

bulletin 4

Das Magazin der Credit Suisse Financial Services und der Credit Suisse Private Banking

Der Mensch braucht

Wandel

Vermögensverwaltung Trotz Börsenflaute Geld verdienen |
Tigerstaaten Die Krise ist noch nicht ausgestanden | **Lust und Laster** Im Reich der Düfte

Verdeckspiele.



Das neue Astra Cabrio mit Fernbedienung fürs Verdeck. Auf Knopfdruck bringen Sie das Dach sogar aus Distanz ganz zum Verschwinden oder zum Vorschein. Das luftige Vergnügen mit serienmässigem Windschott gibts schon für Fr. 34 500.- mit 1.8i Motor (125 PS). Und auf Wunsch mit 2.2i Motor (147 PS). Zappen Sie los. www.opel.ch

Opel Leasing

Opel Mobilitäts-Garantie

OPEL 
Neues bewegen.

Schwerpunkt: «Wandel»



Nie der «guten alten Zeit» nachgetrauert

Die Grossmutter meiner Frau war eine beeindruckende Person. Geboren am 6.6.1904, gestorben am 7.7.1999 hat sie Wirren und Wandel eines ganzen Jahrhunderts durch- und überlebt. Als Frau eines von Hitler-Deutschland verfolgten Künstlers emigrierte sie 1932 nach Argentinien. 32 Jahre später musste sie erneut einem diktatorischen Regime entfliehen und kehrte in die Schweiz zurück. Dort arbeitete sie noch über 20 Jahre als Kinderpsychologin. Bis ins hohe Alter hat sie einen offenen und wachen Geist behalten. Spannend war es, ihr zuzuhören, wenn sie von ihrer St.Galler Jugend im Schosse einer gutbürgerlichen Familie erzählte. Von einer geruchlosen Zeit, als es noch keine Autos gab, als das Telefon-Fräulein noch Anrufe mit der Begründung «um diese Zeit machen die Guggenbühls immer ihr Mittagsschläfchen» nicht durchstellte, als am Abend der «Laternenmann» noch die Gaslampen anzündete und die Kunde vom Untergang der Titanic den Zukunftsglauben

der ganzen Welt erschütterte. Gerne erinnerte sie sich auch zurück, wie sie ihren Vater, den Oberleutnant, während seines Aktivdienstes im Ersten Weltkrieg besuchte, wie sie das Ende des Zweiten Weltkriegs in Buenos Aires mit Freunden feierte. Je älter sie wurde, desto öfter ist sie in ihren Erinnerungen in die Vergangenheit zurückgekehrt. Doch der «guten alten Zeit» hat sie nie resigniert nachgetrauert. Vielmehr hat sie bis am Schluss wach und kritisch den Wandel der Zeit mitverfolgt und die pubertierende Enkelin zu Demonstrationen begleitet. Und selbst als sie die Urenkel akustisch kaum mehr verstand und auch das Lesen immer schwieriger wurde, wollte sie von mir noch wissen, was dieses Internet sei. Ich bin froh, dass unsere Kinder die Grossmutter meiner Frau noch kennen gelernt haben. Bis heute habe ich keinen anderen Menschen getroffen, der so viel Wandel zum Schlechten erlebt hat, und trotzdem nie die Hoffnung auf einen Wandel zum Guten verlor.

**Daniel Huber, Redaktion Bulletin
Credit Suisse Private Banking**

Beim Einstieg ins **e-Business** raten Ihnen manche Berater, alles Bisherige wegzuwurfen.

Unsere Empfehlung:
**Werfen Sie deren
Visitenkarten weg.**

Unsere Mitarbeiter sehen sich zunächst einmal an, welche Voraussetzungen Sie für den Einstieg ins e-Business bereits mitbringen, statt sich darauf zu konzentrieren, was Ihnen fehlen könnte. Mit jahrzehntelanger Erfahrung, konstantem Engagement und einer Spur Neugierde finden wir für Ihre Situation die passende Lösung. Dabei suchen wir nicht das schnelle Geschäft, sondern eine langfristige Partnerschaft, die dort beginnt, wo Sie heute stehen. Und die Ihrem Unternehmen eine erfolgversprechende Zukunft ermöglicht. Telefon 01 723 33 33, e-mail info@unisys.ch, www.unisys.ch

UNISYS

We have a head for **e-business**.

© 2001 Unisys Corporation. Unisys ist eine eingetragene Marke der Unisys Corporation.

SCHWERPUNKT: «WANDEL»

- 6 **Wirtschaftstrends** | Mehr Freiheit und Eigenverantwortung
 12 **Welt im Wandel** | Vordenker fordern mehr Optimismus

AKTUELL

- 30 **MyCSPB** | Massgeschneiderte Finanzen und Lesespass
Weltweit bargeldlos bezahlen | ec/Maestro-Karte
Projekt «Ticket to Life» | Mehr Rechte für Kinder
 33 **Hypotheken** | Zugreifen, bevor die Zinsen steigen
 35 **Winterthur Leben** | Neuer Auftritt im Internet
Handelsfinanzierungen | Credit Suisse ist auf Platz eins
 36 **Vermögensverwalter** | Nur die Besten sind gut genug

ECONOMICS & FINANCE

- 38 **Wissengesellschaft** | Bildung ist das Kapital von morgen
 42 **Prognosen zu Ländern und Branchen**
 43 **Anlagen** | Schnell und flexibel reagieren
 44 **Energiepreise** | Die USA geben den Tarif durch
 47 **Prognosen zur Konjunktur**
 48 **Asienkrise** | Den Tigerstaaten droht der nächste Absturz
 51 **Prognosen zu den Finanzmärkten**

E-BUSINESS

- 52 **Verwirrung im Netz** | Zielsicher auf die Suche gehen
 55 **@propos** | 30 Jahre Affenschwanz
 56 **Insurance Lab** | Online die beste Versicherung abschliessen
 58 **Weniger ist mehr im Internet** | Interview mit Jakob Nielsen

LUST UND LASTER

- 62 **Düfte** | Exklusive Parfüms erleben eine Renaissance

SPONSORING

- 66 **Laster, Leidenschaft und Lebensschule** | Golf
 71 **Agenda**

LEADERS

- 73 **Alexander Pereira** | Oper fürs Volk

Das Bulletin ist das Magazin der Credit Suisse Financial Services und der Credit Suisse Private Banking.

6

Chefökonom Alois Bischofberger: «Die Weltwirtschaft braucht ethische Grundsätze.»

38

Um konkurrenzfähig zu bleiben, muss die Schweiz ihr Bildungssystem reformieren.

52

Spürhunde im Internet: Wer die Suchmaschinen richtig füttert, kommt schneller zum Ziel.

66

Eingelocht: 70 Millionen Golfspieler erliegen der Magie eines kleinen, weissen Gummiballs.

73

Zürcher Operntendant Alexander Pereira: «Oper soll inspirieren, nicht narkotisieren.»



Die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien lassen Raum und Zeit schmelzen. Unabhängig von einem bestimmten Standort können Informationen und Güter in kürzester Zeit weltweit beschafft und verschoben werden. Das Angebot an grenzüberschreitenden Dienstleistungen wird dementsprechend rasch ansteigen. Langfristig werden diese Technologien wichtige Triebfedern des Wachstums sein.

Zwischen Zeitgeist und Gewinnstreben

In Zukunft werden nicht nur Technologie und ökonomische Rationalität den wirtschaftlichen Wandel prägen. Immer wichtiger werden politische, gesellschaftliche und ethische Aspekte. **Alois Bischofberger, Chefökonom der Credit Suisse**

Die Zeiten ändern sich, und wir ändern uns in ihnen, mit ihnen. Diese Einsicht macht Mut: Wir können den Wandel gestalten. Sie beinhaltet aber auch eine Warnung: Wenn wir nicht selber handeln, erleiden wir die Folgen des Wandels.

Genau diese Angst treibt viele Menschen um. Der schnelle Rhythmus und die Unberechenbarkeit der Veränderungen verunsichern sie. Die Proteste gegen Privatisierungen, den Abbau von Subventionen, die Öffnung der Grenzen, die Erweiterung der EU haben hier ihre Wurzeln. Deshalb ist es so wichtig, dass die Menschen für die Bewältigung des Wandels fit sind. Vor diesem Hintergrund spielen Investitionen in die Bildung eine wesentliche Rolle. Die Menschen müssen befähigt werden, ihre Talente in einem veränderten Umfeld richtig einzusetzen.

Rasche Veränderungen sind in allen Lebensbereichen spürbar. Sie nehmen manchmal die Form einer Implosion an. Vor gut zehn Jahren fielen das kommunistische System und sein «Garant», die Sowjetunion, in sich zusammen. Zudem verloren in Westeuropa die traditionellen Kirchen immer mehr an Einfluss. Das hat Folgen für die Lebensgestaltung und die Werte, die ihr zu Grunde liegen. Geänderte Wertvorstellungen beeinflussen auch das Verhalten der Menschen als Teilnehmer am Wirtschaftsleben.

Auf den Finanzmärkten kam es zu einem Zusammenbruch der technologieorientierten Börsen wie NASDAQ, EASDAQ und NEMAX sowie zu einer spürbaren Abschwächung des Wirtschaftswachstums.

Euphorie und grosse Enttäuschungen

Wer die Kurssteigerungen und hohen Wachstumsraten der jüngsten Vergangenheit auch für die Zukunft gesichert hielt, erlebte eine schwere Enttäuschung. In der Folge verflog die Euphorie, welche die späten Neunzigerjahre geprägt hatte. Das Pendel schwang schnell zurück. Innert kurzer Zeit verschlechterte sich die Stimmung der Konsumenten und der Unternehmer markant.

Das ist nicht erstaunlich. Auf wirtschaftliche und finanzielle Schocks reagieren die Menschen emotional; sie denken und handeln nicht völlig rational. Deshalb werden auch künftig nicht nur die harten Faktoren Technologie und ökonomische Rationalität den Wandel prägen. Für die Wirtschaft ebenso wichtig werden Strömungen in Politik und Gesellschaft sowie Fragen der Ethik sein.

Im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien sind Wandel und Beschleunigung besonders gut sichtbar. Zwar zeigen Untersuchungen, dass die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der neuen Technologien noch verhalten sind.

Die Auswirkungen auf die Produktivität beschränkten sich bisher weitgehend auf die Branchen der Computer- und Chipherstellung sowie gewisse Bereiche der langlebigen Investitionsgüter.

Dabei wird es nicht bleiben. Technologische Innovationen erlangen ihre stärkste gesamtwirtschaftliche Wirkung oft erst nach längerer Zeit. Das zeigt sich bei Schlüsseltechnologien immer wieder. So vergingen bei der Elektrizität beinahe 40 Jahre zwischen der ersten kommerziellen Nutzung und ihrer wirtschaftlich breiten Anwendung. Mit so langen Zeiträumen rechnet man heute nicht mehr. Der Umgang mit neuen technologischen Errungenschaften muss aber gelernt werden, hohe Investitionen müssen in Forschung und Entwicklung, Ausbildung und Ausrüstung fliessen. Langfristig werden diese Technologien trotz der momentanen Ernüchterung auf den neuen Märkten wichtige Triebfedern des Wachstums sein.

Grundlagen- und angewandte Forschung werden zahlreiche Impulse erhalten. Die Abhängigkeit der Forschung und Entwicklung sowie der Produktion von einem gegebenen Standort wird zurückgehen. Denn Räume und Zeit schmelzen, und die Informationen können kostengünstig und ohne zeitliche Verzögerung global beschafft werden. Das Angebot grenzüberschreitender Dienstleistungen wird rasch ansteigen.



Die Erfindung der Pille hat der Emanzipation der Frau grossen Vorschub geleistet. Auch die Wirtschaft profitierte davon, denn durch die vermehrte Integration der Frauen ins Erwerbsleben wurde das Arbeitskräftepotenzial massiv erhöht. Gleichzeitig entstand eine kaufkräftige und kaufwillige Konsumentenschicht. Autonome Frauen werden neben dem Berufs- auch das Familien- und Gesellschaftsleben weiterhin markant verändern.

Produktivitätsgewinne hängen nicht nur vom technologischen Fortschritt ab. Ein Land, das die Nase vorn haben und Neuerungen in Wettbewerbsvorteile ummünzen will, muss seine Volkswirtschaft deregulieren, geschützte Märkte abbauen, über flexible Güter- und Arbeitsmärkte und ein exzellentes Bildungswesen verfügen sowie in steuerlicher Hinsicht wettbewerbsfähig sein. Es muss ein innovationsfreundliches Klima herrschen: Innovationen werden in einer Zeit der global offenen Märkte zum wahrscheinlich wichtigsten Erfolgsfaktor.

USA mit Produktivitätsvorsprung

Die USA sind gut positioniert, um ihren Produktivitätsvorsprung zu halten. Weil dort zudem die Erwerbsbevölkerung schneller wächst als in andern Industrieländern und -regionen, wird das Potenzialwachstum höher sein. Darunter versteht man jene Wachstumsrate des realen Bruttoinlandprodukts, die mittel- und längerfristig ohne Risiken für die Preisstabilität erzielt werden kann. Die USA werden ein attraktives Zielland für Direkt- und Portfolioinvestitionen bleiben. Europa und Japan haben wirtschaftspolitischen Nachholbedarf. Auch bezüglich Risikobereitschaft könnte Europa von den USA lernen.

Das gilt umso mehr, als der wirtschaftliche Strukturwandel vielfach in Schüben, unter dem Druck von Krisen und in stets rascherem Tempo erfolgt. Die Zukunft wird damit schwer vorhersehbar. Es gilt, schnellere Entscheide in grösserer Unsicherheit zu treffen. Die Unsicherheit in Bezug auf Erfolg oder Misserfolg einer Strategie wird wachsen, strategische Fehler werden zunehmen.

Nachhaltige wirtschaftliche Folgen werden von Fortschritten in der Medizin und der Pharmazie ausgehen. Die kürzere Krankheitsdauer erlaubt höhere Produktionsraten und verbessert die Rentabilität von Investitionen in das Humankapital. Andererseits verursacht die längere Lebensdauer massiv höhere Gesundheitsleistungen für hoch Betagte. Der Gesundheitssektor wird zu einem wesentlichen Wirtschaftsfaktor.



Alois Bischofberger, Chefökonom der Credit Suisse

«Ein Unternehmen, das langfristig erfolgreich sein will, muss auch die immateriellen Werte pflegen.»

Innovationen verunsichern

Mit steigender Lebenserwartung nimmt auch die Belastung der Erwerbstätigen für die Altersversicherung zu. Innovationen in der Bio- und Gentechnologie lassen auf eine Fortsetzung dieser Trends schliessen. Die neuen Möglichkeiten wecken aber auch Unsicherheiten und Ängste in breiten Kreisen der Bevölkerung. Gerade im Zusammenhang mit dem Klonen von Menschen stellt sich die Frage, ob alles, was möglich ist, auch erlaubt sein soll.

Eine ähnlich grosse wirtschaftliche Wirkung wurde durch die Erfindung der Antibabypille ausgelöst. Der Geburtenrückgang in den Industriestaaten erlaubt eine stärkere Integration der Frauen in das Erwerbsleben. Die Emanzipation der Frau wird einer der bedeutendsten «drivers of change» sein. Das Arbeitskräftepotenzial wird markant verbreitert. Gleichzeitig entsteht eine kaufkräftige und kaufwillige Konsumentenschicht. Auch dank verbesserter Ausbildung wird die Bedeutung der Frauen in der Wirtschaft weiter zunehmen.

Der «Pillenknick» wird andererseits die Sozialversicherungen in den nächsten Jahrzehnten stark belasten. Bald werden sich die geburtenstarken Jahrgänge aus dem Erwerbsleben zurückziehen. Da diese Generation weniger Kinder hat, als zu ihrer Reproduktion nötig wäre, wird die Alterslast für die nachfolgende Generation deutlich steigen.

Dieser demographische Trend überfordert die Altersvorsorgesysteme in den meisten Industrieländern. Die notwendigen Anpassungen werden sowohl politisch als auch wirtschaftlich ausserordentliche Herausforderungen darstellen. Ihr Ausgang steht nicht zweifelsfrei fest. Die Zeiträume sind so gross, dass sie weit über die Horizonte der Politiker hinausgehen.

Zu den Umwälzungen mit grosser ökonomischer Wirkung zählen schliesslich die

Erkenntnisse der Psychologie. Sie finden nicht zuletzt in der Organisation der Unternehmen, in der Mitarbeiterführung und im Kundenkontakt sowie im Marketing ihren unmittelbaren wirtschaftlichen Niederschlag. Die Umorientierung vom autoritären zum teamorientierten Führungsstil erhöht nicht nur die Produktivität der Unternehmen. Sie wird in der Informations- und Wissensgesellschaft zu einer unabdingbaren Voraussetzung für die Motivation und Kreativität der Mitarbeitenden.

Mehr Freiheit und Eigenverantwortung

Im Mut zu mehr Markt manifestiert sich eine Tendenz zu mehr Freiheit, die viele Lebensbereiche erfasst. Gleichzeitig gewinnt die Eigenverantwortung an Bedeutung.

Der Interventionsstaat gehört der Vergangenheit an. Auch wenn wieder Zweifel an der Stabilität und Effizienz der Marktwirtschaft auftauchen: Der Staat, der von der Wiege bis zur Bahre für seine Bürger sorgt, aber auch massiv in deren Leben eingreift, wird zunehmend skeptisch betrachtet. Privatisierungen, die Deregulierung und das New Public Management – die wirkungsorientierte Verwaltung – haben bereits ein Gegengewicht zum Fürsorgestaat geschaffen. Die Entwicklung zum kundenorientierten Dienstleister wird der privaten Initiative mehr Raum und dem Bürger – und Steuerzahler – den Status der Mündigkeit geben. Die Angst der Politiker vor der Entmachtung durch die Globalisierung kann die Expansion der Marktkräfte allenfalls verzögern, aber nicht verhindern.

Mehr Freiheit setzt sich auch in der individuellen Lebensgestaltung durch. Die Autonomie der Frau wird das Berufs- und Familienleben weiter verändern. Die Anzeichen weiterer Auflösungstendenzen in der Kernfamilie – steigende Scheidungsraten und Verbreitung der Ein-Eltern-

Familien – werden der «Auslagerung» der Kindererziehung den Weg weiter ebnen.

Traditionen geraten in Vergessenheit

Traditionen gerieten bisher vor allem in hoch entwickelten Ländern in Vergessenheit. Mit steigendem Wohlstand und anhaltender Internationalisierung werden davon vermehrt auch aufstrebende Nationen erfasst. Grössere Freiräume in der individuellen Lebensgestaltung bieten der Konsumgüter- und Freizeitindustrie neue Chancen. Die so genannte Spassgesellschaft bildet wohl kaum den zivilisatorischen Höhepunkt. Sie wird überwunden werden. Was bleiben wird, ist eine immer grössere Vielfalt des Konsumangebots und ein wachsendes Angebot an Erlebnissen, was Soziologen als Multioptionsgesellschaft bezeichnet haben. Parallel dazu wird das Bedürfnis nach Orientierung, vertieftem Wissen und Mitsprache wachsen. Das schafft zusätzliches Potenzial für immaterielle Dienstleistungen.

Mit der Individualisierung und den grösseren Wahlmöglichkeiten in der Lebensgestaltung ist die Tendenz verbunden, Eigenverantwortung zu bejahen und grössere Risiken einzugehen. Diese Tendenz äussert sich auch im Anspruch, den Erfolg unverwässert durch hohe Steuern geniessen zu können. Rückschläge in der beruflichen Karriere werden in Kauf genommen und als Chance gewertet. Eine grössere Flexibilität in Bezug auf Einkommen, Beruf und Wohnsitz wird akzeptiert. Allerdings ist in Gesellschaftsgruppen, die unter wirtschaftlichen Schwierigkeiten leiden und sich als Verlierer des beschleunigten Wandels sehen, das Gefühl der Fremdsteuerung und des Ausgegrenztseins stark. Daraus folgen vereinfachende Schuldzuweisungen. Der Missbrauch des Unbehagens durch populistische Politiker

www.credit-suisse.ch/bulletin

Vom Tempo des Wandels überfordert: Wirtschaftsexperte Manfred Timmermann propagiert den «Führerschein für Verwaltungsräte».



