grossunternehmen mit über 8000 Standorten weltweit entwickelt.

In seinem Buch beschreibt CEO Howard Schultz die Ideen und Werte, die eine der bemerkenswertesten Unternehmensgeschichten der letzten Jahrzehnte begründet haben. Schultz' Erzählstil verdeutlicht, dass sein Glaube an die Mitarbeitenden als wertvollstes Gut in einem Unternehmen mehr als nur ein Mantra ist. Tatsächlich war Starbucks die erste private US-Firma, die 1991 auch Teilzeitangestellten einen Aktienoptionsplan anbot. Er ist überzeugt: «Wenn Menschen zu dem Unternehmen, für das sie arbeiten, eine Beziehung finden, wenn sie mit dem Unternehmen eine emotionale Bindung eingehen und an seine Träume glauben, werden sie ihr ganzes Herzblut einsetzen, um das Unternehmen vorwärts zu bringen.»

Howard Schultz erzählt die Geschichte seines Unternehmens ohne grosse Verklärung; er geht auf die Schwierigkeiten ein, Wachstum zu erzielen und gleichzeitig die gesellschaftliche Verantwortung wahrzunehmen. Michèle Bodmer-Luderer

Die Dagoberts – Eine Weltgeschichte des Reichtums von Krösus bis Bill Gates



Von Detlev Görtler, gebundene Ausgabe, 315 Seiten,
ISBN 3-8218-5585-1

Wussten Sie, was Ali Baba von Beruf war? Bankdirektor. Was haben Dagobert Duck, Julius Cäsar, Jakob Fugger und Bill Gates gemeinsam? Klar: Sie sind alle stinkreich. Denn sie sind die Dagoberts der Antike, der Renaissance und des 21. Jahrhunderts.

37 Fantastillionen und 119 Trilliarden Taler machen Dagobert Ducks Besitz aus. Dieser Erpel ist zwar unermesslich reich, gleichzeitig aber ein Feind des kapitalistischen Systems. Herr Duck badet im Geld, statt es arbeiten zu lassen. Er verzettelt sich mit seinen Kapitalanlagen, stürzt sich in jedes Abenteuer von der Schatzsuche bis zum Pfefferminzeis. Hauptsache, der Profit stimmt. So wird man zwar zur reichsten Ente, aber garantiert nicht zum reichsten Menschen.

«Nichts ist so faszinierend wie sagenhafter Reichtum», so Görtler. In seinem Buch macht er einen Rundgang durch 3000 Jahre Kultur- und Wirtschaftsgeschichte. Er zeigt mit biografischen Abrissen auf, wie die Reichsten aller Zeiten zu ihrem Vermögen kamen. Er erzählt von Räuberbaronen (Störtebeker, Pablo Escobar), Geldgaulern (Cesare Borgia, Leo Kirch) und andern Reichen aller Couleur.

Das Buch ist sehr unterhaltsam geschrieben. Man möchte es in einem Zug durchlesen, besonders Willensstarke können sich aber auch nur einzelne Kapitel daraus vornehmen. Und nebenbei frisst man noch einiges Geschichts- und Wirtschaftswissen auf. Ruth Hafen

Impressum: Herausgeber Credit Suisse, Postfach 2, 8070 Zürich, Telefon 01 333 11 11, Fax 01 332 55 55 **Redaktion** Daniel Huber (dhu) (Leitung), Marcus Balogh (ba), Michèle Bodmer-Luderer (ml), Ruth Hafen (rh), Andreas Schiendorfer (schi), Andreas Thomann (ath), Olivia Schiffmann (os) (Volontariat) **E-Mail** redaktion.bulletin@credit-suisse.com **Internet** www.credit-suisse.com/emagazine **Marketing** Veronica Zimnic, Telefon 01 333 35 31 **Korrektur** text control, Zürich **Gestaltung** www.amolddesign.ch: Simone Torelli, Karin Bolliger, Urs Arnold, Georgina Balint, Arno Bandli, Saroeun Dan, Maja Davé, Alice Kälin, Benno Delvai, Karin Cappellazzo, Monika Isler (Planung und Durchführung) **Inserate** Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, Telefon 01 683 15 90, Fax 01 683 15 91, E-Mail yvonne.philipp@bluewin.ch **Beglaubigte WEMF-Auflage 2004** 129 620 **Druck** NZZ Fretz AG/Zollikofer AG **Redaktionskommission** Gaby Bischofberger (Internet Banking Services), René Buholzer (Head of Public Affairs Credit Suisse Group), Othmar Cueni (Head of Corporate & Retail Banking Northern Switzerland, Private Clients), Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Life & Pensions), Charles Naylor (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic Research), Bernhard Tschanz (Head of Research), Burkhard Varnholt (Head of Financial Products), Christian Vonesch (Leiter Marktgebiet Privatkunden Zürich) **Erscheint im 111. Jahrgang** (5 x pro Jahr in deutscher, französischer und italienischer Sprache). **Nachdruck** gestattet mit dem Hinweis «Aus dem Bulletin der Credit Suisse». **Adressänderungen** bitte schriftlich und unter Beilage des Original-Zustellcouverts an Ihre Credit Suisse Geschäftsstelle oder an: Credit Suisse, ULAZ 12, Postfach 100, 8070 Zürich.

