

bulletin

Das Magazin der Credit Suisse · Nummer 4 · September 2005 · 111. Jahrgang

Thema Feuer: Heisse Variationen; Im Anfang war das Feuer; Verbrannt und zugenährt

Interview: CEO Oswald Grübel zur Globalisierung; Hedge Funds: Wachstum im Wandel der Märkte





rock solid banking

Um Facetten reicher.

So individuell jeder Kunde hinsichtlich Ansprüchen und Bedürfnissen ist, eine Frage haben alle: Wie lässt sich Vermögen erhalten und gleichzeitig von positiven Marktbewegungen profitieren?

Unsere Antwort: Mit innovativen Finanzprodukten wie Total Return und Core-Plus. Ob Anlagekategorie, Sektor, Region oder Währung – unsere Produkte sind so facettenreich wie die Ziele unserer Kunden.



In der Natur entstehen in Millionen von Jahren und unter hohem Druck einzigartige Strukturen. Höchste Ansprüche unserer Kunden und die Umwälzungen der Finanzmärkte lassen uns immer wieder innovative und langfristig ausgerichtete Anlageprodukte entwickeln.

clariden.com

A Credit Suisse Group Company



Die Macht des Streichholzes

In meiner Familie ist das Feuermachen Frauensache. Ist die Feuerstelle erreicht, der Rucksack platziert, schwärme ich mit recht viel, die beiden Kinder mit schnell schwindendem Enthusiasmus zur Holzsuche aus. Derweil sondiert und ordnet meine Frau zuerst das vorhandene und dann das angeschleppte Material. Fein säuberlich stapelt sie dünnes Reisig, daumendicke Stecken und armdicke Äste. Längst sind die Kinder irgendwo im Dickicht entschwunden, und die ganze Zerkleinerungsarbeit lastet auf meinen geschundenen Männerknien. Daneben widmet sich meine Frau konzentriert der hohen Kunst des Feuerturmbaus. Um einen leicht entflammbaren Kern aus Papier und Reisig baut sie zuerst mit kleinen und dann immer dickeren Ästen eine Art Tipi. Die sehr dicken und dadurch zumeist noch zu langen Stücke – mein Knie setzt natürliche Grenzen – werden für später aufgehoben.

Nun folgt der grosse Augenblick. Mit der feierlichen Miene einer Hohen Priesterin im alten Ägypten greift meine Frau zur Zündholzschachtel. Plötzlich sind auch die Kinder wieder aus dem Nichts ins Zentrum des Geschehens zurückgekehrt. Mit höchster Konzentration entzündet sie das Zündholz, schirmt mit der hohlen Hand gekonnt die zarte Flamme vor einem bedrohlichen Windstoss ab. Langsam, sehr langsam schiebt sie die Flamme durch einen Spalt ins Innere des Holztipis und erreicht gerade noch rechtzeitig Papier und Reisig, die prompt Feuer fangen. Nun kann eigentlich fast nichts mehr schief gehen. Nach kurzer Zeit

brennt das ganze Holzgebilde lichterloh und kann von mir völlig konzeptlos mit den dickeren Ästen überhäuft werden. Nun ist der Moment gekommen, in dem sich meine Frau mit süffisanter Miene mir zuwendet und völlig unnötig anmerkt: «Nur ein Streichholz!»

Wir Holzträger nicken in Ehrfurcht und sind froh. An die zugegeben wenigen, aber stimmungsmässig arg getrübten Nachmittage, als auf das erste noch ein zweites oder einmal gar ein viertes Zündholz folgte, erinnert sich keiner gerne zurück.

Zurück auf eine Zeit, als es gar keine Zündhölzer gab, blickt der holländische Soziologe Professor Johan Goudsblom auf Seite 14. Für ihn steht fest, dass genau dieses Streben, sich das Feuer zu Nutze zu machen, die Entwicklung des Menschen entscheidend vorangetrieben hat. Feuer machte für die Urmenschen die Nacht zum Tag, eisige Landstriche bewohnbar, das Fleisch haltbarer. Später ermöglichte das Feuer die Industrialisierung und verschaffte dem Automobil seine Vorwärtsenergie.

Das macht das kleine Streichholz zu den grössten Errungenschaften der Menschheit. Es hat dem Menschen die Macht verliehen, überall und jederzeit ein Feuer zu entfachen. Welche evolutionären Folgerungen ich daraus für mich und meine Rolle in der Familie ziehen soll, sei dahingestellt. Viel entscheidender ist die Antwort auf die Frage, wie der Mensch im 21. Jahrhundert das Feuer als Energielieferanten ersetzen wird, wenn es kein Öl mehr zu verbrennen gibt. Daniel Huber, Chefredaktor Bulletin

Dimensionen guter Architektur

> Hätten Sie dabei an Gas gedacht? 



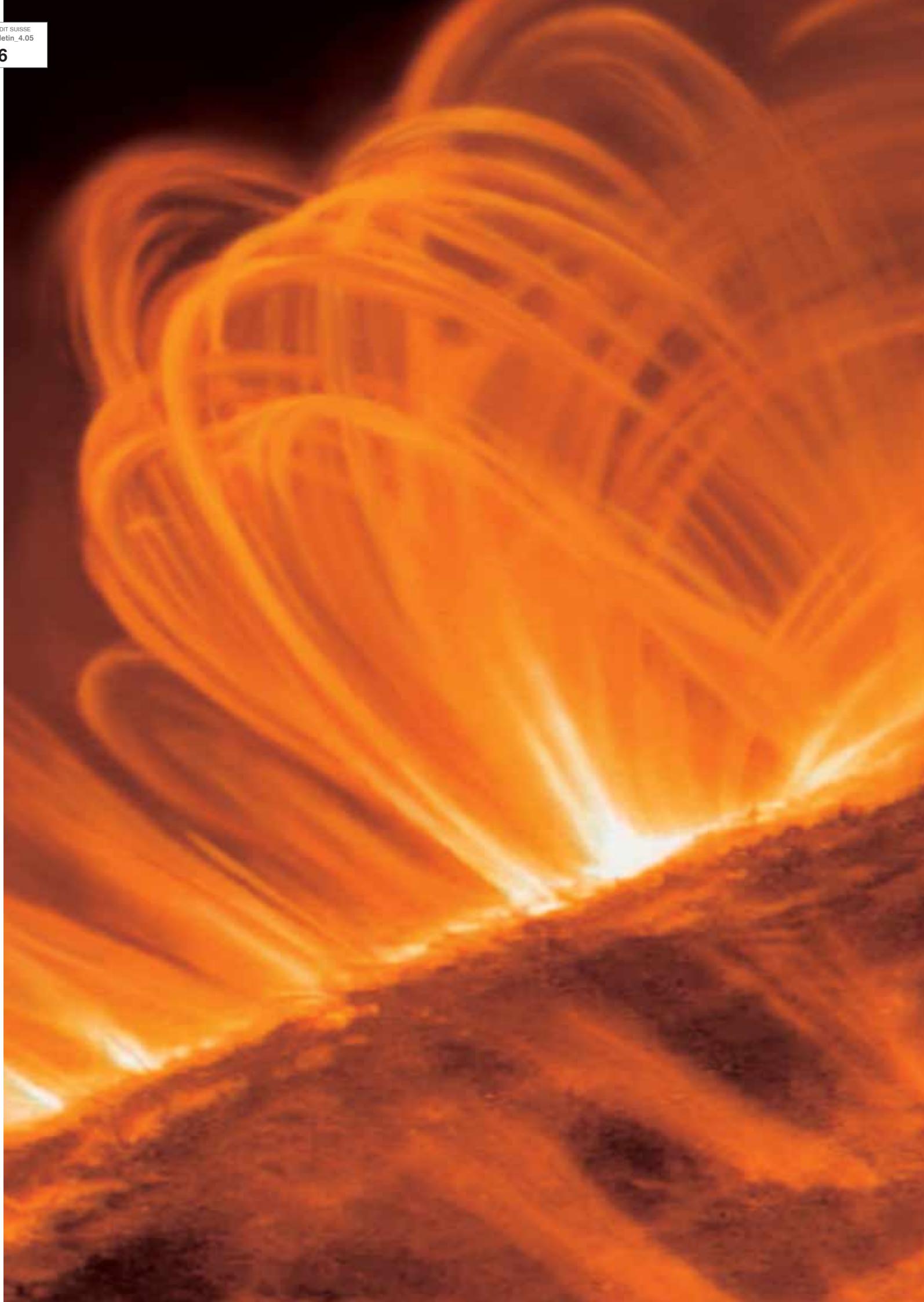
500 m² Ausstellung mit persönlicher Beratung

ATTIKA FEUER AG, Brunnmatt 16, 6330 Cham
Fon 041 784 80 80, Fax 041 784 80 84
info@attika.ch

www.attika.ch

attika
FEUERKULTUR

Thema: Feuer	06	<u>Echauffiert</u> Heisses in vielen Varianten
	14	<u>Zivilisiert</u> Ohne Feuer wäre der Mensch kein Mensch
	17	<u>Investiert</u> Solare Anlagen sorgen für sonnige Aussichten
	18	<u>Inspiriert</u> Hier werden Brandlöcher mit Bedacht gemacht
	20	<u>Argumentiert</u> Von «Hire & Fire» zu «Flexicurity»
	23	<u>Motiviert</u> Mit kühlem Kopf über heisse Kohlen
Credit Suisse Business	25	<u>Wissenswert</u> Aus dem ABC der Finanzwelt
	26	<u>Globalisierung</u> Interview mit Oswald Grübel
	28	<u>Kurz & bündig</u> News aus Singapur, London und Saas Fee
Credit Suisse Engagement	32	<u>Stiftungen</u> Die Credit Suisse hilft, Akzente zu setzen
	34	<u>Formel 1</u> Peter Saubers Abschied von der Boxengasse
	35	<u>Fussball</u> Endspurt in der WM-Qualifikation
	36	<u>Malerei</u> Grosse Füssli-Ausstellung im Kunsthause Zürich
	39	<u>Kultur in Kürze</u> Tonhalle-Orchester geht auf Tournee
Research Monthly	>	Das Heft im Heft: Finanzbeilage zum Herausnehmen
Wirtschaft	40	<u>Grenzregion</u> Studie beleuchtet Verhältnis zum deutschen Nachbarn
	44	<u>Familienpolitik</u> Nicht alles, was gut ist, muss teuer sein
	46	<u>Hedge Funds</u> Ungestümes Wachstum trotz angeschlagenem Ruf
	50	<u>Portfolio</u> Renditen rücken Rohstoffe nach vorn
	53	<u>Nach-Lese</u> Buchtipps für Wirtschaftsinteressierte
Leader	54	<u>Rosmarie Michel</u> Die Grande Dame der Mikrofinanz
Auf einen Klick	58	<u>@propos</u> Wetten, dass...?
	58	<u>emagazine</u> Online-Forum: Einmaleins der Geldanlage
Impressum	53	So finden Sie uns



Sonne

Das Zentralgestirn unseres Sonnensystems ist der Ursprung allen Lebens auf der Erde. Entstanden ist die Sonne vor 4,6 Milliarden Jahren, als sich eine riesige Gas- und Staubwolke unter der eigenen Schwerkraft zusammenzog.

Im Zentrum der Wolke wurde die Materie immer dichter zusammengepresst, dabei stiegen Druck und Temperatur immer weiter an.

Heute herrscht im Kern der Sonne eine Temperatur von rund 15 Millionen Grad; pro Sekunde werden rund 700 Millionen Tonnen Wasserstoff zu 695 Millionen Tonnen Helium fusioniert. Dabei entsteht reichlich Energie: 4×10^{26} Watt/Sekunde, also 26 Quadrillionen Watt pro Sekunde. Das Licht der Sonne wiederum «entsteht» in der Photosphäre, in der die gesamte vom Sonneninnern erzeugte und aufsteigende Energie als Strahlung abgegeben wird – vor allem als sichtbares Licht. Diese «Lichtschale» der Sonne ist 300 bis 400 Kilometer dick, ihre Oberfläche etwa 5700 Grad Celsius heiß. So atemberaubend das Spektakel auch anzuschauen ist, es hält nicht ewig: In etwa acht Milliarden Jahren wird die Sonne ihren gesamten Vorrat an Brennstoff verbraucht haben. ba

(Quelle: www.wikipedia.org)

Chili



Foto: Science Photo Library/Keystone; Illustration: Jan Feindt

es

Classical and Old Favorites

FIGHT FIRE WITH FIRE

METALLICA

JUMP IN THE FIRE

B1

B15

MA MAIN AU FEU

JOHNNY HALLYDAY

FUMÉE

SMOKE ON THE WATER

DEEP PURPLE

BURN

B3

B17

ONE HOT MINUTE

RED HOT CHILLY PEPPERS

THEY'RE RED HOT

B4

B18

FUOCO NEL FUOCO

EROS RAMAZZOTTI

ANCORA UN MINUTO DI SOLE

B5

B19

BURNING UP

MADONNA

PERON'S LATEST FLAME

FEUER & FLAMME

NENA

HAUS DER DREI SONNEN

B7

B21

FEVER

ELVIS PRESLEY

BURNING LOVE

B8

B22

DANZA RITUAL DEL FUEGO

EOS GUITAR QUARTET

CANCIÓN DEL FUEGO FATUO

B9

B23

LIGHT MY FIRE

THE DOORS

BURNING DOWN THE HOUSE

B10

B24

FIRE

JIMI HENDRIX

BURNING OF THE MIDNIGHT LAMP

B11

B25

FAN THE FIRE

EARTH WIND & FIRE

SERPENTINE FIRE

B12

B26

DOG IN HEAT

MISSY ELLIOTT

HOT BOYZ

B13

B14

PLAYED WITH THE
TONAL BRILLIANCE OF
WURLITZER HI-FIDELITY

SELECT AFTER DEPOSITING

PRESS LETTER AND NUMBER

6 7 8 9 10 11 12 13

A B C

Songs of Fire – Ratespiel

In der Jukebox sind insgesamt 26 Songs von 13 Interpreten gestapelt, alle zum Thema Feuer.

Allerdings mit einem kleinen Fehler: Eines der Stücke wird dem falschen Interpreten zugeschrieben. Schwierig? Zweifellos. Dafür gibts einen ausgesprochen «heissen» Preis zu gewinnen. Mehr dazu erfahren Sie auf dem beigelegten Talon.



Firebird

1967 stieg der erste Feuervogel aus dem Fabrikareal von Pontiac auf. Das Kraftpaket war der vorläufige Schlusspunkt in einem gnadenlosen Konkurrenzkampf um den amerikanischen Sportwagenmarkt, den Chevrolet 1963 mit der Corvette Stingray losgetreten hatte und der ein Jahr später mit dem Ford Mustang einen neuen Höhepunkt erreichte. Wie seine muskulösen Konkurrenten eroberte auch der Pontiac Firebird schnell die Highways dieser Welt und brachte es in der Folge auch zum einen oder andern Kinoauftritt, so 1977 mit Burt Reynolds in «Smokey and the Bandit». 2002 schliesslich rollte der letzte Firebird aus der Fabrik in Oakland. Trotzdem wird der Vogel wohl noch eine Weile weiterfliegen, dank einer weltweiten Fangemeinde, die auch in der Schweiz ihre Ableger hat. So trifft sich jeden ersten Freitag im Monat der 1978 gegründete Swiss Firebird Club im Restaurant Kreuz von Küttigen im Aargau. Mehr unter www.swiss-firebird.ch. ath

Hier ist der Mann noch King.

Auch wenn das Zepter längst
der Grillzange weichen musste.

Branding

Das Brandmarken von Kälbern

ist keine Erfindung ameri-
kanischer Cowboys. Brandzei-
chen werden seit mehr als
4000 Jahren von unterschied-

lichen Zivilisationen zum
Kennzeichnen des Viehbe-
stands verwendet. In Nordame-
rika wurde der Brauch mit
dem Import spanischer Kühe
anlässlich der zweiten Amerika-
reise (1493 – 1496) von Chris-
toph Kolumbus eingeführt. Das
erste belegte Brandzeichen in

Nordamerika gehört dem
Entdecker Hernando Cortés.

Mit der Zeit hat die Bedeutung
der Brandzeichen in Nord-
amerika allerdings eine Wand-
lung erfahren: Es hat sich vom
einfachen Unterscheidungs-
merkmal zum Familienwappen
entwickelt, mit dem Geschichte
und Ruf eines Farmers eng
verbunden sind. Ein Brand-
zeichen wird damit letztlich zum
Symbol von Tradition und gibt

den Cowboys eine Identifi-
kationsmöglichkeit. Es ist denn
auch nicht unüblich, dass
Cowboys von sich sagen, sie
ritten für ein Brandzeichen und
nicht für einen bestimmten
Farmer. Um Ähnliches geht es
in modernen Unternehmen,
wenn sie mit einem starken
Brand – einer unverwechsel-
baren Eigenmarke – sowohl bei
den Angestellten wie auch bei
den Kunden Identität und
Loyalität hervorrufen wollen. mb

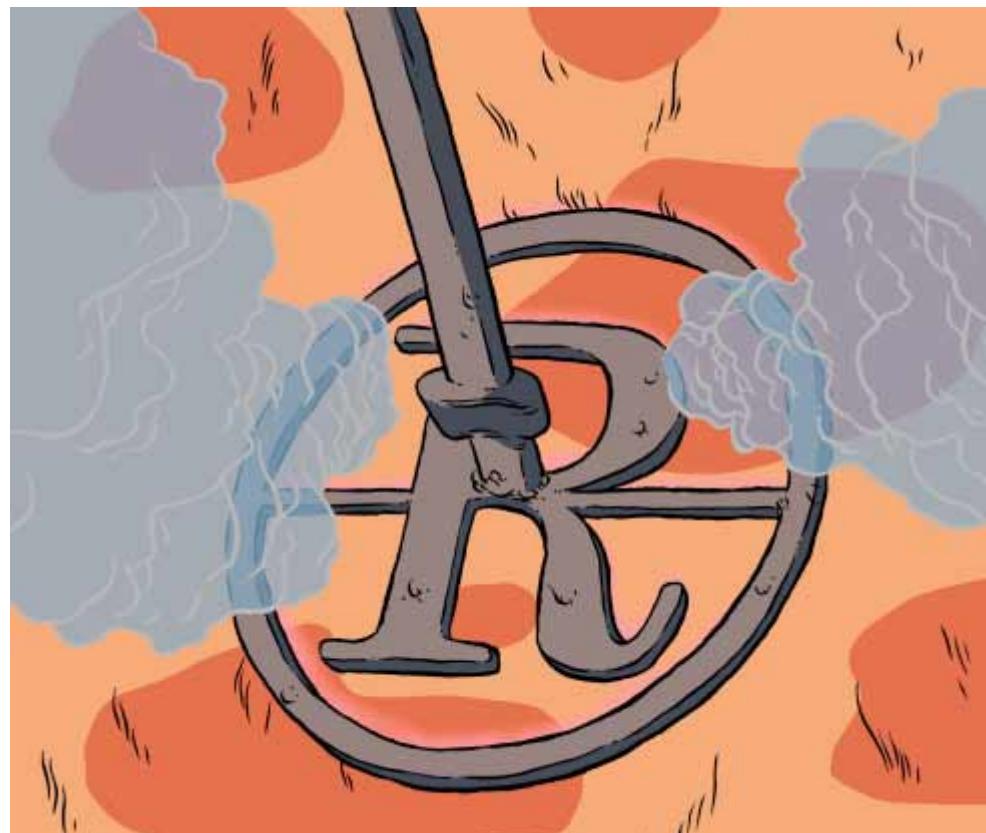
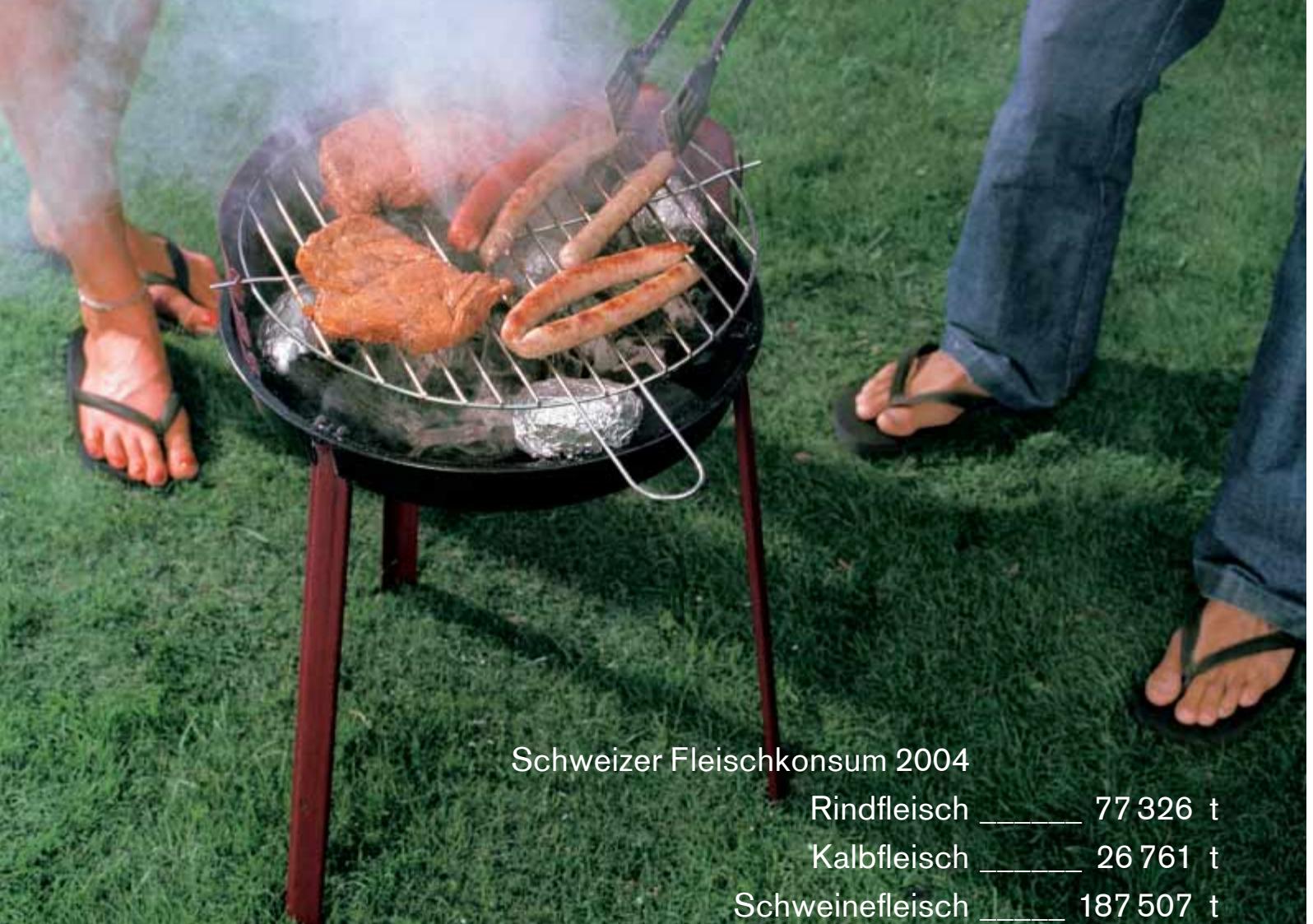


Illustration: Jan Feindt; Foto: J. Stein/unlike by Stock 4b



Schweizer Fleischkonsum 2004

Rindfleisch	_____	77 326 t
Kalbfleisch	_____	26 761 t
Schweinefleisch	_____	187 507 t
Schaf- und Lammfleisch	_____	11 142 t
Ziegenfleisch	_____	729 t
Pferdefleisch	_____	4 767 t
Geflügel	_____	75 388 t
Wild und Kaninchen	_____	7 445 t
Total	_____	391 065 t
pro Kopf und Tag	_____	140 g

Anteil Fleisch auf dem Grill* _____ 94,5 %

Anteil Männer hinter dem Grill* _____ 82,0 %

* aus einer deutschen Umfrage

Teilnehmer an der World Barbecue Championship 2005 in Ungarn _____ 38 Teams
aus _____ 20 Nationen

Anzahl Menschen,

die ihre tägliche Nahrung auf Glut oder offenem Feuer bereiten _____ 2 Milliarden



Kunstfeuer

In der SAS-Lounge des Stockholmer Flughafens steht eines. In Bars, aber auch in Privatwohnungen werden sie immer beliebter. Vorbei sind die Zeiten, als das eigene Herdfeuer überlebenswichtig und das Löschen desselben zur Bestrafung diente. Die künstlichen Feuer sind im Kommen. Die ersten elektrischen Kamine gab es in England, wobei deren Feuer nur mit Fantasie erkennbar war, was dem Image ziemlich schadete. Seither hat eine rasante technische Entwicklung stattgefunden. Heute sind elektrische Feuer von ihren natürlichen Vorbildern kaum mehr zu unterscheiden.

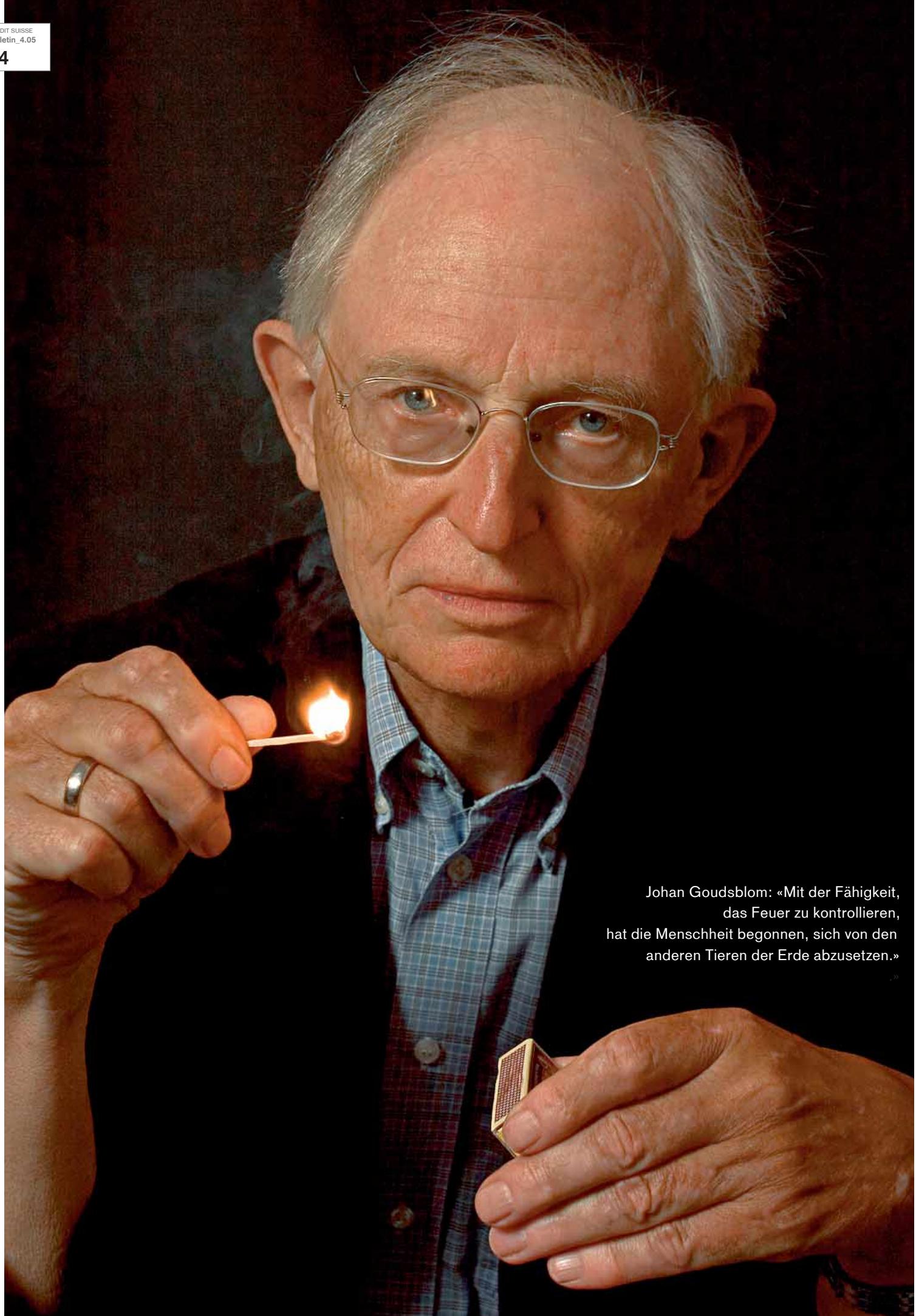
Besonders Engländer, Holländer, Belgier und Deutsche stehen auf authentisch wirkende Kunstflammen. Die Schweizer sind zurückhaltender, der Trend steckt noch in den Kinderschuhen. Elektrische Cheminées stehen im Zeichen der Zeit: Sie sind ökologisch, unkompliziert und mobil. Flammenintensität und Wärmeabstrahlung sind regulierbar; einzig das gemütliche Knistern und der Rauch harren noch der technischen Lösung. Um ein solches Feuer zu entfachen, braucht es nur einen geeigneten Platz und eine Steckdose. Wahrlich: ein Dauerbrenner für wenig Kohle. rs

Krematorium

Mit dem Einzug des Christentums verschwand in der Schweiz der Brauch der Feuerbestattung. Dann begann im 18. Jahrhundert die Industrialisierung. Die Städte wuchsen schnell und auf den Friedhöfen wurde es eng. Die Idee einer industriell abgewickelten Einäscherung stiess aber besonders in religiösen Kreisen auf heftigen Widerstand. 1889 nahm schliesslich das erste Krematorium der Schweiz auf dem Zürcher Friedhof Sihlfeld seinen Betrieb auf. Heute gibt es in der Schweiz 26 Krematorien mit insgesamt 59 Öfen. Der Anteil der Feuerbestattungen nimmt gegenüber Erdbestattungen stetig zu. Mittlerweile werden von den rund 60 000 Verstorbenen pro Jahr mehr als zwei Drittel kremiert. dhu



Fotos: Martin Parr/Magnum; Oberhaeuser/Caro



Johan Goudsblom: «Mit der Fähigkeit,
das Feuer zu kontrollieren,
hat die Menschheit begonnen, sich von den
anderen Tieren der Erde abzusetzen.»