Nachhaltige wirtschaftliche Veränderungen gehen von Fortschritten in Medizin und Pharmazie aus. Der Gesundheitssektor wird zu einem wesentlichen Wirtschaftsfaktor. Die Menschen in den industrialisierten Ländern leben immer länger, und Innovationen in der Bio- und Gentechnologie deuten auf eine Fortsetzung dieses Trends hin. Stetig steigende Lebenserwartung und Pillenklick überfordern die Altersvorsorgesysteme in den meisten industrialisierten Ländern. Die demographische Entwicklung wird Politik und Wirtschaft auch in Zukunft vor grosse Herausforderungen stellen.

ist nicht nur für die wirtschaftliche, sondern auch für die politische Freiheit ein Risiko.

Die Notwendigkeit, mit Kritikern der Marktwirtschaft, Gegnern der Globalisierung und Opponenten des Strukturwandels ins Gespräch zu kommen, wird grösser werden. Will man das politische Fundament für weitere Liberalisierungsschritte erhalten und stärken, muss man die weit verbreiteten Ängste ernst nehmen. Die Wirtschaft darf diesen Aufwand nicht scheuen. In einem auf Innovation, Risikobereitschaft und Eigenverantwortung angewiesenen Wirtschaftssystem werden die Einkommensunterschiede tendenziell grösser. In den Jahren der Hochkonjunktur und der Aktienhausse nahmen diese Unterschiede besonders stark zu.

Dialogbereitschaft als ethische Norm

Mit den neuesten Entwicklungen auf den Finanzmärkten und in der Realwirtschaft hat eine Korrektur eingesetzt. Der generelle Trend dürfte aber in den nächsten Jahren anhalten. Das wird von vielen nicht verstanden und weckt Neid. Wenn gezeigt werden kann, dass die unternehmerische Leistung wirtschaftlichen Fortschritt bringt und Arbeitsplätze schafft, wird die Diskussion entschärft. Mit dem Dialog nimmt die Bereitschaft zu, Konflikte zu lösen.

Eine globalisierte Wirtschaft braucht allgemein anerkannte Verhaltensregeln und ethische Grundsätze. Dabei können nicht die Wertvorstellungen eines Kulturkreises, einer Religion oder einer einflussreichen Macht der ganzen Welt aufgezwungen werden. Der von Theologen geprägte Begriff «Weltethos» mag zwar etwas abstrakt tönen, er meint aber wohl das Richtige: Chancengleichheit, unabhängig von Rasse, Nationalität, Geschlecht oder Religion, das Vermeiden von Diskriminierung, die Achtung der Menschenwürde, der Schutz der Kinder, zumutbare Arbeitsverhältnisse, die Rücksicht auf die Umwelt und der Respekt vor anderen Kulturen sind einige Stichworte. Eine Unternehmung, die langfristig erfolgreich sein will, muss auch diese immateriellen Werte pflegen.


FÜNF ERFOLGE ÖKONOMISCHEN DENKENS

Neue Erkenntnisse der Ökonomie sowie die zunehmende Berücksichtigung grundlegender ökonomischer Einsichten in die Wirtschaftspolitik spielten eine wichtige Rolle bei den wirtschaftlichen Erfolgen der letzten zwanzig Jahre.

- **Liberalisierung:** Das Beispiel der Telekommunikation hat die kreative Kraft des Marktes vorgeführt. Die Preise sinken, die Qualität und Breite der Dienstleistungen steigt. Ähnliche Wirkungen einer Liberalisierung dürfen auch in der Elektrizitätsversorgung und bei der Post erwartet werden.
- **Effiziente Wirtschaftspolitik:** Der aufgeklärte Umgang mit den Kräften des Marktes wird die Art und Weise beeinflussen, wie anstehende Probleme angegangen werden. Politisch gesetzte Ziele lassen sich durch geschickte Anreize effizienter erreichen als mit bürokratischer Pedanterie. Erste Erfolge wurden in der Landwirtschafts- oder der Gesundheitspolitik erzielt. Weitere Anwendungen des marktnahen Weges werden in der Umwelt-, der Sozial- und der Bildungspolitik erfolgen. Die damit verbundene Freisetzung produktiver Energien kann vor allem in Europa ein nachhaltig höheres Wachstum ankurbeln.
- **Verbesserte Krisenprävention:** Nach der Korrektur der inflationären Verirrungen der Siebzigerjahre hat die Geldpolitik zu einer ausgewogenen Stabilitätspolitik gefunden. Die Notenbanken der fortgeschrittenen Länder haben aus den wirtschaftspolitischen Fehlern der Grossen Depression gelernt. Dank rascher geldpolitischer Reaktion auf abrupte Aktienmarkt-einbrüche konnten 1987 und 1998 ernsthafte Wirtschaftskrisen vermieden werden. Dies dürfte auch im gegenwärtig labilen Börsenumfeld und in späteren Zeiten erhöhter Volatilität gelingen. Das Ausbleiben tiefer wirtschaftlicher Krisen wird die Politik entlasten und interventionistische Überreaktionen verhindern.
- **Portfoliomanagement:** Die Erkenntnisse der Portfoliotheorie revolutionieren das Anlageverhalten der meisten Investoren. Mit dem Entstehen von Anlagefonds ist die Diversifikation breitesten Anlegerkreisen zugänglich geworden. Insbesondere Aktienanlagen sind nun auch für kleinere Vermögen eine akzeptable Anlagekategorie. Beides hat zur Hausse der Aktienmärkte zwischen 1980 und 2000 beigetragen. Möglicherweise ist die Abgeltung für das Tragen von Risiko damit unwiederbringlich gesunken.
- **Derivative Finanzinstrumente:** Die Einführung und Verbreitung der Derivate hat zuerst die Finanzwelt, zunehmend aber auch das Denken und Verhalten der Unternehmen verändert. Nur dank der immer leistungsfähigeren und billigeren Computer sind die notwendigen komplexen Berechnungen hinreichend rasch und günstig durchzuführen. Damit lassen sich finanzielle Risiken begrenzen und gezielt transferieren. Für die Wirtschaft als Ganzes eröffnen sich damit neue Spielräume für Investitionen und Produktivitätssteigerungen. Andererseits ermöglichen derivative Finanzinstrumente die Übernahme von Risiken in ungeahnten Dimensionen. Als Gegengewicht braucht es in Unternehmen und Finanzinstituten jedoch geeignete Kontrollmechanismen.

Dem Wandel auf der Spur

«Wandel und Herausforderungen» war das Thema der Winconference 2001, die die Credit Suisse und die Winterthur Anfang Juli in Interlaken organisierten. 19 Referentinnen und Referenten aus internationaler Politik, Wirtschaft und Kultur zeigten, wie der rasante Wandel, der heute in vielen Bereichen gleichzeitig stattfindet, für möglichst viele Menschen gewinnbringend gestaltet werden kann.

A black and white portrait of Carol Bellamy, General Director of UNICEF, smiling. The image is split vertically by a blue bar. The left side of her face and the background are dark, while the right side is in grayscale. The blue bar is on the left, and the grayscale part is on the right.

«Das Wohl der Kinder
geht alle etwas an»

Carol Bellamy, Generaldirektorin UNICEF

Damit die Kinder dieser Welt eine Stimme erhalten, arbeitet UNICEF-Generaldirektorin Carol Bellamy hart.

Aufgezeichnet von Christian Pfister



Wie könnte ich auch die Hoffnung verlieren. Schliesslich geht es um Kinder. Keine Frage, die Umstände, unter denen viele von ihnen leben müssen, sind miserabel. Doch Kinder sind wunderbar – sie bieten den grössten Widrigkeiten mit Fröhlichkeit und Lebenswillen die Stirn. Es sind viel eher die Erwachsenen, die mich verzweifeln lassen. Kinder inspirieren mich zu Optimismus. Auch wenn die schlechten Schlagzeilen in den Medien zu überwiegen scheinen, die jüngsten Entwicklungen geben Anlass zu Hoffnung.

Weltweit besuchen mehr Kinder Schulen als je zuvor. Der Schutz der Kinder genießt hohen Stellenwert. Die Situation hat sich in den letzten zehn Jahren verbessert, in Sachen Gesundheit, Ausbildung und Schutz vor Misshandlungen. Ausgenommen von dieser positiven Einschätzung sind die Kinder in Afrika, südlich der Sahara. Hier wüten Armut, Aids und Krieg. Gerade Krieg ist für Kinder fatal: Noch im Ersten Weltkrieg waren 90 Prozent der Opfer Soldaten. Heutzutage sind 90 Prozent der Opfer Zivilisten, der Grossteil von ihnen Kinder und Frauen, die zwischen den Fronten als Kindersoldaten oder Sexsklaven ein fürchterliches Schicksal fristen.

Einzig Ausbildung kann junge Menschen befähigen, sich und ihre Gemeinschaften zu beschützen. Ausbildung kann Diskriminierung bekämpfen und es jungen Leuten ermöglichen, die Fähigkeiten auszubilden, die sie für eine bessere Zukunft brauchen. Vor rund elf Jahren organisierten die Vereinten Nationen eine Versammlung zur Situation der Kinder, um jedem Kind auf dieser Welt eine bessere Zukunft zu ermöglichen. Und trotz bedeutender Erfolge ist klar, dass noch viel zu tun ist, um dieses Versprechen einzulösen.

Jährlich sterben zehn Millionen Kinder unter fünf Jahren – an Krankheiten, die sich verhindern liessen: Durchfall, Masern und Infektionen der Atemwege. Rund 170 Millionen Kinder sind unterernährt, über 110 Millionen Kinder besuchen keine Schule – 60 Prozent davon sind Mädchen. Nimmt man diese Zahlen und fügt weitere Konsequenzen aus Armut und Ungleichheit hinzu wie Aids, Malaria, Kriege oder Ausbeutung, dann versteht man, welche unglaublich schwierigen Herausforderungen wir uns stellen müssen, um das Überleben, den Schutz und die optimale Entwicklung eines jeden Kindes zu sichern.

Leadership ist ein Schlüsselfaktor

Das Wohl der Kinder geht alle etwas an. Geld spielt dabei eine wesentliche Rolle. Doch es ist nicht der einzige Erfolgsfaktor gegen das Elend. Der Schlüsselfaktor ist «leadership». Fehlt der Wille, sind die Konsequenzen klar: korrupte Regierungen, fehlende Investitionen oder Politiker in den ärmsten Ländern der Welt, die lieber Krieg führen als in Gesundheitsvorsorge und Bildung zu investieren. Geld und Programme werden gebraucht. Sie sind indes wertlos, wenn es an «leadership» mangelt.

Die Vereinten Nationen wurden gegründet, um die Welt vom Kriegsjoch zu befreien. Und UNO-Generalsekretär Kofi Annan macht immer wieder klar, dass den

Bemühungen um sozialen Fortschritt nur Erfolg beschieden ist, wenn alle einen Weg finden, einen Teil der Verantwortung dafür zu übernehmen. Grosse Aufgaben liegen vor uns. Wirtschaft und Unternehmen spielen dabei eine wichtige Rolle.

UNICEF bestreitet sein Budget zu rund einem Drittel mit Geldern aus dem privaten Sektor; der Rest stammt aus Regierungsbeiträgen. Wir sind innerhalb der UNO die Organisation, welche die Zusammenarbeit mit Firmen und Stiftungen am weitesten entwickelt hat. Seit die Organisation vor 55 Jahren gegründet wurde, haben wir viel über die Zusammenarbeit mit dem privaten Sektor gelernt. Wir erhielten Zugang zu einem enormen Reservoir an Wissen und Erfahrung. Viele Firmen engagierten sich mit Projekten in Ländern, wo Verzweiflung und Not herrschten. Die Erfolgsgeschichten derlei Zusammenarbeit reichen von der Entwicklung von Handpumpen, die für Millionen von Menschen sauberes Trinkwasser brachten, bis hin zu gemeinsamen Initiativen, um die Kinderlähmung auszurotten.

In diesem Sinne begrüsse ich die Zusammenarbeit von UNICEF mit Credit Suisse Financial Services für das Programm «Ticket to Life», das das Überleben, den Schutz und die Entwicklung von Kindern durch Geburtenregistrierung sicherstellt. Der Eintrag ins Geburtenregister ist die Anerkennung der Existenz eines Kindes durch den Staat. Es ist die Basis für die Regierungen, ihre Einwohner zu zählen und somit ihre öffentlichen Einrichtungen zu planen. Die Registrierung ist für Kinder der erste und möglicherweise dauerhafteste Schutzschild, den sie im Leben haben. Ohne Geburtsurkunde ist ein Kind rechtlos. Unregistrierte Kinder sind anfällig



Carol Bellamy, Generaldirektorin UNICEF

«Weltweit leben Millionen von Kindern, die offiziell nicht existieren.»

liger für Missbrauch. Ein unregistrierter Junge in Liberia kann nicht nachweisen, dass er für den Militärdienst noch zu jung ist. Jedes Kind, das wir dieser Situation entreissen, ist besser geschützt. Beispiele für den Zusammenhang zwischen fehlender Bildung und Elend gibt es viele. Hier nur eins: Kinder von Müttern ohne Schulbildung sind viermal mehr von Unterernährung bedroht als Kinder von Müttern mit einer Grundausbildung.

Zwar ist der Eintrag noch lange keine Garantie für ein besseres Leben. Die Registrierung ist ein erster Schritt, dem noch andere folgen müssen. Geburtenregistrierung scheint für uns in den reichen Industrieländern eine Selbstverständlichkeit zu sein. Aber weltweit leben Millionen von Kindern, die offiziell nicht existieren.

Wir alle haben die Macht zu helfen, um für die Kinder eine bessere Welt zu schaffen. UNICEF hat zusammen mit Partner-

organisationen begonnen, eine weltweite Bewegung für Kinder zu mobilisieren. Es ist an uns Erwachsenen, ihre Meinungen anzuhören und sie in unsere Entscheidungen einzubeziehen – sei das in der Familie, in Jugendparlamenten, Schulkommissionen oder Beiräten.

Ich erinnere mich an eine Umfrage, die wir unter Kindern Kolumbiens durchführten. 2,7 Millionen Kinder nahmen daran teil. Wir fragten sie, was für sie das Wichtigste im Leben sei. Sie sagten uns: das Recht zu leben und keinen Krieg zu haben. Als Folge davon wurde in Kolumbien die Kinderbewegung für den Frieden gegründet. Über diese Kinder wird meist nur als Opfer gesprochen. In diesem Fall nahmen sie das Blatt selber in die Hand. Sie wurden zu Katalysatoren für den Frieden.

Junge Menschen zwischen zehn und 19 Jahren machten Anfang 2000 rund 20 Prozent der Weltbevölkerung aus – das

sind rund 1,2 Milliarden. Wie sie durch ihre jungen Jahre navigieren, welche Perspektiven sie haben, wird mitentscheiden, wie gut der «Rest» der Menschheit die Herausforderungen in diesem Jahrhundert meistern wird. Wie könnte ich da auch nur die Hoffnung verlieren?



LEBENS LAUF

Carol Bellamy wird 1942 in Plainfield, USA, geboren. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität New York arbeitet sie in einer New Yorker Anwaltskanzlei. Von 1973 bis 1977 ist sie Senatorin des Staates New York, zwischen 1978 und 1985 Präsidentin des Stadtrates von New York. 1986 wechselt sie als Direktorin bei Morgan Stanley ins Investment Banking. 1990 geht sie zu Bear Stearns, wo sie bis 1993 den Posten der Generaldirektorin innehat. Seit 1995 ist Carol Bellamy Generaldirektorin der UNICEF.



«Wir müssen dem Optimismus den Weg frei machen»

Thomas Wellauer, CEO Credit Suisse Financial Services



In Zeiten permanenten Wandels wird eine Kompetenz zum Überlebensfaktor: Zuhören.

Rede bearbeitet von Christian Pfister

Die Winconference ist für unser Unternehmen mehr als ein Treffen von Führungspersönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Kultur. Credit Suisse und die Winterthur bekennen sich mit der Konferenz dazu, gesellschaftliche Verantwortung wahrzunehmen und sich mit Fragen, die unsere Zeit bewegen, auseinander zu setzen. Die Diskussion um «Wandel und Herausforderungen» gehört sicherlich zu den grossen Fragen unserer Zeit.

Unsere Referenten sind Garanten dafür, dass rund ums Thema «Wandel und Herausforderungen» nicht nur eine Wahrheit diskutiert wird, nur eine Perspektive, nur ein Lösungsansatz. Die Vielfalt regiert – und das zu unserem Vorteil.

Der Dialog ist die einzige Form der Kommunikation, die sicherstellt, dass keine dieser Perspektiven vorschnell verloren geht. Ich fordere Sie deshalb zum Dialog auf. Wir alle hier haben die Pflicht, im Gespräch zu bleiben und eine Dialogkultur vorzuleben. Kommt es zu Fragen, die für unsere Gesellschaft von vitaler Bedeutung sind, ist eine Aufteilung der Verantwortung sinnlos. Politik, Wirtschaft und Kultur sind gleichermassen gefordert.

Dass wir einen solchen Anlass nicht aus reiner Selbstlosigkeit durchführen, hat Gründe. Wir müssen uns als Unternehmen einer der grössten Herausforderungen stellen, die unsere Industrie je erlebt hat: Damit meine ich die Aufgabe, unsere Geschäftsziele mit unserer gesellschaftlichen Verantwortung zu verschmelzen.

Die Credit Suisse Financial Services passt sich dem Tempo der Veränderungen an. Es wäre für unser Management fatal zu denken, dass es – losgelöst von der Gesellschaft – im Alleingang Lösungen

findet für Innovationen im gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bereich.

Wir haben nur Erfolg, wenn unser Netzwerk tragfähig ist: das Netzwerk mit Kunden, Mitarbeitern, Shareholdern, Lieferanten, Politikern, aber auch mit Konkurrenten oder NGOs, selbst wenn sie sich kritisch mit uns auseinander setzen. Gute Beziehungen zu diesen Stakeholdern werden zum Wettbewerbsvorteil. Nur so bleiben wir mit unterschiedlichen Perspektiven und Ansprüchen vertraut, die unser Umfeld bestimmen.

Die Impulse jener, die von unserer Geschäftspolitik betroffen sind, sichern unser Überleben. Damit meine ich nicht, dass wir uns diktieren lassen, was wir zu tun haben. Oder leichtfertig jedem Trend hinterherjagen müssen, den der unternehmerische Zeitgeist bestimmt. Es geht vielmehr darum, unsere Positionen und Strategien stetig an den Bedürfnissen des Markts und der Gesellschaft zu messen. Mit Selbstbewusstsein – und dennoch pragmatisch. Selbst wenn dies bedeutet, die eigene Strategie zu ändern.

Dialoge schaffen Raum fürs Zuhören

Die Fähigkeit zuzuhören, ist eine der Kernkompetenzen unserer Zeit. Sie ist nicht nur für den sozialen Fortschritt zentral, sondern auch für den Erfolg eines Unternehmens. Dialoge schaffen Raum fürs Zuhören und ermöglichen, eigene Positionen und Haltungen zu überprüfen. Zuhören geht erfolgreichem Handeln voraus.

Das ist in Zeiten des permanenten Wandels ein Überlebensfaktor. Für uns Wirtschaftsleute gilt: «markets are conversations» – wie dies unlängst Internet-

spezialisten wieder entdeckt haben. Eine Einsicht, die in den Anfängen der Wirtschaftsgeschichte schon Gültigkeit hatte, als das System nicht global, sondern lokal, auf dem Dorfplatz, spielte. Um in unseren heutigen Märkten zu bestehen, müssen wir genau zuhören – den Kunden, den Mitarbeitenden, aber auch unseren Partnern in Politik, Wirtschaft und Kultur.

So unterschiedlich ihre Herkunft und ihre Aufgaben – mir scheinen die Gemeinsamkeiten unserer Referenten offensichtlich. Als Vor- und Querdenker stehen sie für das Grossartige, das Menschen auf dieser Welt auszeichnet: Schaffenskraft, Vitalität, Integrität und Intelligenz. Alle Referenten schöpfen ihre Kraft aus einem Prinzip, ohne das es weder grosse Kunst noch Fortschritt oder erfolgreiche Unternehmen gäbe – geschweige denn Frieden und Gerechtigkeit: aus dem Prinzip des Optimismus.