Diese Publikation dient nur zu Informationszwecken. Sie bedeutet kein Angebot und keine Aufforderung seitens der Credit Suisse zum Kauf oder Verkauf von Wertschriften. Hinweise auf die frühere Performance garantieren nicht notwendigerweise positive Entwicklungen in der Zukunft. Die Analysen und Schlussfolgerungen in dieser Publikation wurden durch die Credit Suisse erarbeitet und könnten vor ihrer Weitergabe an die Kunden von Credit Suisse bereits für Transaktionen von Gesellschaften der CREDIT SUISSE GROUP verwendet worden sein. Die in diesem Dokument vertretenen Ansichten sind diejenigen der CREDIT SUISSE GROUP zum Zeitpunkt der Drucklegung. (Änderungen bleiben vorbehalten.) Credit Suisse ist eine Schweizer Bank.



Äthiopien, ein armes Land in der Sahelzone, ist Karlheinz Böhms zweite Heimat geworden.

Text: Andreas Schiendorfer

«Wir können mittelfristig auf den Absatzmarkt Afrika nicht verzichten»

Im Alter von 53 Jahren brach der Schauspieler Karlheinz Böhm nochmals zu neuen Ufern auf:

Nach einer «Wetten, dass...»-Sendung gründete er das Hilfswerk Menschen für Menschen. Seit 1981 kämpft er in Äthiopien gegen die Ungerechtigkeit dieser Welt.

Bulletin: Die UNO hat 2005 zum Jahr des Kleinkredits bestimmt. Eine gute Sache?

Karlheinz Böhm: Unbedingt. Menschen für Menschen hat seit 1997 in Äthiopien über 5000 Kleinkredite von durchschnittlich 150 Schweizer Franken gewährt. Wir unterstützen Frauen, damit sie selbstständig einen Beruf ausüben und sich eine eigene Existenz aufbauen können. Wir durften damit sehr gute Erfahrungen sammeln.

Inwiefern?

Die Kredite werden fast ausnahmslos und fristgemäss zurückbezahlt. Das ist eine grossartige Leistung. Die Frauen haben die Grundlagen des Sparens und kaufmännischen Denkens gelernt und verstehen es, ein kleines, rentables Unternehmen aufzubauen. Sie üben ganz einfache, aus unserer Sicht unspektakuläre Berufe aus: Weberin, Schneiderin, Coiffeuse, Wirtin.

Herrscht in Äthiopien wirklich auch an solchen Berufen Mangel?

Das ist in der Tat so. In Äthiopien leben zu 80 Prozent Bauern. Es gibt auf dem Land keinen Mittelstand, keine Fabriken und auch keine Handwerker. Das Bankensystem im ganzen Land entspricht etwa dem einer Kleinstadt bei uns. Deshalb ist es für Frauen fast unmöglich, Kredite zu bekommen. Die Banken fordern zu hohe Sicherheiten, die lokalen Geldverleiher zu hohe Zinsen.

Sie sprechen immer von Frauen. Das ist wohl kein Zufall.

In Äthiopien spielen die Frauen gesellschaftlich und wirtschaftlich immer noch eine völlig untergeordnete Rolle, vergleichbar mit der Situation in Europa vor 200 Jahren. Ich bin aber überzeugt, dass sich das Land nur nachhaltig entwickeln kann, wenn gleichzeitig die Stellung der Frauen verbessert wird. Deshalb gewähren wir unsere Kleinkredite nur Frauen, meistens Witwen und Geschiedenen. Erfreulich

ist, dass ihr wirtschaftlicher Erfolg von ihrem Umfeld positiv wahrgenommen wird. Ohnehin ist er nur möglich, wenn die Männer mitmachen. So stellt das Kleinkrediteprogramm einen wichtigen Schritt in der Emanzipation der Frauen dar. Ähnliches erlebten wir bei unserem Einsatz gegen die Beschneidung der Mädchen.