Interview: Marcus Balogh

Als der Funke übersprang

Die Menschen haben das Feuer gezähmt. Und das Feuer hat die Menschheit zur Zivilisation geführt.

Johan Goudsblom, emeritierter Professor für Soziologie der Universität Amsterdam, über den heissen Ursprung und die feurige Zukunft der Zivilisation.

Bulletin: Hat Feuer den Funken zur Entwicklung der Menschheit geliefert?

Johan Goudsblom: Nicht das Feuer an sich hat die Menschen weitergebracht, sondern die Fähigkeit, das Feuer zu kontrollieren. Natürlich ist es schwierig, zwei Millionen Jahre zurückzuschauen und zu sagen: Dies oder das hat so oder so stattgefunden. Aber ich bin überzeugt, dass die Kontrolle über das Feuer ein immens wichtiger Katalysator für die Entwicklung der Menschheit war. Sie ist quasi die Brücke, über die sich die Menschen von den anderen Tieren entfernt haben. Der Umgang mit Feuer hat zu neuen Machtverhältnissen auf der Erde geführt.

Wie meinen Sie das?

Ich habe das 1981 sehr schön im Film «Am Anfang war das Feuer» von Jean-Jacques Annaud gesehen. In der Anfangsszene des Films jagt einer unserer Ahnen ein Rudel prähistorischer Wölfe mit brennenden Zweigen in die Flucht. So wurde die Macht des Menschen über die anderen Tiere vergrössert. Und natürlich auch die Macht über andere Menschen, die kein Feuer hatten oder es nicht kontrollieren konnten.

Aber weshalb sind warme Höhlen oder gegrilltes Fleisch für die Entwicklung der Menschheit derart wichtig?

Nicht Wärme und Licht haben die Entwicklung der Menschheit vorangetrieben, sondern das Streben danach. Zahlreiche Tiere profitieren passiv vom Feuer. Vögel oder Primaten zum Beispiel picken sich nach Bränden gegarte Früchte aus der warmen Asche. Die Menschen waren jedoch die Ersten, die sich aktiv um Feuer gekümmert haben.

Was genau heisst aktiv in diesem Zusammenhang?

Feuer kommt in der Natur nur äusserst selten vor. Die Feuersbrünste der letzten Monate sind zum Beispiel fast ausschliesslich menschlichen Ursprungs. Unsere Vorfahren – etwa der Homo erectus vor 1,8 Millionen Jahren in Ostafrika – haben in ihrem Leben wahrscheinlich nicht mehr als ein oder zwei Mal Feuer unter natürlichen Umständen

gesehen. Es war also gar nicht so einfach, zu Feuer zu kommen. Und wer es denn erst mal hatte, der musste sich auch intensiv um seine Feuerstelle kümmern.

Und dieses «Drumkümmern» hat uns schlau gemacht?

Die Evolution «macht» nicht schlau, denn sie schafft nicht zielgerichtet Neues. Wer – zufällig – einen Vorteil mit sich bringt, hat einfach grössere Chancen, sich fortzupflanzen. In Bezug auf das Feuer bedeutet das: Es muss bereits ein gewisses Mass an «Schlauheit» da gewesen sein. Denn es ist nicht einfach, ein Feuer zu entfachen, es über Tage, vielleicht Wochen oder Monate am Leben zu halten. Aber sobald ein Teil unserer Vorfahren begann, Feuer zu kontrollieren, stieg der evolutionäre Druck auf jene, denen diese Fähigkeit abging – sie hatten dadurch weniger gute Chancen zu überleben.

Ich bin bisher davon ausgegangen, dass Sprache – also die Fähigkeit zur Kommunikation – oder der Gebrauch von Werkzeug entscheidende Impulse für die Entwicklung der Menschen geliefert hat.

Natürlich hätte sich unsere Zivilisation nicht ohne Sprache oder ohne den Gebrauch von Werkzeug entwickelt. Tatsache ist aber, dass die Fähigkeit, Feuer zu kontrollieren, den Menschen vorbehalten ist, während sich die Fähigkeit zur Kommunikation und der Gebrauch von Werkzeug auch bei Tieren finden. Zudem lässt sich die Geschichte der Menschen gut an der Entwicklung des Umgangs mit Feuer festmachen.

Sie sprechen drei in Ihrem Buch erwähnte Entwicklungs-schritte an?

Genau. Der erste Schritt fand im frühen Paläolithikum statt, als die Menschen begannen, Feuer in kontrollierter Form zu gebrauchen. Der zweite grosse Schritt ist der Wechsel vom Leben als Jäger und Sammler zu einer bäuerlichen Lebensart. Das hat sich im Verlauf der letzten 10000 Jahre abgespielt.

Was hat Feuer da für eine Rolle gespielt?

Wichtige Stichworte hierzu wären etwa Brandrodung oder die Spezialisierung im Umgang mit Feuer durch Töpfer, Schmiede oder Krieger. Die industrielle Revolution ist schliesslich der dritte Schritt. Hier hat die Menschheit begonnen, Öl, Kohle und Gas in grossem Stil als brennbaren Treibstoff einzusetzen. Die Transformation der menschlichen Zivilisation wäre ohne Feuer also undenkbar gewesen.

Denken Sie, dass das auch in Zukunft so sein wird?

Wir sind vollkommen abhängig von einem ausreichenden Nachschub an billiger Energie. Wenn wir unseren Lebensstil beibehalten wollen, müssen wir alternative Formen der Energiegewinnung finden.

Woran denken Sie dabei?

Eine Möglichkeit wäre der grossflächige Einsatz von Sonnenkollektoren. Dann würde die Sahara zum Nabel der Welt. Wenn es uns jedoch vorher gelingt, die Kernfusion in den Griff zu bekommen, bleiben wir wohl direkt vom Feuer abhängig – immerhin hätten wir zum ersten Mal keine Probleme mit dem Nachschub an Brennmaterial.

Weshalb zum ersten Mal? Bis vor kurzem konnte man doch einfach einen Baum umhauen und das Brennmaterial war da.

Es war trotzdem nicht wie im Paradies. Die Suche nach ausreichender Versorgung mit gutem Brennmaterial führte immer wieder zu kriegerischen Auseinandersetzungen. Ein Blick in den Nahen Osten zeigt, dass sich daran bis heute nicht viel geändert hat.

Und Kernfusion wäre die Lösung unserer Probleme?

Das Ausgangsmaterial – Wasserstoff – wäre auf jeden Fall in ausreichender Menge vorhanden. Allerdings bin ich kein Experte in Sachen

Kernfusion und kann sie deshalb auch nicht guten Gewissens empfehlen. Ehrlich gesagt gehe ich davon aus, dass uns auch die Kernfusion mit unvorhersehbaren Schwierigkeiten konfrontieren wird. Denke ich an eine Lösung der anstehenden Probleme, dann sind meine utopischen Fantasien eher soziologischer Natur und beinhalten eine Neuausrichtung des Zivilisationsprozesses. Das jedoch wäre wohl das Thema für ein anderes, weitaus längeres Interview. <

Johan Goudsblom

Der 73-jährige Soziologe begann seine akademische Karriere an der Wesleyan University in Connecticut (USA). Nach einem Doktorat an der Universität Amsterdam und weiteren Studien in den USA übernahm er im Alter von 36 Jahren eine Professur an der Universität Amsterdam. Sein Gesamtwerk umfasst unter anderem die Bücher «Feuer und Zivilisation» (1991), «Soziologie auf der Waagschale» (1979), «The Course of Human History: Economic Growth, Social Process, and Civilization» (mit Eric Jones und Stephen Mendell, 2001) und (als Herausgeber) «Mappae Mundi: Humans and Their Habitats in a Long-Term Socio-Ecological Perspective: Myths, Maps and Models» (2002). Johan Goudsblom ist ausserdem ausgewiesener Experte für Fragen zum Werk von Norbert Elias.

Mythen, Riten, Religionen

Zahllose universelle Mythen und religiöse Riten belegen, dass sich der Mensch schon immer mit seinem aussergewöhnlichen Verhältnis zu Feuer auseinander gesetzt hat.

Gemäss dem Anthropologen Claude Lévi-Strauss macht in fast allen alten Mythen erst das Hüten und Hegen des Feuers den Menschen wirklich «menschlich». Es ist daher nur logisch, dass Feuer auch in den meisten Religionen eine Rolle spielt.

Besonders bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die Lehre der Anhänger Zarathustras. Es dürfte sich dabei nicht nur um die älteste monotheistische Religion handeln, in ihr nimmt Feuer auch einen besonderen Stellenwert ein.

Zarathustra (die griechische Namensgebung lautet Zoroaster) war Priester und Prophet in Persien, dem heutigen Iran. Je nach ideologischem und historischem Standpunkt

wird seine Wirkungszeit zwischen 1800 und 600 vor Christus angesiedelt. Die Lehre ist geprägt vom Wettkampf zwischen Gut und Böse und betont stark die Eigenverantwortung der Gläubigen. Sie sollen «gut denken», «gut sagen» und «gut tun». Etliche Forscher gehen davon aus, dass sie grossen Einfluss auf die Entwicklung der jüdischen und christlichen Religion ausgeübt hat. Ganz sicher hat sie Friedrich Nietzsche zur Niederschrift seines Werkes «Also sprach Zarathustra» inspiriert – was wiederum Johann Strauss zur Komposition einer gleichnamigen Sinfonie verleitet hat.

Feuer hat in der zoroastrischen Lehre insofern eine besondere Stellung, als es zwar nicht Abbild, jedoch Symbol Gottes ist. Der

prominente Platz des Feuers hat immer wieder dazu geführt, dass die Anhänger Zarathustras irrtümlich als Feueranbeter bezeichnet werden.

Die Lehre Zarathustras hat heute noch rund 200 000 Anhänger. Die meisten von ihnen sind Nachkommen persischer Zarathustra-Anhänger (so genannte Parsen). Die grössten Gemeinden befinden sich in Indien, vor allem in Bombay, in Grossbritannien (London) und in Nordamerika – wo die zoroastrischen Gemeinden sogar über Wachstum berichten. Berühmte Anhänger sollen der 1991 verstorbene Sänger der britischen Rockband Queen, Freddy Mercury, und der indische Stardirigent Zubin Mehta sein. ba



Experten schätzen, dass die Solarindustrie bis ins Jahr 2010 ihren Umsatz auf 30 Milliarden Dollar steigern wird.

Text: Cédric Spahr, Equity Strategy

Mit der Sonne Geld verdienen

Das Schattendasein an den internationalen Börsen hat ein Ende. Die Solarenergie steht auf dem Sprung in eine profitable Zukunft, nicht zuletzt dank dem unaufhaltsam steigenden Ölpreis.

Die Verdopplung des Ölpreises seit Anfang 2004 hat die Suche nach alternativen Energieformen verstärkt und einen echten Kursschub bei Solarenergieaktien ausgelöst. Die Branche spürt zusehends eine neue Dynamik, denn dank politischer Förderung, vor allem in Deutschland und Japan, haben mehrere Solarfirmen den Sprung in die Profitabilität geschafft. Dieser Trend hat erst in den letzten drei bis vier Jahren eingesetzt, gewinnt aber nun deutlich an Stärke. Je mehr sich in den nächsten Jahren die Produktion ausdehnt, desto stärker werden die Stückkosten für Solaranlagen fallen. In Zahlen ausgedrückt: Das gegenwärtige Marktvolumen von sieben Milliarden Dollar dürfte in den nächsten zehn Jahren mindestens um 20 bis 25 Prozent jährlich zulegen und einen geschätzten Marktumsatz von gegen 30 Milliarden Dollar bis 2010 erreichen. Mit gleichzeitig steigenden Gewinnmargen wird auch der Börsenwert vieler Firmen in die Höhe schnellen. Damit rückt das Sonnenlicht auch für Anleger in den Brennpunkt. Wer sich die Kaufangebote etwas genauer anschaut, entdeckt zwar noch viele risikoreiche und junge Unternehmen, aber auch Papiere, die ein mittel- bis langfristiges Engagement lohnen. Grund genug, um eine kleine Marktübersicht zu präsentieren.

Silizium: Silizium bleibt der wichtigste Rohstoff bei der Produktion von Solarzellen und -modulen. Sieben Firmen dominieren den weltweiten Siliziummarkt, die meisten davon sind nicht an der Börse kotiert. Die beste Anlagermöglichkeit stellt der japanische Hersteller Tokuyama dar, der über 20 Prozent des weltweiten Siliziumangebots kontrolliert.

Solarzellen: Siliziumscheiben werden in einem weiteren Produktionsschritt geschnitten und zu Solarzellen verarbeitet. Die japanische Firma Sharp, bekannt vor allem aus der Unterhaltungsindustrie, dominiert die-

sen Markt mit einem Anteil von 26 Prozent, gefolgt von mittelgrossen japanischen Anbietern wie Kyocera, Sanyo und Mitsubishi Electric sowie ihren europäischen Konkurrenten Q-Cells, BP Solar und Shell Solar. Ein interessanter Nischenplayer ist die deutsche Firma Sunways.

Solarinstallationen: Die Installation von Solaranlagen bei Privaten wird von Unternehmen durchgeführt, deren Fachwissen in den Bereichen Bau und Stromanlagen liegt. Obwohl kein Hightechsegment, sind Solarinstallateure der profitabelste Bereich innerhalb der solaren Wertschöpfungskette. Die Firma Conergy ist der einsame Leader in Deutschland, mit ehrgeizigen Expansionsplänen ins Ausland. Weitere kleinere Anbieter in Deutschland sind die SAG Solarstrom und Phoenix Sonnenstrom. In Japan befinden sich auch einige grosse Anbieter wie Sekisui Chemical, Panahome, Fujipream, Kandenko und Kubota.

Integrierte Anbieter: Die deutsche Solarworld ist die weltweit grösste Firma, die sich ausschliesslich mit Solarenergie beschäftigt. Das Unternehmen vereint gleich alle Bereiche in der Herstellung von Solaranlagen. Dank seiner Grösse besitzt Solarworld eine starke Position. Das gilt insbesondere für die nächsten Jahre, wo die Branche mit Kapazitätsengpässen auf verschiedenen Ebenen rechnen muss.

IPO-Kandidaten: Eine Reihe von geplanten Börsengängen wurde aufgrund der vorzeitigen deutschen Wahlen auf Eis gelegt, darunter diejenigen von Wacker-Chemie und Q-Cells (beide Deutschland), E-Ton (Taiwan), Thai Solartron (Thailand) und PV Crystalox (Grossbritannien/Deutschland). Die meisten dieser Börsengänge werden nun erst für 2006 erwartet. <

Mehr Infos: www.credit-suisse.com/emagazine
(Rubrik Finanz: «Ratgeber nachhaltige Anlagen»)

Text: Rebecca Schraner Foto: Thomas Eugster

Verbrannt und zugenäht

Im Anfang war das Wort. Und nicht das Feuer. Zumindest bei Barbara Baumann. Über persönliche Erlebnisse und die Sprache gelangte die Textilkünstlerin zu ihrem heutigen Schaffen.

Das Ende war ein Anfang – aus Not wurde Kunst. Nach ihrer Ausbildung an der Hochschule für Gestaltung und Kunst in Luzern fand Barbara Baumann eine erste Anstellung bei einer Firma im Textilbereich. Ein Glücksfall, wie sie zuerst dachte. Doch es kam anders. Die junge Künstlerin konnte ihre Kreativität nicht ausleben und das schlechte Arbeitsklima machte ihr zu schaffen. Der tägliche Kampf endete schliesslich in der Kündigung: Sie wurde gefeuert.

Nach dem Verlust des Jobs begann der Verarbeitungsprozess. Zuerst mental, später praktisch. Barbara Baumann studierte, grübelte, sinnierte: Geschasst, gekündigt, gefeuert ... und begann mit den Wörtern zu spielen: feuern, verheizen, Burnout. Es fiel ihr auf, dass feuern im Urnerdialekt «fiire» ausgesprochen wird. «Fiire» bedeutet im Luzernerischen aber wiederum «feiern». Diese Ambivalenz des Wortes, welche durchaus auf Feuer an sich übertragbar ist, liess sie von nun an nicht mehr los.

Der Feuerlauf beginnt

Feuer ist faszinierend und beängstigend, es wärmt und zerstört, Feuer ist schaurig schön.

Schon immer hatte die Künstlerin einen Bezug zu Feuer. Ein prägendes Kindheitserlebnis war das japanische Fest Obon. Die Familie lebte bis zu Barbaras neuntem Lebensjahr in Kyoto, wo der Vater, ein Theologe und Sozialarbeiter, als Dozent tätig war. Obon ist ein jährlich stattfindendes buddhistisches Fest zu Ehren der Verstorbenen. Es dauert mehrere Tage und ist eine der grössten Feiern Japans. Auf den Hügeln rund um Kyoto werden Feuer in Form japanischer Schriftzeichen angezündet. Sie sollen den Toten den Weg zu ihren Verwandten und später wieder zurück ins Jenseits weisen.

Nebst diesen buddhistischen Feierlichkeiten lernte Baumann auch die christliche Tradition kennen. Die Familie feierte fern der Heimat die kirchlichen Feste, sie hatten an Weihnachten einen Christbaum und an Ostern Kerzen. Die Künstlerin ist sich der starken Präsenz von Feuer in der Religion bewusst. «Meine Grossmutter hat bis zu ihrem Tod ans Fegefeuer geglaubt und hat zeitlebens versucht, diesem durch ein gottgefälliges Leben zu entkommen. Sie hat uns Grosskindern viel

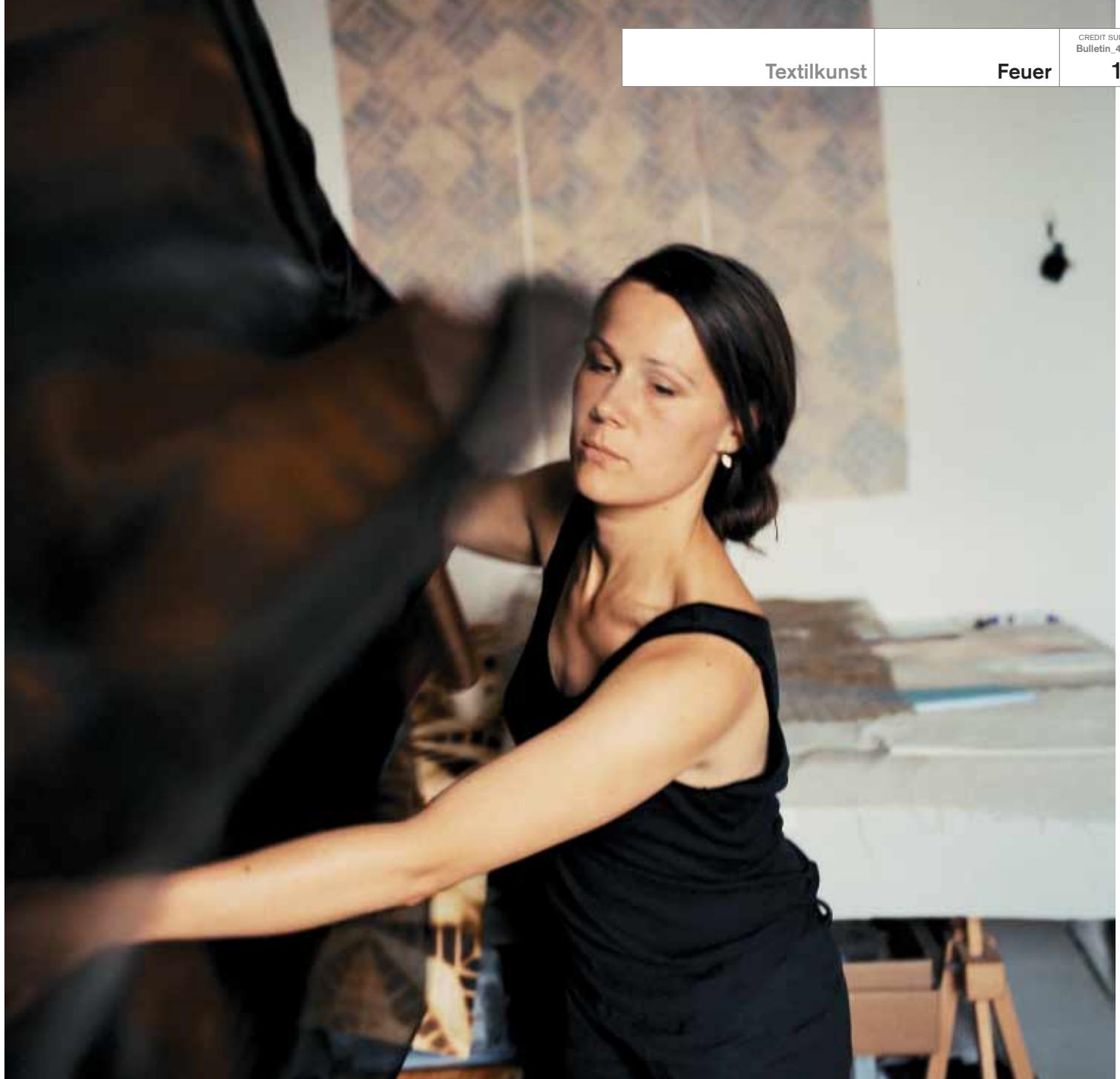
davon erzählt und bei mir sicherlich einiges ausgelöst.» Trotzdem, der religiöse Aspekt interessiert die Künstlerin in ihrem Schaffen weniger.

Die Geburtsstunde des Feuerexperiments

Barbara Baumann hatte sich für die Ambivalenz des Elementes erwärmt. Nun startete sie mit praktischen Experimenten. Als Basisprodukt wählte sie Seide. Sie bearbeitet den Stoff mit einer Kerzenflamme, brennt Löcher. Aus solchen Stoffen näht sie Kissen, Raumteiler oder Vorhänge. Die fragilen, halbtransparenten Erzeugnisse leben vom Licht. Vor ein Fenster gehängt, wird aus dem Lochmuster ein Spiel aus Licht und Schatten. Die Asche der herausgebrannten Löcher sammelt Baumann und verarbeitet sie zu einer Paste, welche sie wiederum als Malfarbe benutzt.

«Bei solchen Experimenten geht es mir immer auch darum, Grenzen auszuloten. Ein Zuviel hat die Zerstörung des Materials zur Folge.» Und nicht nur Feuer, sondern auch Wärme hinterlässt Spuren auf Seide. Darum braucht die Textilkünstlerin auch gerne den Ofen. Sie faltet den Stoff und bickt ihn zwischen zehn und elf Sekunden. Danach weist der Stoff Schattierungen in den verschiedensten Brauntönen auf, die Gitterstäbe zeichnen sich hell ab. Wenn sie ihn aus dem Ofen zieht, muss er sofort ausgebreitet werden, da er sich sonst selbst entzünden könnte. «Bis ich all dies raushatte, habe ich mir manche Brandblase geholt.» Zudem entstehen bei solchen Experimenten Gase, die Wohnung muss immer wieder gelüftet werden. Ihre Arbeit ist tatsächlich brandgefährlich, darum arbeitet Baumann in der Küche ihrer Luzerner Wohnung. «Im Atelier wäre es verantwortungslos.» Dieses befindet sich im Dachstock eines über 100-jährigen Hauses.

Einmal hängte die Experimentierfreudige einen Stoff in die Räucherkammer eines Metzgers. Der Stoff wurde klebrig und noch heute, rund zwei Jahre später, haftet ihm der Geruch von geräuchertem Fleisch an. Das Resultat ist nicht mehr nur sichtbar, sondern lässt sich auch riechen und fühlen. «Es gefällt mir, wenn verschiedene Sinne angesprochen werden.» Deshalb mag die Gewinnerin eines Werkbeitrages des Kantons Uri wohl auch die Kunst ihres ehemaligen Lehrers Roman Signer, wie beispielsweise dessen Aktionen mit Explosivstoffen.



«Bei meiner Arbeit mit dem Feuer geht es auch darum, Grenzen auszuloten. Ein Zuviel hat die Zerstörung des Materials zur Folge.»

Auch der Zufall kann eine Rolle spielen. Baumann bemerkte eines Abends, Pommes frites essend, dass die Kartoffelstäbchen auf dem Backpapier Abdrücke hinterlassen hatten, ja, dass sie gar als solche erkennbar waren. Sie hatte eine weitere zündende Idee. Heute schmücken Backpapiercollagen die Wände ihres Ateliers.

Bis anhin hat die Luzernerin ausschliesslich mit ungefärbten Stoffen experimentiert. Dass sich dies bald ändern könnte, darauf weisen die vielen Gewürzmuster im Küchenschrank des Ateliers hin. Abgepackt in durchsichtige Säckchen, wie es sie auf Märkten zu kaufen gibt, sind die einen französisch beschriftet, andere mit japanischen Schriftzeichen versehen. Nebst dunkelblauem Lapislazuli findet sich gelber Safran, Eicheln, Kurkuma, Baumnusssschalen oder getrocknete Cochenilleläuse. Ein besonders kräftiges Rot bekäme man mit Benibana, einem in Japan beliebten Färbemittel. «Finanziell gesehen lohnt

es sich natürlich nicht, die Stoffe selbst einzufärben. Aber es macht mir Spass, von Anfang bis zum Ende alles zu machen. Teilweise webe ich die Stoffe sogar selbst.»

Die Sprache und persönliche Erlebnisse haben Barbara Baumann auf die Idee gebracht, mit Feuer zu experimentieren. Und diese Faktoren inspirieren sie immer von neuem. Dies sei auch naheliegend, «denn Text stammt aus dem Lateinischen und bedeutet Gewebe; beide Wörter bezeichnen also dasselbe.» Oder man denke an all die Wendungen, die Textiles beinhalten: «der rote Faden», «sich in Lügen verstricken», «es Gnusch im Fadezeinli», «Ich habe eine ganze Sammlung davon.» In Japan werden beschriebene Papierbogen zerschnitten und ineinander verflochten, was sozusagen ein doppeltes Gewebe ergibt. Ein Projekt im Kontext von Sprache und Textil ist ihr Traum. Bis dahin wird sie weiterzeuseln, ihr inneres Feuer lodert weiter. <



Schiesswütige Cowboys auf Amerikas
Chefetagen sind eine europäische Fiktion:
Antidiskriminierungsgesetze schützen
rund 70 Prozent der US-Arbeitnehmer.

Text: Andreas Thomann

Mit der Lizenz zum Feuern

Wo das Feuern einfach ist, wird auch eher angeheuert, behaupten vor allem liberale Ökonomen. Als Beweis dient ihnen der US-Arbeitsmarkt – womit sie nicht ganz falsch liegen, aber auch nicht ganz richtig.

«You are fired!» Durchschnittlich 21 Millionen Amerikanerinnen und Amerikaner klebten jeweils gebannt an der Mattscheibe, wenn der Baulöwe und Milliardär Donald Trump zur besten Sendezeit den berühmten Satz einem glücklosen Kandidaten entgegenschleuderte. Die vor knapp zwei Jahren vom Sender NBC lancierte TV-Show «The Apprentice» wurde zum Quotenrenner der Saison. Und zum Exportschlager: In rund 30 Ländern wurde die Show adaptiert, darunter auch in der Schweiz. Die helvetische Version von Donald Trump, der Verleger und Lebemann Jürg Marquard, hatte wie sein amerikanisches Vorbild einen lukrativen Job in seiner Firma zu vergeben, um den ein Dutzend Kandidaten vor der TV-Kamera so lange kämpfen mussten, bis nur noch einer übrig blieb. Nach jeder Sendung wurde deshalb einer der Kandidaten – Sie haben es erraten – gefeuert. Na ja, wenigstens fast. Denn bei der Wortwahl wisch man bei der Schweizer Kopie etwas vom Original ab. Das Trump'sche «You are fired!» mutierte im Mund von Multimillionär Marquard zu einem schon beinahe humanen «Sie sind draussen!».

Donald Trump kann nur am Fernsehen wüten

Dass man im Schweizer Fernsehen auf die weichgespülte Feuertechnik einschwenkte, ist vielleicht dem etwas sanfteren Charakter von Jürg Marquard zuzuschreiben. Man könnte die abweichende Kündigungsbotschaft aber auch als Sinnbild für die unterschiedliche Wirtschaftsphilosophie der beiden Länder interpretieren. Welcher Satz könnte den aus europäischer Sicht oft als entfesselt, ja geradezu brutal empfundenen Kapitalismus amerikanischer Prägung besser zusammenfassen als die drei magischen Worte? Längst ist aus dem «Hire-and-Fire-Kapitalismus» eine verbale Keule geworden, die – meist von links – auf vermeintlich verantwortungslose Wirtschaftsvertreter abgefeuert wird. Der Applaus ist den rhetorischen Flammenwerfern meist sicher, denn Hand aufs Herz: Wer wünscht sich hierzulande schon, dass ein schlecht gelaunter Abteilungsleiter durchs Grossraumbüro stapt und wahllos Leute in die Fänge des Arbeitsamts spiedert? Es sei denn, die Szene spielt sich im Fernsehen ab.