Optimismus hinterlässt Spuren – wo immer sie den Menschen zur Tat antreibt. Da möchten wir mit der Winconference 2001 anknüpfen. Als wahre Leader stehen wir in der Pflicht, dem Optimismus den Weg frei zu machen, wo auch immer wir die Möglichkeit dazu haben.

Danke, dass Sie mir dabei helfen, aus dem Optimismus Taten zu machen.

LEBENS LAUF

Thomas Wellauer wird 1955 geboren. Er studiert an der ETH Zürich, wo er 1979 als Chemieingenieur abschliesst. 1985 folgt das Doktorat in Systems Engineering. Zur gleichen Zeit erwirbt er das Lizentiat in Betriebswirtschaft an der Universität Zürich. Nach dem Studium folgen Jahre bei McKinsey in Zürich, Tokio und New York, wo er diverse Projekte für multinationale Unternehmen betreut. 1997 wechselt er zur Credit Suisse Group und bekleidet bis 2000 den Posten des CEO der Winterthur Group. Seit 2000 ist Thomas Wellauer CEO der Credit Suisse Financial Services.



«Nicht abschalten!»

Pat Mitchell, Präsidentin und CEO von Public Broadcasting Service

Die noblen Ziele der frühen Fernseh-Visionäre haben dem Profitdenken moderner Manager Platz gemacht.

Interview: Bettina Bucher

BETTINA BUCHER Pat Mitchell, Fernsehen hat die Macht, die Wahrnehmung von Realität und Wahrheit zu beeinflussen – wie gehen Sie mit dieser Macht um?

PAT MITCHELL Ich bin nicht sicher, ob wir von den Medien mit dieser Macht so umgehen, wie wir sollten. Wir verfügen tatsächlich über die Macht, die Wahrnehmung zu beeinflussen, und über die Technologie, mit welcher dieser Einfluss in der ganzen Welt ankommt. Also müssen wir sicherstellen, dass wir diese Reichweite und Technologie dafür benutzen, die Menschen miteinander zu verbinden, und ihnen die wichtigen Themen unserer Zeit zu erklären. Nicht nur zu erklären, sondern auch einen Anstoss zu geben, darauf zu reagieren. Kurz: Wir haben eine Menge Einfluss, und meiner Meinung nach setzen wir diesen nicht genügend für positive Zwecke ein.

B.B. Mit den heutigen Kommunikationsmitteln kann niemand mehr behaupten, über die Missstände auf der Welt nicht informiert zu sein. Dennoch wird sehr wenig unternommen – woran fehlt es?

P.M. Gemeinsam mit meinen Kollegen von den Medien nehme ich bis zu einem gewissen Punkt die Schuld auf mich. Wir haben die Kunst verlernt, Geschichten so zu erzählen, dass die Zuschauer emotional involviert werden. Wir verstehen es, die Fakten, die Zahlen und Statistiken aufzuzählen und die schrecklichen Bilder zu zeigen, die dazu gehören. Wir müssen aber die Nachrichten in einen Kontext und in eine Perspektive bringen, welche ihnen

Sinn und Logik verleihen. Die Zuschauer werden so bombardiert mit Bildern, dass sie geistig abschalten, anstatt sich zu fragen, was sie tun könnten.

Wenn wir die richtigen Geschichten erzählten, so könnten wir mehr Menschen gefühlsmässig mit den Umweltzerstörungen in Verbindung bringen. Wenn wir den tiefen Graben zwischen den Besitzenden und den Besitzlosen erläutern würden, könnten wir mehr Habende inspirieren, etwas gegen die Bedürftigkeit der Armen zu unternehmen. Und wenn wir Geschichten von Leuten zeigen würden, die Probleme angehen und lösen, könnten wir vielleicht zum Anpacken von Problemen anregen.

B.B. Mit all der modernen Technologie und den Möglichkeiten, die sie eröffnet, sind die TV-Programme heute schlechter denn je. Was ist schief gelaufen?

P.M. Es scheint mir tatsächlich so, dass es früher weniger Sender gab, dafür mehr Programme, die es sich zu schauen lohnte. Die frühen TV-Macher waren Visionäre, die von einer Welt träumten, die von gemeinsamem Wissen und Interessen und der gemeinsamen Begeisterung für Kunst und Kultur verbunden würde. Sie sind durch Geschäftsführer ersetzt worden, die sich mehr für Profit als für eine positive Wirkung interessieren. Mit all den Mitteln, die uns zur Verfügung stehen, liefern wir weniger vielfältige und weniger durchdachte Geschichten denn je. Im Wettstreit um die meisten Zuschauer zielen leider viele auf den tiefsten gemeinsamen Nenner.

B.B. Frustriert Sie das nicht?

P.M. Die Tatsache, dass die beliebteste Sendung in den USA dieses Jahr «Survivors» ist, frustriert mich tatsächlich. Solche Programme sind entwürdigend und anspruchslos. Es ist deprimierend, dass so ein Programm so populär ist und seinen Produzenten so viel Geld einbringt und deshalb noch lange laufen wird. Aber es spornt mich auch an, trotzdem im Rennen zu bleiben und an ein verantwortungsvolles Verhalten zu appellieren.

B.B. Überschätzen Sie nicht Ihre Möglichkeiten und die Ansprüche der Zuschauer?

P.M. Das ist die Frage: Wie bewahre ich mir den Glauben, dass die Medien eine positive Veränderung bewirken können. Immer wenn ich in dieser Hinsicht ein wenig pessimistisch werde, denke ich an Ted Turners Traum von CNN. Ted Turner glaubte daran, dass die Medien die Welt verändern können, und genau das hat er mit der Erfindung von CNN getan. Gäbe es mehr Ted Turners in der kommerziellen Medienlandschaft, hätte ich vielleicht meine Karriere dort weitergeführt. Ich wurde vom Fernsehen angezogen, weil ich es für ein mächtiges Werkzeug der Veränderung hielt. Je länger, desto mehr aber schienen mir die Veränderungen, welche ich beobachtete, nicht jene Veränderungen zu sein, welche die Welt von den Medien brauchte. Ich will aber nicht aufhören zu glauben, dass die Zuschauer eine bessere Wahl treffen, wenn wir ihnen eine bessere Auswahl anbieten.

B.B. Es bringt allerdings nichts, hochstehende Programme auszustrahlen, wenn keiner zuschaut. Wie schaffen Sie den Spagat zwischen Kunst und Kommerz?

P.M. In den Medien sind wir ständig mit der Wahl zwischen Profit und dem Dienst an der Öffentlichkeit konfrontiert; der Wahl zwischen dem Unterhaltsamen und dem Berichtswerten; zwischen dem, was wichtig ist, und dem, was amüsiert. Wenn wir unser Potenzial voll ausschöpfen wollen, muss die Balance zwischen diesen Polen viel ausgeglichener werden.



Pat Mitchell, CEO Public Broadcasting Service

«Ich nehme jede Gelegenheit wahr, Klartext zu sprechen.»

Das Gute an einem öffentlichen Sender ist, dass wir uns nicht nur an den Zuschauerzahlen messen müssen. Ich glaube fest daran, dass wir die Geschichten, die erzählt werden müssen, interessant und fesselnd erzählen können. Geschichten über die Umwelt, über Aids, über hochverschuldete Länder, über neue Technologien und ihre Möglichkeiten, über Armut, über Frauen, die ihre persönliche Freiheit verlieren. Wenn wir das nicht tun, so liegt es daran, dass wir ein wenig träge, bequem und zynisch geworden sind.

B.B. Was unterscheidet die öffentlichen von den kommerziellen Sendern?

P.M. Es ist wichtig, in jedem Land mindestens einen öffentlichen Sender zu haben. Denn wenn es in allen Medienfirmen nur ums Verkaufen geht, bleibt in diesem Mandat nicht genügend Raum für anderes. Die Aufgabe der öffentlichen Sender ist, eine unabhängige und offene Stimme zu sein. Und sich diese unabhängige und offene Stimme auch unter finanziellem oder politischem Druck zu bewahren. Diese Aufgabe unterscheidet sich beträchtlich von der unserer Kollegen bei kommerziellen Sendern. Letztlich aber müssen wir zusammen arbeiten, wenn wir wollen, dass die wichtigen Themen und Lösungsansätze angepackt und gezeigt werden.

B.B. PBS hat als öffentlicher Sender einen Bildungsauftrag. Was ist die wichtigste Lektion, welche Sie Ihren Zuschauern beibringen möchten?

LEBENS LAUF

Pat Mitchell kommt 1943 in Georgia, USA, zur Welt. Sie macht 1965 ihr Masters in English an der Universität von Georgia. Von 1965 bis 1968 ist sie Professorin für English und Dramaturgie an der Virginia Commonwealth University, 1975 doziert sie in Harvard über das Thema «Frauen in der Politik». Von 1969 bis 1992 ist sie Host, Reporterin und Produzentin bei diversen amerikanischen Fernsehsendern, darunter NBC, ABC und CBS. Von 1992 bis 2000 fungiert sie als Präsidentin und Executive Producer der CNN Productions and Time Inc. Television. Unter ihrer Leitung entstehen über 500 Stunden an Dokumentarfilmen, welche über 100 Auszeichnungen erringen. Seit März 2000 ist Pat Mitchell Präsidentin und CEO von Public Broadcasting Service (PBS), dem einzigen nicht kommerziellen Fernsehsender der USA.

P.M. Dass jeder einzelne Mensch etwas bewirken kann. Die amerikanische Anthropologin Margaret Mead sagte einmal: «Bezweifle nie die Macht des Einzelnen, die Welt zu verändern.» Tatsache ist, dass es immer einzelne Menschen waren, die die Welt veränderten. Und die Medien dürfen nicht müde werden, diese Botschaft zu predigen.

B.B. Haben Sie eine weitere Botschaft?

P.M. Daran anfügen würde ich eine weitere wichtige Tatsache, die wir oft übersehen: Unsere Generation ist in der Position, die Welt entweder intakt zu hinterlassen, oder den Planeten zu zerstören. Wir müssen am Anfang dieses neuen Jahrtausends ein neues Mass an Verantwortung übernehmen. Verantwortung für alle diese Wunder, die wir geschaffen haben. Das menschliche Wesen ist ein ausserordentliches Wesen, mit der Fähigkeit, Emotionen mit Verstand und Logik zu vereinen. Das hat es uns erst erlaubt, diese Welt voller fantastischer Erfindungen zu schaffen. Wir müssen aber sicherstellen, dass diese Wunderwerke zum Besten aller eingesetzt werden.

B.B. Da Sie überzeugt sind, dass ein Einzelner die Welt verändern kann – was können Sie selbst in Ihrer Funktion tun?

P.M. Die ganze Welt ist durch ein elektronisches Nervensystem verbunden, und diese Tatsache birgt ungemeine Macht und ein gewaltiges Potenzial an Aufklärung und Bildung in sich. Es ist eine aufregende

Zeit. Wir stehen am Anfang einer neuen Kommunikationsrevolution, die ebenso bedeutend ist wie die Erfindung von Radio und Fernsehen überhaupt. Mit meiner Position von Macht und Einfluss kann ich einen Beitrag leisten. Wenigstens, was die Medien betrifft. Ich nehme jede Gelegenheit wahr, Klartext über unsere Verantwortung zu sprechen.

B.B. Was wollen Sie mit PBS erreichen?

P.M. Die ganze Bevölkerung der Vereinigten Staaten hört unsere Radio- und sieht unsere Fernsehprogramme und konsultiert unsere Internetseiten. Ich will, dass die Zeit, die sie mit uns verbringen, wertvoll ist. Dass wir unser Medium und unsere Technologie darauf verwenden, unsere Zuschauer zu fesseln, dass sie sich auf uns einlassen, und nicht geistig abschalten. So viel von dem, was heute am Fernsehen gezeigt wird, entfernt die Menschen voneinander, es schafft Misstrauen statt Vertrauen. Wenn wir aber einander nicht vertrauen, wenn wir uns nicht verbunden fühlen, dann haben wir bestimmt nicht das Gefühl, dass wir etwas füreinander tun sollten und könnten.

B.B. Was verpasst jemand, der keinen Fernseher besitzt?

P.M. Es gibt gar nicht mehr so viele, die keinen Fernseher besitzen. Tatsächlich geben in vielen Ländern die Leute mehr Geld fürs Fernsehen aus als für ihre Ernährung. Das ist bedenklich.

Dennoch: Fernsehen ist ein Fenster zur Welt, wie es kein zweites gibt. Es zeigt alles in Bild und Ton, von grossartigem Tanz und Theater zu bedeutenden und fürchterlich tragischen Nachrichten. Es ist ein einzigartiges Mittel, sowohl Emotionen als auch Informationen zu vermitteln. Auf diesem restlos verkabelten Planeten ist niemand besser positioniert als die globalen Medien, um uns die Welt in all ihrer Komplexität zu zeigen, um uns zu helfen, einander besser zu verstehen, unsere Differenzen zu erkennen und sie im Zeichen unseres gemeinsamen Überlebens zu überwinden.

A black and white portrait of Joschka Fischer, a German politician, looking directly at the camera. He is wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. The background is dark. On the left side of the image, there is a vertical purple bar. Overlaid on the lower part of the image is the title «Europa erlebt eine Revolution» in large white letters.

«Europa erlebt eine Revolution»

Joschka Fischer, Bundesminister des Auswärtigen und Vizekanzler, Deutschland

Mauerfall, Euro, EU-Osterweiterung: «Europa ist alles andere als erstarrt», so Joschka Fischer.

Rede bearbeitet von Andreas Thomann

Europa gilt als wandelfeindlich, als ein erstarrter Kontinent, alt geworden, müde geworden. Ein Kontinent, der zurückfällt gegenüber den dynamischen neuen Kontinenten Asien, Amerika. Ich bezweifle das.

Bürovorgänger Erich Honecker

Wenn wir uns heute Europa anschauen, können wir gerade an der Situation von Deutschland sehen, welche dramatisch

positive Veränderung wir erlebt haben. 1989 war Deutschland geteilt, Berlin geteilt, Europa geteilt. In meinem Büro sass Erich Honecker. Es war das ZK-Gebäude der SED. Heute ist es das Auswärtige Amt des wiedervereinigten demokratischen Deutschlands. Hätte das jemand von uns zu denken gewagt? Unser Land zum ersten Mal ohne jede offene Grenzfrage, kein Konflikt mehr mit irgendeinem

Nachbarn. Zum ersten Mal auch keine Ängste mehr vor diesem Deutschland mit seiner Stärke, eingebunden in das transatlantische Bündnis, in den europäischen Einigungsprozess. Ist es ein Ausdruck von Erstarrung oder eher von einer revolutionären Veränderungsdynamik, die hier stattfindet? Ich meine, das zweite.

Jetzt machen wir uns auf den Weg, die historische Herausforderung der Vereinigung Europas durch die Osterweiterung zu erreichen. Diese Osterweiterung ist unabweisbar. Es gibt nur eine europäische Sicherheit und nicht zwei. Selbst wenn wir so selbstsüchtig und kurzsichtig wären

und uns beschränken würden im Sinne eines westeuropäischen Egoismus: Wohin würde das führen? All die alten Probleme, die Europa durch die Integration überwunden hat, würden im nicht integrierten Europa in der einen oder anderen Form auftauchen – nicht immer so extrem wie im ehemaligen Jugoslawien, aber sie würden Frieden und Stabilität gefährden. Das heisst: Im eigenen Interesse geht es gar nicht anders, als dass wir dieses Europa als ein Ganzes zusammenführen.

Zuerst der Süden, nun der Osten

Das wird selbstverständlich grosse Herausforderungen mit sich bringen. Oft habe ich das Gefühl, es wird völlig unterschätzt, was die deutsche Volkswirtschaft leisten muss mit über 100 Milliarden Mark an jährlichen Transfers. Man könnte sagen, die Gelder sollen gekürzt werden. Aber den Menschen in Ostdeutschland können wir nicht einfach mitteilen: «Zwar haben wir gemeinsam den Zweiten Weltkrieg verloren als Nation, aber ihr habt ihn etwas mehr verloren.» Die Rentnergeneration im Osten hatte nicht die Chance, Beiträge zu bezahlen. Ich verstehe nationale Solidarität so, dass sie einen Anspruch auf diese Gelder haben.

Ich kann mich noch gut an die Sechziger- und Siebzigerjahre erinnern: Spanien, Portugal, Griechenland waren Länder, in denen Armut herrschte. Länder mit Militärdiktatur und Unterdrückung. Länder mit sozialer Rückständigkeit. Der Beitritt zur Europäischen Union und zur NATO hat dazu geführt, mit entsprechenden Investitionen des reichen europäischen Nordens, dass diesen Ländern eine dramatische Aufholjagd ermöglicht wurde, und zwar zu unserem gegenseitigen Vorteil und Nutzen. Auf diesem Weg wollen wir weitermachen, auch bei der Osterweiterung. Es wird, wenn wir über die Wachstumskräfte der Zukunft in Europa sprechen, die Osterweiterung der Europäischen Union eines der ganz entscheidenden Wachstumssegmente sein.

Ein dritter Faktor neben der Osterweiterung und dem Ende des Kalten Krieges

ist die Einführung des Euros. Das wird eine enorme Bewusstseinsveränderung für 300 Millionen Europäer mit sich bringen. Ich behaupte, selbst bei den Euro-Skeptikern in Dänemark. Ein- bis zweimal im Jahr werden sie sich auf den Weg nach Süden machen, wie wir alle. Dann kommen sie in Flensburg an und werden Geld wechseln – das wird dann der Euro sein. Sie fahren weiter bis Athen oder bis Lissabon oder bis Sizilien und werden immer nur mit demselben Geld bezahlen. Sie werden unterwegs keinem europäischen Superstaat in die Hände fallen, nichts Schlimmes wird passieren. Sie werden wieder zurückfahren und in Flensburg an der Grenze in Kronen umwechseln. Und ich wette, sie werden sich mit der Zeit fragen: «Warum tun wir das eigentlich?»

Föderation von Nationalstaaten als Ziel

Das vierte, was ich ansprechen möchte: Wird eine Europäische Union, so wie sie heute verfasst ist, mit 25, 30 oder mehr Mitgliedern funktionieren können? Ich behaupte nein, wenn wir nicht einen tief greifenden institutionellen Wandel vornehmen. Wir sind gegenwärtig in einer ähnlichen Situation wie es die Vereinigten Staaten nach ihrer Gründung und nach der Schaffung der ersten Verfassung waren. Wir müssen einem losen Zusammenschluss, einem Staatenverbund ein wirklich politisches Gesicht geben, ein demokratisches Gesicht. Aus meiner Sicht wird es auf eine Föderation der europäischen Nationalstaaten hinauslaufen. Die Schaffung einer echten europäischen Demokratie setzt aber voraus, dass geklärt wird, wer was und wo entscheidet. Das ist die grosse Aufgabe, die man sich in Nizza gegeben hat. Was entscheiden wir zuhause in den Nationalstaaten, in den nationalen Parlamenten, in den nationalen Exekutiven? Und was entscheiden wir in Zukunft auf europäischer Ebene?

Und schliesslich: Was wir auf dem Balkan erleben, ist ein Teil unserer europäischen Geschichte. Die Milosevics, die Karadjics, die Mladics, die Tudjmans, die

LEBENS LAUF

Joschka Fischer ist seit 1998 deutscher Bundesminister des Auswärtigen und Vizekanzler. Geboren ist Fischer 1948 in Gera-bronn, Deutschland. Seit 1982 ist er Mitglied der Grünen. Von 1983 bis 1985 ist er Mitglied des Deutschen Bundestags. 1985 wechselt er in die Exekutive und amtiert bis 1987 als Staatsminister für Umwelt und Energie des Landes Hessen. Das Amt übernimmt er erneut von 1991 bis 1994. Danach kehrt er in die Bundespolitik zurück und amtiert als Sprecher der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen im Deutschen Bundestag. Mit dem Wahlsieg der Links-Grünen Koalition unter Gerhard Schröder wechselt Fischer ins Auswärtige Amt.

trugen in den Zwanziger-, Dreissiger- oder Vierzigerjahren andere Namen. Der Balkan ist nicht eine zurückgebliebene Ecke unseres Kontinents; die Konflikte dort sind zutiefst europäische Konflikte. Wir wissen nur zu gut, wie leicht das Bekenntnis zur Nation durch Nationalismus ausgebeutet werden kann und wie leicht ein populistischer Nationalismus zu einer Gewaltpolitik führt. Wir haben es alle in Europa mehrfach erlebt. Wenn wir diese Probleme auf dem Balkan nicht in Richtung europäische Integration lösen, dann werden wir nicht nur eine dauerhafte Gefährdung von unschuldigen Menschen erleben, sondern von Frieden und Stabilität in Europa. Insofern gibt es hier keine Alternative.