Sind die Zustände mit denen in Somalia vergleichbar, wie sie das Model Waris Dirie in seiner erschütternden Biografie «Wüstenblume» beschreibt?

Bei den äthiopischen Moslems wird nicht, wie etwa bei den christlichen Kopten, allein die Klitoris der sechs- bis zehnjährigen Mädchen beschnitten, sondern der ganze Genitalbereich. Ich habe kleine Mädchen daran sterben sehen. Dieses quasireligiöse Ritual macht überhaupt keinen Sinn, ist nichts anderes als ein Herrschaftsgebaren des Mannes: Die Frau soll keine Lust empfinden.

Also haben Sie sich mit den Religionen angelegt. Setzen Sie damit nicht den Erfolg des Hilfswerks aufs Spiel?

Weder in der Bibel noch im Koran wird die Beschneidung erwähnt. Der Patriarch und der Imam unternahmen zwar nie etwas dagegen; aber weil ich dieses Problem sehr offensiv anging, haben sie mich sofort unterstützt. Rückblickend erscheint es mir wie ein Wunder, wie schnell wir diese 2000 Jahre alte Tradition zurückdrängen konnten.

Und doch: Nichts als ein Tropfen auf den heissen Stein, wenn man bedenkt, wie riesig Äthiopien und seine Probleme sind.

So darf man einfach nicht denken. Die Engländer sagen «a drop in the sea». Mutter Teresa sprach mir Mut zu, als ich sie einmal darauf ansprach: «Ein einzelner Tropfen ist zwar wenig», sagte sie, «aber ohne Tropfen kann es kein Meer geben.» Die Statistik, wie vielen Menschen wir helfen, ist zweitrangig. Wichtig

ist, dass wir helfen. Und unser Beispiel macht Schule. Kleinkredite werden nun auch anderswo vergeben, die Beschneidung wird bald im ganzen Land abgeschafft sein.

Nicht alle gewähren Kredite zinslos ...

Wir sind eine Stiftung, die von Spendengeldern lebt ... Wenn der Zins fair ist, machen für mich auch Kleinkredite Sinn, die als Investitionen angesehen werden. Diese Geschäftsbeziehung trägt dem Selbstwertgefühl der Äthiopier Rechnung. Sie möchten nicht Almosenempfänger, sondern Geschäftspartner sein. Zudem gehe ich davon aus, dass sich die Geldgeber näher und längerfristig mit ihrer «Investition» beschäftigen. So kann vielleicht nach und nach eine nachhaltige Wirtschaftsbeziehung mit Afrika, dem vergessenen Kontinent, entstehen.

Afrika ist allerdings für viele kein ernst zu nehmender Wirtschaftspartner!

Damit sind wir beim Grund, welcher mich bewog, mein Leben radikal zu ändern: Wut.

Wut?

Wut über die himmelschreiende Ungerechtigkeit auf dieser Welt, über die unerträgliche Diskrepanz zwischen Arm und Reich. Dies gilt gerade für Afrika. Dieser Kontinent wurde von einigen Staaten Europas ein halbes Jahrtausend lang durch den Kolonialismus brutal unterdrückt und an jeglicher Form der Eigenentwicklung gehindert. Wir sind schuld an der Verarmung Afrikas, und wir sind mitschuldig an den politisch-ethnischen Konflikten, in die manche Länder gleichzeitig mit ihrer Unabhängigkeit stürzten. Für mich sind die heutigen Beziehungen zwischen Europa und Afrika neokolonialistisch. Kein Land, auch die Schweiz nicht, pflegt wirtschaftliche oder kulturelle Beziehungen zu Afrika, wie sie eigentlich sein müssten. Wir behandeln die Afrikaner nicht als Partner, vor allem wirtschaftlich nicht. Das kann sich als fataler Fehler erweisen. >

Karlheinz Böhm

Präsident von Menschen für Menschen



«In Äthiopien wird die religiöse Toleranz Tag für Tag gelebt.»