Klischees halten sich hartnäckig, vor allem, wenn sie politische Interessen bedienen. Die Realität dahinter kann getrost etwas anders aussehen. Donald Trump und seine Epigonen können den Satz noch so oft durch den Äther posaunen: Einem amerikanischen Boss kämen die Worte «You are fired!» wohl kaum über die Lippen. Davon ist Richard Freeman, Professor für Arbeitsrecht an der Harvard University, überzeugt: «Es ist unüblich, dass in den USA jemand wegen ungenügender Leistung entlassen wird.» Und schon gar nicht Knall auf Fall. «Zuerst

schalten sich die Leute vom ›Employee Assistance Program‹ ein und kümmern sich um den Problemfall.» Eine solche Abteilung existiere laut Freeman in den meisten grösseren Unternehmen. Die Leute dort stehen den Mitarbeitenden mit Rat und Tat zur Seite. Ist trotzdem keine Besserung in Sicht, heisst das noch lange nicht, dass der Arbeitgeber sorglos zur Tat schreiten kann: Er könnte sich eine Klage wegen Diskriminierung aufhalsen. «Rund 70 Prozent der US-Arbeitnehmer sind mittlerweile durch unsere Antidiskriminierungs-Gesetzgebung geschützt – ob Frauen, Farbige oder Leute über 50», weiss Freeman.

Sind also die schiesswütigen Cowboys auf den amerikanischen Chefetagen eine europäische Fiktion? Nicht ganz. Auch wenn es stimmt, dass das «Feuern» einzelner Mitarbeiter nur im Fernsehen problemlos vonstatten geht: Muss die Firma aus Kostengründen Stellen streichen, so ist sie in den USA schnell am Drücker, schneller als irgendwo sonst in der industrialisierten Welt. Gefeuert – wenigstens im engeren Sinne – wird trotzdem niemand, denn das unschicke «to fire» wird im Jargon durch das weniger verfängliche «to lay off» ersetzt. Dem Mitarbeiter nützt diese semantische Spitzfindigkeit allerdings wenig: Nach einer Kündigungsfrist von üblicherweise zwei Wochen hat er seinen Arbeitsplatz zu räumen. So kurz die Fristen, so grobmaschig das soziale Auffangnetz: Die Arbeitslosenentschädigung erreicht in den USA gerade mal 52 Prozent der Arbeitslosen, beträgt durchschnittlich 37 Prozent des vormals erzielten Einkommens und wird gewöhnlich nach sechs Monaten vollständig gekappt. David Autor, Wirtschaftsprofessor am MIT, meint denn auch treffend: «Die einzige richtige Versicherung gegen Arbeitslosigkeit in den USA besteht darin, dass man so schnell wie möglich einen neuen Job findet.»

Amerikas Jobwunder stimmt Europa nachdenklich

Diese Versicherung reicht allerdings nicht für alle. Zurzeit sind 4,5 Prozent der Amerikaner arbeitslos – deutlich weniger zwar als die rund 10 Prozent in Deutschland oder Frankreich, doch mehr als beispielsweise die 3,5 Prozent in der Schweiz. Auf der anderen Seite gibt es kaum eine Wirtschaft auf der Welt, die derart erfolgreich neue Jobs schafft: Insgesamt 55 Millionen neuer Arbeitsplätze sind seit 1970 in den USA entstanden, vor allem im privaten Dienstleistungssektor. Und die Arbeitslosenquote, die 1982 noch bei 9,7 Prozent lag, konnte in den letzten gut 20 Jahren immerhin halbiert werden.

Das amerikanische Jobwunder hat die Ökonomen Europas ins Grübeln gebracht. Einige von ihnen glauben auch den Grund gefunden zu haben, warum Europas Stellenmarkt dem amerikanischen >

«Wenn Texas boomt und Massachusetts kriselt, ziehen die Leute halt nach Texas. Die Europäer dagegen verharren lieber an Ort und Stelle.» Richard Freeman, Professor, Harvard University

hinterherhinkt: der bessere Kündigungsschutz. Die Argumentation mag auf den ersten Blick paradox klingen. Bei näherer Betrachtung entfaltet sie jedoch eine unwiderstehliche Logik: In den Augen des Unternehmens bedeutet Kündigungsschutz nichts anderes als mögliche Kosten, die in der Zukunft anfallen können, wenn ein Arbeitnehmer – zum Beispiel aufgrund eines schlechteren Geschäftsganges – entlassen werden muss. Sind die Kosten hoch, so überlegt sich eine Firma zweimal, ob sie einen neuen Mitarbeiter einstellen will. Mit andern Worten: Je teurer das Feuern, desto unwahrscheinlicher das Anheuern und desto höher im Endeffekt die Arbeitslosigkeit.

So einleuchtend die Theorie, so wenig ist es den Ökonomen bisher gelungen, den Zusammenhang empirisch zu beweisen, wie die OECD in ihrem letztjährigen «Employment Outlook» bilanziert. Für Richard Freeman keine Überraschung. «Vor 15 Jahren krankten die USA an hoher Arbeitslosigkeit, und Europa stand relativ gut da. Doch die Gesetze waren dieselben.» Amerikas Dynamik, so Freeman, röhre nicht primär von den Gesetzen, sondern von den Arbeitnehmern selbst: «Die amerikanischen Arbeitnehmer sind äusserst mobil, auch geographisch. Wenn Massachusetts kriselt und Texas boomt, so bewegen sich die Leute halt von der Ostküste Richtung Südwesten.» Freeman spricht daher lieber von einer «Hire-and-Quit»-Wirtschaft. Trotz Personenfreizügigkeit sei Europa von der amerikanischen Mobilität noch weit entfernt, betont auch Giles Keating, Head of Global Research der Credit Suisse. «Der US-Arbeitsmarkt ist viel breiter als der europäische, weshalb ein Arbeitgeber in den USA viel schneller die richtigen Leute für den richtigen Job findet», so Keating.

Etwas mehr Flexibilität könnte nicht schaden

Was heisst das für den Kündigungsschutz in Europa? Brächten amerikanische Verhältnisse also keine Besserung? Nein, meint Serge Gaillard, geschäftsleitender Sekretär des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes. Der Kündigungsschutz, argumentiert Gaillard, nütze nicht nur den Arbeitnehmern, sondern auch den Arbeitgebern: «Gerade in einem Land wie der Schweiz, das einen guten Teil seines Sozialproduktes mit hochwertigen Produkten verdient, haben Unternehmen ein Interesse daran, die Leute und ihr Know-how längerfristig zu binden.» Für die Schweiz mag die Argumentation zutreffen, schliesslich hat sie gemäss einer Rangliste der OECD schon jetzt den flexibelsten Arbeitsmarkt auf dem europäischen Kontinent. Etwas anders sieht die Situation in Deutschland aus: «Will ein Unternehmen in unserem nördlichen Nachbarland aus wirtschaftlichen Gründen restrukturieren, muss es sich auf einen wahren Spiessrutenlauf einstellen», so Petra Huth vom Economic Research der Credit Suisse. Schuld daran sei nicht zuletzt die so genannte Sozialauswahl – ein ganzer Kriterienkatalog, der Mitarbeiter vor Entlassung schützt. Dazu gehört die Dauer der Betriebs-

zugehörigkeit, das Lebensalter, die Unterhaltpflichten oder die Schwerbehinderung eines Mitarbeiters. Das mache, so Huth, die Kündigungen angreifbar. «Mittlerweile landet jede vierte Kündigung vor Gericht. Allein in den Jahren 1999 bis 2002 waren das pro Jahr durchschnittlich 265 000 Fälle – innerhalb der OECD ein einsamer Rekord.»

«Hire & Fire» gehört zum dänischen Alltag

Die Folgen bleiben nicht aus: Laut einer Befragung des Instituts der deutschen Wirtschaft haben 57 Prozent der Unternehmen in Deutschland schon einmal von einer Neueinstellung abgesehen. Deshalb glaubt nicht nur die Ökonomin Huth, dass dem Patienten Deutschland die Medizin namens Arbeitsmarktflexibilisierung eher nütze als schade, zumal sich zum rigiden Kündigungsschutz eine ebenso rigide Lohnbildung gesellt. Allein: Noch fehlt die Bereitschaft des angeschlagenen Riesen, die bittere Pille zu schlucken. Dabei wären Beispiele vorhanden, wie man den «American Way of Firing» auch in Europa einführen könnte, ohne dass die Gewerkschaften auf die Barrikaden steigen. Gelungen ist dieses Kunststück etwa in Dänemark. Der nördliche Nachbar Deutschlands hat sich in den letzten zwölf Jahren zu einer eigentlichen Hire-and-Fire-Wirtschaft gemausert – und nebenbei die Arbeitslosigkeit von 9,6 Prozent im Jahr 1993 auf aktuell 5,4 Prozent gesenkt. «Dänemark hat einen der liberalsten Arbeitsmärkte Europas. In gewissen Bereichen kann man Leute von einem Tag auf den andern loswerden», sagt Kim Knudsen vom dänischen Gewerkschaftsverband LO. Das Erstaunliche daran: Knudsen findet für diese scheinbar arbeiterfeindliche Praxis nur lobende Worte. Das Paradoxon hat einen Namen: «Flexicurity». Anders als in den USA landet ein Arbeitsloser in Dänemark nicht auf dem harten Pflaster, sondern in einem ebenso engmaschigen wie elastischen Netz, das ihn möglichst schnell wieder ins Arbeitsleben katapultiert. Mit einer Reihe von Weiterbildungsmassnahmen werden die Arbeitslosen fit für neue Aufgaben gemacht, wenn möglich auch «on the job». «Die Firma zahlt in diesem Fall nur die Hälfte des Lohns, die andere Hälfte kommt vom Staat. 60 Prozent dieser Leute finden danach wieder einen richtigen Job.» Die Flexicurity ist allerdings kein Wunschkonzert: «Wer bei den aktiven Massnahmen nicht mitmacht, verliert schon nach einem halben Jahr den Anspruch auf Arbeitslosenunterstützung», so Knudsen.

Dänemark beweist: Amerikas Saat kann auch in Europa aufgehen. Kein Wunder, dass die dänische Version von Donald Trumps «Apprentice» – unter dem Titel «Kandidaten» – mittlerweile in die zweite Runde geht. Umso härter erwies sich dagegen das deutsche TV-Pflaster: «Big Boss» auf RTL mit dem Ex-Fussballmanager Rainer Calmund überlebte gerade mal die erste Staffel. Und beim Konkurrenzprodukt «Hire or Fire» auf Pro Sieben forderte das Publikum bereits nach der ersten Sendung unisono: «You are fired!» <

Text: Michèle Bodmer

Manche mögens brandheiss

Warum sollte jemand, der alle Tassen im Schrank hat, über einen 1000 Grad Celsius heissen Glutteppich laufen, ausser man stellt ihn vor die Wahl «geh oder stirb»? Ich betrachte meine schwarzen Füsse und habe noch immer keine Antwort.



Wer zu früh – oder mit der falschen Einstellung – über den Glutteppich läuft, verbrennt sich die Füsse. Garantiert.

Der Blick von Piancabella auf das Bleniotal ist grandios, aber Veronica scheint dies nicht zu geniessen. Ihr gequälter Gesichtsausdruck und der Geruch von geräucherter Wurst, der aus ihren Kleidern aufsteigt, ist die Folge einer meiner «brillanten» Ideen. Auch wenn ich schuld bin, kann ich mir ein schlechtes Gewissen nicht leisten, denn mein Magen schlägt ebenfalls Kapriolen. Nein, es ist keine Lebensmittelvergiftung. Uns quält die Vorstellung, bald barfuss über heisse Kohlen zu laufen.

Warum in aller Welt tun wir uns das an? Seit Jahrtausenden sind Schamanen, Fakire und Priester über glühende Kohlen gelaufen. Für sie war dies ein religiöser Akt, eine rituelle Reinigung oder eine seelische Heilung. In den letzten 20 Jahren scheint so ziemlich jeder seine Schuhe im Namen der Selbsterfahrung ausgezogen zu haben. Doch dies ist noch immer keine befriedigende Antwort. Ich bin hierher gekommen, weil ich dachte, dass dies ein Thema für eine Reportage wäre. Und Veronica, meine Arbeitskollegin, ist hier, weil ich ein Feigling bin.

Mir geht es etwas besser bei dem Gedanken, dass sie mit mir zusammen leidet. Gut möglich, dass wir einander im Augenblick keine sonderlich grosse Hilfe sind, aber wir können uns an die 15 anderen Kandidaten halten. Nachdem ich mit ihnen einen ganzen Tag in einem verräucherten Tipi verbracht habe, weiss ich, dass ich bei jedem positive Energien aufsaugen kann, der von dem Gedanken, über glühende Kohlen zu laufen, begeistert ist. Ein Hinweis, den uns Otto Gerber, einer unserer Ausbilder, gibt, beruhigt mich. «Niemand muss über die Kohlen gehen. Es ist genauso mutig, sich dagegen zu entscheiden.» Ich weiss, dass ich mich viel eher auf die Dinge, die ich im Laufe des Tages gelernt habe, konzentrieren sollte. Etwa darauf, dass meine rechte Gehirnhälfte, die für meine Gefühle zuständig ist, die Kontrolle über die linke Hälfte, die für unser vernünftiges Handeln verantwortlich ist, übernehmen sollte. Wir haben den ganzen Tag die rechte Gehirnhälfte mit Übungen stimuliert, aber die linke behält die Oberhand.

Ich bin barfuss und klammere mich an Veronicas Hand. Wir sind noch ein ganzes Stück von dem 4×4 Meter grossen Glutteppich ent-

fernt. Andere wagen sich etwas näher, doch alle spüren die Hitze, die die Glut abstrahlt. Es ist zwar schon dunkel, doch im roten Feuerschein kann man die inzwischen bekannten Gesichter gut ausmachen. Vielen von ihnen ist die Begeisterung anzusehen, andere sind eher verhalten und einige sehen so aus, wie ich mich fühle. Ich denke daran, dass Otto Gerber und sein Kollege Gérard Moccetti seit 20 Jahren Feuerläufe veranstalten. In dieser Zeit sind mehr als 3000 Menschen unter ihren wachen Blicken sicher durchs Feuer gegangen. Aber dies verringert nicht das Risiko, dass man sich ernsthafte Verbrennungen zuziehen kann, wenn man zu früh oder ohne die entsprechende seelische Einstellung losläuft. Die Experten versichern uns, dass der Feuerdrache gezähmt sei, und gehen als erste über die Kohlen.

Die Teilnehmer beginnen allein oder in Gruppen, die sich bei den Händen halten, über den Glutteppich zu gehen. Die Begeisterung derjenigen, die es geschafft haben, ist spürbar. Ich bin so fasziniert von den Vorgängen, dass ich gar nicht merke, wie Veronica mich immer näher zum Start führt. Ich spiele auf Zeit. «Eine Sekunde. Ich bin noch nicht so weit. Noch nicht ganz.» Da wird meine rechte Hand von einer anderen kräftigen Hand ergriffen. Noch immer zögernd, schaue ich den Mann an meiner Seite an. «Fertig?», fragt er. Ich sage nein, aber da sprinten wir bereits auf die andere Seite.

Zurück im Hotel. Wir sind erschöpft, unsere Füsse rabenschwarz. Mindestens ein Teilnehmer sprach davon, sein Leben habe sich verändert. Und wir? Sind wir jetzt andere Menschen? Veronica denkt nach. «Anders nicht, aber stolz», antwortet sie. Mir geht es ganz genauso. <

Möchten Sie auch über heisse Kohlen laufen?

www.feuerlaufen.ch

Mehr zum Thema finden Sie in der Rubrik Management des emagazine: www.credit-suisse.com/emagazine



CREDIT
SUISSE

«Ihr Service sollte zum Standard werden für die Branche.»

Ein Gast 1893 zu Jacques Tschumi,
dem Gründer der Hotelfachschule Lausanne.

Ein guter Ratschlag kann den ganzen Unterschied ausmachen – besonders im Geschäftsleben. Mit individuellen Lösungen bringen wir Ihr Unternehmen einen entscheidenden Schritt weiter.
Überzeugen Sie sich doch persönlich unter 0800 88 88 71.

www.credit-suisse.com/firmenkunden

Wissenswert

Begriffe aus der Finanzwelt

Indikator

Im volkswirtschaftlichen Sinn sind Indikatoren vor allem Kennziffern, die Aussagen über die wirtschaftliche Situation oder die konjunkturelle Entwicklung ermöglichen. Bei Prognosen kommen logischerweise die so genannten Frühindikatoren zur Anwendung, denn sie geben dem Ökonomen bereits frühzeitig Hinweise auf die Konjunkturentwicklung (Auftrags eingänge, Einkaufsmanagerindex, Konsum- oder Geschäftsklimaindizes). Daneben gibt es auch die Präsensindikatoren (Kapazitätsauslastung, Industrieproduktion) sowie die Spät-

indikatoren (Zinsniveau, Inflationsrate, Bruttoinlandprodukt, Arbeitslosenquote). Indikatoren für die Bewertung von Aktien sind unter anderem das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) und die Dividendenrendite. Ein Indikator der etwas spezielleren Art ist der so genannte Aktentaschenindikator: Es handelt sich hierbei um den Versuch, aus der Füllmenge von Alan Greenspans Aktentasche am Anfang der Sitzung des Federal Reserve Schlüsse auf die Entscheidungen der Kommission (zum Leitzins) zu ziehen.

Rating

Mit «Rating» bezeichnet man ein Verfahren für die Einschätzung von Personen, Gegenständen und Unternehmen. In der Finanzwelt wird die Zahlungsfähigkeit eines Schuldners durch ein Rating ausgedrückt, das mit Buchstaben und Zahlen dargestellt wird. AAA (Triple A) steht für höchste Bonität und nahezu kein Ausfallrisiko, C oder D für eine sehr schlechte respektive für Zahlungsunfähigkeit. Die Ratings werden von Ratingagenturen erstellt. Die beiden bekanntesten sind Moody's und

Standard & Poor's (S&P). Moody's verwendet Zahlen als Zusatz (A1, Ba1, Caa1), während Standard & Poor's ein + oder – anhängt. Ein Schuldner mit gutem Rating kann sich zu günstigeren Konditionen (tieferer Zinssatz) Kapital verschaffen als einer mit einem schlechten. Eine Herunterstufung kann darum für Unternehmen und Staaten schwere Folgen haben. Doch ziehen es viele vor, ein schlechtes Rating zu haben als gar keines, denn viele Investoren ignorieren Schuldner ohne Rating.

Zwillingsdefizit

Man spricht von einem Leistungsbilanzdefizit, wenn die Leistungsbilanz einer Volkswirtschaft einen Fehlbetrag aufweist. Das ist dann der Fall, wenn ein Land mehr Waren und Dienstleistungen importiert als exportiert. Damit kann eine Volkswirtschaft im Prinzip leben. Problematisch kann es werden, wenn gleichzeitig ein Haushaltsdefizit vorliegt. Ein solches (es wird auch Budgetdefizit genannt) entsteht, wenn die Summe der Ausgaben in einem Haushaltsjahr die Summe der Einnahmen über-

schreitet. Ein Haushaltsdefizit kann gewollt sein oder zumindest von der Regierung gebilligt werden, um die Wirtschaft bei einer schwachen Konjunktur zu stützen. Vereinigen sich nun die beiden Defizite, entsteht ein Zwillingsdefizit. Länder mit einem Zwillingsdefizit «leben über ihre Verhältnisse». Prominentestes Beispiel für ein Zwillingsdefizit sind die USA, deren Leistungsbilanz und Staatshaushalt seit der Reagan-Regierung Anfang der Achtziger praktisch immer im Minus waren. Ruth Hafner

Credit Suisse Group
CEO Oswald J. Grübel nimmt Stellung

«Die Globalisierung ist nicht aufzuhalten»

Der CEO der Credit Suisse Group, Oswald J. Grübel, ist klarer Befürworter der Globalisierung. Für ihn sind die Chancen offensichtlich. Probleme erkennt er einzig dort, wo halbherzig globalisiert wird.

Interview: Daniel Huber

Bulletin: An der Globalisierung scheiden sich die Geister. Für die einen steht sie vor allem für globale Ausbeutung, für die anderen für weltweit wachsenden Wohlstand.

Wie sehen Sie die Globalisierung?

Oswald J. Grübel: Leider wird die ganze Diskussion um die Globalisierung nur in Schwarzweiss-Tönen geführt. Dabei werden vor allem die Risiken hervorgehoben, während die Chancen weniger erwähnt werden. Ich persönlich bin fest davon überzeugt, dass die Globalisierung viele neue Arbeitsplätze schafft und den Wohlstand aller am freien Welthandel beteiligten Länder steigern wird.

Trotzdem finden in der Öffentlichkeit selbst renommierte Befürworter kaum Gehör. Was läuft falsch?

Ich muss zugeben, dass, wenn es darum geht, für die Globalisierung zu argumentieren, wir von den Globalisierungsgegnern noch einiges lernen können. Haben Sie schon einmal auf Amazon.com geschaut, was es zum Thema Globalisierung an Büchern gibt? Ich sage es Ihnen: Neun von zehn Schriften wollen uns weismachen, dass die Globalisierung mehr Fluch als Segen und ein Instrument zur Ausbeutung der Schwachen sei.

Hat die Globalisierung nicht schon längst begonnen?

Tatsächlich ist die Globalisierung schon in vollem Gange und auch gar nicht mehr aufzuhalten. Heute werden bereits rund 30 Prozent der gesamten Weltproduktion international gehandelt. 1990 lag dieser Anteil noch bei 19 Prozent. 1970 waren es lediglich 12 Prozent. Entsprechend ist es eigentlich müssig, über ein Ja oder Nein zur Globalisierung zu diskutieren. Vielmehr wäre es heute wichtig, die Globalisierung für möglichst viele Beteiligte so vorteilhaft wie möglich zu gestalten.

Für die Gegner steht fest, dass die grossen Multis künftig vermehrt in Länder ziehen werden, wo sie weniger kontrolliert werden und steuergünstigere Bedingungen vorfinden. Ökonomisch gesehen scheint das nicht so abwegig zu sein.

Ganz generell sind Konzerne mit ihren Heimatländern oft viel stärker verbunden, als sie es zugeben. Sie sind zudem auf verlässliche Regeln, Standards, Garantien und Rechts-sicherheit angewiesen. Warum sonst bleiben beispielsweise die erfolgreichen Technologieunternehmen in Nordeuropa diesen Standorten treu, obwohl sie dort höhere Kosten haben? Unternehmen brauchen ein Umfeld, das der Geschäftstätigkeit förderlich ist, und dies beinhaltet auch ein gutes Bildungswesen, das hochqualifiziertes Personal hervorbringt, eine gut ausgebauten Infrastruktur sowie ein funktionierendes Sozial- und Gesundheitswesen.

Damit ist aber das Argument der Kritiker immer noch nicht vom Tisch, dass Grosskonzerne vor zu strikten Regulierungen ins freiere Ausland flüchten könnten.

Genau in dieser drohenden Gefahr kann man auch einen Vorteil sehen. Die Globalisierung übt damit eine Art disziplinierenden Effekt auf die Regierungen aus. Stehen nämlich die nationalen Regulierungen zu stark im Widerspruch zu den ökonomischen Grundsätzen, ist der zu bezahlende Preis für das jeweilige Land entsprechend hoch.

Zweifelsohne wird die Globalisierung aber die Arbeitswelt in den heutigen Industriestaaten verändern. Was heißt das für die Schweiz?

Es ist anzunehmen, dass gewisse arbeitsintensive Branchen in Billiglohnländer abwandern werden. Doch die Arbeit wird uns deshalb nicht ausgehen. Sie wird nur anders aussehen.

Dem Einzelnen wird sie mehr Flexibilität und Eigeninitiative abverlangen. In der Expansion stecken aber viel mehr Chancen als Risiken – auch für die heimischen Arbeitsplätze. Die Erschließung neuer Auslandsmärkte eröffnet dringend benötigte neue Absatzmärkte: Schon heute importieren die Entwicklungs- und Schwellenländer per saldo mehr, als sie ausführen, und sichern so Arbeitsplätze in der entwickelten Welt. Für die entwickelten Länder bedeutet die Konkurrenz durch die Schwellenländer, dass sie innovativer werden und die Produktivität erhöhen müssen, und das setzt Investitionen in Bildung sowie Forschung und Entwicklung voraus.

Sehen Sie trotz aller Begeisterung auch Probleme in der Globalisierung?

Probleme sehe ich dort, wo nur halbherzig globalisiert wird. Der grassierende Protektionismus in den Industrieländern verhindert, dass alle Länder – insbesondere die in der Dritten Welt – die gleichen Chancen erhalten. Am ausgeprägtesten ist das im europäischen Agrarsektor der Fall, der durch hohe Subventionen in den EU-Ländern vor Veränderungen geschützt wird.

Wie wappnet sich die Credit Suisse für die neuen Herausforderungen der wachsenden Globalisierung?

Wir sind dabei, unsere Organisation verstärkt auf die neuen Wachstumsmöglichkeiten auszurichten. So beschäftigen wir zum Beispiel in Brasilien 300 Angestellte. Wir haben unser Bankgeschäft unter einem Dach und dem einheitlichen Namen Credit Suisse zusammengefasst. Die Integration wird uns ermöglichen, die in der gesamten Credit Suisse Group vorhandenen Fähigkeiten und unser Wissen über die Finanzmärkte zu bündeln und unsere Geschäftssparten optimal miteinander abzustimmen. Dies ist nur möglich, wenn wir unsere weltweite Präsenz nutzen, eine einheitliche Kultur und einen Teamgeist schaffen sowie gleichzeitig den regionalen Charakter vieler unserer Geschäftsbeziehungen bewahren. Globalisierung bedeutet nicht, alles gleich zu machen, sondern allen Menschen trotz kultureller Unterschiede möglichst ähnliche Bedingungen zu bieten. <



Oswald J. Grübel: «Durch die Globalisierung wird uns in der Schweiz die Arbeit nicht ausgehen. Sie wird in gewissen Branchen nur anders aussehen.»

Zur Person

Oswald J. Grübel wurde 1943 in Deutschland geboren. Er begann seine Karriere mit einer Banklehre bei der Deutschen Bank in Mannheim. Bereits 1970 stiess er zu White Weld Securities, einer Tochter der damaligen Schweizerischen Kreditanstalt. 1991 trat er in die Geschäftsleitung der Credit Suisse ein und wurde 1998 an die Spitze des Geschäftsbereichs Credit Suisse Private Banking berufen, den er drei Jahre erfolgreich leitete. Im Zuge der Zusammenlegung von Private Banking und Financial Services gab er per Ende 2001 seinen Rücktritt. Nur gerade ein halbes Jahr später kehrte er als CEO der Credit Suisse Financial Services zurück. Im September 2002 übernahm er zuerst als Co-CEO und ab Juli 2004 als alleiniger CEO die Leitung der Credit Suisse Group.

wenn sie
mal andere
krimis als
geschäfts-
berichte
lesen
möchten:

buch.ch
einfach schnell

>>> **buch.ch:**
kaufen ohne reue.

buch.ch
einfach schnell

Firmenkunden International
Strategische Partnerschaft

Kontakte zu den Millionären der Zukunft

Die Credit Suisse geht eine strategische Partnerschaft mit der international renommierten Business School Insead aus Fontainebleau, Frankreich, ein. Gemeinsam unterstützen sie die Forschungsstelle InnovAsia.

Die Credit Suisse und die renommierte Business School Insead haben Ende Juni 2005 eine strategische Forschungspartnerschaft angekündigt. Gemeinsam fördern sie InnovAsia, eine von der Insead gegründete Forschungsinitiative. Beheimatet ist das Projekt auf dem Schulgelände des Asian Campus der Insead in Singapur.

Das Projekt soll die Welle asiatischer Unternehmensgründungen ausloten. Denn: «Viele – wenn nicht gar die meisten – der weltweit spektakulärsten Wachstumsunternehmen der nächsten zehn Jahre werden ihre Geburtsstunde in Asien erleben», ist der Insead-Professor für Entrepreneurship Philip Anderson überzeugt.

Die Credit Suisse wird die Marktforschung und Datenbeschaffung von InnovAsia finanzieren. Diese Daten werden jeweils am letzten Donnerstag jedes Monats in der Monatsbeilage «Asian Entrepreneur Watch» der asiatischen Ausgabe der «International Herald Tribune» veröffentlicht. Außerdem ist eine Reihe zwanzigseitiger Führer geplant, die sich beispielsweise auf Fragen der Kapitalbeschaffung, des Managements und Teamentwicklung oder Internationalisierung konzentrieren.

«Niemand hat bisher etwas Vergleichbares gemacht – und mindestens zwei weitere Privatbanken hätten sich auch gerne an diesem Projekt beteiligt. Es ist ein Langzeitprojekt mit grossem Potenzial. Denn wir glauben, dass die Kombination neuer Technologien, attraktiver Kostenstrukturen und gut ausgebildeter Arbeitskräfte zu einer neuen Klasse hochqualitativer asiatischer Marken führen wird», so Didier von Däniken, Managing Director der Credit Suisse Singapore.