Wenn meine Analyse richtig ist, dann haben wir es nicht mit einem alten, sklerotischen Kontinent zu tun, im Gegenteil. So ist es Europa, das der Welt die Idee des Nationalstaats geschenkt hat – und gleichzeitig den Fluch des Nationalismus. Es wird auch dieses Europa sein, das bei Beibehaltung der Nationen und ihrer Staaten im 21. Jahrhundert der Welt eine Überwindung des Nationalismus demonstrieren wird. Und damit ebenfalls eine neue Idee schenken wird, nämlich die Idee der Integration und des Zusammenfindens freier, unterschiedlicher Völker in einer gemeinsamen Demokratie.



«Sie verschwenden Ihre Zeit, Mister Mitchell»

George Mitchell, Senator und Friedensstifter

Wandel bedeutet in Nordirland und im Nahen Osten vor allem eins: Frieden. Senator George Mitchell spielt bei Konfliktlösungen in Krisenherden eine zentrale Rolle.

Aufgezeichnet von Christian Pfister



Ich habe in den Jahren als Unterhändler gelernt, dass es keinen Konflikt auf dieser Welt gibt, der nicht lösbar wäre. Selbst in Ländern wie Nordirland, wo die Gewalt den Alltag der Menschen bestimmt, wo Sicherheit und Freiheit leere Worte waren. Gewalt und Furcht lagen über diesem Land wie schwerer, dichter Nebel. Die Wirtschaft war am Boden, die Arbeitslosigkeit stieg – es kam zu einem Teufelskreis wachsenden Elends.

Nach einem halben Jahrhundert von Konflikten und gelegentlicher Zusammenarbeit kamen die britische und die irische Regierung 1996 überein, dass sie zusammenarbeiten und eine Basis für den Frieden schaffen müssten, wenn der Konflikt in Nordirland ein Ende finden sollte.

Die Premierminister luden mich ein, die Verhandlungen zu präsidieren. Diese Verhandlungen dauerten fast zwei Jahre. Oft schien kein Fortschritt möglich. Irgendwie

schaften wir es aber dennoch, weiterzukommen. Nach kurzer Zeit wurde ich in Nordirland bekannt. Man sprach mich auf der Strasse an, in Restaurants oder im Hotel. Die Menschen kamen auf mich zu. Erst dankten sie mir für mein Engagement. Meist endeten diese Gespräche aber in Hoffnungslosigkeit. «Sie verschwenden Ihre Zeit, Mr. Mitchell; niemand kann diesen Konflikt lösen», sagten sie mir. Meine Rolle war es nicht zuletzt, diese Haltung der Menschen zu verändern und ihnen Hoffnung zu geben.

Friedensprozess erleidet Rückschlag

Speziell Weihnachten 1997 und die Folgemonate waren gefährlich. Gewalttäter auf beiden Seiten versuchten den Friedensprozess zu stören. Zwei Tage nach Weihnachten wurde ein bekannter Loyalist im Gefängnis umgebracht. Der Friedensprozess erlitt einen Rückschlag.

Mitte Februar 1998 setzte ich einen Plan auf, um ein Ultimatum festzusetzen. Ich war überzeugt, dass ohne ein solches Ultimatum der Prozess garantiert scheitern würde. Das Ultimatum war keine Garantie für den Frieden – aber es machte ihn möglich.

Ich brauchte einen Monat, um den Plan auf die Beine zu stellen. Donnerstag, 9. April 1998, war der entscheidende Tag. Als wir dem Ultimatum näher kamen, verhandelten wir rund um die Uhr. Die Premierminister, Tony Blair und Bertie Ahern, kamen nach Belfast. Ohne ihr Engagement hätte es kein Abkommen gegeben. Auch Präsident Bill Clinton unterstützte uns. Während der ganzen Nacht blieb er wach und telefonierte mit Delegierten – speziell gegen Ende der Verhandlungen, als es kritisch wurde.

Schliesslich, am 10. April 1998, war das Good-Friday-Abkommen unterzeichnet. Dass das Abkommen als solches jedoch keinen dauerhaften Frieden und politische Stabilität garantiert, darf man nicht vergessen.

Auch wenn jetzt wieder schwierige Zeiten angebrochen sind, glaube ich, dass die

Übereinkunft dauerhaft sein wird, denn sie ist fair und bringt einen Wandel der Verfassung in Irland und in England. Zudem etabliert sie neue Institutionen, die das eigenständige Regieren in Nordirland ermöglichen.

In letzter Zeit bin ich oft gefragt worden, was der Konflikt in Nordirland mit dem im Nahen Osten gemeinsam habe. Die Antwort: Kein Konflikt gleicht dem anderen. Es gibt keine magische Formel, die auf alle Krisen angewendet werden kann.

Dennoch gibt es Prinzipien, die allgemeingültig sind:

Erstens: Menschen verursachen Konflikte – Menschen können sie auch lösen. Dabei spielt es keine Rolle, wie alt, wie hasserfüllt, wie schmerzvoll der Konflikt ist. Frieden ist immer möglich. Die führenden Köpfe in diesen Konfliktregionen sind speziell gefordert. Sie müssen eine positive Haltung vorleben. Nicht in einer übertriebenen Art und Weise, sondern indem sie Hoffnung und Vertrauen unter den Menschen säen. Leider widerspiegelt der heutige Pessimismus im Nahen Osten die Situation in Nordirland Mitte der Neunzigerjahre.

Zweitens: Es braucht eine klare und bestimmte Politik, sich den Männern der Gewalt nicht zu beugen. Immer und immer wieder versuchten Extremisten den Friedensprozess in Nordirland zu zerstören – bisweilen wäre ihnen das auch beinahe gelungen. Sie verübten Taten beispielloser Ignoranz und zerstörerischen Hasses. Hätte man sich ihrem Diktat gebeugt, die Kriminellen hätten erreicht, was sie wollten: das Ende des Friedensprozesses. Es gibt nur einen Weg, um dagegen zu halten: Man muss diese Leute verurteilen. Wer einen solchen Konflikt beenden will, darf nicht scheu oder wankelmütig sein. Mut, Selbstsicherheit und starke Nerven sind gefordert, um der Gewalttätigkeit die Stirn zu bieten.

Drittens: Es braucht die Bereitschaft, Kompromisse einzugehen. Ansonsten haben Frieden und politische Stabilität keine Chance. Das bedingt allerdings, dass die politischen Führer für den Frieden Risiken

eingehen. Die meisten Politiker möchten aber lieber nichts riskieren. Viele werden zu Führern, indem sie Risiken minimieren. Sie zu bitten, in den schwierigsten und gefährlichsten Momenten Mut zu zeigen, ist viel verlangt. Aber sie müssen diesen Mut aufbringen, wenn die Hoffnung auf Frieden weiterbestehen soll.

Viertens: Verträge umzusetzen ist ebenso schwierig, wie sie abzuschliessen. Wir sehen das nicht nur in Nordirland und dem Nahen Osten, sondern auch auf dem Balkan.

Die Mehrheit steht für den Frieden ein

In Nordirland müssen sich die Menschen und die politischen Parteien mit grossen Problemen auseinander setzen, um den Friedensprozess fortzusetzen. Einige Analysten haben bereits das Ende des «Good Friday Agreements» ausgerufen. Dem widerspreche ich. Gewiss, es gibt Anlass zur Sorge. Aber es ist wichtig zu wissen, dass Parteien, die für den Friedensvertrag eintreten, mehr als zwei Drittel der Wählerstimmen bekommen haben.

Die Menschen im Nahen Osten und in Nordirland verdienen mehr als die Schwierigkeiten, die sie in den letzten Jahrzehnten ausstehen mussten. Es ist nicht zu viel verlangt, Frieden und politische Stabilität einzufordern, denn es sind Minimalanforderungen für eine gerechte Gesellschaft.

Es gibt noch einen letzten Punkt, den ich erwähnen möchte. Ich erinnere mich gut an meinen ersten Tag in Nordirland vor sechs Jahren. Zum ersten Mal sah ich die riesige Mauer, die Belfast durchtrennt. Mächtig, mit Stacheldraht versehen, ist sie ein hässliches Mahnmal für die Intensität und die Dauer des Konflikts. Ironischerweise nennen sie die Leute die «Friedenslinie». Gleich am ersten Morgen traf ich mich mit den Katholiken auf ihrer Seite der Mauer, und am Nachmittag mit den Protestanten auf der anderen Seite. Unabhängig voneinander sagten sie mir das Gleiche: In Belfast gebe es eine unmittelbare Verbindung zwischen Arbeitslosigkeit und Gewalt. Wo Menschen keine Entwicklungsmöglichkeiten und keine Hoff-

LEBENS LAUF

George J. Mitchell wird 1933 in Waterville, USA, geboren. Sein Studium der Rechtswissenschaften schliesst er 1960 an der Georgetown University ab. 1965 eröffnet er seine eigene Anwaltspraxis, die er bis 1977 unterhält. Zum Richter für den Distrikt Maine wird er 1979 ernannt. 1980 erfolgt die Wahl zum Senator. Mitchell arbeitet in diversen Ausschüssen für Finanzen, Umwelt und öffentliche Belange. Zwischen 1989 und 1995 amtiert er als Fraktionsführer der Mehrheitspartei im Senat. Als Vorsitzender der Friedensverhandlungen in Nordirland gelingt ihm 1998 der Abschluss des historischen Friedensabkommens. Zurzeit leitet George J. Mitchell eine internationale Untersuchungskommission zur Nahostkrise.

nung haben, ist es wahrscheinlich, dass sie den Weg der Gewalt einschlagen.

Natürlich sind die Konflikte in Nordirland und dem Nahen Osten nicht primär ökonomischer Natur. Religion, nationale Identität und Landansprüche sind involviert. Doch wenn es zu einer fairen und nachhaltigen Lösung kommen soll, dann kommt dem wirtschaftlichen Wachstum eine zentrale Rolle zu.

Bei all meinen Ausführungen bin ich nicht objektiv. Ich stehe auf der Seite der Menschen in Nordirland. Während der sechs Jahre, die ich unter ihnen gelebt habe, begann ich sie zu schätzen und zu bewundern. Sie machten Fehler und haben aus ihnen gelernt, vor allem, dass Gewalt ihre Probleme nicht lösen wird. Und dass Unionisten wie Nationalisten mehr Gemeinsames als Trennendes haben. Sie haben gelernt, dass das Wissen um die eigene Geschichte etwas Gutes ist, sich an sie zu ketten jedoch nicht.

Eins ist sicher: Auf dem Weg zum Frieden wird es viele Rückschläge geben. Meine Zuversicht ist ungebrochen, denn die Nordiren haben den Krieg satt. Sie sind es leid, an Beerdigungen zu gehen. Vor allem an jene, wo die kleinen, weissen Kindersärge in die grüne, wunderbare Landschaft versenkt werden.





«Das Risiko zu versagen gehört zum Business»

Lester C. Thurow, Wirtschaftsprofessor, MIT

Unternehmen müssen immer wieder neue Geschäftsmodelle erfinden. Erfolg hat letztlich aber nur, wer sich vor einem Flop nicht fürchtet.

Rede bearbeitet von Bettina Junker

In 50 Jahren wird ein Historiker auf unsere Zeit zurückblicken und von einer dritten industriellen Revolution sprechen. Nach Dampf und Elektrifizierung ist es diesmal das Zusammenspiel neuer Technologien wie Mikroelektronik, Computer-, Roboter- oder Biotechnologie, das uns vorantreibt. Nehmen wir ein Beispiel: 1995 hat das American National Institute of Health sich auf die Fahne geschrieben, das menschliche Erbgut bis 2006 vollständig zu entschlüsseln. Im Jahr 2000 waren die Forscher bereits am Ziel – das heisst sechs Jahre früher als geplant. Und aus welchem Grund? Weil die Entwicklungen der Mikroelektronik, der Computer- und Robotertechnik die genetische Entschlüsselung in einem solchen Masse beschleunigte, wie sich das vor fünf Jahren noch niemand hätte träumen lassen.

Bill Gates würde es nicht gerade eine industrielle Revolution nennen. Aber er ist

dennoch ihre Symbolfigur. 100 Jahre lang war Johnny Rockefeller der reichste Mann der Welt, ab 1996 war es der Sultan von Brunei. Beide verdankten ihr Vermögen dem Öl. 1997 wurde der Sultan von Bill Gates abgelöst. Doch Bill Gates besitzt kein Öl, kontrolliert kein Land, kein Gold, sein Reichtum gründet nicht auf traditionellen Kapitalformen. Sein Vermögen hat er mit etwas Neuem gemacht: mit der Steuerung von Wissen nämlich.

Wissen macht reich

Zum ersten Mal in der Menschheitsgeschichte ist es möglich, dass Wissen reich macht. «Wenn nun aber Wissen Quelle von Reichtum ist», muss sich da jeder Unternehmer fragen, «wer ist dann verantwortlich für das Wissen in meinem Unternehmen?» Bis anhin war nach dem CEO der CFO die Nummer zwei in einem durchschnittlichen Unternehmen. Denn als Ver-

antwortlicher für die effiziente Verwendung von Kapital entschied er mit über den Unternehmenserfolg. Heute macht keine Firma mehr das Rennen dank ihres CFOs. Heute hat Knowledge Management oberste Priorität, die Steuerung und der Einsatz von Wissen.

Die künftige Nummer zwei im Unternehmen wird demzufolge der Chief Knowledge Officer sein. Der CKO entscheidet, im richtigen Moment die richtigen Dinge zu tun, etwa einen Kauf oder Verkauf zu tätigen oder nicht. Er beschäftigt sich mit der Frage, wie Wissen von Punkt A nach Punkt B innerhalb des Unternehmens transportiert wird, und sorgt somit dafür, dass Technologie in allen Bereichen der Firma und in allen Teilen der Welt umhergeboten wird, damit alle den gleichen Wissensstand haben.

Dritte industrielle Revolution hin oder her – die Unterscheidung zwischen Old und New Economy steht auf wackligen Füßen. Denn Unternehmen der so genannten Old Economy überleben nur, wenn sie sich Geschäftsmodelle der New Economy aneignen, und die Firmen der New Economy kommen nur weiter, wenn



würden. Aus der Retrospektive lässt sich jedoch gut erklären, dass diese Gesellschaften dank neuer Geschäftsmodelle weiterkamen. Ford zum Beispiel setzte mit dem Fließband Massstäbe bei den Produktionsabläufen. Und General Motors erkannte die Bedeutung eines raffinierten Marketings. Es gelang, die Kunden davon zu überzeugen, dass sie alle drei statt alle fünfzehn Jahre ein neues Auto brauchten.

Niemand ist vor Reinfällen gefeit

Die Geschichte hat gezeigt, dass keine neue Branche vor finanziellen Rückschlägen gefeit ist. Das war in der Automobilbranche in den Dreissiger- und Vierzigerjahren so und war 1999 und 2000 mit den Internetfirmen nicht anders. Die Frage ist bloss immer: Welche der vielen Unternehmen werden überleben?

In der Anfangsphase einer jeden neuen Geschäftsidee ist und bleibt es eine Lotterie, die Gewinner voraussagen zu wollen. Aber eins ist dennoch kein Geheimnis: Neue Geschäftsmodelle kann man nur aufspüren, wenn man die Bereitschaft hat, auch einen Misserfolg einzustecken. Überhaupt gehört das Risiko zu versagen zur Funktionsweise freier Märkte. Deshalb ist Optimismus – wohl auch übertriebener Optimismus – die Triebfeder in kapitalistischen Wirtschaftssystemen. Ein Unternehmer, der nicht daran glaubt, dass sein Marktanteil steigen wird, sollte sein Geschäft besser schliessen.

Wer sich vom Alten nicht lösen und das Herkömmliche nicht hinter sich lassen kann, wirds in einem sich schnell ändernden Umfeld nicht lange machen. Jeder, der weiterkommen will, muss sich dem Neuen öffnen und mit Misserfolgen leben lernen. Es ist noch immer so in den USA, dass neun von zehn neu gegründeten Firmen binnen fünf Jahren wieder von der Bildfläche verschwunden sind, weil niemand zum Voraus wissen kann, was funktionieren wird und was nicht. Doch wenn man diese neun Misserfolge nicht in Kauf nehmen würde, gäbe es auch diesen einen Erfolg nicht.

LEBENS LAUF

1938 in Livingston, Montana, geboren, studiert Lester Thurow Politische Wirtschaftswissenschaften und schliesst 1962 *summa cum laude* in Philosophie, Politik und Wirtschaft an der Universität Oxford ab. Zwei Jahre später doktoriert er in Wirtschaftswissenschaften an der Harvard Universität. Seit 1970 ist er Professor für Wirtschaft und Management am Massachusetts Institute of Technology, wo er von 1987 bis 1993 auch das Amt des Dekans der Sloan School of Management bekleidet. Lester Thurow schreibt Wirtschaftskolumnen und ist Autor zahlreicher Bücher, darunter «Die Reichtumspyramide», «Die Zukunft des Kapitalismus» und «Kopf an Kopf».

sie sich ihrerseits spezifisch an der Old Economy orientieren. Viel interessanter als diese Unterscheidung ist die Frage: Welches ist das neue Geschäftsmodell, welches das herkömmliche ablösen wird?

Neue Geschäftsmodelle müssen her

Im Januar kündigte American Airlines an, dass sie zum ersten Mal über die Hälfte aller Flugtickets elektronisch verkauft hätten. In den letzten fünf Jahren sind die Hälfte aller Reisebüros in Amerika verschwunden. Der Grund ist klar: Das traditionelle Geschäftsmodell der Reisebüros löste sich in Luft auf. Doch wer konnte ahnen, wie das neue Modell aussehen wird?

Die Antwort kann nur lauten: Wer ein neues Geschäftsmodell erfinden will, muss die neuen Technologien nutzen. Jedes Unternehmen wird neue Geschäftsmodelle erfinden; die Frage ist bloss, wie schnell. 1925 produzierten über hundert Autohersteller in den USA Personenwagen. 1950 waren noch drei davon übrig: General Motors, Chrysler und Ford. Niemand konnte vorhersagen, welche Produzenten zu diesem glücklichen Trio gehören

Optimismus ist Medizin gegen Angst

Nehmen wir uns ein Beispiel an den berühmten Seefahrern des 14., 15. oder 16. Jahrhunderts, an einem Vasco da Gama, Christoph Kolumbus oder Sir Francis Drake: Sie sind mutigen Herzens zu neuen, unbekannten Horizonten aufgebrochen. Die Schiffsbautechnologie besaßen die Wikinger zwar bereits 600 Jahre vor der ersten Eroberungsfahrt über den Atlantik. Doch erst mit Kolumbus und Konsorten war die Denkweise da, etwas Neues zu wagen. Früher glaubten die Menschen an Meeresungeheuer, und weil sie den Atlantik nie zu überqueren versucht hatten, kamen sie auch nie zur Erkenntnis, dass es keine solchen Ungeheuer gibt. Dies erkannten erst die Eroberer, die mit Optimismus, Mut und etwas Glück ans Ziel gelangten.

Die Moral der Geschichte: Man muss auf Entdeckungsreise gehen. Wer Angst davor hat, wird nichts gewinnen. Sir Francis Drake unternahm sieben Entdeckungsfahrten. Sechs davon waren Misserfolge. Aber eine war ein Erfolg. Und dieser machte ihn zum reichsten Mann von England, zum Ritter und garantierte ihm ewiges Leben in den Geschichtsbüchern.