Erfolge auf zwei Bühnen

Karlheinz Böhm, geboren am 16. März 1928, Sohn des Dirigenten Karl Böhm aus Graz und der Sängerin Thea Linhard aus München, wurde in den Fünfziger- und Sechzigerjahren durch 46 Filme bekannt und als Kaiser Franz Josef in den drei Sissi-Filmen weltberühmt. Später arbeitete er auch zwei Jahre mit Rainer Werner Fassbinder und drehte mit Michael Powell den inzwischen zum Kultfilm gewordenen «Peeping Tom». Seit 1981 engagiert er sich im Rahmen der Stiftung Menschen für Menschen in Äthiopien. Bislang profitierten 2,6 Millionen Menschen von 360 Millionen Franken Spendengeldern.

Sie glauben, dass Europa in Zukunft auf Länder wie Äthiopien angewiesen ist? Afrika ein Schlüsselmart von morgen?

Die Produktion unserer Wirtschaft ist wesentlich zu hoch in Relation zu dem, was man kaufen kann. Die europäische und amerikanische Wirtschaft kann auf die Dauer ohne den Absatzmarkt Afrika mit seinen über 1,1 Milliarden Menschen nicht mehr existieren.

Was ist zu tun?

Wir dürfen uns nicht auf mildtätige Entwicklungshilfe beschränken, sondern müssen helfen, in Afrika funktionierende Sozial- und Wirtschaftssysteme aufzubauen.

Eine brisante politische Forderung. Wie soll sich die Wirtschaft verhalten, die ja auf Profit ausgerichtet ist?

Ich bin nicht gegen die Wirtschaft, sondern eigentlich für sie. Sie muss aber umdenken und kann in Afrika nicht schnellen Profit erwarten. Erst muss sie in den Aufbau investieren; zwei, drei Generationen später kann sie vielleicht Gewinne einfahren.

Wie ist die Situation in Äthiopien?

Kaffee ist im Moment das einzige Exportprodukt, mit dem Äthiopien etwas Geld verdient. Der Gewinn von rund 13 000 Tonnen Rohkaffee wird aber ungerecht verteilt, der Kaffeebauer erhält fast nichts. Mit einem Monatseinkommen von 40 Franken muss er eine zehnköpfige Familie durchbringen. Er kann sich seinen eigenen Kaffee nicht leisten.

Was unternehmen Sie dagegen?

Wir giessen seit 23 Jahren möglichst viele Tropfen ins Meer... Wir unterteilen unsere Tätigkeit in die fünf Bereiche Landwirtschaft, Bildung, Gesundheit, Wasserversorgung und Frauenförderung. Sieht man von akuten Not-situationen wie nach den Dürrekatastrophen von 1984, 2000 und 2002/03 ab, streben wir stets eines an: Hilfe zur Selbstentwicklung. Wir fördern die Selbstständigkeit der Äthiopier. Besonders wichtig ist in einem Land mit 60 Prozent Analphabeten die Bildung und Ausbildung der Jugend. Deshalb sind wir stolz darauf, dass wir im Frühjahr 2005 die hundertste von uns aufgebaute Schule eröffnen konnten. Unser Ziel haben wir aber erst erreicht, wenn wir nicht mehr benötigt werden.

Bei allen Bildungsinstituten, die Sie errichten, ist Äthiopien doch noch lange auf europäische Unterstützung angewiesen.

Es sind nur kleine Schritte möglich. Menschen, die es gewohnt sind, mit einem uralten Pflug zu arbeiten, kann man nicht von einem Tag auf den anderen auf einen Traktor setzen. Und den meisten von ihnen wäre trotz

der grossen Distanzen mit einem Auto nicht gedient. Wir Europäer haben in der Entwicklungszusammenarbeit oft etwas irri-ge Ansichten. Die Chinesen sind pragmatischer: Sie haben mit einem Blick gesehen, was in Äthiopien fehlt, und bauten zwei Fahrradfabriken.

Unser Engagement in Äthiopien ist im Laufe der Jahre angewachsen. Mittlerweile arbeiten hier rund 640 Personen für Menschen für Menschen – nur 7 davon sind Europäer.

Eigentlich sind es nur 6 Europäer ...

Ja, das stimmt. Ich durfte als erster Ausländer vom äthiopischen Staatschef Meles Zenawi die Ehrenstaatsbürgerschaft entgegennehmen. Durch die Heirat im Jahr 1988 wurde meine Frau Almaz zur Österreicherin. Lustigerweise ist nun sie in der 40-köpfigen Grossfamilie die Ausländerin und ich der Äthiopier ...