Neben dem Kontakt zu innovativen Unternehmern sieht von Däniken einen weiteren Vorteil für die Kunden der Credit Suisse: «Wir spannen ein Netzwerk auf, in dem sowohl die Unternehmer der Zukunft wie auch potenzielle Partner, Kunden und Investoren miteinander in Kontakt treten. Unsere eigenen Kunden erhalten dadurch Zugang zu vielversprechenden Unternehmen – die vielleicht gerade dabei sind, die Grundsteine für die Konzerne der Zukunft zu legen.» ba

Emerging Markets 1
Islamic Banking

Emerging Markets 2
Preise für hervorragende Leistung

Best EM Debt House

Die Credit Suisse First Boston in London wurde bei der prestigeträchtigen jährlichen Preisverleihung «Awards for Excellence 2005» des britischen Finanzmagazins «Euromoney» reich mit Auszeichnungen bedacht. So wurde die CSFB zum «Best Emerging Markets Debt House» gewählt. Die Jury betonte, die Credit Suisse First Boston habe bei der erfolgreichen Federführung zahlreicher Emissionen von Anleihen für die Emerging Markets eine grosse Innovationskraft an den Tag gelegt und könne mit Fug und Recht «den Anspruch erheben, eine von anderen unerreichte Bandbreite an Transaktionsmöglichkeiten anzubieten».

Neben dem Preis als «Best Emerging Markets Debt House» bekam die Credit Suisse First Boston eine Reihe regionaler Auszeichnungen zugesprochen wie zum Beispiel «Best Equity House in Central and Eastern Europe», «Best Debt House and Equity House in Switzerland» und «Best Merger & Acquisition House» in Indonesien, den Philippinen und Singapur. ba

Potenzial im Nahen Osten

In London hat die Credit Suisse First Boston eine neue Geschäftseinheit ins Leben gerufen, die sich den Bedürfnissen der islamischen Finanzwelt annimmt. Die Einheit gehört zum Emerging Markets-Bereich und wird von Ahmad Salam geleitet. «Wir haben realisiert, dass einige unserer islamischen Investoren ihre Investments gerne über die etablierten Weltmärkte hinaus tätigen würden und sich über Anlagen in den Emerging Markets Gedanken machen», so Ahmad Salam.

Salam und sein Team werden in den nächsten Monaten spezifische Produkte entwickeln, die den Ansprüchen der islamischen Welt genügen können. Eine dieser Forderungen sieht zum Beispiel vor, dass die Rendite einer Anlage nicht über Zinssätze erfolgen darf, weil das der islamischen Wertvorstellung widerspricht – im Gegensatz zu der Beteiligung an einem Gewinn, der etwa durch den Kauf oder den Verkauf einer Anlage entsteht.

«Viele der Bankprodukte, die bis jetzt vorhanden waren, stellen schlechte Kompromisslösungen dar, weil sie von konventionellen Strukturen abhängig waren. Jetzt, wo dem Islamic Banking eine breitere Plattform zur Verfügung gestellt wird, sehen wir grosses Potenzial in der Entwicklung dieses Sektors.» ba

Privatkunden Schweiz

Hypozinsen bleiben tief

Kaufen ist heute oft günstiger als mieten

Die Credit Suisse versteht sich auch als Hypothekarbank. Der Erfolg des noch bis November laufenden Wettbewerbs «winahouse.ch» zeigt, dass sie auch von der Öffentlichkeit als solche wahrgenommen wird.

Jahrzehntelang wurde die Schweiz als ein Volk von Mietern bezeichnet. Die Eigentumsquote lag stets bei rund 30 Prozent. Gegenwärtig scheint das Land aber einen Bauboom zu erleben. Kommt es zu einer Trendwende? «Wohneigentum ist in der Tat attraktiv. Immer mehr Personen wollen sich den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen», bestätigt Hanspeter Kurzmeyer, Leiter Privatkunden Schweiz Credit Suisse. «Begünstigt wird dieser Trend durch das seit langem anhaltende sehr tiefe Zinsniveau. Dies führt dazu, dass heute der Kauf oft günstiger ist als das Mieten. Mit 36 Prozent haben wir aber nach wie vor eine relativ tiefe Eigentumsquote.»

Diese Quote wird weiter ansteigen, obwohl die Wirtschaft von ihren Mitarbeitenden Flexibilität auch in Bezug auf ihren Arbeitsort verlangt. «Gerade andere Länder mit höherer Eigentumsquote zeigen, dass Arbeitsortswechsel kein grösseres Problem darstellen», gibt Kurzmeyer zu bedenken. «Solange das Wohnobjekt auf dem Markt gut handelbar ist – sprich sich rasch potenzielle Käufer finden lassen –, überwiegen sicherlich die Vorteile des Eigenheims.»

Aus der Sicht der Spezialisten gibt es keinen Grund, warum die Hypozinsen in nächster Zeit auf frühere Höhen anschnellen sollten. Schwaches Wachstum, tiefe Inflation und relativ hohe Arbeitslosigkeit sprechen eher dagegen. Kurzmeyer konkret: «Wir rechnen für die nächsten zwölf Monate mit einem moderaten Anstieg von vielleicht 0,4 Prozent bei den festen und 0,25 Prozent bei den Rollover-Hypotheken, die sich an den Zinsen des Geldmarktes orientieren.»

Das Hypothekargeschäft ist das Kerngeschäft der meisten Schweizer Banken. Was spricht denn speziell für die Credit Suisse? «Wir bieten eine sehr gute Beratung, haben eine breite Produktepalette und entscheiden rasch über die Gewährung der Hypothek. Die Kunden spüren, dass wir ein grosses Interesse an ihnen und am Hypothekargeschäft haben, und das ist eine gute Basis.»

Auf grosses Interesse stösst der Wettbewerb «winahouse.ch» mit derzeit hunderttausend Teilnehmern. Nicht nur wegen des attraktiven Preises, sondern auch wegen der Möglichkeit, zu Informationen zu gelangen, welche den Eigenheimtraum näher rücken lassen.

Das emagazine der Credit Suisse hat ein Videointerview mit Hanspeter Kurzmeyer zu diesem Thema veröffentlicht. schi

Firmenkunden Schweiz

Kein Gipfel zu hoch

Aufstieg zur führenden Firmenkundenbank in der Schweiz



Anfang des neuen Jahrtausends hat die Credit Suisse viel in die Neuorganisation und -positionierung des Firmenkundengeschäfts investiert. Seither geht es steil bergauf. «In einem gesättigten Markt konnten wir auch im ersten Halbjahr 2005 weiter zulegen», erklärt Hans-Ulrich Müller, Leiter Firmenkundengeschäft Schweiz – KMU. «Wichtig ist der konsequente Fokus aller unserer Aktivitäten auf den Kunden und die optimale Befriedigung seiner Bedürfnisse», ergänzt Urs P. Gauch, Leiter Firmenkunden Schweiz – Grosskunden.

Gauch und Müller haben nach der Übernahme der gemeinsamen Verantwortung für das Firmenkundengeschäft in der Schweiz ein ehrgeiziges Ziel formuliert: Sie wollen mit ihrer Mannschaft die führende Firmenkundenbank des Landes werden. «Wir verstehen dies primär qualitativ», erläutert Urs P. Gauch. «Bestmögliche Kundenzufriedenheit ist oberstes Ziel. Daneben geht es aber auch um die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden und unserer Aktionäre.»

Zur Unterstützung dieser Zielsetzung haben sie das strategische Programm «LiVe» (Leader im Verkauf) lanciert. Symbolhaft sei dabei immer wieder vom Berg die Rede gewesen, vom Gipfel, den es gut gerüstet und trainiert zu erklimmen gelte. «Nach sechsmonatiger Vorbereitung haben wir diese Metapher Mitte August 1:1 in die Praxis umgesetzt und mit dem Allalinhorn in Saas Fee gemeinsam mit unseren Kaderleuten einen Viertausender bestiegen», führt Hans-Ulrich Müller aus. Neben dem verbindenden Erlebnis im Team ging es vor allem darum, gemeinsam zu erleben, wie mit Wille, guter Vorbereitung und konsequentem Fokus auf das Ziel, sprich Gipfel, Unmögliches möglich wird. Aber nicht nur darum soll es nächstes Jahr weiter aufwärts gehen. «Das Firmenkundengeschäft war schon immer die Drehscheibe unserer Bank. Im Rahmen von One Bank, dem alle Bereiche integrierenden Projekt, wird diese wichtige Aufgabe noch an Bedeutung gewinnen und die Zusammenarbeit intern positiv prägen. Die Kunden werden davon profitieren und die Credit Suisse wirklich als eine Bank wahrnehmen.»

Ein ausführliches Interview mit Hans-Ulrich Müller und Urs P. Gauch sowie eine Allalinhorn-Bildreportage findet sich unter www.credit-suisse.com/emagazine (Dossier / Credit Suisse). schi

Private Banking
Massgeschneidertes Portfolio

Gut beraten

Oft wächst die Verwirrung proportional zur Informationsfülle. So ist es trotz Internet, Wirtschaftsmedien und Fachliteratur nicht immer einfach, die richtigen Anlageentscheide zu fällen. Und die Unterstützung eines Fachmanns ist gefragt.

Private Banking hat seinen Beratungsprozess neu strukturiert und schweizweit vereinheitlicht. In einem ersten Schritt macht sich der Berater ein umfassendes Bild des Kunden, registriert dessen Bedürfnisse und finanzielle Verpflichtungen. Erst dann wird unter Berücksichtigung des individuellen Risikoprofils eine optimierte Anlagestrategie ausgearbeitet.

Der Beratungsprozess setzt sich aus fünf Schritten zusammen: Bedürfnisanalyse, Finanzkonzept, Anlegerprofil, Anlagestrategie, Umsetzung. Die IT-unterstützte Lösung übernimmt alle Standardauswertungen. Dem Kundenverantwortlichen bleibt so mehr Zeit für persönliche Beratungen. Außerdem sind Fachspezialisten am Prozess beteiligt und können jederzeit beigezogen werden.

Den Beratungsprozess und Praxisbeispiele finden Sie unter www.credit-suisse.com/beratung. rs



Von Bank zu Bank
Wachstumsmarkt im Fokus

Zwischen den Banken floriert das Geschäft

Das Geschäft zwischen den Banken hat sich zu einem dynamischen Marktplatz entwickelt, auf dem jährlich Erträge in Milliardenhöhe erwirtschaftet werden. Die Credit Suisse, die heute weltweit rund 2000 Banken zu ihren Kunden zählt, möchte ihre Position in diesem Wachstumsmarkt noch weiter stärken. Im März hat sie deshalb einen Teil des Interbankengeschäfts unter dem neu geschaffenen Departement Financial Institutions zusammengefasst. Seit kurzem ist auch eine spezielle Website aufgeschaltet, die über das Angebot für andere Banken informiert. Die Produktpalette reicht von Handelsfinanzierungen über die Wertschriftenverwahrung und den internationalen Zahlungsverkehr bis zum Handel mit Devisen, Obligationen, Aktien, Derivaten, Banknoten und Edelmetallen. Daneben verstärkt die Credit Suisse auch ihre Aktivitäten als Provider im Bereich Business Process Outsourcing (BPO), denn immer mehr Banken lagern aus wirtschaftlichen Überlegungen ganze Geschäftsfelder aus.

Diesen Banken bietet die Credit Suisse massgeschneiderte Lösungen an. www.credit-suisse.com/financialinstitutions. ath

Bildung
3. Swiss Science Forum

Vernachlässigte Bildung?

Es bewegt sich etwas im Bereich Bildung, Forschung und Innovation in der Schweiz. Das Parlament befasst sich in den kommenden Monaten mit einem Bildungsverfassungsartikel und mit dem Hochschulrahmengesetz. Darüber hinaus arbeiten die Akteure an den Unterlagen für eine Neuorganisation der Schweizer Hochschulen und an der BFI-Botschaft 2008 – 2011. Dabei geht es nicht nur um die Neudeinition von Strukturen und Aufgaben, sondern vor allem um die Finanzierung. Denn Bund und Kantone geben für den tertiären Bildungsbereich (ETH, Universitäten und Fachhochschulen) zwar jährlich rund acht Milliarden Franken aus, teuerungsbereinigt sind die Investitionen in Bildung, Forschung und Innovation aber zurückgegangen. Vernachlässigt die Schweiz einen lebenswichtigen Bereich? Wie kann ein kleines Land in Zeiten knapper finanzieller Mittel verhindern, dass es in Forschung und Innovation den Anschluss an die Spitzenländer verliert?

Das ist das Thema des 3. Swiss Science Forum, das am 25. Oktober 2005 in Bern stattfindet. Rund 250 Akteure aus Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Verwaltung debattieren die bevorstehenden Herausforderungen und Lösungswege. Keynote-Referenten sind Alain Blancquart, CEO Esmertec AG, Alexander J.B. Zehnder, Präsident ETH-Rat, und Christoph Koellreuter, Direktor BAK Basel.

Die Credit Suisse ist Partnerin dieser Veranstaltung. Anmeldung: www.swissscienceforum.ch. ba

Ausstellung
Viele Ideen und zwei Gewinner



Neue Räume 05

Vom 2. bis 6. November 2005 präsentieren bereits zum dritten Mal nationale und internationale Designer ihre Objekte in der ABB-Halle in Zürich Oerlikon. Rund 30 000 Besucherinnen und Besucher finden an der von der Credit Suisse mitunterstützten Ausstellung «Neue Räume 05» Anregungen, wie sie alte Räume, die sie umgestalten möchten, oder neue Räume, die sie bauen werden, so einrichten, dass sie ein «ideales Heim» ihr Eigen nennen können. Lohnt sich ein Besuch während der ganzen Ausstellungsdauer, so gilt es doch zwei spezielle Ereignisse herauszuheben: Am Vernissageabend vom 1. November wird der Sieger des Architektur-Wettbewerbs «Bestes Einfamilienhaus», durchgeführt in Zusammenarbeit mit «Ideales Heim», geehrt. Zwei Tage später wird an einem von Kurt Aeschbacher moderierten Event der Gewinner des grossen Wettbewerbs «winahouse.ch» ermittelt.

Mehr Informationen unter www.neueraeume.ch und unter www.winahouse.ch. schi



CREDIT
SUISSE

Mit Leidenschaft dabei.

Als Hauptsponsor wünschen wir unserer Fussballnationalmannschaft
für die WM-Qualifikationsspiele viel Erfolg.

www.credit-suisse.com/fussball

Kundenstiftungen

Die Credit Suisse hilft Akzente setzen

Damit jeder Spendenfranken sein Ziel erreicht

Accentus, Symphasis und Empiris heißen drei von der Credit Suisse unterstützte gemeinnützige Stiftungen, die unkomplizierte Hilfe im In- und Ausland in verschiedensten Themenbereichen ermöglichen.

Text: Andreas Schiendorfer

Die Comunità di Sant'Egidio erhielt am 18. November 2004 in Rom den weltweit höchstdotierten Friedenspreis, den «Sonderpreis für Humanität, Frieden und Brüderlichkeit der Internationalen Balzan Stiftung». Die zwei Millionen Franken erlauben es der katholischen Laiengemeinschaft, ihr Projekt «Dream» zur Aidsprävention und zur Bekämpfung der Unterernährung in Moçambique fortzuführen. Das Vorhaben begann im Oktober 2002 – dank der beträchtlichen Unterstützung der Stiftung Accentus. «Als das Projekt in eine heikle Phase geriet, konnten wir die finanzielle Situation von «Dream» dank einem namhaften Beitrag aus dem Redyw-Totta-Fonds entscheidend verbessern», führt Joseph Jung, Geschäftsführer der Stiftung Accentus, aus. «Die hohe Auszeichnung, welche die Comunità di Sant'Egidio durch den Balzan-Preis erhielt, freut uns aus zwei Gründen: Einerseits ist es eine Bestätigung, ein aussergewöhnliches Projekt ausgewählt zu haben, andererseits stellt die Preissumme die Weiterführung des Projektes sicher. Das Aids-Problem in Afrika lässt sich leider nicht von einem Tag auf den anderen lösen.»

Auch ein eigener Fonds ist möglich

Wie ein zweites Beispiel zeigt, sind die drei gemeinnützigen Stiftungen auch in schweizerischen Projekten engagiert. Das Conservatorio della Svizzera Italiana in Lugano erhielt nämlich den erstmals verliehenen «Lily-Waeckerlin-Preis für Jugend und Musik» in der Höhe von 60 000 Franken. Dieser Preis zeichnet innovative Projekte aus, welche die traditionelle Musikvermittlung in Schulen ausbauen und mit neuen Elementen ergänzen wollen: ein in der heutigen Zeit ausgesprochen wichtiges Anliegen. Auch dahinter steht die Stiftung Accentus beziehungsweise deren Lily-Waeckerlin-Fonds.

«Die Stiftung Accentus erlaubt uns, zusammen mit den Stiftungen Symphasis und Empiris, jede erdenkliche gemeinnützige Hilfstätigkeit abzudecken», erläutert Jung. «Das gespendete Geld kann innerhalb dieser Stiftungen in das allgemeine Stiftungsvermögen fließen, mit welchem unser Stiftungsrat – präsidiert von alt Bundesrat Flavio Cotti – nach freier Wahl Projekte unterstützt, sofern sie dem Stiftungszweck entsprechen. Donatoren können aber auch einen Fonds mit einem selbst gewählten Namen gründen. Der Spender kann, wenn er dies wünscht, in der Vergabungskommission seines Fonds Einsitz nehmen und sich so auch persönlich engagieren und einbringen.»

Am Anfang war der Kundenwunsch

Und wieso braucht es dazu die Credit Suisse? «Am Anfang war ein immer wieder geäußertes Bedürfnis langjähriger Kunden», erklärt dazu Kurt Egger, stellvertretender Geschäftsführer der genannten Stiftungen. «Sie wollten einen Teil ihres Vermögens einem guten Zweck zukommen lassen und deshalb eine eigene Stiftung gründen. Bald jedoch merkten sie, dass dies gar nicht so einfach ist, und baten uns um Unterstützung. Deshalb suchten wir nach einem Modell, das den Kunden den Aufwand für eine Stiftungsgründung und für die Stiftungsadministration erspart, damit sie sich ganz auf die Erfüllung des Vergabungszwecks konzentrieren können.»

Eine Stiftung kann nämlich nicht ohne eigenen Stiftungsrat, eine Geschäftsstelle und eine Revisionsstelle existieren. Nicht zuletzt für den administrativen Rahmen braucht es Geld und Energie, so dass sich die Gründung einer eigenen Stiftung erst ab einem Stiftungsvermögen von mehreren Millionen Franken wirklich lohnt. «Natürlich ist die Mindestsumme bei uns wesentlich tiefer. Zudem garantieren wir ein professionelles Stiftungsmanagement, das die fachkundige Vermögensverwaltung einschliesst. Überdies bieten wir den Kunden auch die nötige juristische Beratung bei der Formulierung der Schenkungsvereinbarung beziehungsweise des Testaments im Falle einer Erbeinsetzung oder der Einräumung von

Die Comunità de Sant'Egidio wird von der Stiftung Accentus unterstützt.



Legaten», so Egger weiter. «Selbstverständlich profitieren die Donatoren auch von der Steuerbefreiung der gemeinnützigen Stiftungen.»

Ein gewichtiges Argument für die Nutzung der drei Stiftungen ist nicht zuletzt der optimale Spendenwirksamkeitsgrad. Damit der ganze Spendenfranken – ohne jeglichen Abzug von Administrativkosten – dem gewünschten Zweck zukommt, übernimmt die Credit Suisse sämtliche administrativen Auslagen. Eine zusätzliche Sicherheit gewährleistet ein striktes Projektcontrolling. Mit diesem Engagement nimmt die Credit Suisse als global tätiger Finanzdienstleister ihre gesellschaftspolitische Verantwortung wahr.

Natur, Kinder, Schach

Der Margrit-Hediger-Reinhard-Fonds der Stiftung Accentus unterstützt beispielsweise den Neubau eines Geheges im Tierpark Lange Erlen in Basel, der Fonds Alpen/Voralpen leis-

tet einen Beitrag an ein fünf Jahre dauerndes, von der Patenschaft Berggemeinden begleitetes forstliches Integralprojekt im Safiental oder hilft bei der Beseitigung von Unwetterschäden in Schluen GR, und der Fonds Schach Schweiz fördert diesen Sport in vielfältiger Weise, so etwa durch ein hochkarätiges Damenschachturnier am Internationalen Schachfestival Biel-Bienne. Der Fonds Not leidende Kinder der Stiftung Symphasis wiederum finanziert ein Bildungsprojekt für Frauen und Mädchen im Armenquartier Nova Descoberta von Recife (Brasilien).

Diese Aufzählung liesse sich noch mit vielen weiteren Beispielen ergänzen. Gezeigt werden soll damit lediglich, dass Projekte sowohl in der Schweiz wie im Ausland unterstützt werden, die vielfältige inhaltliche Bereiche abdecken, und vor allem auch, dass die gemeinnützigen Stiftungen mit kompetenten und seriösen Partnern zusammenarbeiten. <

Informationen

Über die einzelnen Stiftungen geben drei Informationsmappen Auskunft. Sie können bei folgenden Geschäftsstellen bestellt werden:

Gemeinnützige Stiftung Accentus
Postfach 610, CH-8039 Zürich
Telefon +41 (0)44 333 03 33
Telefax +41 (0)44 333 03 99
www.accentus.ch

Gemeinnützige Stiftung Empiris
Postfach 657, CH-8039 Zürich
Telefon +41 (0)44 332 05 01
Telefax +41 (0)44 332 05 02
www.empiris.ch

Gemeinnützige Stiftung Symphasis
Postfach 614, CH-8039 Zürich
Telefon +41 (0)44 332 14 45
Telefax +41 (0)44 332 14 46
www.symphasis.ch

«Oft sind wir First Mover»

Alt Bundesrat Flavio Cotti erklärt, wie die gemeinnützigen Stiftungen der Credit Suisse funktionieren und was ihn daran besonders überzeugt.



Flavio Cotti präsidiert den Stiftungsrat von Accentus, Empiris und Symphasis.

Bulletin: Als ehemaliger Bundesrat können Sie zweifellos auswählen, wo Sie sich engagieren möchten. Wieso gerade in diesen drei gemeinnützigen Stiftungen?

Flavio Cotti: Gerade die Auszeichnung des Projektes «Dream» der Comunità di Sant'Egidio mit dem Balzan-Preis zeigt ein wesentliches Element, das die drei Stiftungen von anderen unterscheidet: Es

ist möglich, als «first mover» überzeugende Projekte auch in einer Anfangsphase finanziell zu unterstützen und so ein Projekt oder auch ein Programm anzustossen. Überdies kann die Unterstützung auch für eine konzeptionelle Phase erfolgen.

Die drei Stiftungen werden zwar von der Credit Suisse unterstützt, aber welche Sicherheiten haben die Spender?

Abgesehen davon, dass sämtliche Mittel von ausgewiesenen Fachspezialisten der Credit Suisse oder ihren unabhängigen Privatbanken betreut und verwaltet werden, sind «unsere» Stiftungen einen Schritt weiter gegangen. Wir haben ein Investment Review Committee geschaffen, das eine optimale Asset Allocation sicherstellt und alle finanziellen Belange regelmässig kontrolliert. Mit dieser wohl einzigartigen Massnahme können wir höchsten Ansprüchen unserer Donatoren genügen und ein Maximum an Sicherheit

gewähren. Zudem übernimmt die Credit Suisse die administrativen Kosten, was einen optimalen Spendenwirksamkeitsgrad erlaubt. Gemeinnützigkeit ist in vieler Munde. Es werden laufend neue Stiftungen gegründet. Sind Accentus, Empiris und Symphasis einfach drei weitere Stiftungen auf dem Markt?

Die Gründung dieser Stiftungen wollte genau diesen Tendenzen Rechnung tragen. Ihre Struktur ist so angelegt, dass ein Donator die Möglichkeit hat, bei uns eine Art eigene Stiftung in Form eines Fonds einzurichten. Für den Spender fallen so die Nachteile und Aufwendungen für die Errichtung einer eigenen Stiftung weg. Es bleibt ihm aber der Vorteil, dass er sich aktiv und persönlich für gemeinnützige Vorhaben engagieren kann. Überdies profitiert er von einem langjährig erfolgreich erprobten und bewährten Stiftungsmanagement. schi

Formel 1

Ein Rennsportpionier tritt kürzer.

Bye-bye Boxengasse

Nach über 35 Jahren im Motorsport verlässt Peter Sauber den Kommandostand – Ende Jahr geht sein Lebenswerk in die Hände von BMW über. Zeit für einen wehmütigen Blick nach vorne.

Text: Andreas Thomann

Wenn im März 2006 die neue Formel-1-Saison beginnt, wird man Sie erstmals nach 13 Jahren nicht mehr an der Boxengasse antreffen. Befürchten Sie keine Entzugserscheinungen?

Das kann schon sein, ich bin selbst gespannt.

Was werden Sie am meisten vermissen? Den Adrenalinschub?

Den bestimmt auch, doch das hat man nach einer bestimmten Zeit überwunden. Am meisten werden mir wohl die Menschen fehlen, allen voran meine Mitarbeiter, aber auch alle andern im Fahrerlager – sogar diejenigen, mit denen ich die eine oder andere Auseinandersetzung hatte.

Ganz aus dem Rennzirkus werden Sie aber nicht verschwinden, immerhin stehen Sie dem neuen Team als Berater zur Seite. Was heisst das konkret?

Ich werde in erster Linie den Sponsoren zur Verfügung stehen, allen voran der Credit Suisse und – wenn es zu einer Verlängerung des Engagements kommt – auch Petronas.

Also keine operative Rolle mehr?

Nein. Es ist wichtig, dass ich mit dem Operativen gar nichts mehr zu tun haben werde. Das war nicht nur der Wunsch von BMW, sondern auch meiner.

In der Ehe zwischen BMW und dem britischen Williams-Team war der Kulturredit unterschiedlich mitverantwortlich für die Trennung. Droht auf der neuen Achse München-Hinwil weniger Gefahr?

Kulturell sehe ich keinen Anlass zur Sorge, schliesslich arbeiten bei uns schon zahlreiche deutsche Mitarbeiter, und die fühlen sich sehr wohl hier. Wo es zu Friktionen kommen kann – und das hat nichts mit BMW zu tun –, ist bei der Herausforderung, einen mittelständischen Betrieb mit einem Grosskonzern zusammenzuführen. Das betrifft auch die Motivation der Mitarbeiter. Das neue Team ist nicht mehr der kleine David, der den Grossen ab und zu ein

Bein stellen kann. BMW ist selbst ein Grosser, von dem man letztlich Siege erwartet.

Welches Modell aus Ihrer grossen Rennautosammlung werden Sie dereinst Ihren Enkeln am liebsten zeigen?

Ich habe zu meinen Fahrzeugen nicht so eine enge Beziehung. Ich bin kein typischer Sammler, ich habe einfach eine Sammlung. Müsste ich nun doch eines herauspicken, dann wäre das wohl der C9 oder der C11. Mit dem C9 haben wir Le Mans gewonnen, mit dem C11 wurden wir zum zweiten Mal Weltmeister bei den Sportwagen.

Ihr Team war oft ein Sprungbrett für Talente. Nun wechselt Felipe Massa nächste Saison zu Ferrari. Wird er sich in der Scuderia durchsetzen können?

Ich glaube schon. Felipes Speed ist nicht weit vom Niveau eines Michael Schumacher weg. Und alles, was auch nur in die Nähe von Michael kommt, gilt in der Szene schon als Auszeichnung.

Ein GP-Sieg wird Ihnen als Teamchef wohl nicht mehr vergönnt sein. Wann erwarten Sie den ersten Sieg des neuen BMW-Teams?

Da lasse ich mich auf keine Prognosen ein. Die Konkurrenz in der Formel 1 ist gegenwärtig so gross, dass es nicht einfach ist, in die Spitzengruppe vorzustossen. Man sieht das im Moment beim Williams-Team, das Mühe hat, wieder den Anschluss zu finden.

Angenommen, ein BMW-Bolide gewinnt das Rennen. Wäre das für Sie, als ob ein Sauber gewonnen hätte?

Die Freude wäre bestimmt gross. Doch wenn ich ganz ehrlich sein soll: Einen Sieg am Kommandostand mitzuerleben, ist doch noch etwas anderes als zuhause am Fernseher.

Bei Ihren Fans ist das nicht viel anders. Viele trauern dem einzigen Schweizer Formel-1-Team nach. Was sagen Sie diesen Leuten?

Wir haben nach wie vor ein Formel-1-Team in der Schweiz, der Standort Hinwil bleibt erhalten und auch die meisten Mitarbeiter bleiben im Team. Die Vorteile überwiegen derart stark – an das andere gewöhnt man sich schnell einmal. <



Fussball

Vorbei die Ära der ehrenvollen Niederlagen

Der Fussball rollt rotweiss

Im heissen Fussballherbst – zu Hause gegen Frankreich, auswärts gegen Irland – hat die Schweiz die Möglichkeit, zum achten Mal die Weltmeisterschaftsendrunde zu erreichen. Die Credit Suisse zweifelt nicht daran.

Das erste offizielle Länderspiel bestritt die Schweiz vor 100 Jahren: Am 12. Februar 1905 verlor sie in Paris gegen Frankreich 0:1. Schade, aber die Spieler waren noch müde von der 18-stündigen Bahnreise. Das Billett bekamen die Fussballhelden mit Namen wie Billeter, Kämpfer, Kratz oder Dütschler von Klubs wie Cantonal, Old Boys, Young Fellows und Montreond geschenkt und überdies Franken 12.60 an die übrigen Auslagen. Der Grasshopper-Club verbot es aber seinem Spieler Garrone, mehr als Reisespesen anzunehmen.