«Wir sind nicht von gestern»

Joseph Deiss, Bundesrat, Vorsteher des eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten

Der weltpolitische Wandel öffnet das Tor zum UNO-Beitritt.

Interview: Nicole Baumann

NICOLE BAUMANN Florierende Märkte und menschliche Sicherheit aufeinander abzustimmen, ist das Kernproblem der Globalisierung. Wie packen Sie als Aussenminister diese Herausforderung an?

JOSEPH DEISS Die Globalisierung bringt zahlreiche verheissungsvolle Vorteile. Diese gilt es zu nutzen. Sie hat aber auch Kehrseiten. Um diese zu vermeiden, braucht es einen geordneten Rahmen. Diesen zu schaffen, wollen wir mithelfen. Wichtig ist deshalb, dass sich die Wirtschaft bewusst ist, dass menschliche Sicherheit für eine erfolgreiche Tätigkeit von grundlegender Bedeutung ist. Ohne eine politisch stabile und sozial abgesicherte Situation kann längerfristig kaum eine erfolgreiche Handels- und Industrietätigkeit entwickelt und aufgebaut werden.

N.B. Welche Rolle kann die kleine Schweiz im Kosmos der Globalisierung überhaupt spielen?

J.D. Über politischen Einfluss entscheidet nicht geografische Grösse alleine. Die Schweiz ist nur flächenmässig ein Kleinstaat; in wirtschaftlicher Hinsicht gehört unser Land zu den zwanzig Grössten der

Welt: Sie ist somit eine mittlere Wirtschaftsmacht.

N.B. Wirtschaftlich spielt die Schweiz die globale Rolle mit Bravour, aussenpolitisch öffnen sich die Schweizer nur zögerlich. Wie erklären Sie sich diesen Widerspruch?

J.D. Während vieler Jahre befand sich die Schweiz in einer speziellen Situation. Aussenpolitik wurde deshalb – um es ein bisschen verkürzt und provokativ zu formulieren – vornehmlich als Wirtschaftsförderung auf der einen und als Promotion der humanitären Schweiz auf der anderen Seite verstanden. Die Neutralität wurde als Gebot der umfassenden Zurückhaltung interpretiert. Eine eigentlich politische Dimension erhielt unsere Aussenpolitik erst mit der veränderten Situation nach dem Fall der Mauer und der schrittweisen Auflösung zuerst der ehemaligen Sowjetunion und später von Jugoslawien und insbesondere mit dem Krieg im Irak. Wenn wir heute also von einem verstärkten politischen Dialog reden, ist dies ein relativ neuer Begriff. So ist denn auch der Hang zum Rückzug ins Abseits in der Aussenpolitik in unserem Land zu erklären. Aber auch da zeichnet sich ein Wandel ab.

N.B. Seit gut 20 Jahren stemmt sich das Schweizer Volk gegen einen UNO-Beitritt. Sind wir Schweizer Ewiggestrige?

J.D. Bei der letzten Abstimmung 1986 sah die Welt noch ganz anders aus: die grossen weltpolitischen Auseinandersetzungen – auch in der UNO – wurden von den zwei Grossmächten USA und Sowjetunion geführt. Viele Schweizerinnen und Schweizer sahen deshalb kaum, dass unser Land eine Rolle in der Weltgemeinschaft spielen könnte. Dieses weltpolitische Layout sieht heute völlig anders aus: Von den einstigen Blöcken sind nur noch die USA übrig geblieben, die UNO ist heute anerkannte Heimat von praktisch allen Staaten dieser Welt. Und weil sich auch die Schweiz gewandelt hat, halte ich es für verfehlt, den Begriff «Ewiggestrige» in den politischen Diskurs einzuführen.

N.B. Rühren Sie derzeit die Werbetrommel für den UNO-Beitritt?

J.D. Natürlich ist der UNO-Beitritt ein Thema bei meinen Gesprächen. Für mich ist dieser Schritt eine logische Folge aus dem Wertwandel. Wenn das Schweizer Stimmvolk nächstes Jahr erneut über den Beitritt zur UNO befindet, geschieht dies aufgrund einer objektiv veränderten Situation. Die Welt hat sich grundlegend gewandelt, und die UNO ist heute eine wirklich universelle Organisation. In vielen Köpfen hierzulande hat sich dieser Wandel ebenfalls niedergeschlagen.

LEBENS LAUF

Joseph Deiss wird 1946 in Freiburg geboren. Deiss studiert Wirtschaftswissenschaften und promoviert zum Dr. rer. pol. Er wird Professor für Wirtschaftspolitik und Volkswirtschaft an der Universität Freiburg. Von 1996 bis 1998 versieht Deiss das Amt des Dekans der Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Von 1982 bis 1996 ist er Gemeindepräsident von Barberêche (FR), von 1991 bis 1999 Mitglied des Nationalrats. 1999 wird Joseph Deiss in den Bundesrat gewählt, wo er dem Departement für auswärtige Angelegenheiten vorsteht.



«Globalisierung ist keine Erfindung der WTO»

Mike Moore, Generaldirektor WTO (Welthandelsorganisation)

«Wir müssen der WTO ein menschliches Antlitz verleihen», sagt deren Generaldirektor Mike Moore. «Denn für viele Menschen ist Globalisierung ein Dämon und die WTO ihre Erfinderin.»

Rede bearbeitet von Andreas Thomann

Woodrow Wilson sagte einmal: «Wenn Du Dir Feinde zulegen willst, dann versuche einfach, etwas zu verändern.» Ich habe während meines ganzen Lebens Dinge zu verändern versucht, und ich habe noch nicht damit aufgehört. Ich bin zuversichtlich, dass ich bis Ende Jahr viele neue Feinde haben werde. Wir erleben eine kritische Zeit für das multilaterale Handelssystem. Die nächste WTO-Minister-Konferenz, die diesen November in Doha, Qatar, stattfinden wird, ist eine grosse Chance, um auf den Errungenschaften der letzten fünfzig Jahre aufzubauen. Eine Chance, die WTO zu stärken und zu öffnen, damit sie fit genug ist, um eine wichtigere Rolle in den internationalen Handelsbeziehungen zu spielen und mit dem sich rasend wandelnden globalen Marktplatz Schritt zu halten.

Es ist kein Geheimnis, dass wir mit dem Mandat für weitreichende Verhandlungen aus Doha zurückkehren wollen. Denn die ökonomischen Vorteile des Aussenhandels liegen auf der Hand: Bereits die heutigen Normen ermöglichen einen weltweiten Austausch von Gütern und Dienstleistungen von nahezu einer Milliarde Dollar pro Stunde. Laut einer Studie der Michigan University würde eine Reduktion der bestehenden Handelsschranken um einen Drittel die Weltwirtschaft um 613 Milliarden Dollar anwachsen lassen. Das ist, als ob man der Weltwirtschaft das Bruttoinlandprodukt von Kanada einverleiben würde. Angenommen, wir beseitigen alle Handelsschranken, so würde die Weltwirtschaft um beinahe 1,9 Billionen Dollar wachsen – das entspricht zweimal der Grösse Chinas.

Auch die Entwicklungsländer profitieren vom Freihandel. Trotz der Erhöhung

des Lebensstandards in den letzten 50 Jahren müssen immer noch 1,2 Milliarden Menschen mit weniger als einem Dollar pro Tag auskommen. Weitere 1,6 Milliarden erhalten täglich weniger als zwei Dollar. Obwohl unser Planet mit genügend Ressourcen ausgestattet ist, um alle sechs Milliarden Bewohner zu ernähren, leiden viele Menschen an Hunger, und viele leben im Elend. Das ist eine Tragödie.

Arme Länder brauchen offene Grenzen

Arme Länder müssen ihrer Armut entkommen. Handel ist der wichtigste Motor für Wachstum. Doch treffen die Produkte der Entwicklungsländer auf viele Hindernisse, wenn sie in die Märkte der reichen Länder eintreten – darunter hohe Zölle, vor allem für Agrargüter, Textilien, Kleider und Leder. Die meisten der reichen Länder haben höhere Zölle für verarbeitete Güter als für Rohstoffe, wodurch es für arme Länder schwieriger wird, sich zu industrialisieren. Eine Studie des Tinbergen Instituts belegt, dass der potenzielle Ertrag einer neuen Verhandlungsrunde für die Entwicklungsländer dreimal so hoch wäre wie die jetzige Entwicklungshilfe. Vor dreissig Jahren hatte Ghana denselben Lebensstandard wie Südkorea. Heute ist Südkorea in der OECD. Wohlstand entstand in denjenigen Ländern, wo die Politik der Selbstversorgung aufgegeben

wurde und die Märkte sich öffneten. Aus diesem Grund hat in den letzten 15 Jahren ein Entwicklungsland nach dem andern die Liberalisierung zu einem Kernpunkt der eigenen Wirtschaftspolitik gemacht.

Es ist nicht leicht, zwischen 142 – nach Grösse und Entwicklungsstand höchst verschiedenen – Mitgliedsländern ein Abkommen auszuhandeln, vor allem, weil alle Entscheide der WTO einstimmig fallen. Obwohl es offensichtlich ist, dass mehr Öffnung den Ländern mehr Wachstum beschert, sind Verhandlungen naturgemäss das Ergebnis von Kompromissen. Will die Schweiz beispielsweise einen besseren Marktzugang für ihre High-Tech-Güter und Finanzdienstleistungen erreichen, so muss sie vielleicht ihre Zölle in andern, sensiblen Bereichen senken.

In einer Weltwirtschaft, die an Tempo verloren hat, haben jedoch alle Länder ein Interesse, die Basis für Wirtschaftswachstum zu legen. Gemäss dem Jahresbericht der WTO für 2001 ist die Weltwirtschaft vom hohen Wachstumspfad des letzten Jahres abgekommen; die Aussichten für den Welthandel haben sich verdüstert. Das Handelsvolumen für die Industriegüter wird 2001 nur noch mit voraussichtlich sieben Prozent zulegen – eine spürbare Reduktion gegenüber den zwölf Prozent, die noch letztes Jahr erwartet wurden. Die US-Wirtschaft, Wachstumslokomotive für die Weltwirtschaft, ist ins Stocken geraten. Eine Rezession in Amerika könnte Probleme in die restliche Welt exportieren. Ein Aufflackern des Protektionismus würde die Situation noch verschlimmern. Das positive Wechselspiel von Freihandel und Wachstum könnte sich leicht in einen Teufelskreis von Protektionismus und Stagnation verwandeln.



Mike Moore, Generaldirektor WTO

«Handel ist der wichtigste Motor für Wachstum.»

Länder wollen den Marktzugang, sie wollen mit andern Ländern darüber verhandeln. Doch wenn das auf einem globalen Niveau unmöglich wird, dann werden sie sich nach andern Optionen umsehen. Ich würde keine Sekunde behaupten, dass die WTO bei einem Scheitern der Verhandlungen in diesem Jahr bedeutungslos würde. Das Risiko besteht, dass man sich regionalen Lösungen zuwendet. Dies können Handelsblöcke sein, die ebenfalls eine Marköffnung zum Ziel haben, doch sind diese naturgemäss diskriminierend. Sogar nach aussen gerichtete regionale Handelszonen sind nur die zweitbeste Lösung gegenüber einem global geregelten System der Nicht-Diskriminierung. Deshalb ist Doha so wichtig.

Persönlich bin ich vorsichtig optimistisch, was die Aussichten einer umfassenden Verhandlungsrunde angeht. Die WTO ist bestimmt in einer besseren Verfassung als vor zwei Jahren. Die Stimmung innerhalb der Organisation hat sich gewaltig verbessert. Die Delegationen arbeiten hart und mit positiver Energie, um die Differenzen zu überbrücken, die einen Fortschritt in Seattle so erschwerten. Ich sehe ermutigende Zeichen von Flexibilität, allerdings noch nicht genug.

Die Menschen fühlen sich bedroht

Eine unserer grössten Herausforderungen liegt darin, unserer Tätigkeit ein menschliches Antlitz zu verleihen. Uns besser zu erklären, offener und verantwortlicher aufzutreten. War das GATT noch unsichtbar, so wird die WTO, genau wie die multinationalen Unternehmen, mit dem Dämon der Globalisierung gleichgesetzt. Man sieht uns als das Schreckgespenst einer Weltregierung, die Wandel erzwingt, Profit über andere Erwägungen stellt und die traditionellen Lebensformen untergräbt. Die Menschen fühlen sich verletztlich, bedroht. Minister erleben die härtesten Verhandlungen oft nicht untereinander, sondern zuhause, in ihren Parlamenten, Kabinetten und Parteifraktionen.

Die Globalisierung ist nicht neu, und die WTO ist sicher nicht dafür verantwortlich.

LEBENS LAUF

Mike Moore wird 1949 in Whakatane, Neuseeland, geboren. 1972 tritt er als jüngstes je gewähltes Mitglied ins neuseeländische Parlament ein. Von 1984 bis 1990 ist er Minister für Aussenhandel und Marketing. Bis 1987 bzw. 1988 ist er zudem Minister für Tourismus, Sport und Freizeit sowie für Öffentlichkeitsarbeit. 1990 übernimmt er für kurze Zeit das Amt des Premierministers und führt gleichzeitig das Aussenministerium. 1990 bis 1993 ist er Vorsitzender der Labour-Partei und Oppositionsführer, ab 1993 Oppositionssprecher für auswärtige Angelegenheiten und Aussenhandel. Seit 1999 ist Mike Moore Generaldirektor der WTO (Welthandelsorganisation).

Es ist keine Strategie, sondern ein Prozess, der seit Menschengedenken im Gang ist. Einige Historiker behaupten, der Handel befinde sich heute auf demselben Niveau wie zur letzten Jahrhundertwende. Die Öffnung der Grenzen ermöglicht den Nationen den Zugang zu Gütern und Dienstleistungen, die nicht zuhause erzeugt werden können. Alle sind für die Globalisierung, wenn sie ihnen ermöglicht, Medizin für ihre kranken Kinder zu beschaffen. Die WTO hat die Aufgabe, die Weltwirtschaft stärker zu integrieren und die Bildung von feindlichen Handelsblöcken zu verhindern. Ein Rahmen aus transparenten und verbindlichen Regeln fördert den stabilen, voraussehbaren Handelsstrom. Er gibt den Unternehmen die rechtliche Sicherheit für den Zugang zu ausländischen Märkten, und er verhindert Handelskriege und willkürliche Staatsinterventionen.

Das Interesse an der WTO nimmt zu

Ich bin froh, dass unsere Stakeholder, die Menschen, sich vermehrt für die WTO interessieren. Wir sind dem Steuerzahler zur Rechenschaft verpflichtet. Im Rahmen unserer Möglichkeiten unternehmen wir Schritte, uns der Zivilgesellschaft stärker

zu öffnen. Vorbei sind die Tage, als NGO-Vertreter sich nur als Journalisten verkleidet in WTO Meetings «schleichen» konnten. In Seattle waren knapp 700 NGO zugegen und beteiligten sich an der Eröffnungs- und der Schluss-Plenarsession. Zusammen mit der Inter-Parliamentary Union hielten wir ein Meeting mit Parlamentariern aus 75 Ländern. Wir streben eine engere Beziehung mit Universitäten an. Wir haben engen Kontakt zur Wirtschaft. Aber die Verantwortung, die Vorteile einer Handelsliberalisierung zu erklären, liegt zu neunzig Prozent bei den Mitgliedsländern – ihnen gehört diese Institution, sie treffen alle Entscheide. Ehrlich gesagt glaube ich, dass viele von ihnen nicht genug tun.

Auch die Wirtschaft hat nicht entschieden genug auf eine neue Verhandlungsrunde gedrängt. Dies ist, in gewisser Weise, verständlich. Die Vorteile einer neuen Runde mögen nebulös sein, schwer zu messen und noch schwerer zu erreichen. Genau wie ein effizientes staatliches Rechtssystem sind die Ergebnisse der WTO möglicherweise nicht direkt in der Buchhaltung der Unternehmen ersichtlich. All dies ist wahr, doch es ändert nichts an der unumstösslichen Tatsache, dass die Welthandelsordnung das Rückgrat der globalen Wirtschaft ist. Sie nützt den multinationalen Unternehmen, indem sie ihnen ermöglicht, internationale Geschäfte zu betreiben, und sie nützt den Millionen von Menschen in reichen und armen Ländern, die für diese Unternehmen arbeiten. Wenn die WTO auf dem dynamischen globalen Marktplatz weiterhin eine Rolle spielen soll, so müssen die gesetzlichen Verpflichtungen der Mitglieder sich ändern. Der einzige Weg, dies zu erreichen, führt über Verhandlungen.

www.credit-suisse.ch/bulletin

Bulletin Online präsentiert die Highlights der Winconference 2001 sowie ein umfangreiches Multimedia-Archiv mit allen Reden, Interviews und Biographien.



Der Manager in der Westentasche

«Die Business Class funktioniert nach denselben Regeln wie das gewöhnliche Leben. Sie ist Kindergarten mit Krawattenzwang», heisst es im Vorwort zu Martin Suters «Business Class». Seit Mai 1992 verfasst Suter für die «Weltwoche» seine gleichnamige Kolumne. Das ist, Woche für Woche, ein Hieb in die nadelgestreifte Seite der Männerwelt und – jetzt in Buchform – höchst vergnügliche Lektüre zum Selberlesen oder Verschenken. Die drei Büchlein sind jetzt als Package oder einzeln erhältlich auf MyCSPB unter www.cspb.com.

www.cspb.com sowie MyCSPB bieten regelmässig interessante Spezialangebote rund um das Thema Business und Finanzen. Mit MyCSPB richten Sie sich Ihre persönliche Finanzseite nach Mass ein. Sie können jetzt auch persönliche Links einfügen und sich mit einem Ticker, der sich laufend selber aktualisiert, die Börsenkurse anzeigen lassen. Oder Sie analysieren Ihre Finanz- und Vermögenssituation mit dem Financial Check-up Online. Kunden von Credit Suisse Private Banking haben exklusiven Zugriff auf Online-Research-Informationen unseres Analystenteams. Details zum Investors' Circle auf www.cspb.com erhalten Sie bei Ihrem Relationship Manager.

Eintrittskarte ins Leben

Jährlich werden 40 Millionen Kinder geboren, die nie amtlich registriert werden. Sie haben keinen Namen, keine Nationalität, kein Recht auf Schulbildung. Als Erwachsene dürfen sie nicht wählen, nicht heiraten, keine Verträge abschliessen. Sie sind Missbrauch jeder Art ausgesetzt. Mit dem Projekt «Ticket to Life», einer Initiative von UNICEF und Credit Suisse Financial Services, soll diesem Missstand der Kampf angesagt werden. Am 2. Oktober 2001 findet der «World Day» statt. An diesem weltweiten Aktionstag werden die 40 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Credit Suisse Financial Services während einer Stunde ihre Arbeit beiseite legen und sich in Teams mit dem Projekt «Ticket to Life» auseinandersetzen. Ob das nun in Diskussionsgruppen geschieht oder gar handfeste Aktionen beinhaltet, der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Credit Suisse Financial Services spendet den finanziellen Gegenwert eines Stundenlohns aller Mitarbeitenden der UNICEF.



Mit Maestro weltweit willkommen

Es ist immer dasselbe: Kurz vor der Abreise ins Ausland fällt einem ein, dass man noch Geld wechseln sollte. Doch die Jagd nach der passenden Fremdwährung in letzter Minute muss nicht sein. Die Lösung ist einfach: Inhaber der ec/Maestro-Karte der Credit Suisse können in rund 5,2 Millionen Geschäften, Hotels und Restaurants in mehr als 100 Ländern bargeldlos bezahlen. Und Bargeldbezüge sind zum aktuellen Devisenkurs und zu vorteilhaften Konditionen an über 600 000 Geldausgabemaschinen auf der ganzen Welt möglich. ec/Maestro-

Karteninhaber haben nicht nur immer die richtige Währung dabei, an einem online-Wettbewerb können sie zudem eine Reise nach New York, London oder Paris gewinnen. Weitere Informationen finden sich auf www.credit-suisse.ch/ec-karte.



Mit den besten Architekten bauen.