Ein Äthiopier, der langsam seine körperlichen Grenzen erfährt? Haben Sie schon einmal ans Aufhören gedacht?

In den ganzen 23 Jahren war dies nur ein einziges Mal der Fall, als nämlich zehn Mitarbeiter starben, weil sie auf eine Mine gefahren sind. Dann aber sagte ich mir, dass ich damit die Falschen bestrafen würde. Für mich ist der Fall klar: Nicht die sind die grössten Verbrecher, welche die Minen auslegen, sondern die, welche sie produzieren, nur um Geld zu verdienen. Manchmal stelle ich mir vor, wie viel Geld zur Verfügung stünde, wenn Länder wie die USA, Österreich, Deutschland oder die Schweiz auf sämtliche Militärausgaben verzichten würden. Man wäre auf keine Spendengelder mehr angewiesen und könnte alle wirtschaftlichen Ungerechtigkeiten aus dieser Welt schaffen. – Wo waren wir stehen geblieben? Aufhören? Mein Vater dirigierte noch im Alter von 86 Jahren, und das ist ein sehr anstrengender Beruf. Es ist mein Ziel, ihn in dieser Hinsicht zu übertreffen, auch wenn klar ist, dass ich meine Kräfte nun etwas einteilen muss. Im Übrigen hat mein 14-jähriger Sohn Nicolas erklärt, er wolle später meine Frau bei der Leitung der Stiftung unterstützen. Menschen für Menschen. Das ist ein Postulat, das nie zu Ende geht.

Die obligate Schlussfrage: Was können wir von den Äthiopiern lernen?

Da gibt es Verschiedenes. Erwähnen möchte ich nur das, was mich in diesen Tagen besonders beeindruckt: das friedliche Zusammenleben der Religionen. Von Muslimen, Christen, aber auch Animisten. In Äthiopien wird die religiöse Toleranz Tag für Tag gelebt. Wes-halb soll dies in den übrigen Teilen dieser Welt nicht möglich sein? <

Der Reichtum der Königin von Saba ist nicht mehr

Als Karlheinz Böhm 1981 seine Tätigkeit in Äthiopien aufnahm, herrschte dort eine Militärdiktatur. Umso wichtiger war (und ist) das Engagement von Menschen für Menschen.



Menschen für Menschen investiert vor allem in die Bildung der Kinder und Jugendlichen und hat schon 100 Schulen errichtet.

Die Königin von Saba reiste um 1000 vor Christus mit grossem Prunk nach Jerusalem, um einen Ebenbürtigen – König Salomon – zu treffen. Aus ihrer Verbindung ging ein Sohn hervor, der als Kaiser Menilek I. die salomonische Dynastie begründete. Als 225. und letzter Vertreter liess sich Ras Tafari 1930 zum Negus, dem «König der Könige», krönen und regierte als Haile Selassie («Kraft der Dreifaltigkeit») bis in die Siebzigerjahre. Nach der Dürrekatastrophe von 1973 war es vorbei mit seiner absolutistischen Herrlichkeit. An seine Stelle trat im September 1974 eine Militärdiktatur. Der Afro-Stalinismus warf das Land noch weiter zurück, zumal Oberst Mengistu den blutigen Bruderkrieg mit Eritrea fortsetzte.

Eritrea war von Kaiser Menilek II. (1889 – 1913) an Italien abgetreten worden, um die Kolonialmächte vom äthiopischen Kernland fern zu halten. 1962 aber hatte Haile Selassie Eritrea zurück in sein Reich geholt, von dem es sich erst 1991 wieder lösen konnte; 1998 bis 2000 kam es erneut zu Grenzstreitigkeiten.