Nach dieser «Schlappe» bestritt die Schweiz übrigens drei Jahre lang kein Länderspiel mehr. 1924 wurden die Schweizer an den Olympischen Spielen in Paris Silbermedaillengewinner hinter Uruguay und damit inoffizieller Europameister (die erste echte EM fand erst 1960 statt). Danach qualifizierte sich die Schweiz sieben Mal für die WM-Endrunde, immerhin drei Mal erreichte man den Viertelfinal: 1934 in Italien (Sieg gegen die Niederlande), 1938 in Frankreich (Sieg

gegen Grossdeutschland) und 1954 in der Schweiz (Sieg gegen Italien). 1966 in England sorgten die Spieler nicht nur auf dem Rasen, sondern auch auf der Tanzfläche für Schlagzeilen. Nach der Affäre von Sheffield wurden drei Spieler vorübergehend lebenslänglich gesperrt... Danach tauchte man für Jahre und Jahrzehnte ab ins Wellental der ehrenvollen Niederlagen.

Erst 1994 qualifizierte sich die Schweiz unter Natstrainer Roy Hodgson wieder für eine WM. Der neue Hauptsponsor Credit Suisse durfte in den USA über die Ballkünste von Alain Sutter, Ciriaco Sforza, Georges Bregy, Alain Geiger, Stéphane Chapuisat und Adrian Knup jubeln und traf einen weisen Entscheid: Die Hälfte der gesprochenen Ressourcen musste in eine professionelle Nachwuchsförderung gesteckt werden. Diese begann 1996 und trägt nun sportliche Früchte mit klingenden Namen wie Alex Frei, Ricardo Cabanas, Philippe Senderos oder Tranquillo Barnetta.

Die Qualifikation zur Euro 2004 wurde geschafft, und in wenigen Tagen entscheidet sich, ob Deutschland für Fussballfans wirklich eine Reise wert ist. Gleichzeitig stehen die Chancen gut, dass sich die U21 zum dritten Mal in Folge für eine EM-Endrunde qualifiziert. Hingewiesen sei hier nochmals darauf, dass die U20-Fussballer diesen Sommer erstmals an einer WM teilnahmen. Die Schweizer Fussballerinnen qualifizierten sich wenig später, ebenfalls erstmals, für eine U19-WM.

Seit einem halben Jahr führt der Schweizerische Fussballverband nun sogar ein eigenes Magazin, welches in Deutsch und Französisch erscheint: «rotweiss» («hop suisse!») kann allen Fussballfreunden nur empfohlen werden. Die stilsichere Redaktion betrachtet das Fussballgeschehen in völliger Unabhängigkeit und widmet nicht nur den Stars die gebührende Aufmerksamkeit, sondern auch dem Breiten-, Nachwuchs- und Schülerfussball. Wie die Credit Suisse. Andreas Schiendorfer



KLAFS
Die Wellnessspezialisten

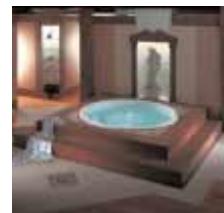
Design, Qualität,
Kompetenz und Service vom
Marktleader.



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, Claren VS, Dietlikon ZH.

Malerei

Füssli-Ausstellung im Kunsthau Zürich

Dunkle Leidenschaften

Johann Heinrich Füssli (1741–1825) ist der berühmteste Maler, den Zürich je hervorgebracht hat. Vom 14. Oktober 2005 bis zum 8. Januar 2006 zeigt das Zürcher Kunsthau sein Gesamtwerk. Die Credit Suisse unterstützt diese Ausstellung.

Text: Olivia Schiffmann

Ein Prophet, dem Anerkennung und Ruhm bislang vor allem ausserhalb der Schweiz gewährt wurde, kehrt nach Hause zurück. Der «Wild Swiss», wie man ihn in England nannte, galt zu seinen Lebzeiten als einer der bedeutendsten und exzentrischsten Künstler. Seine Werke sorgten von Beginn weg für Furore. Seine Art, menschliche Leidenschaften darzustellen, erschütterte die Betrachter und regte sie zur Reflexion an. Ähnlich unkonventionell wie sein Werk ist auch seine Lebensgeschichte. Sein Vater, ein Zürcher Schriftsteller und Maler, hatte für ihn schon früh die kirchliche Laufbahn bestimmt. Es sollte anders kommen. Der Füssli-Biograf John Knowles beschreibt, wie Füssli schon als Kind heimlich zeichnete, während sein Vater Predigttexte vorlas. Am Collegium Carolinum, der traditionsreichsten Zürcher Gelehrtenstschule, lernte Füssli durch Johann Jacob Bodmer die Werke von Homer, John Milton und William Shakespeare kennen. Eine Passion, die ihn den Rest des Lebens begleiten sollte. Der Besuch am Collegium führte zu einer zweiten wichtigen Begegnung: Er freundete sich mit seinem Schulkollegen an, dem späteren Physiognomiker und Pfarrer von St. Peter, Johann Kaspar Lavater. 1761 wurde Füssli ordiniert.

Von Goethe als ausserordentlich geadelt

Wie kam es, dass Füssli die Schweiz verliess? Die jungen Herren Füssli und Lavater trachteten, ganz im Sinne des Zeitgeistes, nach der Verbesserung des Menschengeschlechts. Ein Pamphlet gegen den korrupten Landvogt wurde geschrieben und grossflächig verteilt. Als die Autoren bekannt waren, wurde ihnen nahe gelegt, eine Zeit lang aus der Stadt zu verschwinden. Sie fanden bei einem Pfarrer in Norddeutschland Zuflucht. Für Füssli war der Umgang aber bald zu fromm, und so reiste er

nach London weiter. Vom Trennungsschmerz inspiriert, verfasste er eine Reihe von Gedichten. Lavater war von der Begabung seines Freundes überwältigt: «Goethe und Füssli – vortrefflich zusammengepaart», teilte er dem Weimarer Stadtpräfekten Herder mit. Daraufhin wurde auch Goethes Neugierde geweckt, der Lavater nach Zürich schrieb: «Was von Füssli bei dir ist zu sehen, verlangt mich sehnlich», und noch viele Jahre später schreibt Goethe über Füssli: «Wo finden sich denn so bedeutende Anfänge ausserordentlicher Menschen!»

Bevor er sich für immer in London niederliess, reiste Füssli 1770 zu Studienzwecken für acht Jahre nach Italien. Mittlerweile hatte er sich ganz dem Dasein als Künstler verschrieben. Er studierte Michelangelo, dessen Fresken in der Sixtinischen Kapelle ihn besonders bewegten, und die Kunst der Antike. Auf der Rückreise von Italien besuchte er nochmals Zürich. Er erhielt den Auftrag, für das Rathaus den Rütlischwur zu malen. Im Alter von 38 Jahren verliess er seine Vaterstadt endgültig. Ein Bruch, der sich auch in seinem Namen niederschlug: Er nannte sich von da an Henry Fuseli.

Mit dem Alpträum kam der Erfolg

In London stellte er 1782 an der Jahresausstellung der Royal Academy ein Gemälde aus, das wegen des starken Ausdruckes der weiblichen Hauptfigur die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich zog: «The Nightmare» (Der Nachtmahr, Seite 37 oben). Völlig neu war, dass ein psychologisches Erlebnis, also etwas ausschliesslich Inneres, alleiniger Gegenstand eines Bildes war. Der Dämon Inkubus sitzt mit seinem ganzen Gewicht mitten auf dem Leib einer dahingestreckten jungen Frau, deren Kopf, samt Haarpracht, wie leblos von der Bettdecke herunterhängt. Aus dem seitlichen Bildhintergrund lugt sein Reittier, die Mähre, hervor. Sie galt im englischen Volksglauben als Sinnbild sexueller Begierde. Das körperbetonte Negligé der Frau sowie die Art und Weise, wie sie auf dem Bett liegt, legt denn auch eine Deutung nahe, die über die Interpretation eines blossen Alpträumes hinausgeht.

Der Durchbruch war geschafft und es folgte eine Reihe herausragender Werke. 1790 wurde Füssli, inzwischen mit Sophia Rawlins kinderlos verheiratet, Mitglied der Royal >

«Bodmer und Füssli vor der Büste Homers»
(Ausschnitt), 1779–1780.





Von oben im Uhrzeigersinn: «Der Nachtmahr» (1781); «Die wahnsinnige Kate» (1806/07); «Titania erwacht, von aufwartenden Fairies umgeben und in Verzückung an den eselköpfigen Bottom geschmiegt» (1793/94).

Füssli-Ausstellung im Kunsthause Zürich

Unter dem Motto «Füssli – the Wild Swiss» zeigt das Kunsthause vom 14. Oktober 2005 bis 8. Januar 2006 das Gesamtwerk Heinrich Füsslis. Die Credit Suisse ist Hauptsponsorin dieser Ausstellung. Die Zeichnungen aus Füsslis Jugendzeit und die während der Zeit seiner Auseinandersetzung mit Michelangelo und der antiken Kunst in Rom entstandenen Werke bilden den Auftakt. Es folgen monumentale Historiengemälde aus den Londoner Jahren. Auch die berühmten Illustrationen zu Milton und Shakespeare fehlen nicht, genauso wenig wie Füsslis Bilderfindungen, die sich um die Darstellung der Leidenschaft drehen. Zuletzt gewährt das Kunsthause einen Einblick in sein ausgefallenes erotisches Kabinett.

Die Jubiläumsstiftung der Credit Suisse Group ermöglichte der Zentralbibliothek Zürich die Anschaffung von 17 Briefen Johann Heinrich Füsslis sowie die Publikation einer Monografie. Die Briefe werden, zusammen mit der bestehenden Füssli-Sammlung der Zentralbibliothek, ab dem 17. Oktober in der Schatzkammer der Zentralbibliothek Zürich ausgestellt. Am 12. November findet die Kunsthause nacht unter dem Motto «Mystery – Gespenstisches vor und hinter den Kulissen» statt. Bulletin verlost dafür dreimal zwei Tickets (inklusive Ausstellungskatalog). Außerdem verlosen wir siebenmal zwei Tickets für die Füssli-Ausstellung. Details siehe Talon.

Academy und 1804 gar zum Keeper, dem zweithöchsten Amt der Institution, ernannt. So kam es, dass der «Wild Swiss» jahrzehntelang die Royal Academy dominierte. Romantisch literarische Themen blieben seine Domäne, heroisches Pathos und leidenschaftlicher Ausdruck, oft von einer Prise Ironie unterwandert, kennzeichneten seine Werke. Johann Heinrich Füssli wollte mit seiner Kunst die Leute berühren und erschüttern. Da dies mit traurigen Passionen besser gelingt als mit freudigen, geht in seinen Werken die Liebe Hand in Hand mit Leid, Hoffnung, Bangen, Verzweiflung und Tod. Ein Beispiel dafür ist das Gemälde «Wolfram beobachtet seine Gemahlin in der Zelle, wo er sie mit dem Skelett ihres Liebhabers eingekerkert hat». Hier verbindet sich Leichenverehrung mit dem romantischen Motiv der Liebe, die den Tod überwindet. Füsslis Werke drehten sich oft um Träume, Thriller, Wahnsinn – geeignet also, um dem Betrachter

einen angenehmen Nervenkitzel zu bescheren. Er schuf zwei grosse Galerien, die seinen Platz unter den Grossen Englands zusätzlich festigten: eine Shakespeare-Galerie mit etlichen Werken, beispielsweise aus dem «Sommernachtstraum» (Seite 37 unten links), und die Milton-Galerie, die aus 47 teils sehr grossen Gemälden besteht. Getreu seiner Devise, dass Passionen des Dunkeln die eindrücklichsten sind, stellt er in seiner Interpretation von Miltons «Das verlorene Paradies» den Teufel und nicht Gott in den Mittelpunkt. In diesem spektakulärsten künstlerischen Projekt zwischen Aufklärung und Romantik gelingt es Füssli, dem Betrachter Bewunderung und Mitleid für seinen Satan abzuringen. Er zeigt ihn als tragisch gescheiterten und dennoch bewundernswerten Rebellen.

Füsslis Affinität fürs Dunkle zieht sich durch sein ganzes Werk und manifestiert sich auch bei seinen Frauengestalten. Er stellt sie einer-

seits als Feen dar, aber auch als erotisch grausame «Femmes fatales» oder hilflose Opfer sadistischer Heroen. Mit Vorliebe wählte Füssli historische Szenen aus, in denen ein Mann von der Frau gequält oder gar getötet wird. Hier stand ihm oft seine Frau Modell. Seine Kunst wurde mit zunehmendem Alter grausamer und unmoralischer, vor allem in seiner inoffiziellen Produktion, von der jedoch seine Frau nach seinem Tod viel vernichtete.

Johann Heinrich Füssli starb als einer der gefeiertsten Künstler seiner Zeit am 16. April 1825 in Putney Hill bei London und wurde in der St. Paul's Cathedral begraben. Nach seinem Tod geriet sein Werk in Vergessenheit. Erst zu Beginn des 20. Jahrhunderts wurde er von den Expressionisten und Surrealisten wiederentdeckt, die in ihm eine verwandte Seele gefunden hatten. Heute gilt Johann Heinrich Füssli als einer der ganz grossen Maler unserer Geschichte. <



Unsere Empfehlung: In bleibende Werte investieren

In Schweizer Qualität zu investieren lohnt sich immer. Einen Waschautomaten oder Wäschetrockner von Schulthess zu wählen zahlt sich deshalb langfristig mit Sicherheit aus.

Ob im Eigenheim oder im Mehrfamilienhaus, die Langlebigkeit und Energieeffizienz unserer Geräte sind für alle ein Gewinn. Mit der Umwelt gehen sie schonend und mit der Energie sparsam um und wer sie kennt, weiß ihren hohen Bedienungskomfort zu schätzen.



Schulthess Maschinen AG, Postfach, 8633 Wolfhausen, Tel. 0844 880 880, Fax 0844 880 890
info@schulthess.ch, www.schulthess.ch

SCHULTHESS
schnell • schonend • sparsam

Credit Suisse Agenda 4/05
Kultur- und Sportengagements

Bern 12.6. – 16.10.
«Mahjong – Chinesische Gegenwartskunst aus der Sammlung Sigg»
Kunstmuseum

Bern 8.10.
Fussball-WM-Qualifikationsspiel gegen Frankreich
Stade de Suisse

Bern 17.12.
Credit Suisse Sports Awards
BEA

Dublin 12.10.
Fussball-WM-Qualifikationsspiel gegen Irland
Lansdowne Road

Martigny 17.6. – 13.11.
«La peinture française – Musée Pouchkine, Moscou»
Fondation Pierre Gianadda

São Paulo 25.9.
Grosser Preis von Brasilien, F1

Shanghai 16.10.
Grosser Preis von China, F1

Suzuka 9.10.
Grosser Preis von Japan, F1

Malerei
Gertsch im Kunstmuseum Bern



Retrospektiv

Viele Künstler kommen erst ins Museum, wenn sie tot sind. Einige schaffen es schon zu Lebzeiten. Und ganz wenigen ist vergönnt, ihr eigenes Museum noch zu erleben. Franz Gertsch, einer der bedeutendsten Schweizer Künstler der Gegenwart, ist einer davon. Mit seiner hyperrealistischen Malerei – manchmal traut man seinen Augen kaum – und seinem einzigartigen Holzschnittwerk hat sich Gertsch auch international einen Namen gemacht, nicht zuletzt durch die mehrmalige Teilnahme an der Biennale in Venedig. Seit 2002 existiert das Museum Franz Gertsch in Burgdorf. Die Werke der Stiftung Willy Michel, die sich aus einer grossen Schenkung des Museumsgründers Willy Michel sowie einer Teilschenkung des Malers zusammensetzen, bilden den Grundstock der Museumsammlung. Zum 75. Geburtstag des Künstlers veranstalten das Kunstmuseum Bern und das Museum Franz Gertsch eine umfassende Retrospektive seines Werks. Ein besonderes Highlight dürfte das Frauenporträt «Silvia III» sein, das Gertsch eigens für die Retrospektive malt und das im Kunstmuseum Bern zum ersten Mal zu sehen sein wird. rh

Franz Gertsch – die Retrospektive.
13.11.05 bis 12.3.06,
Kunstmuseum Bern.
www.kunstmuseumbern.ch

Klassische Musik
Tonhalle-Orchester auf Tour

Unterwegs

Das 1868 gegründete Tonhalle-Orchester Zürich ist das älteste Sinfonieorchester der Schweiz. Wer denkt, das Orchester ruhe behäbig auf seiner Tradition aus, liegt jedoch völlig falsch. Immer wieder überrascht Chefdirigent David Zinman Publikum und Presse mit innovativen Produktionen. Neben zahlreichen Auslandtourneen ist besonders die Gesamtinspielung der Sinfonien Ludwig van Beethovens zu erwähnen. Sie wurde 1999 mit dem «Preis der deutschen Schallplattenkritik» ausgezeichnet. Bisher wurden weit über eine Million CDs verkauft. Im Herbst 2005 geht Zinman mit seinem Orchester auf Schweizer Tournee und macht Halt in den Städten Bern, Lausanne und Basel. In Bern und Lausanne stehen Dvořák und Schumann auf dem Programm (Solist: Truls Mørk, Cello), in Basel kommt ein reines Beethoven-Programm mit dem Solisten Yefim Bronfman (Piano) zur Aufführung. Die Ausrede, Zürich sei so weit weg, gilt zumindest diesen Herbst nicht ... rh

Tonhalle-Orchester Zürich,
Credit Suisse Sonderkonzerte.
26.10. Kultur-Casino Bern;
28.10. Théâtre de Beaulieu Lausanne;
6.11. Stadtcasino Basel.
www.tonhalle.ch

Oper
Katerina Ismailowa



Verdammt

Stalin hatte gar keine Freude. Zu viel Gewalt, zu viel Sex. Nachdem Dmitri Schostakowitschs Oper «Lady Macbeth von Mzensk» 1934 im Petersburger Mariinski-Theater uraufgeführt worden war, musste sie auf das Geheiss des Diktators aus dem Programm genommen werden. Die ungeschminkte Darstellung von Gewalt und Sex veranlasste Stalin dazu, dem Komponisten pathologische Züge zu unterstellen. Katerina Ismailowa, die Frau eines reichen Kaufmanns im 19. Jahrhundert, wird aus persönlicher Not und aus Leidenschaft zur Mörderin, worauf sie zur Zwangsarbeit nach Sibirien verdammt wird und dort Selbstmord begeht. Diese Geschichte passte so gar nicht in Stalins sozialistisches Menschen- und Gesellschaftsbild. Schostakowitsch brachte 1963 eine überarbeitete Fassung unter dem Titel «Katerina Ismailowa» auf die Bühne; im Opernhaus Zürich ist dieses Werk in der Inszenierung von Klaus Michael Grüber erstmals zu sehen. Dirigent ist der Russe Vladimir Fedosejew, der regelmässig an der Zürcher Oper als Gastdirigent auftritt. Die norwegische Sopranistin Solveig Kringelborn (Bild) singt die Titelrolle. rh

«Katerina Ismailowa»,
Premiere am 25.9., Opernhaus Zürich. Weitere Spieldaten siehe www.opernhaus.ch.

Text: Sara Carnazzi Weber, Economic Research

Gutnachbarschaftlicher Grenzverkehr

Deutschland ist der wichtigste Handelspartner der Schweiz. Eine neue Studie der Credit Suisse beleuchtet die zahlreichen wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Verflechtungen in der grenznahen Region.

Früher ging man auf Butterfahrt, heute locken Aldi und Co.: Die Schweizer gehen gerne auf Shoppingtour «ennet der Grenze». Orte wie Waldshut, Singen oder Hohentengen sind den Deutschschweizern bestens bekannt. Schliesslich geben sie gemäss Hochrechnungen jährlich knapp 700 Millionen Franken im deutschen Einzelhandel aus. Bewegt man sich jedoch von der Grenze weg, sinkt der Informationsstand rapide. Ortschaften wie Blumberg oder Schopfheim, die mehr als 10 000 Einwohner haben und weniger als zehn Kilometer von der Grenze entfernt sind, verschwinden bereits vom Schweizer Radarschirm. Dabei verbindet uns mit dem süddeutschen Bundesland Baden-Württemberg eine gemeinsame Grenze von 316 Kilometern. Rund 60 Prozent der Aussen-grenze zu den deutschsprachigen Nachbarn und sogar 95 Prozent der Aussengrenze zu Deutschland gehören zu diesem Bundesland (Grafik Seite 41).

Richtet man den Blick von Schaffhausen nach Deutschland, lässt sich rein optisch zwar keine Grenze wahrnehmen; möchte man dagegen ein Produkt einige Kilometer weiter nördlich in Verkehr setzen oder sich gar dort niederlassen, so wird die Existenz einer solchen

schnell deutlich. In der Schweiz sind bereits Kantongrenzen spürbar, wenn es etwa um Steuerfragen oder um die Ausübung freier Berufe geht; eine Landesgrenze ist eine umso grössere Hürde. Die Schweiz und Baden-Württemberg bilden zwar auf dem Papier eine Freihandelszone, entsprechend dem Freihandelsabkommen der Schweiz mit der damaligen EWG von 1972. Von einem «gemeinsamen Markt» kann jedoch (noch) keine Rede sein. Es besteht kein gemeinsamer Aussen-zoll, bei bestimmten Gütern kein Freihandel (vor allem bei landwirtschaftlichen Produkten). Dafür gibt es diverse technische Handelshemmnisse, und der freie Personenverkehr steckt noch in den Kinderschuhen.

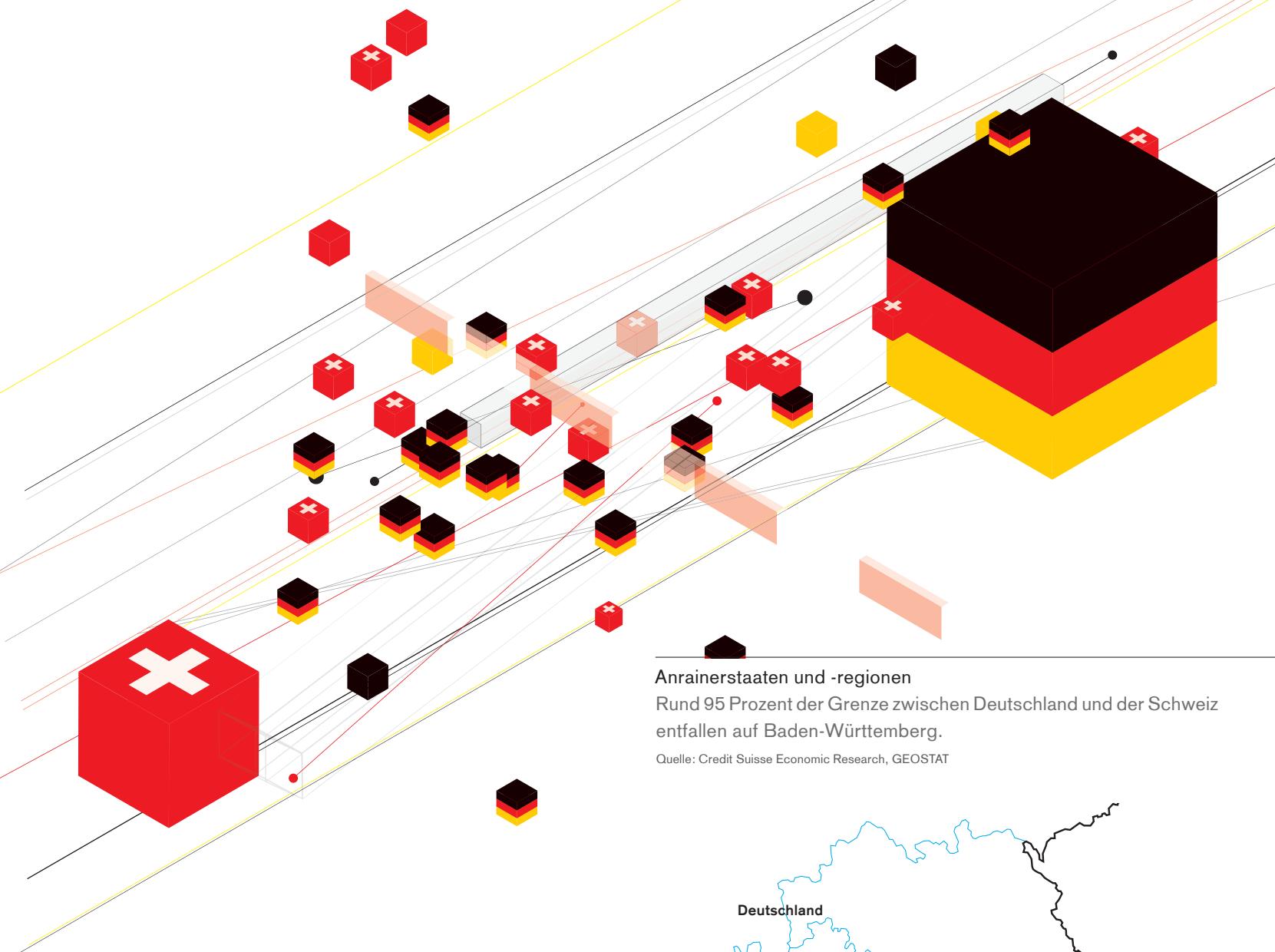
So fremd ist Süddeutschland nicht

Die Schweiz grenzt gegen Norden respektive Nordosten durchwegs an Nachbarregionen, die zu den wirtschaftlich führenden Gebieten ihres Landes zählen. Sowohl Baden-Württemberg und Bayern als auch die österreichischen Bundesländer Tirol und Vorarlberg zählen bei den wichtigsten Indikatoren zu den Vorreitern ihres Landes. Die wichtigste Anrainerregion, das Bundesland Baden-Württemberg, ist >

Sara Carnazzi Weber
sara.carnazzi@credit-suisse.com

«Von einem gemeinsamen Markt mit Deutschland kann noch keine Rede sein.»





Anrainerstaaten und -regionen

Rund 95 Prozent der Grenze zwischen Deutschland und der Schweiz entfallen auf Baden-Württemberg.

Quelle: Credit Suisse Economic Research, GEOSTAT

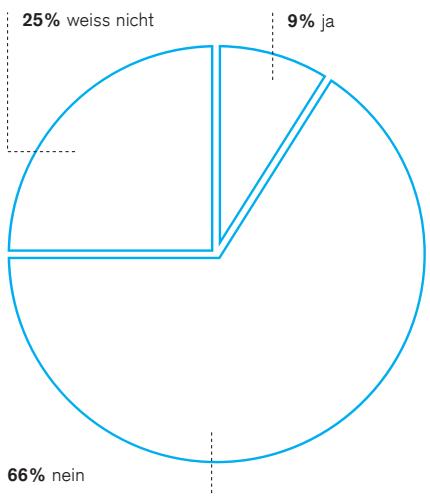


Schweizer Firmen sind zurückhaltender als deutsche

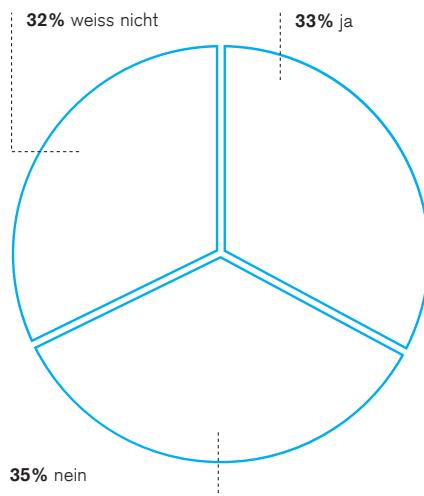
Auf die Frage, ob in der nahen Zukunft die Aufnahme von grenzüberschreitenden Aktivitäten mit Baden-Württemberg geplant ist, antworteten lediglich 9 Prozent der Schweizer Firmen positiv. Auf deutscher Seite waren es 33 Prozent.

Quelle: Credit Suisse Economic Research, Unternehmensbefragung 2005

Unternehmen aus der Schweiz



Unternehmen aus Baden-Württemberg



Unternehmensbefragung

Es gibt wenig Daten zu den wirtschaftlichen Verflechtungen über die Landesgrenze hinweg. Einige Statistiken erlauben zwar eine grobe Erfassung von Waren-, Personen- oder Geldströmen, gewähren aber keine Einsicht in grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen. Im Mai 2005 wurde ein elektronischer Fragebogen an Unternehmen beidseits der Grenze verschickt. Über 1000 Fragebögen aus Baden-Württemberg und über 1500 aus der Schweiz konnten ausgewertet werden. In Deutschland konzentrieren sich die Teilnehmer der Umfrage auf die beiden grenznahen Regierungsbezirke Freiburg und Tübingen.

Auf die Gebiete Stuttgart und Karlsruhe entfallen noch rund 16 Prozent der Antworten.