Und was ist Ihr Ziel?

Wäre es nicht schön, in den eigenen vier Wänden zu wohnen? Die CREDIT SUISSE steht Ihnen als Partner beratend zur Seite und nimmt sich Zeit für Ihre Fragen. Abgestimmt auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Ziele

bieten wir Ihnen verschiedene Hypothekar-Modelle zur Auswahl. Bestellen Sie die Unterlagen unter **0800 80 20 24** oder vereinbaren Sie einen Beratungstermin. Weitere Informationen erhalten Sie auch unter www.yourhome.ch.



Wann immer das ist. Wir sind für Sie da.

ADVICO YOUNG & RUBICAM

WINTERTHUR mit CREDIT SUISSE, ein starkes Versicherungs- und Bankteam.

Für alle Fälle, 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr. Sie erreichen uns unter Telefon 0800 809 809 oder über www.winterthur.com/ch. Oder direkt bei Ihrem Berater.

winterthur



Einmal im Leben ein Haus kaufen

«Der Zeitpunkt, ein Eigenheim zu erwerben, ist nach wie vor gut», sagen Erich Wild (unten) und Stefan G. Huber (oben) vom Produktmanagement Kredite/Hypotheken der Credit Suisse.



gen sieht der Markt ganz anders aus. Dort kaufen und verkaufen die Leute ihre Häuser in einem Rhythmus, in dem wir in der Schweiz die Wohnung wechseln. Es kann gut sein, dass ein Amerikaner während seines ganzen Lebens drei bis fünf Häuser kauft. In den USA gibt es viel mehr Normhäuser als in der Schweiz; allgemein haben die Häuser einen tieferen Ausbaustandard. In Amerika gleichen Häuser eher einer Handelsware. In der Schweiz herrscht eine andere Mentalität, hier baut man einmal im Leben ein Haus und stellt daher viel höhere Ansprüche an die Qualität.

Interview: Ruth Hafen, Redaktion Bulletin

RUTH HAFEN Nur rund ein Drittel der Schweizer wohnt in einem Eigenheim: Wir sind nach wie vor ein Volk von Mietern. Dennoch weist die Schweiz mit 500 Milliarden Franken eine der höchsten Hypothekarverschuldungen Europas auf. Wie lässt sich das erklären?

ERICH WILD Die Schweiz hat ein so hohes Hypothekarvolumen, weil die Liegenschafts- und Bodenpreise im Vergleich mit dem Ausland sehr hoch sind. Andererseits haben wir ein tiefes Zinsniveau und kön-

nen uns daher eine höhere Verschuldung leisten. Die steuerlichen Vorteile einer höheren Hypothekarverschuldung begünstigen zudem die indirekte Amortisation über die dritte Säule.

R.H. Wie gross ist der Marktanteil der Credit Suisse am Schweizer Hypothekargeschäft?

STEFAN HUBER In den letzten Jahren ist er stetig gestiegen. Heute haben wir einen Marktanteil von rund elf Prozent. Wir möchten die Credit Suisse aber noch stärker als Hypothe-

karbank verankern. Das Hypothekengeschäft gehört zum Kerngeschäft unserer Bank. In diesem Bereich wollen wir in den nächsten Jahren noch deutlich wachsen.

R.H. Heute wird vom Menschen immer mehr Flexibilität und Mobilität verlangt. Da überlegt man es sich zweimal, ob man ein Eigenheim erwerben soll. Schliessen nun weniger Leute eine Hypothek ab?

ST.H. Das denke ich nicht. In der Schweiz ist das Eigenheim noch immer sehr erstrebenswert. In Amerika hinge-

R.H. Anfang 2000 hat die Credit Suisse das Internetportal «yourhome» lanciert. Wie hat das Internet das Hypothekargeschäft verändert?

ST.H. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass vorwiegend Informationen vom Internet geholt werden. Die Kunden können sich so einen besseren Überblick über Produkte und Konditionen verschaffen. Der grösste Teil der Hypothekarabschlüsse findet nach wie vor in den Geschäftsstellen statt. Ein Hauskauf ist für die

meisten Menschen die grösste Investition, die sie in ihrem Leben tätigen. Die emotionale Beziehung zum Haus ist sehr gross. Darum nimmt die persönliche Beratung auch einen sehr grossen Stellenwert ein.

R.H. Gibt es einen idealen Zeitpunkt, um ein Haus zu kaufen?

E.W. Der Zeitpunkt ist nach wie vor gut. Die Liegenschaftspreise sind in den letzten Jahren wieder gestiegen, haben aber noch nicht das Niveau erreicht, das sie Anfang der Neunzigerjahre hatten.

R.H. Die Credit Suisse hat vier verschiedene Hypothekar-Produkte im Angebot: Flex, Mix, Fix und die variable Hypothek. Würden weniger Produkte nicht ausreichen?

ST.H. Nein, denn je nach erwarteter Zinsentwicklung und Risikobereitschaft des Kunden werden unterschiedliche Produkte benötigt.

E.W. Wir beobachten die Zinsentwicklungen. Wir haben für verschiedene Zinskonstellationen entsprechend geeignete Produkte entwickelt und können so die Kundenbedürfnisse optimal abdecken.

R.H. Kann der Kunde das einmal gewählte Produkt auch wechseln?

ST.H. Die drei Produkte Fix, Mix und Flex werden jeweils für eine feste Laufzeit abgeschlossen. Ein Wechsel innerhalb der Laufzeit ist zwar möglich, aber mit einer Ausstiegskommission verbunden. Bei der variablen Hypothek hingegen ist ein Wechsel in ein anderes Produkt unter Berücksichtigung einer Kündigungsfrist jederzeit möglich.

R.H. Welches der Produkte liegt momentan im Trend?

E.W. Nach wie vor sind die variablen Hypotheken sehr stark gefragt. Wir stellen aber auch fest, dass sich Festhypotheken immer grösserer Beliebtheit erfreuen. Heute schliesst etwa die Hälfte aller Kunden eine Festhypothek ab, da in nächster Zeit wieder

mit leicht anziehenden Zinssätzen gerechnet wird. Mit einer Festhypothek kann der Kunde sich den heutigen Zinssatz für die ganze Laufzeit sichern.

R.H. Welche Zinssätze bietet die Credit Suisse an?

ST.H. Die Credit Suisse bietet marktgerechte Zinssätze an. Der Zinssatz orientiert sich je nach Produkt am Geld- und Kapitalmarkt sowie an der individuellen finanziellen Situation des Kunden.

R.H. Was muss der Kunde tun, um einen möglichst günstigen Zinssatz zu erhalten?

ST.H. Die Gesamtkundenbeziehung steht im Vordergrund. Ein Beispiel: Bei einer variablen Neuhypothek im ersten Rang ab 500 000 Franken und einem Anlagevermögen ab 200 000 Franken können wir einen Zinssatz von vier Prozent anbieten.

E.W. Der Einbezug der Gesamtkundenbeziehung ist wichtig: Wir streben eine alles umfassende Beratung an, die auch Finanz-, Steuer-, Vorsorge- und Versicherungsaspekte berücksichtigt. Zusammen mit der Winterthur können wir den Kundinnen und Kunden massgeschneiderte Lösungen anbieten.

«YOURHOME» – ALLES RUND UMS EIGENHEIM

Seit Januar 2000 ist die Credit Suisse mit dem Portal «yourhome» im Internet präsent. Es enthält Informationen rund um das Thema Wohnen. Wer sich für ein bestimmtes Objekt interessiert, kann mit dem Rechner kalkulieren, ob er sich das Traumhaus leisten kann und wie er es am besten finanziert. Die verschiedenen Hypothekarmodelle werden erklärt und die aktuellen Zinssätze aufgelistet. Eine Reihe von Checklisten – von der Beurteilung eines Wohnobjektes bis zu den Versicherungen rund ums Wohneigentum – sowie ein Glossar zu Wohneigentum und Bauen runden das Angebot ab. www.credit-suisse.ch/yourhome

DIE HYPOTHEKAR-PRODUKTE DER CREDIT SUISSE AUF EINEN BLICK

■ FLEX

Laufzeit: 3 oder 5 Jahre

Amortisation: Indirekt über die 3. Säule

Mindestbetrag: 200 000 Franken

Zinssatz: Der Zins wird alle drei Monate dem LIBOR-Zins angepasst

Zinsabsicherung: Ein integriertes Zinsband schützt vor stark steigenden Zinsen

■ MIX

Laufzeit: 3 oder 5 Jahre

Amortisation: Indirekt über die 3. Säule

Mindestbetrag: 200 000 Franken

Zinssatz: Der Zins basiert je zur Hälfte auf dem Geldmarktsatz (3 Monate) und dem Kapitalmarktsatz (3 oder 5 Jahre)

Zinsabsicherung: Ein integriertes Zinskostendach ist in zwei Varianten wählbar

■ FIX

Laufzeit: 2 bis 10 Jahre

Amortisation: Indirekt über die 3. Säule

Mindestbetrag: 100 000 Franken

Zinssatz: Der Zinssatz ist fix für die gewählte Laufzeit

■ VARIABEL

Laufzeit: Es gibt keine feste Laufzeit

Amortisation: Direkt oder indirekt über die 3. Säule

Mindestbetrag: 100 000 Franken

Zinssatz: Der Zinssatz wird den Geld- und Kapitalmarktsätzen angepasst

3 Monate Kündigungsfrist



Informationen rund ums Leben

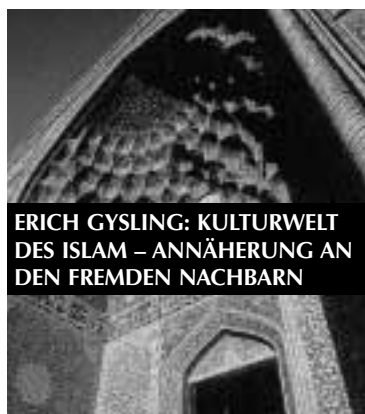
Die Winterthur Leben präsentiert sich seit Mitte Juli weltweit im neuen Internetgewand. Unter den Adressen www.winterthur-leben.ch für die Schweiz und www.winterthur-life.com für das internationale Publikum ist die Winterthur Leben mit einem massgeblich erweiterten Serviceangebot online. In der Schweiz haben die bisher 14 verschiedenen Internetauftritte ein neues, gemeinsames

Gesicht erhalten. Unternehmen und Privatkunden finden neben der breiten Produk- und Dienstleistungspalette auch ein Vorsorge-Informationscenter. Laien und Experten können sich hier rund um den Dauerbrenner Vorsorge kundig machen. www.winterthur-leben.ch ist auf Deutsch und Französisch abrufbar, Versionen in Englisch und Italienisch sind geplant.

Ausgezeichnet finanziert

Das Ressort Handelsfinanzierungen der Credit Suisse steht auf dem Siegerpodest: Die amerikanische Fachzeitschrift «Global Finance» hat in ihrer Juli-Ausgabe Trade Finance Banks in 31 Ländern bewertet. In der Schweiz hat die Credit Suisse am besten abgeschnitten. Eine Jury, zusammengesetzt aus Redaktoren der Fachzeitschrift sowie Analysten, Firmengeschäftsleitern und weiteren Experten, nahm Kriterien wie Transaktionsvolumen, globale Abdeckung, Preisgestaltung und innovative Technologien unter die Lupe. Das 1997 gegründete Ressort Trade Finance der Credit

Suisse sichert jedoch nicht nur das Exportrisiko der Kunden ab, sondern bietet eine volle Kundenbetreuung an, die auch Beratung, Strukturierung, Abwicklung oder die Ausbildung von Firmemitarbeitern umfasst.



ERICH GYSLING: KULTURWELT DES ISLAM – ANNÄHERUNG AN DEN FREMDEN NACHBARN

"Die Welt des Islam steht uns geografisch nahe, aber sie ist dem Europäer innerlich fern. Wie erklärt sich, dass die Nachbarschaft der westlichen und der nahöstlichen Kultur nicht zur Überwindung des Gefühls der Fremde geführt hat? Der Nahe und der Mittlere Osten,

also die arabischen Länder und Iran, sind Wiegen auch unserer Kultur – und Alle, die diese Länder bereisen, sind überwältigt von den Stätten der Antike, den Moscheen, den Altstadtzentren mit ihren Märkten und der Landschaft.

Daneben steht das Unbekannte und oft schwer Verständliche: gibt es eine Feindseligkeit der Menschen, die in der Welt des Islam leben, gegenüber dem Westen? Viele Reisende erwarten Ablehnung, und erleben beim Eindringen in diesen faszinierenden Kosmos etwas ganz anderes: man wird freundlich und offen empfangen und erahnt, auch bei ersten, flüchtigen Kontakten, ein überraschendes Interesse an unserer westlichen Kultur.

Angeblieh "schwierige" Länder wie Syrien oder Iran haben für mich ein besonderes Interesse: ich kann dort in Referaten direkt vor Ort den Mitreisenden



Buchung und Information in Ihrem Reisebüro oder bei **Crossair, Cross Travel Club**,
Tel. +41 61 325 74 76, Fax +41 61 325 35 52
www.crossair.com

Hintergrund-Information über die Andersartigkeit, die kulturelle Verwandtschaft und die aktuelle Politik vermitteln. In einem der Golfstaaten, beispielsweise in Qatar, lässt sich erläutern, wie die Erdölwirtschaft sich auf die soziale Entwicklung auswirkt. Und in Ägypten wird die Wandlung einer einst ländlich geprägten Gesellschaft zu einer arabisch-urbanen beim Spaziergang durch Kairo sichtbar und erfühlbar."

ERICH GYSLING hat sich als Fernsehjournalist, als Kommentator für Zeitungen und als Buchautor international einen Namen als Nahost-Experte gemacht. Er begleitet die Cross Travel-Club Reise **"ALADINS WUNDERLAMPE"** und informiert im persönlichen Gespräch und in Referaten über die Welt des Nahen Ostens (aktuell und historisch) und des Islam.

Die vom Cross Travel-Club organisierte Reise führt nach **Damaskus/Palmyra (Syrien), Petra (Jordanien), Isfahan / Shiraz / Persepolis (Iran), Qatar, Abu Simbel und Kairo (Ägypten)**. Sie dauert vom **15. bis 30. November 2001**.

Cross Travel Club-Reisen weisen höchsten Standard auf: Flüge in einer MD-83 der Crossair, die als Privat-Flugzeug für die Gruppe bereit steht; Erstklassigen Service an Bord, beste Hotelqualität an jeder Destination; Top-Standard der technischen und der kunsthistorischen Reiseleitung – und Erich Gysling als Experten-Begleiter ab/bis Basel. Preis dieser exklusiven Reise der Sonderklasse: CHF 21'500.– pro Person.

A portrait of Marc Fuhrmann, a man with short, wavy hair and glasses, wearing a white shirt and a dark tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is blurred.

Nur die besten Manager sind gut genug

Um den nachhaltigen Veränderungen des Marktes gerecht zu werden, hat Credit Suisse Private Banking die «Best International Managers» Units lanciert.

Marc Fuhrmann,
Credit Suisse Private Banking,
Alternative Investments Group

Im Verlauf der letzten Jahre hat sich die weltweite Abhängigkeit der verschiedenen Finanz- und insbesondere der Börsenmärkte wesentlich verstärkt. Tonangebend ist New York, die restlichen Börsen der Welt ziehen nach. Entsprechend schwieriger gestalten sich heute die absichernden Diversifizierungsmassnahmen. In Europa wird diese Problematik durch die Einführung einer einheitlichen Währung noch verstärkt. Die Konsequenz ist eine Verringerung der Diversifizierung ehemals gut ausgewogener Portfolios. Dadurch wächst das Risiko für die Erzielung der anvisierten Rendite.

Die Suche nach neuen Anlageformen ist dadurch unabdingbar geworden. Credit Suisse Private Banking hat eine Reihe innovativer, neuer

Produkte aufgelegt. Darunter sind auch Anteile an den «Best International Managers» Units. Diese bieten dem Anleger die Möglichkeit, an einer einzigartigen Auswahl nicht traditioneller Strategien mitzuwirken. Die Abhängigkeit dieser Anteile von klassischen Anlageformen wie Aktien, Pfandbriefen und Geldanlagen ist gering und bietet so die Möglichkeit, völlig unabhängig von der allgemeinen Marktorientierung Gewinne zu erzielen. Auch in Zeiten allgemein rückläufiger Aktienkurse bieten diese so genannten «marktneutralen» Anlageprodukte die Möglichkeit, Renditen zu erzielen. Dies gilt ebenso bei rückläufiger Tendenz auf dem Obligationenmarkt.

Diese Anlagekategorie ist aber lediglich als Ergänzung zu herkömmlichen Anlageformen zu betrachten. Ihre

Funktion besteht nicht darin, die herkömmlichen Anlageformen zu verdrängen, sondern als neue und separate Anlageklasse aufzutreten, welche im Idealfall zehn bis 20 Prozent eines Portfolios ausmachen sollte.

Strenge Auswahl

Die Anteile des «Best International Managers» werden in Mischfonds aus alternativen Anlagen investiert, die von Vermögensverwaltern ersten Ranges bewirtschaftet werden. Die Auswahl der hochdotierten «Best Managers» wurde in enger Zusammenarbeit mit dem renommierten Unternehmen RMF Investment Products in Pfäffikon durchgeführt. Dabei wurden unter anderem die Kriterien Erfahrung, vergangene Leistungen und die Art der Strategie berücksichtigt.

Die Vermögensverwalter betreuen von den Portfolios jeweils einen Kapitalanteil von 2,5 bis 7,5 Prozent, die sie nach ihrer individuellen Strategie anlegen. Die Diversifizierung bietet einerseits den Vorteil, von der Vorgehensweise der unterschiedlichen Vermögensverwalter zu profitieren, und verringert andererseits das individuelle Risiko eines jeden von ihnen.

Der Anleger hat die Wahl zwischen zwei Anlageorientierungen: «Ausgewogen» («Balanced»), eine eher konservative Anlagestrategie, und «Wachstumsorientiert» («Growth»), eine eher aggressive Strategie. Die Anteile an den «Best International Managers» Units werden in verschiedenen Bezugswährungen angeboten: Schweizer Franken und Euro im Strategiebereich «Balanced»; Schweizer Franken, Euro und US-Dollar im Strate-

giebereich «Growth». Die Laufzeit beträgt drei Jahre.

Geringes Risiko

Ein Blick auf die historische Performance zeigt deutlich das geringe Risiko (Volatilität) dieser Anlageform, gerade auch im Vergleich zur Entwicklung der Aktienmärkte (MSCI World Index). Andererseits sind auch positive Renditen in allgemeinen Baisseperioden ersichtlich. Die geringere Abhängigkeit gegenüber Anlageformen wie beispielsweise Aktien dürfte das Risikoprofil eines Portfolios äusserst günstig beeinflussen und zudem die Performance verbessern. Im Vergleich zu herkömmlichen Anlageformen beträgt die voraussichtliche Volatilität lediglich sieben Prozent im Segment «Balanced» und neun Prozent im Segment «Growth». Ein aus schweizerischen (SMI) beziehungsweise amerikanischen Aktien

GEWINNBETEILIGUNG IST PERFORMANCEABHÄNGIG

Im Unterschied zu traditionellen Vermögensverwaltern erhält der Manager alternativer Anlagestrategien eine performanceabhängige Kommission. Sie beträgt je nach Anlagestrategie zehn bis 20 Prozent und wird mit der so genannten «High Watermark»-Methode errechnet: Der Manager erhält die Performance Fee nur auf diejenigen Kurssteigerungen, die die historischen Höchstkurse übersteigen. Er hat also nur dann Anspruch auf einen Gewinnanteil in Form einer Performancegebühr, wenn er im Falle eines Verlustes diesen im Folgejahr wieder wettgemacht hat und neue, absolute Renditen erzielt.

(Dow Jones Industrial Index) gebildetes Portfolio hätte im Vergleich hierzu eine Volatilität von 19,1 respektive 22,1 Prozent.

Die geschätzte Rendite dieser Anlageform beträgt zehn bis elf Prozent (Nettokosten) für den ausgewogenen Bereich «Balanced». Für den wachstumsorientierten Bereich «Growth» sind es 13 bis 16 Prozent.