Davon aber nahm Europa kaum Kenntnis. Dass Äthiopien mit dem christlichen König-

reich Axum nicht nur eine Vergangenheit, sondern auch eine Gegenwart hat, realisierte die breitere Öffentlichkeit erst 1981 während einer «Wetten, dass ...»-Sendung. Mit Billigung von Moderator Frank Elstner platzierte der bekannte Schauspieler Karlheinz Böhm eine Wette von bewundernswerter Nachhaltigkeit: Wetten, dass nicht einmal ein Drittel der Fernsehzuschauer bereit ist, eine Mark oder einen Franken für die notleidenden Menschen in der Sahelzone zu spenden? Bei einer Wettniederlage setze er das Spendengeld persönlich in Afrika ein. Er gewann klar, denn es kamen «nur» 1,2 statt 6 Millionen Franken zusammen. Böhm ging trotzdem. Die 68er-Unruhen hatten ihn sensibilisiert; 13 Jahre später fand er nun endlich seine wahre Bestimmung. In Abwägung gegen Sudan und Tschad entschied er sich, Äthiopien zu helfen, weil ihm das Militär keine Auflagen machte. Böhm begann im Osten des Landes im Erer-Tal auf einer Fläche von nur gerade 500 Quadratkilometern. Es gelang ihm, 3200 Halbnomaden durch Ansiedlung eine Existenzgrundlage zu geben. Mittlerweile profitieren 2,6 Millionen Menschen.

Menschen für Menschen erhält sehr viele Spenden aus der Schweiz (2003 7,7 Millionen). Vielleicht weil sich in Äthiopien markante Schweizer Spuren finden. So etwa von Bundesratssohn Werner Munzinger und Alfred Ilg. Dieser stieg 1897 unter Menilek II. sogar bis zum Staatsminister auf. Darüber berichten der Roman «Munzinger Pascha» von Alex Capus (Diogenes) sowie das Ausstellungsbuch «Prunk und Pracht am Hofe Menileks» von Elisabeth Biasio (NZZ). Die Ausstellung im Völkerkundemuseum der Universität Zürich dauert noch bis zum 19. Juni 2005.

Karlheinz Böhm ist ebenfalls ein halber Schweizer: Während total 16 Jahren lebte er hier und bestand einst in Bellinzona sogar die «Schweizermacher»-Prüfung; zuletzt blieb er jedoch auf Wunsch des Vaters Österreicher.

Über das Hilfswerk Böhms informieren die Homepage www.menschenfuermenschen.ch sowie das Buch «Karlheinz Böhm. Was Menschen für Menschen geschaffen haben. 20 Jahre für Äthiopien» (Hugendubel).

Spenden an Menschen für Menschen, Schweiz, Postcheck-Konto 90-700 000-4. <

@propos

Ariadne, Gretel, Imelda und Zakk

ruth.hafen@credit-suisse.com



Welcher Typ sind Sie: Ariadne oder Gretel? Ich wäre so gerne wie Ariadne, tendiere aber leider zu Gretel. Obwohl die Geschichte vermutlich ganz anders ausgegangen wäre, wenn Hänsel auf Gretel gehört hätte und nicht umgekehrt – aber ich schweife ab. Ariadne hatte eine wundersame Garnrolle, die sie Theseus anbot, damit er sich nicht verirre im Labyrinth des Daidalos und nach der Tötung des Minotaurus schnurstracks wieder herausfände.

Ich habe leider kein Wundergarn, und mein Labyrinth liegt nicht auf Kreta, sondern im WWW. Ich finde auch immer wieder heraus, aber auf ziemlichem Umwegen, weil ich dauernd den Faden verliere. Den modernen Minotaurus muss man nicht mehr töten, ihn zu ignorieren würde schon reichen. Manchmal möchte ich besonders schlau sein und streue unterwegs ein paar Gretelbröckchen

in Form kleiner Notizzettel, die aber rätselhafterweise immer irgendwo verschwinden. Beispiel: Bei einer Recherche zum Thema Schuhe taucht unweigerlich das Stichwort «Imelda Marcos» auf. Und das wird mir prompt zum Verhängnis. Eigentlich will ich ja nur herausfinden, wie viele Schuhe die Diktatorengattin wirklich besessen hat. Doch ein klitzekleiner Klick bringt mich vom rechten Weg ab und ich lande auf www.celebmatch.com.