In der Schweiz wurden Unternehmen aus den Kantonen Zürich, Zug, Schwyz, Aargau, St. Gallen, Thurgau, Schaffhausen, Luzern, Solothurn, Glarus und Graubünden befragt, Kantone, die ganz oder zumindest teilweise zum Wirtschaftsraum Zürich im weitesten Sinn gehören. Die Befragung berücksichtigte Unternehmen unterschiedlicher Größe und Branchenzugehörigkeit. Es sollte in Erfahrung gebracht werden, ob Firmen grenzüberschreitende Aktivitäten unterhalten, respektive sogar eine Niederlassung im grenznahen Ausland haben, welche Form diese Aktivitäten annehmen und wie wichtig sie im Vergleich zu den inländischen Geschäftsbeziehungen sind. Weiter wurde nach Expansionsplänen über die Grenze hinweg gefragt und welche Hindernisse ihnen im Weg stehen.

mit 10,6 Millionen Einwohnern um einiges größer als die Schweiz. Dieses Land deckt rund 13 Prozent der Bevölkerung sowie 15 Prozent der Wertschöpfung Deutschlands ab. In vielen Belangen steht der süddeutsche Nachbar schweizerischen Eigenheiten näher als deutschen, wie zum Beispiel bei der Arbeitslosigkeit. Neben Gemeinsamkeiten ist in gewissen Bereichen auch ein komplementäres Verhältnis auszumachen. Der Hochtechnologiestandort Baden-Württemberg ist stark durch die Metall- und Maschinenindustrie, die Herstellung von Präzisionsinstrumenten und nicht zuletzt den Automobilbau geprägt. In der Schweiz und besonders im Raum Zürich sind hingegen Dienstleistungsbranchen stärker vertreten, allen voran Unternehmens- und Finanzdienstleistungen.

Besonders interessant im grenzüberschreitenden Kontext ist nicht nur eine Betrachtung der gewachsenen Strukturen auf beiden Seiten der Grenze, sondern vor allem der zahlreichen Verflechtungen über die Grenze hinweg. Zahlen aus dem Außenhandelsbereich beleben die enge Verzahnung zwischen der Schweiz und Baden-Württemberg. Nach wie vor ist Deutschland für die Schweiz der wichtigste Handelspartner. Rund ein Drittel der Importe stammen aus dem Nachbarland und gut ein Fünftel aller Exporte sind für den deutschen Markt bestimmt, davon rund 38 Prozent allein für Baden-Württemberg. Im Gegensatz zu einer stark passiven Handelsbilanz mit Deutschland resultiert gegenüber diesem Bundesland ein beinahe ausgeglichenener Saldo. Vor allem bei höherwertigen Industrieprodukten findet ein gegenseitiger Austausch statt. Aus deutscher Sicht ist die Schweiz sowohl bei den Einstromen als auch bei den Ausfuhren der neuntwichtigste Handelspartner. Die Stärke des Exportlandes Schweiz kommt etwa dadurch zum Ausdruck, dass Österreich, das eine mehr als doppelt so lange Grenze zu Deutschland aufweist, nur rund 13 Prozent mehr Waren liefert.

Schweiz als starke Direktinvestitorin

Die starken Außenbeziehungen der Schweiz widerspiegeln sich auch in den Direktinvestitionen. Mit einem Bestand an Direktinvestitionen von 111 Prozent des nominalen Bruttoinlandprodukts ist die Schweiz gemessen an ihrer Wirtschaftskraft nach Hongkong der grösste Direktinvestor im Ausland. Auf Deutschland entfallen rund acht Prozent der Schweizer Direktinvestitionen, die Hälfte davon allein auf Baden-Württemberg. Umgekehrt macht der Bestand der Direktinvestitionen aus Baden-

Württemberg rund ein Drittel des Bestandes an deutschen Investitionen in der Schweiz aus und ist fast dreimal so klein wie der Investitionsstrom aus der Schweiz.

Aus einer Befragung von schweizerischen und deutschen Unternehmen geht hervor, dass Firmen, die überhaupt keine Geschäftsbeziehungen jenseits der Grenze pflegen, deutlich in der Minderheit sind (Box Seite 42). Von den befragten Schweizer Firmen gaben zwei Drittel, von den deutschen sogar 85 Prozent an, grenzüberschreitende Aktivitäten zu unterhalten. Deutsche Unternehmen pflegen nicht nur allgemein, sondern auch mit dem Schweizer Nachbarn intensivere Aussenbeziehungen. In Baden-Württemberg findet man doppelt so häufig wie in der Schweiz Unternehmen, die Beziehungen zum Nachbarland unterhalten. Diese enge Verzahnung findet jedoch keine Entsprechung beim Anteil der Firmen, die den benachbarten Markt mit einer eigenen Niederlassung bearbeiten. Nur 9 Prozent der baden-württembergischen Firmen mit Beziehungen in die Schweiz tun dies mit einer eigenen Niederlassung, auf Schweizer Seite sind es 10 Prozent.

Befragt nach der Absicht, die grenzüberschreitenden Aktivitäten mit dem direkten Nachbarn auszubauen, zeigen sich sowohl Schweizer wie auch deutsche Unternehmen grundsätzlich optimistisch; mindestens zwei Drittel hegen Ausbaupläne. Die deutschen Unternehmen lassen jedoch eine grössere Bereitschaft erkennen. Die Schweizer Firmen legen hier eine gewisse Zurückhaltung an den Tag, die noch grösser ausfällt, wenn nur die Firmen befragt werden, die noch keine solchen Aktivitäten unterhalten (Grafik Seite 42). Nur gerade 9 Prozent der antwortenden Schweizer Firmen haben überhaupt entsprechende Absichten und volle 66 Prozent sind nicht daran interessiert, Beziehungen aufzunehmen. Dagegen können sich 33 Prozent der deutschen Firmen in Zukunft einen solchen Schritt vorstellen und nur 35 Prozent lehnen einen solchen ab. Die bekannte Zweiteilung der Schweizer Wirtschaft in einen hochkompetitiven Exportsektor und eine nach innen gewandte und teilweise geschützte Binnenwirtschaft könnte ein Grund dafür sein, wieso die deutschen Unternehmen im Öffnungsprozess weiter fortgeschritten scheinen.

Schweizer EU-Abstinenz ärgert Deutsche

Als wichtigste Hemmnisse für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen werden fehlende Informationen respektive hohe Kos-

ten zur Informationsgewinnung, Zollgebühren und -formalitäten sowie bürokratischer Aufwand genannt. Für deutsche Unternehmen ist zudem die Nichtmitgliedschaft der Schweiz in der EU ein Ärgernis. Die Rolle dieser Hemmnisse fällt jedoch insgesamt kleiner aus als erwartet.

Nicht nur Wirtschaft, auch Kultur lockt

Grenzüberschreitende Verflechtungen betreffen nicht nur Waren-, Personal- oder Kapitalströme, sondern auch die Bereiche Tourismus, Kultur und Bildung. Für die Schweiz im Allgemeinen und für den Wirtschaftsraum Zürich im Speziellen sind deutsche Gäste sehr wichtig. Aus dem Nachbarland im Norden stammen so viele Touristen wie aus allen anderen europäischen Ländern zusammen, Tendenz steigend. Im vergangenen Jahr verzeichnete man in der Limmatstadt eine Zunahme deutscher Touristen von 13,5 Prozent, was einem doppelt so starken Wachstum entspricht wie der Durchschnitt aller Übernachtungen.

Weniger bekannt als die Herkunft der Touristen ist die Frage nach der Reichweite der hiesigen Kulturinstitute. Die Ausstrahlung der Kulturhäuser von Zürich und Luzern reicht weit über die Kantongrenzen hinaus; die Kulturinstitute zeigen sogar über die Landesgrenzen hinweg Wirkung. Als Imageträger leisten die Flaggschiffe der Kulturszene einen namhaften Beitrag zur Vermarktung und zum Bekanntheitsgrad des Wirtschaftsraums Zürich im Ausland, eilt vielen grossen Metropolen doch der Ruf ihrer Kulturinstitute voraus. Gemäss Umfragen stammen etwa 5 bis 20 Prozent der Besucher von drei der wichtigsten Zürcher Kulturinstitute – Opernhaus, Schauspielhaus und Kunsthause – aus dem Ausland. Von diesen rund 80 000 Besuchern im Jahr kommen gemäss eigenen Schätzungen rund 40 000 aus Deutschland, insbesondere aus dem grenznahen Raum. Ein hoher Wahrnehmungsgrad der Zürcher Kulturhäuser ist bis weit in die Landkreise Konstanz, Waldshut, Lörrach und den Schwarzwald-Baar-Kreis sowie in den urbanen Regionen bis München, Stuttgart und Karlsruhe feststellbar. <

Die Studie «Standortmonitoring Wirtschaftsraum Zürich 2005» ist bei Credit Suisse Economic Research, Postfach 1, 8070 Zürich, oder im Internet (<https://entry4.credit-suisse.ch/csfs/research/p/d/de/publikationen/pubRegionalstudien.jsp?cchck=1>) erhältlich.

Thomas Gossner
Geschäftsführer der Internationalen Bodenseekonferenz IBK

«Die IBK wird noch lange nicht überflüssig werden»



Welche grenzübergreifenden Themen werden in der Internationalen Bodenseekonferenz zurzeit besonders diskutiert?

Der Bereich Umwelt ist ein sehr bedeutsamer Faktor der Zusammenarbeit.

Hier wurden neue Themen angesprochen: Luftqualität und neue Umwelttechnologien. Aber auch das Thema Verkehr ist ein Daueranliegen und wir haben die nachhaltige Entwicklung in den Mittelpunkt gerückt, indem wir zahlreiche Anlaufstellen rund um den See geschaffen haben.

Was ist für sie der Wert der IBK?

Die IBK ist ein überschaubares, institutionelles und informelles Netzwerk mit einer etablierten Zusammenarbeit und kongruenten Interessenlagen ihrer Mitglieder, der Kantone Zürich, Schaffhausen, Thurgau, St. Gallen, beider Appenzell sowie Liechtenstein, dem österreichischen Bundesland Vorarlberg und der umliegenden deutschen Landkreise von Baden-Württemberg und Bayern. Es herrscht eine grosse Offenheit im Austausch und die Zusammenarbeit ist unkompliziert. Die gemeinsame Basis und das gemeinsame Interesse sind stets erkennbar.

Auf welchen Gebieten wollen Sie die Zusammenarbeit noch stärker vorantreiben?

Das Zusammenwachsen der Länder ist eine positive Entwicklung, welche die Ziele der IBK begünstigt, sie aber nicht überflüssig machen wird. Im Bereich Tourismus und Raumordnung besteht zum Beispiel eine Lücke, die von der IBK nicht abgedeckt wird. Zum Thema Tourismus wird derzeit eine Arbeitsgruppe einberufen, die Raumordnung wurde teilweise in die IBK integriert. Sie sehen, es gibt noch viel zu tun! cw

Interview: Christian Wüthrich

«Familienpolitik ist Wachstumspolitik»

Wie schafft man mehr Betreuungsangebote für Kinder, ohne die Staatsausgaben zu erhöhen? Brigitte Dostert und Monika Engler vom Economic Research der Credit Suisse zeigen in einer neuen Studie, dass gute Familienpolitik nicht immer teuer sein muss.

Bulletin: Lohnt es sich in der Schweiz überhaupt noch, eine Familie zu gründen?

Monika Engler: Wenn man sich einseitig auf die Kosten fixiert, dann müsste man die Frage wohl mit Nein beantworten. Denn Kinder sind auch ein Kostenfaktor: Nebst dem direkten Aufwand entsteht ein Arbeitsausfall, weil die Kinder betreut werden müssen. Wenn man die ökonomische Sichtweise jedoch etwas breiter fasst und immaterielle Werte wie «Freude am Nachwuchs» oder «persönliche Befriedigung» einbezieht, sieht die Sache anders aus. Dann kann sich das Kinderkriegen durchaus «lohnen».

Ein Blick auf die sinkenden Geburtenraten in der Schweiz zeigt jedoch, dass sich offenbar immer mehr Paare hierzulande gegen Kinder entscheiden. Was ist zu tun?

Engler: Beruf und Familie müssen besser vereinbar werden. Zum einen sind Frauen in vielen Fällen nicht mehr bereit, zugunsten von Kindern ihre berufliche Karriere aufzugeben. Angesichts der grossen Investitionen in ihre Ausbildung macht es auch wenig Sinn, wenn die Frauen auf eine Erwerbstätigkeit verzichten. Zum anderen ist die Möglichkeit eines Doppelverdienstes gerade für einkommensschwache Familien unerlässlich, um wirtschaftlich über die Runden zu kommen.

Momentan sind 72 Prozent der Frauen in der Schweiz berufstätig. Das scheint auf den ersten Blick kein schlechter Wert...

Brigitte Dostert: Im internationalen Vergleich ist es sogar ein Spitzenwert. Bei näherem Hinsehen erkennt man jedoch, dass auffällig viele Frauen Teilzeit arbeiten. Das heisst, es sind zwar sehr viele Frauen im Arbeitsprozess integriert, viele von ihnen würden aber lieber noch mehr arbeiten. Das hat auch mit der momentanen Kinderbetreuungssituation zu tun.

Der Bund scheint das Problem erkannt zu haben und will deshalb mehr Mittel

für Kinderbetreuungsstätten einsetzen.

Der richtige Weg?

Dostert: Die Anschubfinanzierung der Krippen durch den Bund macht durchaus Sinn. Als weniger sinnvoll erachten wir Defizitgarantien oder andere direkte Subventionen an die Betreuungsinstitutionen. Diese dürften kaum zum rentablen Arbeiten animieren. Vielmehr sind hohe Kosten zu erwarten und ein Angebot, das sich erst in zweiter Linie an der Nachfrage orientiert.

Wo müsste man stattdessen den Hebel ansetzen?

Dostert: Besser wäre es, das Geld direkt den Nachfragern nach Kinderbetreuung zu geben – also den Eltern. Wir stellen uns vor, dass Betreuungsgutschriften nur dann ausbezahlt würden, wenn beide Elternteile zusammen mehr als 100 Prozent arbeiten. Eine Gutschrift soll also an die Bedingung geknüpft sein, dass beide Elternteile einer Erwerbstätigkeit nachgehen. Alleinerziehenden würden die Gutschriften bei Aufnahme einer Erwerbstätigkeit ausbezahlt. Zudem soll das Geld auf das Vorschulalter konzentriert werden, die Phase also, in der fremde Betreuung am dringendsten benötigt wird und die meisten Frauen aus dem Berufsleben ausscheiden.

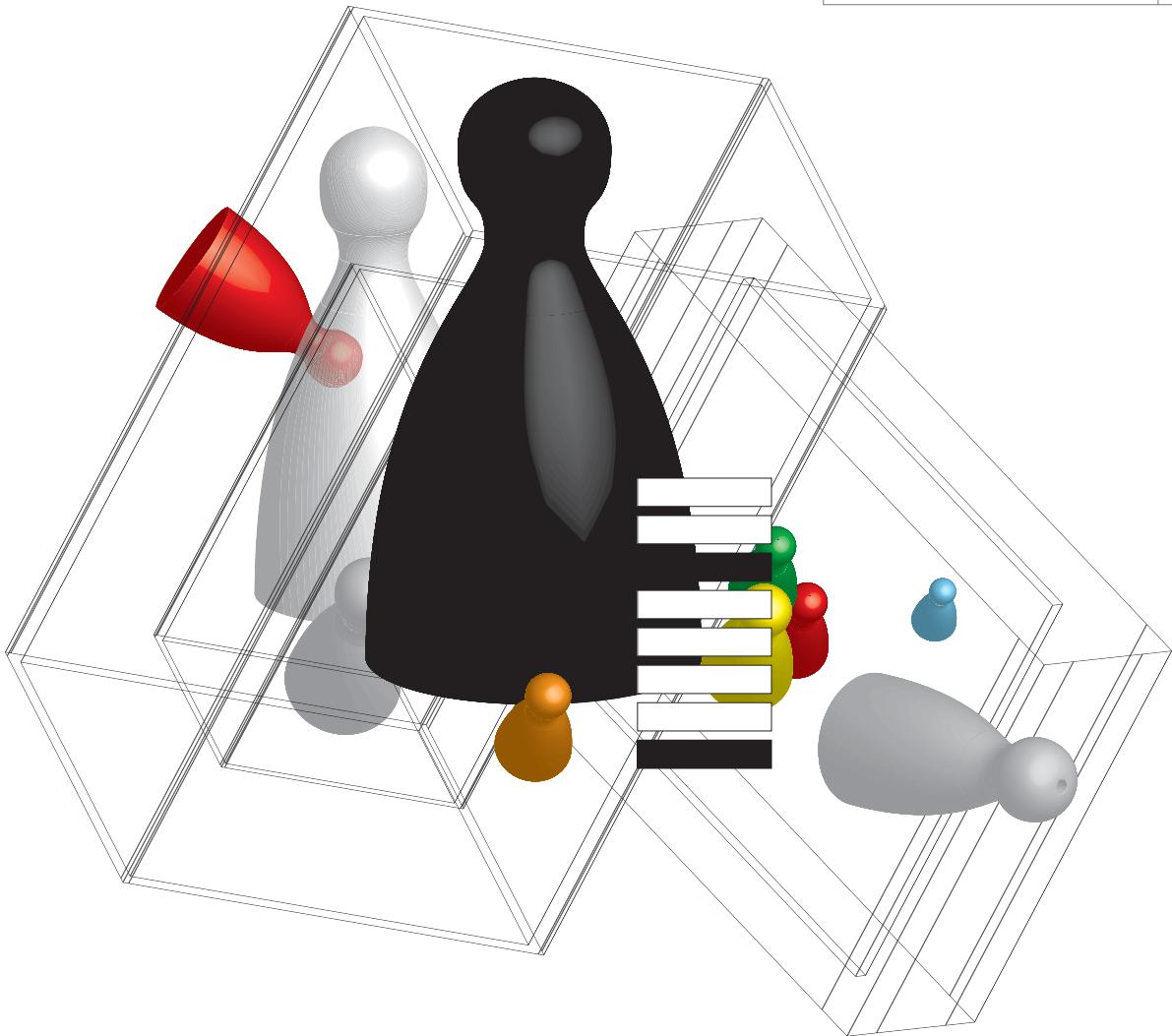
Was würden Ihre Vorschläge denn konkret bewirken?

Dostert: Mit unserem Modell hätten die Eltern mehr Handlungsspielraum, um Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Durch die Stärkung der Nachfrageseite würde sodann ein bedürfnisgerechteres Betreuungsangebot herbeigeführt. Die Eltern könnten frei wählen, ob ihr Kind in einer Krippe, von jemandem aus dem Bekanntenkreis oder von der Nachbarin betreut werden soll, die selber schon zwei Kinder hat. Unserer Meinung nach sollte der Staat hier möglichst wenig regulierend eingreifen.

Monika Engler (links) und Brigitte Dostert
monika.engler@credit-suisse.com
brigitte.dostert@credit-suisse.com

«Beruf und Familie sind in der Schweiz noch zu wenig gut vereinbar.»





Sollten die Subventionen an das Einkommen geknüpft sein?

Engler: Nein, die Gutschriften sollten gemäss Betreuungsaufwand ausfallen und nicht vom erzielten Einkommen abhängig gemacht werden. Damit sollen gezielt auch jene Leute wieder Arbeitsanreize erhalten, die gut ausgebildet sind.

Wie würden Sie die Gutschriften denn finanziieren?

Dostert: Wir sind uns bewusst, dass neue Staatsausgaben im aktuellen Wirtschaftsumfeld nicht drinliegen. Deshalb fordern wir eine neue Verwendung der vorhandenen Mittel, sprich: eine Neuverteilung der heutigen Familienzulagen. Diese taugen momentan weder zur Armutsbekämpfung noch als Arbeitsanreiz. Ebenso wenig beeinflussen sie den Entscheid, ein Kind zu bekommen. Deshalb wollen wir diese rund 4,7 Milliarden Franken jährlich gezielter einsetzen, statt sie nach dem Giesskannenprinzip auszuschütten.

Damit würden den Familien, bei denen nur ein Elternteil arbeitet, die Kinderzulagen gestrichen. Wären sie die Verlierer Ihres Modells?

Engler: Klar ist: Auch mit unseren Reformvorschlägen können nicht alle Haushalte besser

gestellt werden. In der Tat würde bei Familien, bei denen nur ein Elternteil arbeitet, der Zutritt der Familienzulagen wegfallen, gleichzeitig könnten sie nicht von den neu eingeführten Betreuungsgutschriften profitieren. Allerdings bestünde die Möglichkeit, mit der Aufnahme einer Zweiterwerbstätigkeit ein höheres Einkommen zu generieren. Das wäre gerade vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung aus gesamtwirtschaftlicher Sicht wünschenswert.

Wie schätzen Sie die politischen Chancen der Vorschläge ein?

Engler: Generell sind sich die meisten politischen Kräfte im Land einig, dass die externe Kinderbetreuung verbessert werden muss. Uneinigkeit herrscht nur bei der Finanzierung. Deshalb ist die Kostenneutralität unseres Vorschlags ein grosser Trumpf. Damit steht unser Modell im klaren Gegensatz zur aktuellen Initiative von Travail Suisse für fairere Kinderzulagen, welche die Kinderzulagen in der ganzen Schweiz auf 450 Franken pro Monat anheben will, was sage und schreibe fast sieben Milliarden Franken Mehrkosten im Jahr bedeuten würde. <

Drei-Punkte-Plan für eine neue Familienpolitik

Die Studie «Familienpolitik unter neuen Vorzeichen» des Credit Suisse Economic Research erläutert ein Massnahmenpaket, welches zu einem nachhaltigen Wachstum beitragen kann. Erstens sollen durch die schweizweite Einführung der Individualbesteuerung die «Heiratsstrafe» für Doppelverdienerpaare beseitigt und Arbeitsanreize gesetzt werden. Zweitens soll die ausserfamiliäre Kinderbetreuung auf allen Altersstufen gefördert werden. Und drittens wird gefordert, den Existenzschwierigkeiten einkommensschwacher Familien mit einer Neuausrichtung des Sozialhilfesystems zu begegnen. Dieses ist mit konkreten Arbeitsanreizen ausgestattet und leistet vermehrt Hilfe zur Selbsthilfe.

Text: Christine Schmid, Credit Suisse Research

Der Erfolg gibt Hedge Funds immer wieder Recht

Seit ihrer Einführung Mitte des vergangenen Jahrhunderts sind Hedge Funds immer wieder ins Kreuzfeuer der Kritik geraten. Trotzdem hat in den vergangenen Jahren kein anderes Investmentvehikel derart stark zugelegt wie sie. Heute bewirtschaften weltweit rund 8000 Hedge Funds über eine Billion US-Dollar.

Den ersten Hedge Fund im heutigen Sinne begründete 1949 Alfred Winslow Jones (1901–1989), ein Finanzjournalist des «Fortune»-Magazins in New York. Zwei Elemente seiner Investment-Personengesellschaft waren neu: Leerverkäufe (Short Selling) und Fremdkapitalaufnahme (Leverage). Die Leerverkäufe ermöglichen es erstmals, nicht mehr nur von steigenden Marktentwicklungen abhängig zu sein. Bei Leerverkäufen veräußert der Verkäufer Wertpapiere, die er noch gar nicht besitzt, und spekuliert somit auf fallende Preise. Mit dieser neuen Vorgehensweise war der Schutz vor Marktrisiken geboren. Neu galt es nicht mehr nur unterbewertete Aktien zu finden, sondern auch überbewertete Titel.

Trotz solider Performance fand seine Strategie an der Wall Street lange keine grossen Nachahmer. Erst als in der Fachpresse ein Artikel über seine Outperformance zwischen 1956 und 1965 erschien, erwachte das Interesse. In den folgenden zwei Jahren entstanden über 100 Hedge Funds. Von diesen haben zwei Namen die Börsenturbulenzen von 1969 bis 1970 und von 1973 bis 1974 überstanden: George Soros mit seinem Quantum Fund und Michael Steinhardt mit Steinhardt Partners. Soros spekulierte vorzugsweise mit Währungen. Sein Fund wird mit der heftigen Korrektur des britischen Pfunds im Jahr 1992 und mit dem Kollaps des malaysischen Ringitt 1997 (Asien-Krise) in Zusammenhang gebracht. Das Pfund sank gegen die Deutsche Mark gerechnet innerhalb weniger Tage um rund 15 Prozent.

Der tiefe Fall des LTCM Funds

Die Geschichte der Hedge Funds ist eng mit Marktkorrekturen verbunden. Der bekannteste Vorfall neben den beiden oben genannten ist sicherlich der Beinahekollaps des LTCM Fund im Rahmen der Russlandkrise 1998. Der Long-Term Capital Management Fund wurde 1994 von John Meriwether gegründet. Im Entscheidungsgremium des Fund sassen mitunter die beiden Nobelpreisgewinner Myron Scholes und Robert Merton. Dank der guten Perfor-

mance der ersten Jahre und der Verknüpfung mit vielen Banken verfügte der Fund über einfache Zugang zum Kreditmarkt. So kontrollierte LTCM zu Beginn des Jahres 1998 ein Portfolio in der Höhe von rund 100 Milliarden US-Dollar, und dies bei einem Substanzwert von lediglich 4 Milliarden, was einem 25-fachen Leverage entspricht. Der Fund war im Bereich Indexvolatilität, pfandverbrieft Anleihen und Emerging Markets aktiv. Als Russland im August die Währung abwertete und ein Moratorium über seine Schulden verhängte, löste dies eine Flucht des Marktes hin zu Qualitätsanlagen aus und verursachte kurzfristige Liquiditätsprobleme. Der Substanzwert des Fund fiel in rund zwei Wochen um 42,5 Prozent auf 2,3 Milliarden US-Dollar. In der Folge wurden die Restriktionen bezüglich Kapitalrückzug aus dem Fund erhöht. Per 1. September 1998 betrug der Substanzwert gerade noch >

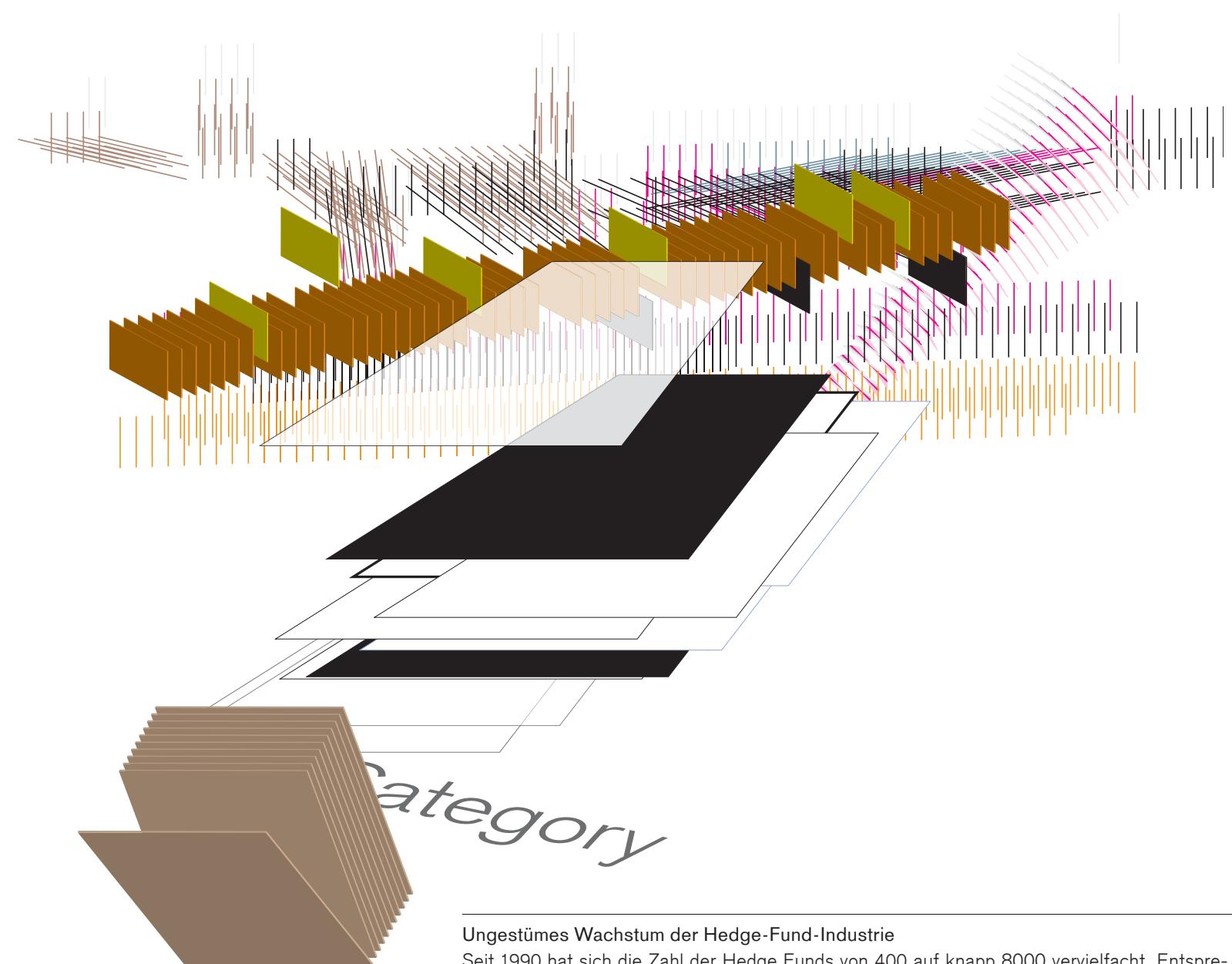
Was ist ein Hedge Fund?

Unter Hedge Funds werden Investmentvehikel verstanden, die wenigen oder keinen Regulierungen unterliegen. Es handelt sich um «gepooltes» Anlagevermögen, das zumeist mittels Privatplatzierungen einem eher limitierten Investorenkreis zugänglich ist. Oft bestehen hohe Mindesteinlagen sowie Sperr- und Kündigungsfristen betreffend Kapitalrückzügen. Der Handel mit Anteilen ist häufig illiquid, da selten ein Sekundärhandel der Anteile besteht. Hedge Funds unterliegen weiter wenigen oder keinen Anlagerestriktionen, was den Einsatz von Leerverkäufen (Short Selling), Fremdkapitalaufnahmen (Leverage) oder auch von derivativen Finanzinstrumenten und strukturierten Produkten erlaubt.