In Anbetracht des Publikumserfolgs bei der Markt-

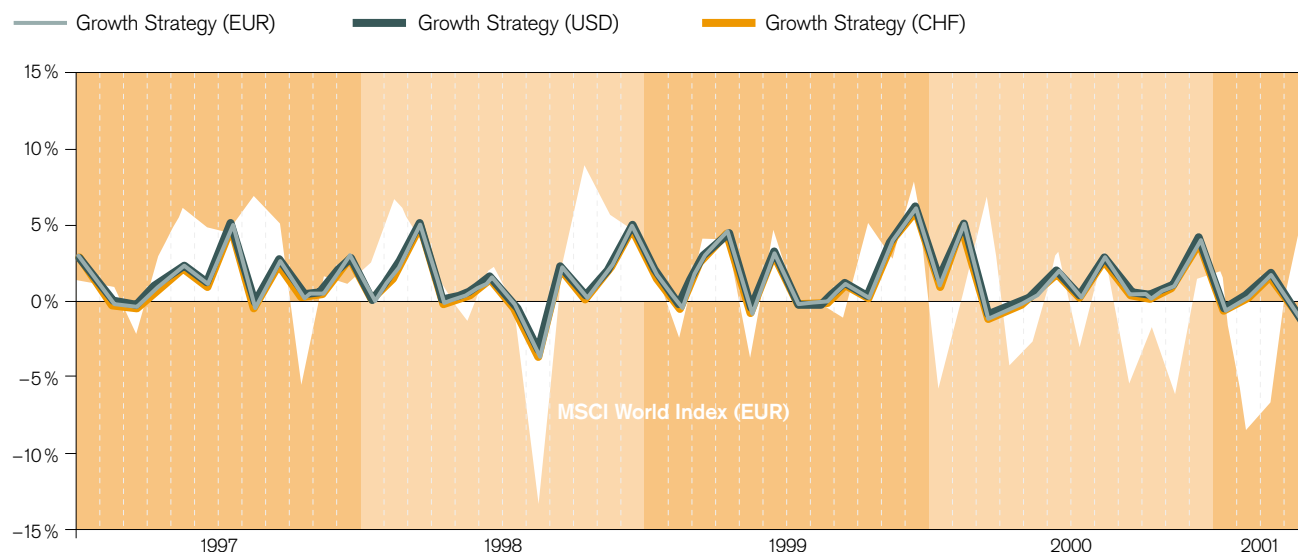
einführung dieser beiden Produkte hat Credit Suisse Private Banking eine neue Reihe von ähnlichen Anlageformen entwickelt, die in Kürze den Anlegern zur Verfügung stehen werden.

Nähere Informationen zu dieser Anlageform gibts unter www.cspb.com sowie unter www.absoluteinvestments.com.

Marc Fuhrmann,
Telefon 01 334 52 37
marc.fuhrmann@cspb.com

Unabhängigkeit von der allgemeinen Marktentwicklung

Die «Best International Managers» Units weisen viel geringere Schwankungen auf als der MSCI World Index und können auch positive Renditen erzielen, wenn dieser im Minus ist. Quelle: Bloomberg



«Der kontinuierliche Zugang
zu Wissen muss für breite
Schichten sichergestellt werden»,
fordern Petra Huth, Alex Beck
(rechts) und Manuel Rybach,
Economic Research & Consulting.

A photograph of three people in an office. On the left, a man in a dark suit and glasses stands with his hands in his pockets, looking towards the camera. In the center, a woman with curly hair, wearing a white blazer over a plaid dress, sits in an office chair, also looking at the camera. On the right, another man in a dark suit and glasses stands near a desk, looking towards the camera. The office has wooden desks, a computer monitor, a lamp, and various papers and files. A potted plant is visible in the background.

Grossbaustelle Bildungspolitik

Im internationalen Vergleich kommen die Schweizer in den Genuss einer guten Ausbildung. Damit die Schweiz wettbewerbsfähig bleibt, sollte das Bildungssystem jedoch einigen Reformen unterzogen werden. **Alex Beck, Petra Huth und Manuel Rybach, Economic Research & Consulting**

Die Bildungspolitik nimmt in der öffentlichen Diskussion einen hohen Stellenwert ein. Dies überrascht nicht, denn als kleine, offene Volkswirtschaft ohne nennenswerte eigene Rohstoffe ist die Schweiz besonders darauf angewiesen, sich mittels eines hohen Bildungsniveaus im internationalen Standortwettbewerb zu behaupten. Durch den Wandel von der Industrie- zur Informationsgesellschaft ist das Humankapital einer Volkswirtschaft zu einer zentralen Bestimmungsgrösse wirtschaftlichen Wachstums geworden. Investitionen in das Humankapital wirken sich positiv auf die gesamte Volkswirtschaft aus, indem die Produktivität gesteigert und das Wirtschaftswachstum nachhaltig stimuliert wird. Für den Einzelnen bringen Investitionen in Bildung zudem einen verbesserten Zugang zu gesellschaftlichen Ressourcen wie Arbeit und Information, ein höheres Einkommen und mehr Möglichkeiten, das persönliche Umfeld aktiv zu gestalten.

Bildungspolitik findet an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft im weitesten Sinne statt. Sie tangiert Fragen des Arbeitsmarktes genauso wie sozial- und gesellschaftspolitische Probleme. Entsprechend ergeben sich für die Bildungspolitik Anforderungen aus unterschiedlichen Perspektiven.

Es fehlt überall an qualifizierten Arbeitskräften. Aus der Sicht der Wirtschaft sind zur Behebung dieses Mangels flexiblere, durchlässigere und transparentere Ausbildungsgänge erforderlich. Die Halbwertszeit von Wissen wird immer kleiner. Darum wird die Art, wie man lernt, immer wichtiger. Das Stichwort heisst lebenslanges Lernen. Kommunikative Kompetenzen müssen vermehrt vermittelt werden, der frühe Umgang mit Informatikmitteln sowie

die möglichst frühzeitige Förderung von Sprachkenntnissen sind wünschenswert. Bildungspolitische Massnahmen dürfen jedoch niemanden ausschliessen. Der kontinuierliche Zugang zu Wissen muss für breite Schichten sichergestellt werden. Eine besondere bildungspolitische Herausforderung stellt schliesslich die Integration ausländischer Kinder und Jugendlicher dar.

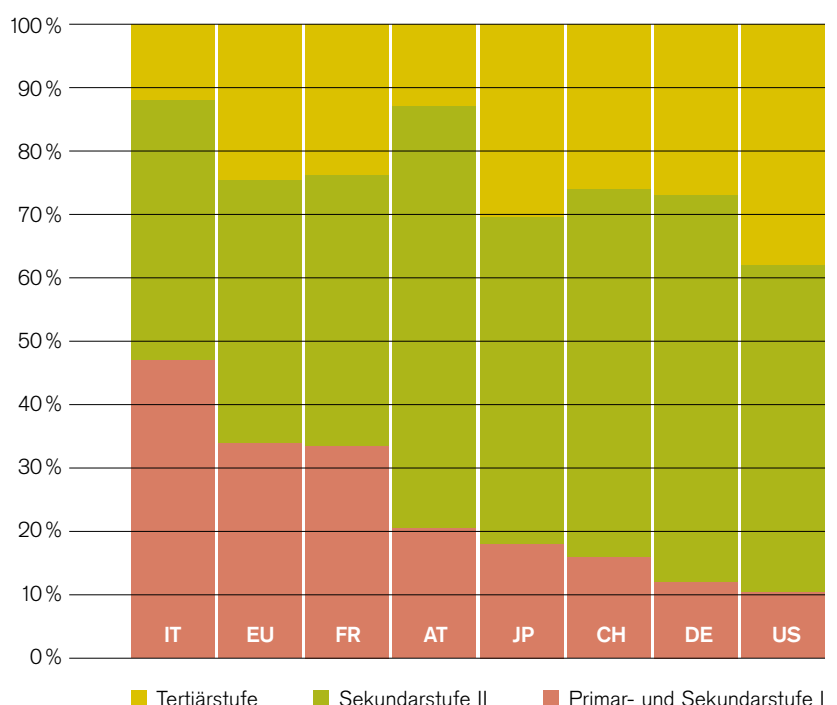
Das schweizerische Bildungssystem steht auf einem soliden Fundament. Der Bildungsstand der Bevölkerung hat nicht nur über die Generationen hinweg zugenommen, er ist auch im internationalen Vergleich hoch.

In der Schweiz macht der Anteil der Erwerbspersonen, die nur die obligatorischen Schulen (also Primar- und Sekundarstufe I) besucht haben, weniger als die Hälfte der entsprechenden Quote im Mittel der Europäischen Union (EU) aus. Der überdurchschnittliche Anteil der Sekundarstufe II belegt den hohen Stellenwert der Berufslehre für das schweizerische Bildungswesen. Im Vergleich mit anderen Staaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) weist die Schweiz eine sehr tiefe Jugendarbeitslosigkeit auf. Der Übergang zwischen Ausbildungszeit und Erwerbsleben erfolgt relativ unproblematisch.

Bildungsstand im internationalen Vergleich

In der Schweiz haben rund 16 Prozent der Erwerbsbevölkerung lediglich die obligatorische Schulzeit absolviert. Der entsprechende Anteil in der EU ist mehr als doppelt so hoch.

Quelle: OECD



In verschiedenen Bereichen der Bildungspolitik besteht jedoch beträchtlicher Handlungsbedarf. Da der Schuleintritt vergleichsweise spät stattfindet und ein durchschnittliches Studium lange dauert, treten Universitätsabsolventen relativ spät in das Berufsleben ein. Internationale Untersuchungen fördern für die Schweiz zudem – etwas überraschend – unzureichende Lesekompetenzen bei vielen Erwerbstätigen an den Tag. Die Schweiz liegt hier im Mittelfeld der OECD-Staaten. Als gravierendste Schwäche erweist sich die unzureichende Versorgung des Arbeitsmarktes mit qualifizierten Fachkräften.

Es herrscht Aufbruchstimmung

Gegenwärtig herrscht in der Bildungspolitik Aufbruchstimmung. Auf sämtlichen Ausbildungsstufen finden Reformen statt. Volksschulen sollen im Kanton Zürich eine grössere Handlungsfreiheit erhalten, um rechtzeitig und flexibel auf die Bedürfnisse ihrer Gemeinde eingehen zu können. Im neuen Berufsbildungsgesetz, das sich in parlamentarischer Diskussion befindet, ist eine breitere Ausbildungspalette im Rahmen des dualen Systems vorgesehen. Im Hochschulbereich ist der Aufbau von Fachhochschulen in vollem Gang.

Sämtliche Reformen haben zum Ziel, das Bildungssystem besser an gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen anzupassen. Den Ausbildungsstätten vor Ort wird eine verstärkte Verantwortung übertragen. Die Ausbildungen selbst werden immer mehr in geschlossene Lerneinheiten gegliedert. Übergeordnete Rahmenbedingungen sollen ein Mindestmass an Kohärenz, Zusammenarbeit und Transparenz sicherstellen. Für die Kanalisierung der diversen Bedürfnisse und die Umsetzung der Reformen spielt der Staat eine zentrale Rolle. Dabei muss er die Ziele Chancengleichheit, Effizienz, Wahlfreiheit und sozialen Zusammenhalt berücksichtigen.

Unabhängig von den Prioritäten in der Zielsetzung ist die Art und Weise der Bildungsfinanzierung von entscheidender

Stärken und Schwächen des Bildungssystems

Obwohl die Bevölkerung in der Schweiz generell gut ausgebildet ist, überrascht der hohe Anteil an Personen mit einer Leseschwäche.

Quelle: Credit Suisse Economic Research & Consulting

	Stärken	Schwächen
Allgemeines	– Generell hoher Bildungsstand	– Vergleichsweise lange Ausbildungszeiten – Im Mittelfeld der OECD-Länder hinsichtlich funktionalem Analphabetismus – Stark dezentrale Struktur des Bildungswesens als Mobilitätshindernis – Unzureichende Förderung der Hochbegabten
Obligatorische Schulbildung	– Gutes bis sehr gutes Abschneiden in internationalen Leistungsvergleichen in Lesen und Mathematik	– Durchschnittliches Abschneiden in internationalen Leistungsvergleichen in Naturwissenschaften
Berufsbildung	– Geringe Jugendarbeitslosigkeit (Übergang Schule – Berufsleben unproblematisch)	– Knappheit an gut ausgebildeten Arbeitskräften – Hohe Regulierungsdichte
Tertiärstufe	– Geringe Arbeitslosigkeit von Hochschulabsolventen	– Knappheit an gut ausgebildeten Arbeitskräften – Geringe Hochschulabsolventenquote

Bildungsfinanzierung und Bildungsangebot

Die obligatorische Ausbildung wird praktisch ausschliesslich durch den Staat angeboten und finanziert. Lediglich in der Weiterbildung spielt das private Engagement eine zentrale Rolle.

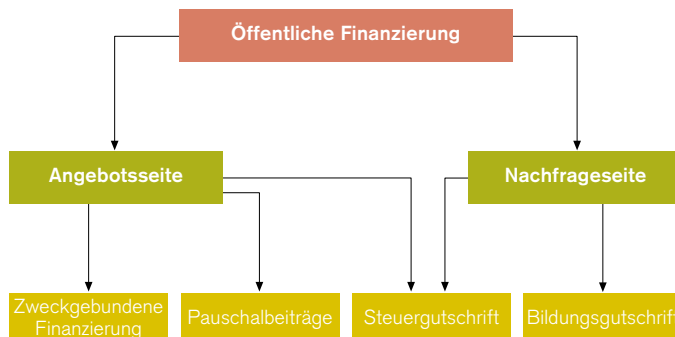
Quelle: In Anlehnung an Wolter, Stefan C. (2001), Bildungsfinanzierung zwischen Markt und Staat.

		Finanzierung	
		Öffentlich	Privat
Angebot	Öffentlich	– Obligatorische Schule bis und mit Sekundarstufe II	– Teilweise an Hochschulen (Semestergebühren)
	Privat	– Subventionierung von privaten Schulen in einzelnen Kantonen	– Erwachsenen- und Weiterbildung

Finanzierungsinstrumente in der Bildungspolitik

Heute wird in der Schweiz hauptsächlich das Ausbildungsangebot finanziert. Durch die Finanzierung der Nachfrage werden Kompetenzen und Verantwortung vermehrt dezentralisiert. Ausbildungsstätten werden dadurch einem verstärkten Wettbewerb ausgesetzt.

Quelle: Credit Suisse Economic Research & Consulting



Bedeutung. Der Staat greift gegenwärtig nicht nur über die Finanzierung, sondern ebenso stark auch über die Bereitstellung des Angebots in das Bildungswesen ein.

Bei öffentlich bereit gestellten Angeboten wird oft kritisiert, dass einerseits die Kosten zu hoch sind und andererseits zu wenig Rücksicht auf die Bedürfnisse der Nachfrager genommen wird. Dies ist in erster Linie auf mangelnden Wettbewerb zurückzuführen. Es stellt sich daher die Frage, wie derartige Mängel durch marktwirtschaftliche Elemente behoben werden könnten. In dieser Hinsicht kann der Bildungsstandort Schweiz durch neue Finanzierungsinstrumente gestärkt werden, welche der Staat sowohl angebots- als auch nachfrageseitig einsetzen kann.

Bildungsgutscheine als Option

Bildungsgutscheine, mit denen die Schulgebühren ganz oder teilweise bezahlt werden können, sind ein prominentes Beispiel einer Finanzierung, die sich an der Nachfrage orientiert. Die Gutscheine können unterschiedlich ausgestaltet werden. Sie können einkommensabhängig abgestuft oder auf bestimmte Schulen limitiert werden. Obwohl Bildungsgutscheine vielseitig einsetzbar sind, werden sie in der Schweiz vor allem im Zusammenhang mit der Weiterbildung diskutiert. Internationale Versuche zeigen, dass Bildungsgutscheine die Chancengleichheit oder die Qualität der Schulen deutlich erhöhen können. Fehlschläge sind häufig auf eine ungenügende Abstimmung des Modells auf die bildungs- und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zurückzuführen. Es sind daher weniger die Bildungsgutscheine an sich, die Anlass zu Kontroversen geben, sondern deren Ausgestaltung.

Steuerergutschriften können nachfrage- und angebotsseitig eingesetzt werden. In der Berufsbildung werden sie immer wieder als Anreiz für Unternehmen diskutiert, um neue Lehrstellenplätze anzubieten. In den USA bieten sie vor allem einkommensschwachen Familien die Möglichkeit, die Wahlfreiheit zwischen Schulen zu vergrössern.

Im Hochschulbereich können Pauschalbeiträge eine vermehrte Leistungs- und Wettbewerbsorientierung auslösen. In der Regel knüpft der Staat deren Bereitstellung an bestimmte Zielvorgaben. Die Hochschulen haben weitgehend das Recht, selbst über die Verwendung der finanziellen Mittel zu entscheiden. Eine autonome und flexible Mittelverwendung ist ein Vorteil gegenüber der zweckgebundenen Finanzierung, die sich am Aufwand orientiert und eher kostentreibend ist.

Neue Finanzierungsformen können strukturelle und inhaltliche Bildungsreformen in der Wissensgesellschaft fördern. Sie eröffnen Möglichkeiten für eine bedarfsgerechte, zukunftsorientierte Bildungspolitik ohne Diskriminierung. Erfolgreiche bildungspolitische Reformen hängen davon ab, ob man ein flexibles, modulares System mit Rahmenrichtlinien kombinieren kann. Die Richtlinien sollten für die Einhaltung nationaler und internationaler Standards sorgen. In Teilbereichen kann dieser Prozess eine Dezentralisierung sowohl der Entscheidungs- als auch der Umsetzungskompetenzen bedeuten. Dies darf aber keine Zersplitterung auslösen. Es geht vielmehr darum, Spielräume zur Erweiterung des Angebots bei gleich bleibenden oder sinkenden Kosten auszunutzen. Die Innovation als treibende Kraft eines modernen Bildungssystems würde dann durch mehr marktwirtschaftliche Elemente gestärkt.

Alex Beck, Telefon 01 333 15 89

alex.beck@credit-suisse.ch

Das Economic Briefing Nr.24 beschäftigt sich mit der Bildungspolitik als Schlüsselfaktor der Wissensgesellschaft. Bestellen können Sie die Studie mit dem beiliegenden Talon.

www.credit-suisse.ch/bulletin

Interview mit den Autoren des Artikels zum Wandel des Schulsystems in der Schweiz.

Kurse August - Oktober 2001	Start
Programmierung	
CICS Grundlagen	03.09.
CICS Programmierung	04.09.
DB2 SQL Grundlagen	12.09.
DB2 SQL Programmierung Grundlagen	20.09.
HTML Fortsetzung	20.08.
JAVA für Führungskräfte	03.09.
JAVA Grundlagen	12.09.
JAVA Programmierung	26.09.
JAVA Script Grundlagen	04.10.
OO Grundlagen	23.08.
OS/390 Grundlagen	12.09.
E-Business	
MCSE (Windows2000) für Berufstätige	05.09.
Organisation	
Grundmodul Einführung Org. und Informatik	14.09.
Grundmodul Grundlagen der Organisation	24.09.
Fachmodul Projektierung und Einsatzplanung von EDV- und Sachmittel	30.08.
Prozessmanagement	
Darstellung mit ARIS	16.10.
Umsetzung in die IT-Struktur	27.08.
Visionen und Grundlagen	19.09.
Vorgehen (Methode mit PROMET)	03.10.
Projektmanagement	
Institutionelles Projektmanagement	12.10.
Projektcontrolling	13.09.
Projektführung und Teamarbeit	23.08.
Projektmanagementprozess	04.10.
Projektplanung	18.10.
Projektportfoliomanagement	01.10.
Projektvorgehensmethodik	27.09.
Strategie des Handelns	03.09.
Service Management	
Planungsprozesse im SM	12.10.
PC Anwender	
MS Access2000 Grundlagen	27.08., 26.09.
MS Access2000 Fortsetzung	19.09.
MS Excel2000 Grundlagen	13.09.
MS Excel2000 Fortsetzung	29.08., 18.09., 09.10.
MS PowerPoint2000 Grundlagen	11.09., 15.10.
MS PowerPoint2000 Fortsetzung	31.08., 17.09., 17.10.
MS Word2000 Grundlagen	05.09., 11.10.
MS Word2000 Fortsetzung	23.08., 03.10.
Berufs- und höhere Fachprüfungen	
InformatikerIn mit eidg. FA	
(alle Fachrichtungen)	September 01 / April 02
Informatik-ProjektleiterIn mit eidg. FA	September 01 / April 02
OrganisatorIn mit eidg. FA	September 01 / April 02
WirtschaftsinformatikerIn mit eidg. Diplom	September 01 / April 02

* Wir trainieren die IT-Lehrlinge namhafter Schweizer Banken.