«Finden Sie heraus, welche prominenten Persönlichkeiten zu Ihnen passen!» Meine Ergebnisse für Imelda: 96 Prozent physisch (Frechheit!), intellektuell 14 Prozent, 43 Prozent emotional, ergibt ein Total von 51 Prozent. Ich bin erleichtert. Meine Übereinstimmung mit Brad Pitt ergibt immerhin ein Total von 93 Prozent: physisch 85, emotional 94, intellektuell 99 Prozent (wusste gar nicht, dass der so intelligent ist!). Aber der Prominente, der

hundertprozentig zu mir passen soll, ist Zakk Wylde, amerikanischer Hardrockgitarrist und «rechte Hand von Ozzy Osbourne», wie ich auf zakk-wylde.net erfahre. Mich schaudert. Dann noch eher Paolo Maldini auf Rang 2, aber wirklich nur im Notfall. Schliesslich ergebe ich mich dem charmanten Würgegriff des Minotauren und gebe die erforderlichen Daten meines gesamten Bekanntenkreises ein. Unbestimmte Zeit später finde ich aus dem Labyrinth heraus. Immerhin mit den Informationen zu Imeldas Schuhfimmel. Doch die sind so widersprüchlich, dass ich sie schliesslich nicht verwende.

Übrigens: Ariadne hatte nicht lange Freude an ihrem Faden. Ihr geliebter Theseus liess sie nämlich auf der Flucht nach Athen schnöde auf Naxos sitzen. Auf Gretel aber wartete bekanntlich ein Happyend. Es besteht noch Hoffnung für mich.

emagazine



Formel 1 und Fussball – ein starkes Paar

Schon seit Jahren berichtet das emagazine regelmässig aus der Welt des Fussballs und der Formel 1 – mit Interviews, Reportagen und Analysen. Dieses Jahr erweitern wir die Berichterstattung. Unter anderem produzieren wir für beide Sportarten je einen Spezial-Newsletter. Der Fussball-Newsletter erscheint jeweils am ersten Donnerstag im Monat, der Formel -1- Newsletter immer am Montag nach dem Rennwochenende. Auf die Abonnenten warten nicht nur exklusive News, sondern mindestens ebenso exklusive Preise, die zu jeder Newsletter-Ausgabe verlost werden – vom signierten Fussballerleibchen bis hin zum Besuch eines Formel -1-Tests. Beide Newsletter erscheinen in den Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch. Daneben verschicken wir selbstverständlich auch weiterhin den wöchentlichen emagazine-Newsletter zu Wirtschaft, Finanz, Kultur und Sport.

Mehr unter www.credit-suisse.com/fussball und www.credit-suisse.com/f1

Forum: Expertentipps zum Eigenheimkauf

Die Hypothekarzinsen sind in der Schweiz immer noch auf sehr tiefem Niveau. Gleichzeitig bieten die Banken eine ständig wachsende Palette an Finanzierungsmöglichkeiten, um den Traum vom eigenen Heim zu realisieren. Bevor man sich seinen Wohntraum erfüllt, gilt es allerdings, zahlreiche Fragen zu klären: Wie finde ich ein geeignetes Objekt? Wie schätze ich seinen Marktwert ein? Soll ich lieber bauen oder ein fertiges Objekt kaufen? Welche Versicherungen muss ich abschliessen? Wie finde ich die passende Finanzierungsart? Und wie viel eigenes Kapital sollte ich mindestens aufbringen?

Für alle, die sich derzeit mit solchen oder ähnlichen Fragen beschäftigen, veranstaltet das emagazine ein Online-Forum. Ausgewiesene Hypothekarexperten stehen Ihnen am Freitag, 15. April 2005, zwischen 14 und 16 Uhr Red und Antwort. Per E-Mail erhalten Sie anschliessend die Antwort unserer Experten. Die Fragen können Sie aber auch schon im Voraus übermitteln, unter www.credit-suisse.com/emagazine (Rubrik «Finanz»).



Wenn ich unser Heimkommen versichern könnte:

STRADA. Die Motorfahrzeugversicherung der Winterthur.

Fahren Sie besser. Mit der umfassenden Hilfe, wenn etwas passiert. 24 Stunden, 365 Tage.
Telefon 0800 809 809, www.winterthur.com/ch oder direkt bei Ihrem Berater.

Wir sind für Sie da.

winterthur



**CREDIT
SUISSE**

«Für ein perfektes Rennen
darf man nichts mehr zwischen
sich und der Piste spüren.»

Wir unterstützen leidenschaftliches Engagement. Und das F1-Team Sauber Petronas.

Herausragende Leistungen werden erst durch Leidenschaft und Fokussierung möglich.
Das gilt im Bankgeschäft wie in der Königsklasse des Autorennsports. Aus dieser Überzeugung
engagieren wir uns tagtäglich für unsere Kunden und unterstützen das F1-Team Sauber Petronas.

www.credit-suisse.com/sponsoring