Christine Schmid
christine.schmid@credit-suisse.com

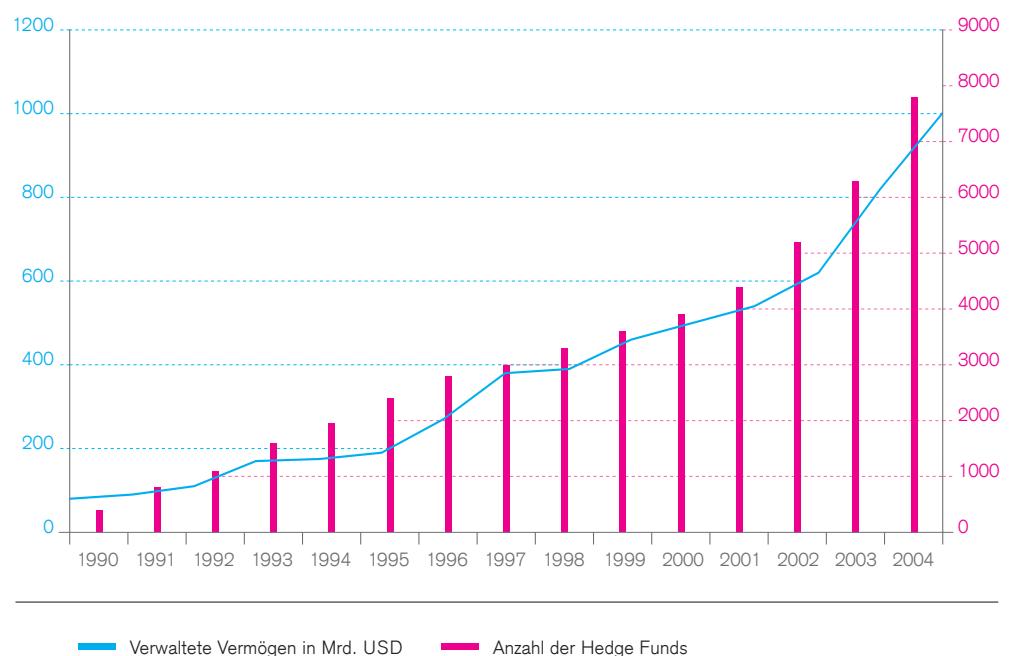
«Die Geschichte der Hedge Funds ist eng verbunden mit Marktkorrekturen.»





Ungestümes Wachstum der Hedge-Fund-Industrie

Seit 1990 hat sich die Zahl der Hedge Funds von 400 auf knapp 8000 vervielfacht. Entsprechend stieg das verwaltete Vermögen im gleichen Zeitraum von 80 Milliarden auf über eine Billion US-Dollar. Die Hedge-Fund-Industrie beschäftigt rund 15 000 Mitarbeiter. Quelle: HFRI



Sean Manns
COO der Hedge-Fund-Firma
Concordia Advisors LLC, New York

«Chancen und Risiken frühzeitig orten»



Seit wann sind Sie im Hedge-Fund Geschäft und was fasziniert Sie daran?
Ich habe 1998 ins Hedge-Fund-Geschäft gewechselt, weil ich neue Investitionstechniken erkunden wollte. Es ist extrem spannend, innerhalb der Finanzbranche eine Art Vorreiterrolle zu spielen.

Was braucht es, um sich in diesem immer härter umkämpften Geschäft erfolgreich zu behaupten?

Um Erfolg zu haben, braucht es vor allem taugliche Analyseprozesse, die sowohl neue Ertragsquellen als auch alte, die unter Druck geraten oder gar verschwinden, frühzeitig orten. Daneben muss man auch sehr hart arbeiten, aber wer tut das heute nicht?

Hedge-Fund-Managern haftet häufig etwas Geheimnisvolles an. Wird dieses Image von Ihnen noch bewusst gefördert?

Tatsächlich mögen ein paar wenige Manager diese mysteriöse Aura noch gezielt kultivieren, um sich so interessanter für Investoren zu machen. Grundsätzlich ist es aber so, dass es in vielen Gerichtsbarkeiten gegen die Finanzvorschriften verstösst, irgendwelche Informationen über einen Fonds zu veröffentlichen. Erst kürzlich berichtete eine Zeitung fälschlicherweise über einen grossen Verlust eines Fonds, worauf die Firma dies in den wichtigsten Märkten mit einem Pressecommuniqué richtig stellen wollte. Eine solche Berichtigung kann aber bereits als Verstoss gegen die Finanzvorschriften interpretiert werden, da sie – wenn auch nur indirekt – Informationen über den Fonds preisgibt. Verstöße werden sehr hart bestraft und können bis zur Schliessung des Fonds führen. Für Hedge-Fund-Firmen ist es also extrem schwierig, wenig geheimnisvoll und transparent zu wirken. mb

0,6 Milliarden US-Dollar. Ein immenser Leverage hatte sich aufgebaut. Darauf organisierte die amerikanische Bundesbank ein Rettungspaket. Ein Konsortium von 14 Banken – bei welchen der Fund natürlich Schulden hatte – unterstützte das Eigenkapital mit 3,6 Milliarden US-Dollar und erhielt im Gegenzug einen 90-prozentigen Anteil. Als Folge der Verluste kam es bei verschiedenen namhaften Finanzinstituten zu personellen Veränderungen im Risikomanagement und Topmanagement.

Trotz des angeschlagenen Image durch das LTCM-Debakel verzeichnete die Hedge-Fund-Industrie in den vergangenen Jahren ein unvergleichliches Wachstum. Wurden 1990 rund 400 Hedge Funds mit geschätzten 80 Milliarden US-Dollar verwalteten Vermögen (nicht leveraged) geschätzt, so belaufen sich die Schätzungen per Mitte 2005 auf 8000 Hedge Funds mit 1,1 Billionen US-Dollar verwalteten Vermögen und insgesamt 15 000 Mitarbeitern. Und das Wachstum hält unverändert an. So wurden gemäss einer Erhebung von Eurohedge im laufenden Jahr allein in Europa 150 Hedge Funds gegründet, die insgesamt über 13 Milliarden verfügen.

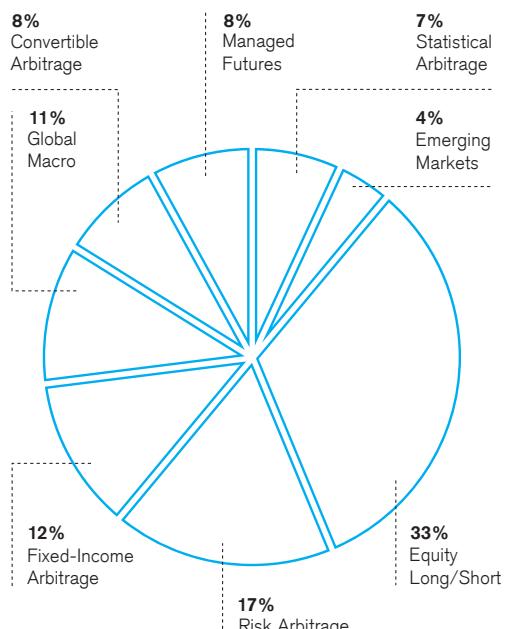
Das explosive Wachstum erklärt sich teilweise durch die vermehrte Nachfrage von Pensionskassen und anderen institutionellen Investoren, aber auch durch die verstärkte Gründung von Funds of Funds. Das überzeugendste Argument für Hedge Funds blieb aber in der Vergangenheit immer wieder der Erfolg. So verzeichnete der CSFB/Tremont Index (vor Kosten gerechnet) über die vergangenen zehn Jahre eine jährliche Rendite von elf Prozent, und dies trotz schmerzhafter Korrektur der Märkte nach dem Platzen der Technologiefantasie.

Konkurrenz für die Finanzhäuser

Mittlerweile sind Hedge Funds auch zu einer sehr wichtigen Kundengruppe für Investmentbanken geworden. Gemäss Boston Consulting Group generierten Investmentbanken 2004 15 Milliarden US-Dollar der Erträge aus dem Hedge-Fund-Geschäft (Hedge Funds als Kunden als auch selbstverwaltete Anlagestrategien). McKinsey schätzt für dieselbe Zeitperiode gar 18 Milliarden US-Dollar. Nicht die Summe der verwalteten Vermögen, sondern die getätigten Transaktionsvolumen sind Haupttreiber für die Erträge bei den Investment-Banken und zeigen die Attraktivität der Hedge Funds als Kundengruppe auf. Hedge Funds sind äusserst aktiv und daher als eine Gesamtgruppe zu einer Marktmacht der Vermögens-

Verteilung der Anlagestrategien

Hedge Funds bedienen sich verschiedener Anlagestrategien. Am beliebtesten ist die Long/Short-Strategie. Quelle: TASS



verwaltungsindustrie geworden, was folgende ausgewählte Beispiele eindrücklich veranschaulichen:

> Gemäss Schätzungen verschiedener Broker tätigen Hedge Funds 40 bis 50 Prozent der täglich gehandelten Volumen der Aktienbörsen in New York und London.

> Gemäss Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) ist der Anstieg der Volumen im Fremdwährungshandel auf die vermehrte Teilnahme von Hedge Funds zurückzuführen. Das tägliche gehandelte Volumen stieg innerhalb von drei Jahren um satte 57 Prozent.

> Auch im Markt für Kreditderivate sind Hedge Funds aktiv. Eine Studie der Ratingagentur Fitch führt 20 bis 30 Prozent der Volumen in Credit Default Swaps (Kreditderivate zum Handeln von Ausfallrisiken) auf die neuen Marktteilnehmer zurück.

> Immer aktiver werden Hedge Funds im Bereich der risikobehafteten, festverzinslichen Anleihen. Rund ein Drittel des Handels in US Junk Bonds als auch über 80 Prozent des Handels mit US Distressed Debt gehen gemäss einer Studie von Greenwich Associates auf das Konto der neuen Marktteilnehmer.

Auf der Suche nach Rendite bewegen sich die Hedge Funds aktuell zunehmend in illiquideren Gebieten wie Private Equity (Merger-Arbitrage-Strategie) oder Leveraged Buyouts

(siehe auch Box) und treten damit verstrtzt in Konkurrenz zu den Banken. Für diese geringer regulierten Anlagevehikel lohnt es sich aus zwei Gründen, in diese Geschtsfelder einzudringen. Erstens sind sie flexibler und meist schneller als die traditionellen Investmenthäuser und zweitens profitieren sie davon, dass sie als lukrative Kunden der Investmentbanken diese gegeneinander ausspielen können. Diese Entwicklung steht zwar erst am Anfang, doch haben die Wall-Street-Banker die Gefahr für ihre Ertragsbasis erkannt. Die gestiegene Attraktivität der Hedge Funds durch das erweiterte Geschtsfeld, die geringere Regulierung und nicht zuletzt die lukrativen Verdienstmöglichkeiten fördern weiter den Wechsel von qualifiziertem Personal von den Investmentbanken hin zu Funds. Um diese Talente und das Know-how im eigenen Unternehmen zu halten und am erhofften Ertrag partizipieren, beteiligen sich traditionelle Bankhäuser verstrtzt an diesem Geschäft.

Der Erfolg der Hedge Funds macht nicht nur der Geschäftsleitung traditioneller Banken zu schaffen, sondern ruft auch die Regulatoren auf den Platz. Jedoch muss berücksichtigt werden, dass Hedge Funds bereits indi-

rekt Regulierungen unterliegen. Sie operieren in regulierten Finanzmärkten und handeln mit regulierten Finanzinstitutionen, die weiter über stark ausgebauter Risikomanagementsysteme verfügen. Weiter müssen sie den Anforderungen institutioneller Anleger wie Pensionskassen genügen, was nicht ohne Offenlegung zum Beispiel des Risikoprofils oder des Leverage geht. Trotzdem ist ange-sichts der Marktmacht ein weiterer Ausbau im Risikomanagement, in der Administration, aber auch von rechtlichen Einheiten innerhalb der Hedge Funds wünschenswert.

Aus Sicht der Credit Suisse hat sich mit den alternativen Anlagen eine neue Anlageklasse etabliert. Je nach Strategie und Markt ausrichtung können Hedge Funds in einem Portfolio wertvolles Diversifikationspotenzial entfalten – jedoch ist die Auswahl zentral. Über dieses Merkmal verfügen normalerweise Anlageklassen wie Aktien oder Obligationen. Dass sich die Hedge Funds endgültig etabliert haben, zeigt auch die Weiterentwicklung des Marktes. Ruhelose, innovative Kräfte testen bereits wieder neue Bereiche – die Gruppe der «Alternatives of Alternatives», oder auch «A.I.²» genannt, steht bereits in den Startlöchern. <

Typische Hedge-Fund-Anlagestrategien

Der Hedge Fund an sich ist keine Anlage.
Es gibt unterschiedliche Arten von Hedge Funds mit verschiedenen Anlagestrategien.

Long/Short: Marktineffizienzen sowie inkorrekte Bewertungen vor allem der Aktienmärkte werden gezielt ausgenutzt.

Global Macro: Ausnutzen globaler, makroökonomischer Trends bei Zinsen, Währungen, Obligationen oder Aktien.

Event-Driven: Investitionen in Unternehmen, die vor oder in strukturellen Veränderungen stehen (Zusammenschlüsse, Akquisitionen, Spin-offs oder Buyouts).

Fixed-Income Arbitrage: Ausnutzung von Bewertungsdifferenzen bei festverzinslichen Wertpapieren.

Convertible Arbitrage: Ausnutzen von Bewertungsunterschieden zwischen Wandelanleihen und deren Aktien.

Toshiba empfiehlt Microsoft® Windows® XP Professional für Unternehmen.

Mehr Weitblick.

KEINE KOMPROMISSE!

Die neue Dimension mit 14" Breitbildschirm.



Tecra A5-122

Toshiba EasyGuard Advanced

- **ConfigFree™ Software für leichte Konnektivität**
 - **Starkes, robustes Design**
 - **XD-BIT für Antivirus-Schutz**

- Intel® Centrino™ Mobiltechnologie mit Intel® Pentium® M Prozessor 740 (1.73 GHz, 2 MB L2 Cache, 533 MHz FSB), Intel® PRO/Wireless 2200BG Netzwerkverbindung und Mobile Intel® 915PM Express-Chipset
 - Windows® XP Professional,
 - Microsoft® Office OneNote™ 2003 Software
 - 512 MB DDR - 60 GB Festplatte • 14" WXGA TFT widescreen
 - DVD Super Multi Laufwerk • Integriertes Bluetooth™

Advanced Port Replicator III

Ideal zur Tecra Serie. Alle gängigen Schnittstellen verfügbar. AC Adapter im Lieferumfang dabei.
Artikelnummer: PA3314E-1PRP **CHF 295.–**



MOBILE
TECHNOLOGY

MOBILE
TECHNOLOGY

Microsoft und/oder Microsoft Corporation sind eingetragene Warenzeichen und/oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und anderen Ländern. Andere Produkte und Dienstleistungen sind möglicherweise Warenzeichen und/oder Markenzeichen ihrer jeweiligen Besitzer. Presse in CH inkl. MWSt. ist unterschrieben. Gültig nur solange Vorrat. „Darstellende Information vergleichen mit einem 14,1“ XGA Display.“ Lacher-Dunnes.com

Toshiba EasyGuard
Sorgenfrei mobil arbeiten

Mit dem 14" Breitbildschirm läutet Toshiba die nächste mobile Generation ein. Das Tecra A5-122 Business-Notebook erweitert Ihr Blickfeld: Doppelseiten in Word, mehr Spalten im Excel oder Präsentationen im Cinéma-Format sind nur einige der breiten Aussichten in schlanker Eleganz! Dazu garantiert Ihnen die moderne Intel® Centrino™ Mobiltechnologie die absolute kabellose Freiheit und das exklusive Toshiba EasyGuard Sicherheitskonzept ein sorgenfreies, mobiles Computing. **Fragen Sie bei Ihrem Fachhändler.**

Text: Tobias Merath, Global Economics and Foreign Exchange

Rohstoffe, Rendite, Risiko – das Triple «R» des optimierten Portfolios

Hohe Renditen rücken Rohstoffe ins Blickfeld der Investoren. Dabei spricht nicht nur das Renditepotenzial für eine Anlage in Rohstoffen. Bereits ein kleiner Anteil hilft die Risikoeigenschaften eines Portfolios zu optimieren.

Rohstoffe in aller Munde – das liegt vor allem an den massiven Preiszuwächsen der letzten Jahre. Tatsächlich waren sie in den letzten fünf Jahren risikoadjustiert sowohl Aktien als auch Bonds überlegen. Der Ölpreis zum Beispiel hat seit dem Jahr 2000 um über 160 Prozent zugelegt, Kupfer fast 50 Prozent allein im letzten Jahr.

Rohstoffe glänzen mit viel Potenzial

Massgeblichen Anteil an dieser Entwicklung hat die voranschreitende Industrialisierung in China und Indien. Sie liess den weltweiten Verbrauch von Rohstoffen, insbesondere von Energie und Metallen, in den letzten Jahren dramatisch ansteigen (siehe auch Grafik Seite 51). In der Folge kam es zu einem starken Rückgang der weltweiten Lagerbestände und zu einem signifikanten Preisanstieg in vielen Rohstoffmärkten. Trotz dieser Preisrallye besteht weiteres Aufwärtspotenzial. Die Industrialisierung in Fernost steht gerade erst am Anfang. Besonders China benötigt in den nächsten Jahren weiterhin grosse Mengen an Metallen für seine Infrastrukturinvestitionen. Darüber hinaus kann die Produktion von Rohstoffen nach über einem Jahrzehnt geringer Investitionen bis jetzt nicht mit der Nachfrage Schritt halten. So hat sich das private Investitionsvolumen in den USA seit den Achtzigerjahren mehr als verdoppelt, während die Investitionen in die Rohstoffinfrastruktur im gleichen Zeitraum um rund ein Viertel gefallen sind. Erst in den letzten fünf Jahren sind die Investitionen wieder angestiegen. Trotzdem liegt das Investitionsvolumen in Rohstoffprojekte nach wie vor deutlich unter dem Niveau von 1980. Hinzu kommt, dass Rohstoffprojekte wie Minen oder Raffinerien eine Vorlaufzeit von bis zu zehn Jahren aufweisen. Es dürfte also noch einige Zeit dauern, bevor es zu einer signifikanten Reaktion der Angebotsseite auf den momentanen Nachfrageanstieg kommen sollte. Rohstoffe dürften daher in den nächsten Jahren

weiterhin gute Investitionschancen bieten. Wofür letztlich auch spricht, dass sich die Rohstoffpreise in langfristigen Zyklen bewegen, die durchaus 10 bis 15 Jahre andauern können. Der letzte Abwärtszyklus ging beispielsweise 1999 zu Ende und dauerte über 15 Jahre. Der seit 1999 zu beobachtende Aufwärtstrend dürfte demnach längst noch nicht vorüber sein.

Commodities optimieren Risiko

Mindestens genauso wichtig wie das Renditepotenzial sind jedoch die Portfolioeigenschaften von Rohstoffinvestitionen. Investiert ein Anleger in ein Portfolio aus verschiedenen Anlagen, sollte er nicht nur die Risiko-/Rendite-eigenschaften der einzelnen Titel berücksichtigen, sondern auch, wie die verschiedenen Anlagen untereinander zusammenhängen. Nun ist die Korrelation von Rohstoffen sowohl gegenüber Aktien als auch gegenüber Bonds äußerst gering. Mit anderen Worten: Fallen die Kurse von Aktien und Obligationen, steigen die Rohstoffpreise oftmals weiter an. >

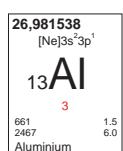
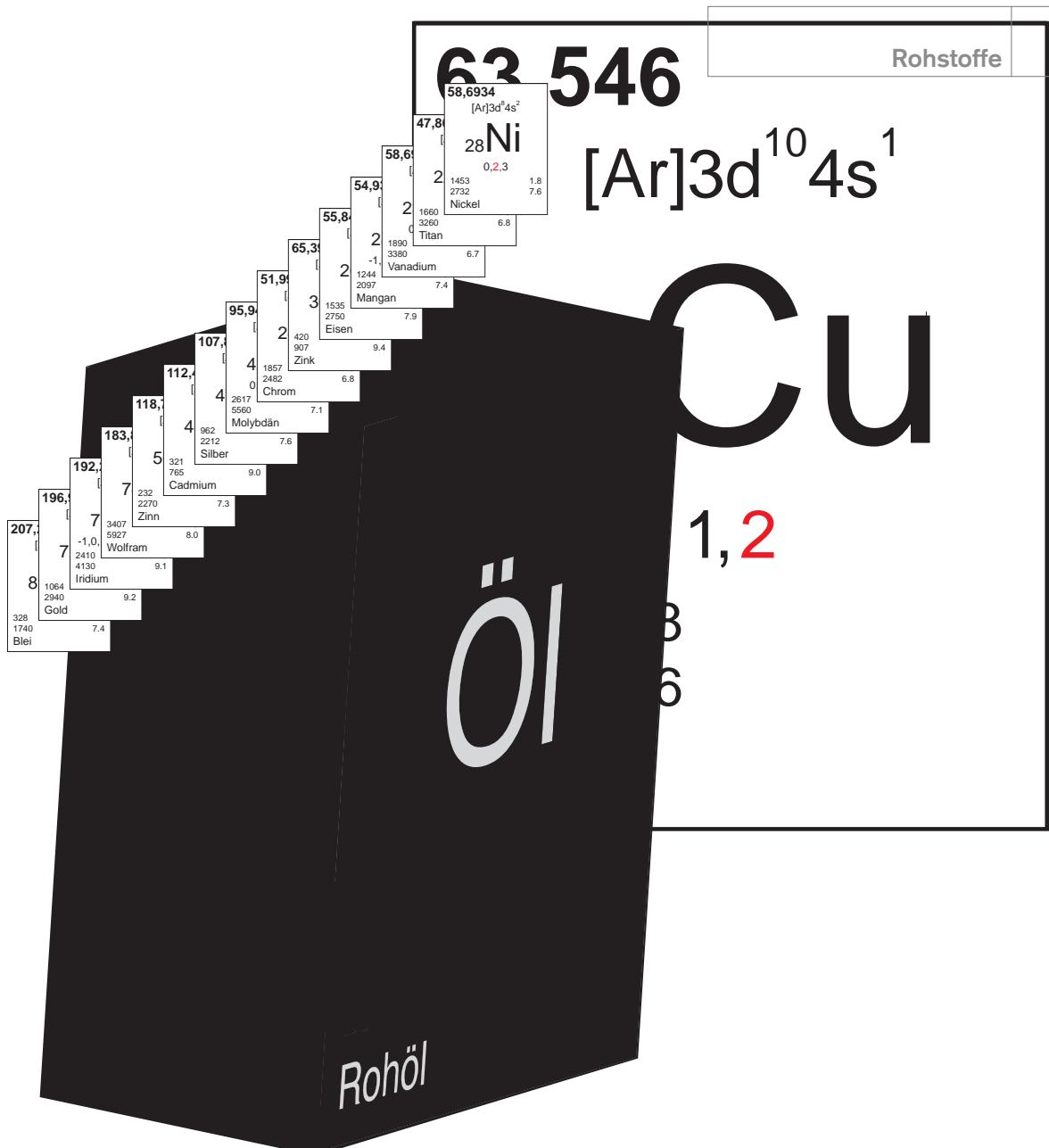
Tobias Merath
tobias.merath@credit-suisse.com

«Ein Rohstoffportfolio lässt sich auf jeden beliebigen Risikoappetit zuschneiden.»



Das kleine ABC der Rohstoffe

Als Rohstoffe – oder Commodities – werden in erster Linie Materialien bezeichnet, die noch keine Bearbeitung erfahren haben. Dazu zählen zum Beispiel Erdöl, Erdgas, Uran, Kupfer und Aluminium oder nachwachsende Rohstoffe wie Holz, Baumwolle, Sisal und Hanf. Zusätzlich zählen Materialien dazu, die die Basis für die Herstellung weiterer Produkte stellen, wie Stahl und Kunststoffe für die Automobilindustrie oder Orangensaftkonzentrat und Schweinehäute für die Lebensmittelindustrie.

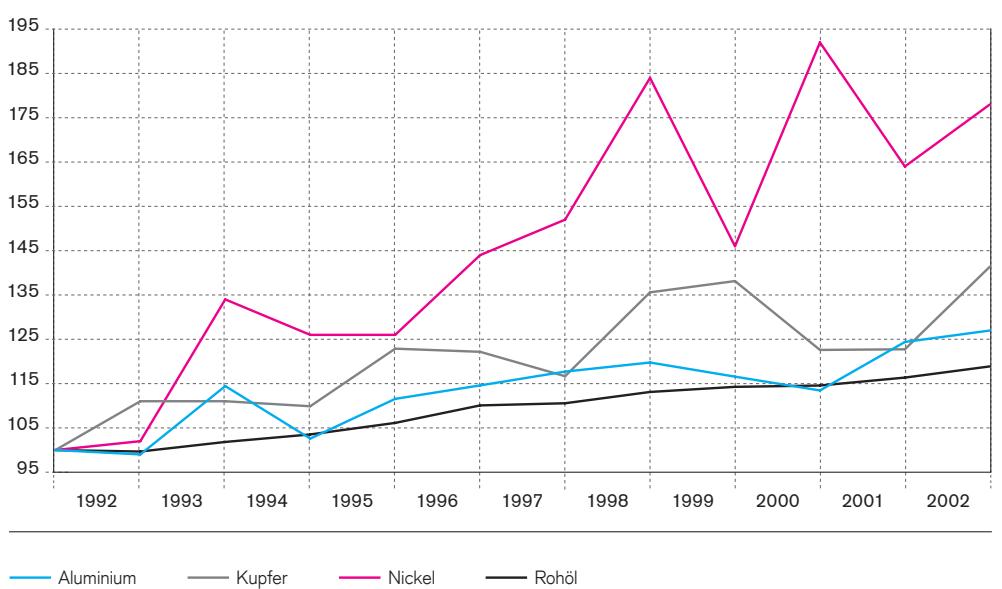


Der weltweite Konsum ausgewählter Rohstoffe

Steigender Verbrauch: Seit 1992 ist der Verbrauch von Rohöl um über 18% gestiegen. Der Verbrauch von Nickel hat sich im gleichen Zeitraum sogar um über 77% erhöht.

Quelle: Datastream, Credit Suisse

Index 1992 = 100



Eine Beimischung von Rohstoffen zu einem Portfolio aus Aktien und Obligationen kann also dessen Gesamtrisiko deutlich verringern. Zum Beispiel kann bereits eine Beimischung von fünf Prozent in einem solchen Portfolio bei gleich bleibender Rendite die Volatilität um bis zu ein Prozent verringern.

Rohstoffe sind an Inflation gekoppelt

Die geringe Korrelation von Rohstoffen zu Aktien und Bonds hat dabei vor allem zwei Ursachen. Zum einen reagieren Rohstoffe anders als Aktien und Bonds auf unerwartete Änderungen der Inflation. Während Aktien und Bonds auf einen unerwarteten Anstieg der Inflation eher negativ reagieren, weisen Rohstoffe in solchen Situationen oftmals steigende Renditen auf. Dies röhrt vor allem daher, dass Rohstoffe selbst eine Komponente der Inflation darstellen. Eine gut differenzierte Investition in Rohstoffe beinhaltet daher auch eine gewisse Absicherung gegen unerwartete Inflation.

Zweitens hängen die Rohstoffpreise eher von den momentanen Angebots- und Nachfragebeziehungen an den Märkten ab, während die Renditen von Aktien und Bonds stark von den Erwartungen bezüglich des zukünftigen Unternehmenserfolgs geprägt sind. So weisen Aktien und Bonds gegen Ende der Boomphase beispielsweise in Erwartung einer rückläufigen Wirtschaftsentwicklung oftmals bereits sinkende Renditen auf, während die Rohstoffpreise in der gleichen Konjunkturphase immer noch stark ansteigen. Im Zusammenspiel all dieser Faktoren gründet die geringe Korrelation zwischen Rohstoffen und klassischen Anlageklassen und somit auch das Potenzial von Rohstoffen, das Risiko klassisch aufgebauter Aktien- und Obligationenportfolios zu mindern.

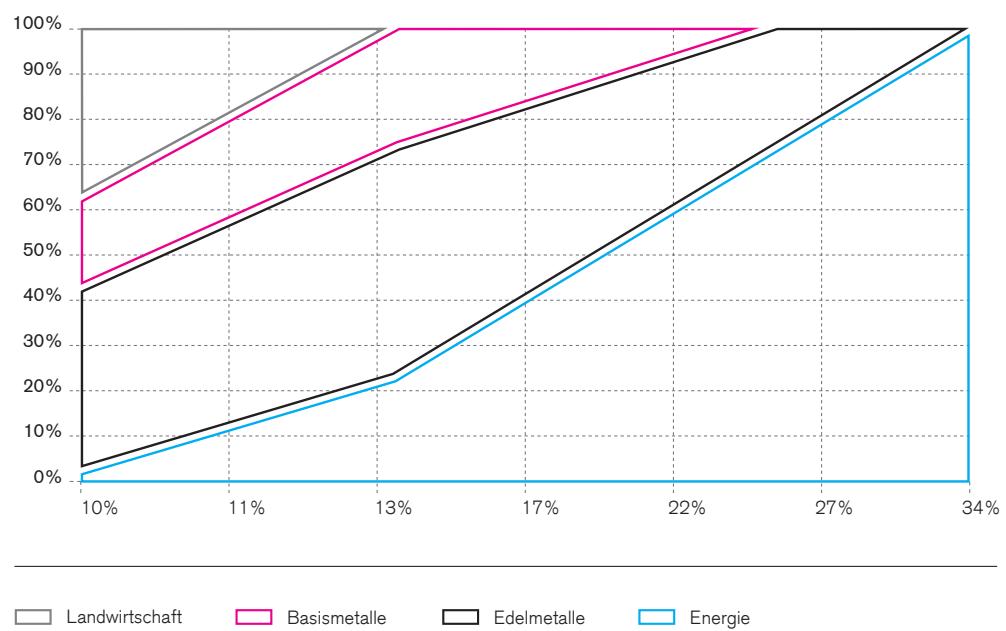
Risikotoleranz bestimmt das Portfolio

Es stellt sich nun die Frage, wie ein dem Gesamtportfolio beigemischtes Rohstoffportfolio am besten aussehen sollte, schliesslich unterscheiden sich die einzelnen Rohstoffklassen ja nicht unerheblich voneinander. So haben Energieträger zum Beispiel das höchste Renditepotenzial, weisen dementsprechend allerdings auch das höchste Risiko auf. Im Vergleich dazu zeigen Agrarprodukte von allen Rohstoffklassen die niedrigsten Renditen, damit einhergehend aber auch das geringste Risiko. Investoren können das für sie optimale Portfolio daher basierend auf ihrer individuellen Risikotoleranz zusammenstellen. <

Das optimale Rohwarenportfolio

Je höher das Risiko, desto höher das Renditepotenzial eines Rohwarenportfolios – und desto höher die Gewichtung von Energierohstoffen. Die Grafik zeigt die optimale Gewichtung der Rohstoffklassen in einem Rohwarenportfolio in Abhängigkeit des Risikos – je grösser das Risiko, desto grösser die Standardabweichung. Quelle: Datastream, Credit Suisse

Portfoliogewichte



Tipps für Privatinvestoren

Für Privatinvestoren gibt es verschiedene Mittel, in Rohstoffe zu investieren. Eine Möglichkeit ist der Kauf eines breit basierten Rohstofffonds oder eines Indexzertifikats. Diese Instrumente sind besonders gut zur Diversifikation geeignet, da sie ein Portfolio verschiedener Rohstoffe repräsentieren. Eine andere Möglichkeit ist der Kauf von Rohstoffaktien. Die Variante hat allerdings den Nachteil, dass sie nur eine indirekte Beteiligung an Rohstoffen bietet, da man nicht in die Rohstoffe selber, sondern in Firmen investiert, die sich in der einen oder anderen Art mit Rohstoffen beschäftigen. Zudem sind Rohstoffaktien nicht nur von den Rohstoffpreisen abhängig, sondern weisen eine gewisse Korrelation zu den Aktienmärkten auf. Eine weitere Option ist schliesslich der Kauf eines strukturierten Produkts. Sie nehmen an den Veränderungen spezifischer Rohstoffpreise teil, und die meisten von ihnen bieten auch noch einen gewissen Kapitalschutz.

Kinder, der Tod ist gar nicht so schlimm! – Über die Zukunft der Musik- und Medienindustrie	Kollaps – Warum Gesellschaften überleben oder untergehen
Von Tim Renner, gebundene Ausgabe, 303 Seiten, ISBN 3-593-37636-9	Von Jared Diamond, gebundene Ausgabe, erscheint im Oktober 2005, ISBN 3-100-13904-6
<p>Der neue Wallraff wollte er werden, wollte die Musikindustrie von innen heraus überführen. Der Job als Junior-Talentscout sollte bloss als Tarnung dienen. Schliesslich blieb Tim Renner 17 Jahre in genau dem Business hängen, das er als junger Musikjournalist an den Pranger stellen wollte. Er beendete seine Karriere, die er bei Polygram gestartet hatte, 2004 als Chef von Universal Music Deutschland. Es gehe ihm nicht um Enthüllungen, schreibt Renner in seiner Einleitung. «Ich könnte nur aufzeigen, dass die Industrie nicht – wie von mir damals angenommen – böse, sondern bestenfalls blöde ist.»</p> <p>Im ersten Teil des Buches schildert Renner die Geschichte der Musikindustrie von der Erfindung der Schallplatte über die Gründung der ersten Labels bis hin zum Sündenfall – dem Börsengang und den wilden Shoppingtouren und Fusionstätigkeiten der Neunzigerjahre. Er beschreibt die Stolpersteine auf dem Feld zwischen amerikanischer und europäischer Managementpraxis und kommt zum Schluss, dass der Kapitalmarkt manchmal fast so irrational sei wie die Kunst. Er prangert den Trend an, Musik mit denselben Managementinstrumenten zu beackern wie andere Produkte, und vergleicht dies mit dem Einsatz von Mähdreschern auf Erdbeerfeldern. Renner benennt die Ursachen der Probleme, mit denen die Industrie momentan kämpft. «Bestenfalls blöde» ist so auch der Umgang der Majors mit neuen Musikformaten wie MP3. Im zweiten Teil macht sich Renner Gedanken zur Wechselwirkung von Inhalt, Kapital und Verantwortung und wirft einen – wenn auch kurzen – Blick in die Zukunft der Musik- und Medienindustrie.</p> <p>Renners Buch ist gut aufgebaut, witzig und engagiert geschrieben und liest sich dank der locker eingestreuten Anekdoten aus dem Arbeitsalltag eines Musikmanagers sehr flüssig. Ein wirklicher Lese-spass! Ruth Hafner</p>	<p>Der Evolutionsbiologe und Geografieprofessor Jared Diamond wurde durch «Arm und Reich» bekannt. Dort untersuchte der Träger des Pulitzer-Preises die geografischen, ökologischen und kulturellen Faktoren, die zur Blüte zahlreicher westlicher Kulturen beitrugen. In seinem neuen Buch «Kollaps» legt er dar, dass eben diese Faktoren zum Niedergang früherer Kulturen führten.</p> <p>Diamond widerspricht den herkömmlichen Untergangstheorien. So wurden bisher Seuchen, plötzliche Klimaveränderungen oder sonstige Naturkatastrophen dafür verantwortlich gemacht. Seiner Ansicht nach wurden frühere Kulturen nicht durch Katastrophen ausgelöscht, sondern sie waren an ihrem Untergang selbst schuld, weil sie ihre Ökosysteme bis zum Kollaps überstrapazierten. Massgebend für den Untergang der Wikinger auf Grönland oder der Ureinwohner der Osterinseln war deren Fehleinschätzung der eigenen Ressourcen. Die modernen Industriegesellschaften müssen, so Diamond, handeln und eine nachhaltige Lebensweise entwickeln, soll sie nicht dasselbe Schicksal ereilen. Er beschreibt die Zeichen eines ökologischen Raubbaus, wie er im von Dürre betroffenen Australien oder im überbevölkerten China sichtbar ist. Seine These untermauert er anhand des amerikanischen Bundesstaats Montana: Einerseits lebt dieser von der Ausbeutung seiner Minen, andererseits muss er die dadurch verursachte Umweltverschmutzung bekämpfen. Eine verfehlte Forstpolitik trägt zusätzlich zum Problem bei.</p> <p>Wie aber können wir den ökologischen Selbstmord verhindern? Diamond gibt darauf nur wenige konkrete Antworten. Doch er nimmt nicht die Regierungen ins Gebet, sondern uns Durchschnittsbürger. Gemäss ihm müssen wir mehr Druck auf die Gesetzgeber, die Unternehmen und auch auf uns selbst ausüben, damit es unrentabel wird, unsere Umwelt zu zerstören. Michèle Bodmer</p>

Impressum: Herausgeber Credit Suisse, Postfach 2, 8070 Zürich, Telefon 044 333 11 11, Fax 044 332 55 55 Redaktion Daniel Huber (dhu) (Leitung), Marcus Balogh (ba), Michèle Bodmer (mb), Ruth Hafner (rh), Andreas Schiendorfer (schi), Olivia Schiffmann (os), Andreas Thomann (ath), Rebecca Schraner (rs) und Christian Wüthrich (cw) (Volontariat) E-Mail redaktion.bulletin@credit-suisse.com Internet www.credit-suisse.com/emagazine Marketing Veronica Zinnic, Telefon 044 333 35 31 Korrektorat text control, Zürich Gestaltung www.arnolddesign.ch: Simone Torelli, Karin Bolliger, Urs Arnold, Daniel Peterhans, Arno Bandli, Georgina Balint, Renata Hanselmann, Maja Davé, Annegret Jucker, Alice Kälin, Benno Delvai, Monika Isler und Karin Cappellazzo (Planung und Durchführung) Inserate Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, Telefon 044 683 15 90, Fax 044 683 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), Monika Dunant (Head of Public Relations Credit Suisse), Eva-Maria Jonen (Customer Relation Services, Marketing Winterthur Insurance), Charles Naylor (Chief Communications Officer Credit Suisse Group), Fritz Stahel (Credit Suisse Economic Research), Bernhard Tschanz (Head of Research Switzerland), 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.

A close-up portrait of Rosmarie Michel, a woman with short, dark hair, wearing a blue and white checkered jacket over a light blue shirt. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a plain, light color.

Rosmarie Michel: «Mikrokredite
sind keine Sozialhilfe,
sondern Wegweiser aus der
Armut.»

Text: Markus Balogh Fotos: Thomas Eugster

«Ich mache Geschäfte auf Augenhöhe»

Rosmarie Michel liesse sich als die grosse Dame des Kleinstkredits bezeichnen. Im Interview erklärt die schlagfertige Zürcherin, warum ökonomische und soziale Rendite gut zusammenpassen.

Bulletin: Holen wir ein bisschen aus:

Wo liegen die Wurzeln Ihres Engagements?

Rosmarie Michel: Ich komme aus dem Gewerbe. Ich habe vom ersten Tag an gewusst, woher das Geld kommt, mit dem meine Eltern das Essen auf dem Tisch bezahlen. Und mir wurde früh bewusst gemacht, dass es unterschiedliche Einkommen gibt und unterschiedliche soziale Schichten mit jeweils unterschiedlichen sozialen Problemen.

Das Gewerbe liefert doch aber einen eher konservativen Hintergrund, den man spontan weniger mit sozialem Engagement assoziiert.

Damit bin ich nicht einverstanden. Die Umgebung, in der ich aufgewachsen bin, mag wertkonservativ gewesen sein, trotzdem war sie auch sehr liberal. Und zu diesem liberalen Geist gehört die Vorstellung, dass Erfolg auch Verpflichtungen mit sich bringt. Wer ins Leben geht und es recht macht, der hat dafür zu sorgen, dass es seiner Umgebung auch recht geht.

Hat dieser liberale Geist zu Ihrer damals für eine Frau alles andere als selbstverständlichen Karriere geführt?

In meiner Familie haben Frauen seit Generationen wichtige Positionen. Meine Vorbilder waren erfolgreiche Unternehmerinnen. Und ich habe es als selbstverständlich angesehen, dass ich die gleichen Rechte und Pflichten, aber auch Chancen und Möglichkeiten habe wie ein Mann. Erst als ich aus dem Umfeld meiner Familie herausgetreten bin, habe ich realisiert: Auf freier Wildbahn funktioniert das nicht so.

Hatten Sie damals, in den Fünfziger-jahren, viele Widerstände zu überwinden?

Weder in der Politik noch in der Wirtschaft waren Frauen angemessen vertreten. Das hat mir nicht gepasst – auf der anderen Seite

gehöre ich nicht zu denen, die mit einer Fackel in der Hand protestierend durch die Strassen laufen. Ich war neugierig, wollte wissen: Wie so ist das so? Und ich habe mich nicht gescheut, diesen Umstand in Frage zu stellen. Daraus haben sich die nächsten Schritte dann wie von alleine ergeben.

Welche Schritte waren das?

Ich hatte eine gute Ausbildung und war voller Tatendrang. Im Alter von 25 Jahren habe ich die Präsidentschaft einer kleinen Organisation mit etwa 3000 Mitgliedern übernommen. Keine grosse Sache, aber ich hatte ein gewisses Mass an Verantwortung. Ich war dann aus eigener Anstrengung erfolgreich, hatte dazu ein bisschen Glück und bin immer wieder auf Menschen gestossen, die mich aktiv gefördert haben. Das alles hat sich zu einem glücklichen Kreislauf zusammengefügt.

Ein Kreislauf, der Sie zur Organisation

Women's World Banking geführt hat?

Stimmt. WWB wurde 1975 von Bankerinnen in New York gegründet. Diese Frauen wollten ihre sozialen Verpflichtungen durch mehr als Spenden an Hilfsorganisationen wahrnehmen. Sie hatten erkannt, dass Entwicklungshilfe am nachhaltigsten wirkt, wenn sie die Autonomie der Empfänger unterstützt, wenn sie die Fähigkeit fördert, selber zu handeln und dadurch Verantwortung wahrzunehmen. Der Begriff ist in der Zwischenzeit etwas abgenutzt, aber es ging auch damals schon um Hilfe zur Selbsthilfe.

Wie sieht diese Hilfe konkret aus?

Women's World Banking hat Instrumente entwickelt, die den Bedürfnissen der Kunden in den Entwicklungsländern entsprechen. Zum Beispiel Kleinstkredite, Unterstützung in Sachen Marketing und Kurse in Entrepreneurship. Das Ziel war, lokale Zellen zu bilden, die die Kleinstkreditnehmer unterstützen. Um das

zu erreichen, hat man begonnen, gemeinsam mit grossen Organisationen Netzwerke aufzuziehen.

Haben Sie dazu Zahlen?

Schätzungen gehen von weltweit etwa 500 Millionen Mikrounternehmen aus – die meisten von ihnen sind Frauen. Nur rund zehn Prozent von ihnen haben Zugang zu Finanzdienstleistungen.

Der grösste Teil der Mikrokredite wird an Frauen ausbezahlt. Warum?

In vielen Entwicklungsländern wird das Basis-handwerk von Frauen ausgeführt. Fischen, kleine Reparaturen ausführen, Lebensmittel-verarbeitung und anderes mehr. Die meisten von ihnen haben aber keine eigenen Mittel und auch keinen Zugang zu Kapital. Sie sind die Ärmsten der Armen.

Aber Männer sind in diesen Ländern doch auch arm?

Aber meistens sind die Frauen noch ärmer. Der Mann hat meistens schon ein Einkommen – wenn es auch klein sein mag. Und er hat einfacher Zugang zu Finanzinstitutionen. So ist es halt einfach.

Es geht also nicht darum, politische Strukturen umzukrempeln?

Nein, es stehen ganz pragmatische Überlegungen dahinter. Zum Beispiel, dass wir aus unseren Statistiken ablesen können, dass Frauen die zuverlässigeren Geschäftspartner sind, termingerechter ihre Kredite zurückzahlen, dass sie ihre Investitionen sozial wirksamer tätigen und stärker an ihre Kultur und an ihren Standort gebunden sind als Männer.

Wie viele Kunden hat WWB?

Es sind ungefähr 18 Millionen. Allein das African Microfinance Network AFINN hat in 20 afrikanischen Ländern fast 6 Millionen Kleinstkreditnehmer. >

Rosmarie Michel
Unternehmerin



«Kleinunternehmer sind Katalysatoren, die nachhaltig mehr Gerechtigkeit schaffen.»

Zur Person

Die gebürtige Zürcherin ist bekannt als Unternehmerin und Inhaberin des fast 140 Jahre alten Familienbetriebs Confiserie Schurter am Central wie auch als Verwaltungsrätin verschiedener Unternehmen, unter anderem der Credit Suisse. Darüber hinaus hat sie sich mit verschiedenen nebenamtlichen Tätigkeiten einen Namen gemacht; so war sie unter anderem Weltpresidentin der Business & Professional Women und Vice-Chair bei Women's World Banking, New York. Als Mitglied der Organisation Women's World Banking hat sich Rosmarie Michel bereits in den Siebzigerjahren mit Entwicklungshilfe und Kleinstkrediten befasst. Heute ist sie – unter anderem – Beirätin der ResponsAbility AG und fungiert für ihr weit gespanntes, international bedeutsames und bunt zusammengesetztes Wirtschafts- und Sozialnetzwerk als Anlaufstelle, Gastreferentin, Beraterin, Mitorganisatorin von Events, Fachfrau, Kontaktvermittlerin und anderes mehr.

«Arme Menschen sind die Lösung und nicht das Problem.» Das Zitat stammt vom Uno-Generalsekretär Kofi Annan. Stimmen Sie zu?

Absolut! Denn wenn wir unsere Arbeitsplätze sichern wollen, werden wir auf die aussereuropäischen Märkte angewiesen sein. Vernachlässigen wir die Entwicklungs- und Schwellenländer – wer soll dann unser Partner sein? Wem wollen wir dann noch etwas verkaufen?

Trotzdem treten Sie nicht als spendable Helferin, sondern als Geschäftsfrau auf. Wer einen Kredit will, muss dafür einen marktüblichen Zins bezahlen. Warum?

Wollen Sie Gleichwertigkeit oder wollen Sie Abhängigkeit? Wenn Sie Gleichwertigkeit wollen, können Sie nicht mit prall gefüllten Taschen in ein Entwicklungsland kommen und sagen: Ich bin ein lieber Mensch und ich gebe euch jetzt ganz viel Geld.

Was empfiehlt sich stattdessen?

Ich mache Geschäfte auf Augenhöhe. Man muss Partnerschaften eingehen. Und mit einem Almosenempfänger haben Sie das bestimmt nicht. Deshalb ist für mich seit meiner Tätigkeit für die Organisation Women's World Banking in den Siebzigerjahren klar: Entwicklungshilfe kann langfristig nur erfolgreich sein, wenn sie marktwirtschaftliche Grundlagen hat.

Warum war es notwendig, dafür eine eigene Organisation zur Kreditvergabe aufzuziehen?

Das Bankenwesen ist in Entwicklungsländern genau gleich strukturiert wie in den Industrieländern. Damit ist es den Bedürfnissen der Bevölkerung nicht angemessen.

Wieso nicht?

Die Geschäfte zahlen sich für eine normale Bank nicht aus. Dazu sind die Geldbeträge zu klein, denn oft geht es nicht einmal um 20 Dollar. Egal ob Sparguthaben oder Kredit, das rechnet sich nicht.

Und wie sieht die Lösung aus?

Auf der einen Seite brauchen Sie ein Gefäß, das das Geld sammelt. Auf der anderen Seite brauchen Sie eine Institution, die das Geld verteilt, die kontrolliert, was mit dem Geld passiert, und die mit Hilfe von Weiterbildungsangeboten den Umgang der Kreditnehmer mit dem Geld optimiert. Dazwischen stehen die Banken.

Sie sind im Beirat der ResponsAbility AG und unterstützen damit den Global Microfinance Fund. Ist dieser Fonds so ein Sammelgefäß?

Korrekt. Er ist eminent wichtig, weil er eine Art Brücke schlägt zwischen denjenigen, die

Geld anlegen wollen, und all den Kleinunternehmern, die Mikrokredite brauchen.

Wer investiert in so einen Microfinance Fund?

Immer mehr Menschen geht es nicht mehr nur um zweistellige Renditen. Es sind Anleger, die ihr Kapital sinnvoll einsetzen möchten – ohne dabei die Sicherheit zu vernachlässigen.

Kapitalerhaltung ist ihnen wichtiger als Rendite?

Ich finde es nicht verwerflich, wenn man sein Geld renditeorientiert anlegt. Aber während meines Engagements für den ResponsAbility Fund habe ich von wohlhabenden Investoren immer wieder gehört: Ich suche seit langem nach einer Gelegenheit, mein Geld verantwortungsbewusst anzulegen, aber es gibt kaum eine Möglichkeit. Das Engagement der Credit Suisse gehorcht also den Gesetzen von Nachfrage und Angebot. Daraus macht man auch keinen Hehl. Das ist ehrisch und ehrlich – und gleichzeitig ist es der effizienteste Weg, wenn man etwas verändern will.

Was verändert Mikrofinanzierung denn?

Kleinunternehmer sind Katalysatoren, die nachhaltig mehr Gerechtigkeit schaffen. Sie schicken ihre Kinder in Schulen, schaffen Arbeitsplätze, sorgen für eine bessere Gesundheitsversorgung. Auch die Migration vom Land in die Städte geht zurück, weil dadurch Lebensgrundlagen entstehen.

Steckt in der Mikrofinanzierung nicht auch sozialer Sprengstoff?

Sprengstoff ist ein bisschen hoch gegriffen. Aber natürlich verändert der Zugang zu Kapital langfristig eine Gesellschaft. Nur: Die Erfahrung zeigt, dass konkrete materielle Vorteile – zum Beispiel mehr Sicherheit und mehr Wohlstand – Veränderungsprozesse einfacher und schmerzloser antreiben, als es Bemühungen tun, die ausschliesslich auf politischer Ebene greifen.

Es scheint zu schön, um wahr zu sein: eine Situation, in der es nur Gewinner gibt. Kann das sein?

Ja und nein. Denn bleiben wir realistisch: Als Investor verzichtet man schon auf einen Teil der Rendite. Aber ich sehe das ganz pragmatisch. Es bleibt uns nichts anderes übrig. Wir müssen begreifen, dass dieses Engagement für uns nützlich ist. Es ist eine Politik der kleinen Schritte, die über 10 oder 20 Jahre hinweg zu weniger Krieg, weniger Krankheit, weniger Aufruhr führen. Das ist nicht nur sozial wünschenswert, es ist auch wirtschaftlich unabdingbar. <

Engagierte Frauen für eine bessere Welt

Die Würde der Frauen lässt sich auf viele Arten verteidigen. Die Organisation Women's World Banking und der Verband Business and Professional Women stehen an unterschiedlichen Orten, doch ziehen sie am gleichen Strang.

Das Netzwerk Women's World Banking (WWB) wurde 1975 anlässlich der United Nation's World Conference on Women von zehn visionären Frauen gegründet. Der grundlegende Gedanke von WWB hat sich bis heute erhalten: Der Zugang zu Finanzmitteln für die Ärmsten der Armen hat das Potenzial, die Welt zu verändern. Heute ist WWB ein global bedeutsames Mikrofinanz-Institut mit 33 Filialen in 23 Ländern. Die bisher gewährten rund 40 Millionen Mikrokredite stellen ein Volumen von 16 Milliarden US-Dollar dar.

Der internationale Verband Business and Professional Women feiert dieses Jahr seinen 75. Geburtstag. Es ist der weltweit wichtigste Verband berufstätiger Frauen in verantwortungsvollen Positionen. BPW Switzerland gehören rund 2500 Frauen aus verschiedenen Berufen, Positionen und Branchen an, die in 38 lokalen Clubs in allen Regionen der Schweiz vertreten sind. Als Ziel hat sich BPW die qualitative Gleichstellung auf die Fahne geschrieben. Sie ist die Grundlage der Wahlfreiheit in der Lebensgestaltung.

Die erste Präsidentin des Schweizerischen Verbandes und die erste Internationale Präsidentin von Kontinentaleuropa war übrigens die Horgener Fabrikantin Elisabeth Feller (1910–1973). Als Arbeitgeberin lobbyierte sie während Jahren für das Postulat «Gleicher Lohn für gleiche Arbeit», als Geschäftsfrau war sie eine der ersten weiblichen Verwaltungsräte von Grossbanken und Versicherungen und sie setzte sich mit Überzeugung für eine grosszügige Entwicklungs- und Flüchtlingspolitik ein. ba

BlackBerry® begrüßt einen neuen Mitarbeiter

Exklusiv bei Swisscom Mobile für das Sony Ericsson P910i: Mit BlackBerry Connect™ empfangen Sie Ihre E-Mails und Termine automatisch – ohne manuellen Verbindungsauflauf oder Login. **Und das die ersten 3 Monate lang gratis!** Weitere Informationen zu BlackBerry Connect™ erhalten Sie über unsere kostenlose Business-Hotline 0800 88 99 11 oder bei Ihrem persönlichen Kundenberater.

www.swisscom-mobile.ch/blackberry

Jetzt Push-E-Mail mit
BlackBerry Connect™



Sony Ericsson

BlackBerry®
Connect

Voraussetzung: BlackBerry® Lizizenzen und Integration in IT-Infrastruktur

swisscom mobile

@propos

Mit dem FC Thun zum Millionär

andreas.thomann@credit-suisse.com



Sie mögen Denksportaufgaben? Ja? Dann wählen Sie doch aus den folgenden zwei Ereignissen dasjenige aus, das mit der höheren Wahrscheinlichkeit eintritt:

- a) Der FC Thun gewinnt die Champions League.
- b) Jacques Villeneuve gewinnt das nächste Formel-1-Rennen.

Zugegeben: Beides scheint auf den ersten Blick ähnlich wahrscheinlich wie die Entführung durch einen Ausserirdischen. Andererseits wissen wir auch, dass ein Spiel 90 Minuten dauert und ein Rennen erst nach 305 Kilometern zu Ende ist. Versuchen wir es also mit elementarer Stochastik: In der Champions League spielen 32 Mannschaften. Die Chance, dass eine von ihnen am Schluss die Trophäe holt, beträgt somit 1:32. So gesehen wäre der Villeneuve-Sieg etwas weniger unwahrscheinlich, denn das Fahrerfeld in der

Formel 1 umfasst nur 20 Piloten. Natürlich weiss jeder, der nur ansatzweise etwas von Spitzensport versteht, dass hier ein fundamentaler Faktor der Prognosetechnik buchstäblich mit Füssen getreten wird: Geld. 7,5 Millionen Franken klein ist das Jahresbudget von Thun. Damit könnte Real Madrid noch nicht einmal die Lohntüte von David Beckham füllen. Auch in der Königsklasse des Motorsports gibts reiche und weniger reiche Monarchien, und der Hinwiler Rennstall Sauber Petronas, das Team von Jacques Villeneuve, gehört definitiv zu letzteren.

Was heisst das für unser Beispiel? Dass die Rechnung sehr kompliziert wird – vor allem, wenn man weitere Faktoren wie Formstärke, Wetterbedingungen oder den Nikkei-Index einbezieht. Das Problem verlangt nach professioneller Hilfe – ein Fall für Betandwin.com. Der Branchenleader im boomenden Markt der

Internet-Wettbüros beschäftigt über 100 Informatiker, die auch den unwahrscheinlichsten Ereignissen auf die Spur kommen. Sogar dem Villeneuve-Thun-Rätsel. Ihr Fazit: Das Wunder von Thun ist noch unwahrscheinlicher (Auszahlungsquote: 751) als das Wunder von Hinwil (400). Welche Algorithmen die Wettmathematiker dabei verwenden, bleibt ihr gut gehütetes Geheimnis, Hauptsache, am Ende spülen die Wetten mehr in ihre Kasse, als wieder rausfliesst. Kleiner Trost für Thun-Fans: Ein Lotto-Sechser ist noch viel unwahrscheinlicher. Und mit läppischen 1332 Franken Wetteinsatz gäbe es für den Durchmarsch der Thuner Kicker eine glatte Million. Nur der FC Artmedia Petrzalka macht noch reicher. Sollte der amtierende slowakische Meister die Champions League gewinnen, würde Betandwin den Einsatz tausendfach vergolden (Stand 2. 9. 2005).

emagazine



Online-Forum: Das Einmaleins der Geldanlage

Seit Jahren stehen Anleger vor dem gleichen Problem: Die Zinsen bewegen sich auf sehr tiefem Niveau, und das Geld, das auf dem Sparkonto vor sich hin schlummert, wirft kaum Erträge ab. Gleichzeitig haben die Aktienmärkte seit dem Platzen der Internetblase viel von ihrer Dynamik eingebüßt. Bei der Suche nach dem perfekten Kompromiss zwischen Risiko und Rendite sind viele Anleger rasch am Ende ihres Börsenlateins angelangt. emagazine liefert deshalb den Ratsuchenden ein paar Orientierungshilfen. Im Online-Forum beantworten ausgewiesene Anlageexperten der Credit Suisse alles, was Sie schon immer über Aktien, Obligationen, Fonds & Co. wissen wollten. Dabei gilt die Grundregel: Keine Frage ist zu banal, um nicht gestellt zu werden. Zögern Sie also nicht und stellen Sie das Fachwissen unseres Expertenteams auf die Probe. Sobald die Antwort im Forum aufgeschaltet ist, werden die Forumsteilnehmer jeweils per E-Mail benachrichtigt. Publiziert werden dabei nur der Name und der Vorname des Fragestellers, nicht jedoch die E-Mail-Adresse.

Datum

Das Forum läuft bis zum 21. Oktober 2005.

Teilnahme

Das Forum ist für alle in der Schweiz wohnhaften Personen offen, egal ob Kunden oder Nicht-Kunden der Credit Suisse.

Link

www.credit-suisse.com/emagazine (Rubrik Finanz)

Forum Genève.

Und Ihre nächste Veranstaltung wird zum unvergesslichen Erlebnis.



Geselligkeit



Kommunikation



Komfort



FORUM GENEVE
Rue de Lausanne 17
1201 Genf
Tel. +41 (0)22 393 45 67 / +41 (0)22 393 56 78
Fax +41 (0)22 393 41 41
E-Mail: forum.geneve@credit-suisse.com
<http://forum.credit-suisse.com>



— Damit Sie unterwegs nicht stehen bleiben.



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**