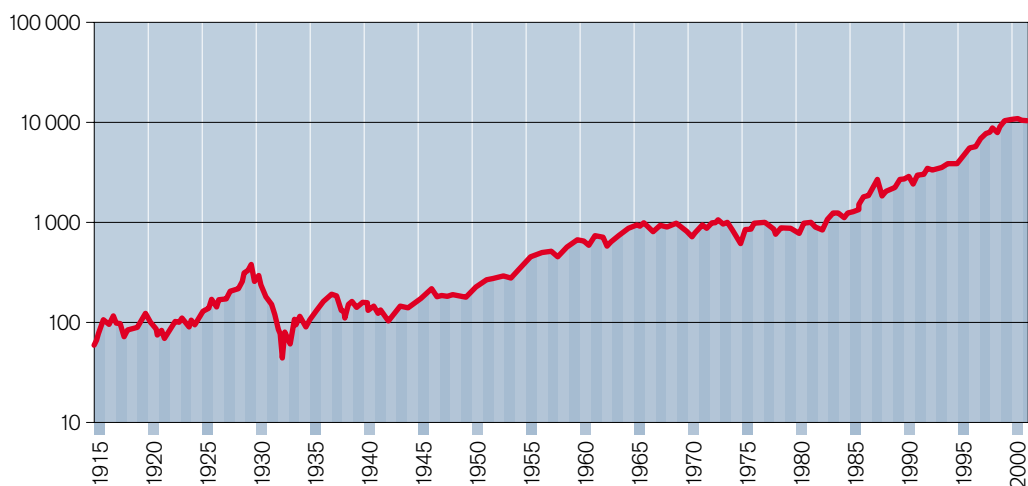
Das ganze Kursangebot ist unter www.it-training.ch abrufbar.
Das Kursbuch erhalten Sie bei:

IT-Training, TIS live AG
(ehem. EDS Training)
Talackerstrasse 7
8152 Glattbrugg
Anschrift:
Postfach 1184
8065 Zürich
Tel. 01 307 56 56
Fax 01 307 56 66
info@it-training.ch
www.it-training.ch

Der Dow Jones von 1915 bis heute

Der steile Aufstieg des Dow Jones Index begann erst Anfang der Achtzigerjahre. Zwischen 1963 und 1983 verharrte er praktisch auf dem Niveau von 1000. Danach kletterte er in kürzester Zeit auf 11000.

Quelle: Bloomberg



Auf einen Blick: Länder-, Branchen- und Titelpräferenzen

Neben der allgemeinen Abschwächung der Weltwirtschaft sorgen die Argentinien-Krise und die bevorstehende Euro-Einführung für zusätzliche Verunsicherung. Dagegen wecken die US-Zinssenkungen Hoffnungen. Entsprechend sind zurzeit zyklische Sektoren empfehlenswert. Quelle: Credit Suisse Private Banking

		EUROPA (0)	SCHWEIZ (0)	NORDAMERIKA (0)	JAPAN (+)	ASIEN EXKL. JAPAN (0)
Länder		UK				Hongkong
		Frankreich				China (H-Aktien)
Sektoren (regional)		Baugewerbe	Pharma/Chemie	Konsum, zyklisch	Automobil	Halbleiter
		Tabak		Pharma	Broker	Immobilien
		Papier & Zellstoff				
Sektoren (global)	Fluglinien/Verkehr (0)			Boeing C.		
	Automobil (0)				Honda Motors	Brilliance
	Banken (0)	Nordea			Nomura Securities	
	Rohstoffe (0)					
	Chemie (0)	BASF	Ciba SC N			
	Baugewerbe (+)	Lafarge				
	Verbrauchsgüter (0)				Kao	
	Energie (0)	ENI		ExxonMobil		
	Maschinenbau/Elektrotechnik (0)	Electrolux	Schindler PC ¹	United Technologies		
	Nahrungsmittel (-)/Tabak (+)	BAT		Waste Management		
	Versicherungen (0)	ING	SwissRe N			
	IT-Services/Software (0)	SAP		Check Point Software		
	Medien (0)					
	Gesundheitswesen (0)		Serono I	Johnson & Johnson		
				IDEC Pharmaceutical		
	Papier & Zellstoff (+)	Stora Enso				
	Immobilien (+)					Sun Hung Kai Prop.
	Detailhandel (-)				Fast Retailing	
	Technologie-Hardware (-)	Thomson MM	Leica Geosyst. R ¹	RF Micro	Ricoh	Samsung Electronics
				Dell Computer Corp.	Rohm	TSMC
	Telekom-Dienstleister (0)	Vodafone				
	Versorger (0)					Huaneng Power
	Übrige (-)					Far Eastern Textile

Empfohlene Anlagefonds HSBC GIF UK EF; RMF Convertibles Japan; HSBC GIF Chinese Equity

¹ mid and small caps

Weitere Fonds unter: www.fundlab.com

«Es lässt sich in jedem Umfeld Geld verdienen»

Interview mit Burkhard Varnholt,
Global Head of Research Credit Suisse Private Banking

DANIEL HUBER An der Börse ist die Euphorie der Neunzigerjahre einer allgemeinen Ernüchterung gewichen. Hat die Aktie als Anlagemittel ausgedient?

BURKHARD VARNHOLT Zurzeit ist die Investition in Aktien sicher mit höheren Risiken verbunden. Ein Blick auf die Entwicklung des Dow Jones Index über die letzten 100 Jahre zeigt, dass es im Börsengeschäft längst nicht immer mit zweistelligen Zuwachsraten aufwärts ging. So verharrte der Dow Jones zwischen 1963 und 1983 zwanzig Jahre lang praktisch auf dem gleichen Level von 1000. Auf der anderen Seite stieg er von 1983 bis heute von 1000 auf 11 000.

D.H. Und dort wird er in den nächsten Monaten wohl auch bleiben.

B.V. Tatsächlich gibt es ein zunehmendes Risiko, dass der Dow Jones und damit auch all die anderen Aktienmärkte, die immer enger mit dem amerikanischen verknüpft sind, sich mittelfristig wenig nach oben bewegen. Dafür spricht auch, dass die bereits korrigierten Bewertungen immer noch als fair und nicht etwa als billig bezeichnet werden müssen. Daneben signalisieren die wirtschaftlichen Fundamentalwerte weltweit eine synchrone Abschwächung. Gerade in Europa ging die Konjunktur viel schneller und stärker zurück, als viele Beobachter erwartet oder gehofft hatten.

D.H. Und wie lange wird diese Abschwächung in Europa noch anhalten?

B.V. Vermutlich länger als in den USA. Die Amerikaner haben den Vorteil, dass ihre Arbeitslosigkeit zurzeit dramatisch steigt.

D.H. Und wo liegt da der Vorteil?

B.V. Die amerikanischen Unternehmen haben die Möglichkeit, relativ kurzfristig Leute zu entlassen. Dadurch können sie

ihre Kosten senken und ihre Gewinne wieder schneller in die Balance bringen. In Europa geht das nicht so einfach.

D.H. Was bedeutet das für die europäische Konjunktorentwicklung?

B.V. Der Konjunkturzyklus schlägt zwar nicht gleich vehement aus wie in Amerika, aber dafür regeneriert er sich wahrscheinlich auch langsamer. Es kommt jedenfalls sicher nicht zu einer v-förmigen Erholung. Es wird wohl eher eine Banane werden.

D.H. Kehren wir noch einmal zum Dow Jones zurück. Übers ganze letzte Jahrhundert betrachtet gings tendenziell doch immer aufwärts. Lässt das nicht für die Zukunft hoffen?

B.V. Das Entscheidende ist immer der Zeitpunkt, zu dem man einsteigt. Es gab immer wieder Investoren, die den dümmsten Zeitpunkt erwischten und danach zehn Jahre lang Geld verloren.

D.H. War der letzte Herbst wieder einer der dümmsten Zeitpunkte?

B.V. Speziell günstig war er sicher nicht. Allerdings sind auch noch keine zehn Jahre vergangen. Leute, die 1966 bei einem Dow Jones Level von 1000 einstiegen, mussten sich 1978, also zwölf Jahre später, mit einem Index von 850 begnügen. Die Geschichte mit «langfristig steigen die Aktien immer» ist eine statistische Aussage, die zwar beruhigend ist, aber sehr stark vom Zeitpunkt des Einstiegs abhängt.

D.H. Lässt sich in dieser schwierigen Situation an der Börse überhaupt noch Geld verdienen?

B.V. Man kann in jedem Umfeld Geld verdienen. Nur benötigt man heute andere Strategien. Die richtige Antwort auf den explodierenden Bullenmarkt der letzten Jahre war die «buy and hold»-Strategie.



Aber im momentanen Trading-Markt, der geprägt ist von schnell aufeinander folgenden Hochs und Tiefs, kann

man nur Geld verdienen, wenn man sehr schnell und flexibel auf neue Trends reagieren kann.

D.H. Somit ist die heutige Zeit auch ein Gradmesser für das Können eines Investment-Managers?

B.V. Das ist sicher so – vor allem bei Managern von Anlagen, die nicht direkt mit der Marktentwicklung zusammenhängen. So kann ein solcher marktneutraler Fonds in einem schwierigen Umfeld schnell einmal 20 Prozent Plus, aber auch 20 Prozent Minus machen. Bei einem marktbasierten Fonds sind es zum Benchmark selten mehr als plus oder minus fünf Prozent.

D.H. Mit anderen Worten, professionelles Know-how wird immer wichtiger. Ist das das Ende des Kleinanleger-Booms?

B.V. Davon sind nicht nur kleine Anleger, sondern auch grosse und institutionelle Anleger betroffen. Es ist das Ende des passiven Investierens, des «Kaufen und Augenzu»-Investierens, wie es jahrzehntelang gepredigt wurde.

D.H. Ist Credit Suisse Private Banking auf diese arbeitsintensivere Form der marktneutralen Vermögensverwaltung vorbereitet?

B.V. Wir haben die entsprechenden Leute, die notwendige Technologie und vor allem auch die notwendige Grösse. Dadurch können wir nicht nur die besten Manager auswählen, sondern bekommen auch Zugang zu ihnen. Viele unabhängige Topmanager nehmen von anderen Instituten gar kein neues Geld mehr an.



Energiapolitische Weichen stellen

Die hohen Energiepreise der letzten Monate haben die Diskussionen rund um die fossilen Brennstoffe und deren Alternativen angeheizt.

Jeremy Baker, Credit Suisse Private Banking, Energy & Basic Resources

Die USA sind als grösster Energiemarkt der Welt die Nummer eins im Verbrauch fossiler Brennstoffe. Entwicklungen auf dem US-Markt beeinflussen die Energiepreise auf der ganzen Welt. In den ver-

gangenen Jahren haben aber ausgerechnet die USA unter dem Fehlen einer konsequent verfolgten Energiopolitik gelitten. George Bush ist seit den Siebzigerjahren wieder der erste Präsident mit

einem umfassenden energiewirtschaftlichen Programm. Doch insbesondere seine Entscheidung, aus dem Kyoto-Protokoll auszusteigen, stösst auf heftige Kritik.

Der 1997 von 160 Ländern ausgearbeitete Kyoto-Vertrag sieht vor, die Emission von Gasen, die für den Treibhauseffekt verantwortlich sind, markant zu reduzieren. Die USA und andere Industrienationen einigten sich auf individuell abgestimmte Zielwerte, die sich nach den jeweiligen Emissionen von 1990 richten.

«In den vergangenen Jahren haben die USA unter dem Fehlen einer konsequent verfolgten Energiepolitik gelitten», sagt Jeremy Baker, Credit Suisse Private Banking, Energy & Basic Resources.

Die vereinbarten Sollwerte gilt es zwischen 2008 und 2012 zu erreichen. Für die USA bedeutete das eine Reduzierung der Emissionen um sieben Prozent.

Verschiedene Szenarien untersucht

Das aus der Verbrennung fossiler Brennstoffe resultierende Kohlendioxid war 1990 für über 80 Prozent der Treibhausgasemissionen verantwortlich. Somit haben jegliche Vorstösse zur Verminderung dieser Emissionen einen erheblichen Einfluss auf die jeweiligen Energiemärkte. 1998 gab der Wissenschaftsausschuss des US-Repräsentantenhauses eine Studie in Auftrag, welche die Folgen des Kyoto-Protokolls auf die Wirtschaft und den Energiemarkt USA untersuchen sollte. Darin wurde von mehreren Ausgangsszenarien mit unterschiedlich strikten Auflagen ausgegangen. Ernüchterndes Fazit der Studie: Jede Verminderung der Emissionen muss unweigerlich zu steigenden Energiepreisen führen.

Steigen die Energiepreise, werden andere Produktionsfaktoren wie Arbeitskräfte und Kapital im Vergleich kostengünstiger. Die Folge ist der Verlust von Wirtschaftspotenzial, was wiederum zu einem rückläufigen Wachstum des Bruttoinlandprodukts führen kann.

Reduktion von 20 Prozent notwendig

Das rasante Wirtschaftswachstum der USA in den Neunzigerjahren brachte gleichzeitig einen Anstieg der Treibhausgasemissionen um ungefähr 13 Prozent mit sich. Um den Kyoto-Zielwert von sieben Prozent dennoch einhalten zu können, wäre also eine Reduktion von rund 20 Prozent erforderlich. Das liegt zwar im Bereich des Möglichen, hätte aber schwerwiegende Folgen für das Wirtschaftswachstum. Genau davor schreckt George Bush zurück. Das derzeitig abgeschwächte US-Wirtschaftswachstum und dessen Auswirkun-

gen auf die Weltwirtschaft lassen erahnen, welche Konsequenzen eine drastische Erhöhung der US-Energiepreise mit sich bringen würde.

Die Verteuerung von Rohstoffen und deren Nebenprodukten droht nach 2000 auch dieses Jahr zu prägen. Das ist aber keine Folge der mangelhaften Abstimmung von Angebot und Nachfrage auf dem Rohstoffmarkt. Vielmehr wurde es während der Jahre des Wirtschaftswachstums versäumt, in die Modernisierung der Infrastruktur wie Raffinerien und Transportwege zu investieren. Das führte zum Zusammenbruch der notwendigen Infrastrukturen und letztlich zum Preisanstieg. Die steigenden Benzinpreise lösten aber prompt sowohl in Europa als auch in den USA heftige Proteste aus. Es scheint, als würde der Umweltschutz zweitrangig, sobald steigende Preise unsere Kaufkraft beeinträchtigen.

Das neue energiepolitische Gutachten (National Energy Policy Report) der Regierung Bush ist ein Schritt in Richtung

der Ölgesellschaften. Erklärtes Ziel des Reports ist es, den Verbrauch fossiler Brennstoffe wie Öl und Gas anzukurbeln, aber gleichzeitig das Augenmerk auf Kohle und Atomenergie zu richten. Diese Energieformen fanden in letzter Zeit wenig Beachtung. In den Genuss von Steuerbegünstigungen und Förderungsmitteln kamen vor allem Forschungs- und Entwicklungsprojekte alternativer Energiequellen, wie zum Beispiel Sonnen-, Wind- und Brennstoffzellenenergie. Diese alternativen Energieformen werden in der Energiegewinnung zwar eine zunehmend wichtigere Rolle spielen. Doch steckt insbesondere die Brennstoffzellentechnik noch immer in den Kinderschuhen. Bis zur kostengünstigen Alternative ist es noch ein weiter Weg.

Opposition im Senat

Die brisanten Energie-Initiativen von Präsident Bush müssen aber noch im US-Kongress abgesegnet werden. Das ist kein leichtes Unterfangen. Im US-Senat

DEM ERDGAS GEHÖRT DIE NAHE ZUKUNFT

Die Vorteile von Erdgas sind seit langer Zeit bekannt. Es verbrennt vergleichsweise sauber, produziert weniger Emissionen und ist noch in grossen Mengen vorhanden. Neueste Untersuchungen der Cambridge Energy Research Agency ergaben, dass die weltweit nachweisbaren Erdgasvorräte noch für mindestens 62 Jahre ausreichen.

Trotz aller Vorteile ist die Nachfrage nach Erdgas bislang noch sehr verhalten. Es fehlt an Pipelines und Lagereinrichtungen. Schuld an dieser Situation sind fehlende Investitionen, gesetzliche Auflagen und umweltpolitische Zwänge. Diese stellen in einem Sektor mit traditionell niedrigen Erträgen alles andere als einen Investitionsanreiz dar. Um die Markteffizienz von Erdgas zu steigern, müssen die Nachfrage belebt und die gesetzlichen Auflagen abgebaut werden.

Der Erdgasmarkt ist noch immer stark regional ausgerichtet und daher durchaus mit den Anfängen des Ölhandels zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts zu vergleichen. Die Energieunternehmen haben das Potenzial von Erdgas aber erkannt und bereits Schritte eingeleitet, um bekannte Ressourcen besser auszunutzen. Auch mit der Kommerzialisierung von verflüssigtem Erdgas in Form von LNG (Liquefied Natural Gas), GTL (Gas to Liquids) sowie der Endenergieerzeugung wurde bereits begonnen. Diese Produkte sind nicht nur ernst zu nehmende Alternativen; mit zunehmender Nachfrage am Markt steigt auch das Angebot. Damit wäre sowohl Anbietern als auch Kunden ein fairer Preis garantiert.

hat die oppositionelle Partei der Demokraten die Mehrheit. Durch die enorme Bedeutsamkeit der Energiefrage hofft Bush auf die politische Kooperation einiger Demokraten. Seine Energie-Vorstösse sollen zum einen den bürokratischen Aufwand verringern und somit die Last der gesetzlichen Auflagen erleichtern und zum anderen Finanzspritzen für neue Pipelines und Raffinerien bringen.

Die dringend notwendige Modernisierung der Infrastruktur würde nicht nur den Transport verbessern und Brennstoffspezifikationen vereinheitlichen, sondern brächte auch grössere Flexibilität und einen effizienter organisierten Energiesektor. Ineffiziente Energiemärkte treiben den Energieverbrauch in die Höhe und sind besonders schädlich für die Umwelt.

Erdgas stärker gewichten

Die Strom- und Energieindustrie steht weltweit an der Schwelle zu einer Phase des anhaltenden Wachstums. Indem das Erdgas eine wesentlich stärkere Gewichtung erhält, eröffnen sich der Energieindustrie neue Möglichkeiten zur Expansion in noch unerschlossene Bereiche. Die Unternehmen können eine aktive Rolle beim Aufbau einer effizienten Energieinfrastruktur übernehmen. Das kann nicht nur dem ökonomischen Zweck-

denken zugute kommen, sondern wiederum der Umwelt.

Unternehmen wie BP, Royal Dutch/Shell, ExxonMobil, ENI, TotalFinaElf und BG treffen bereits Vorkehrungen für einen Ausbau des Erdgas-Engagements. Sie können dabei auf kostengünstiges, strategisch einsetzbares Kapital zurückgreifen.

Fazit: Eine Lösung des Energieproblems ist noch in weiter Ferne. Belange wie die verantwortungsbewusste Nutzbarmachung der Ressourcen – besonders in einem Land mit derart hohem Energieverbrauch wie den USA – und der Umweltschutz haben ihre Berechtigung und müssen in Angriff genommen werden. Jedoch braucht es mehr Flexibilität. Eine Besteuerung von Energieressourcen führt lediglich zu einem Kostenanstieg und letztendlich in eine Sackgasse. Die Besteuerung von Schwefel- und Kohlen-

dioxydemissionen – der Preis für die Umweltverschmutzung – könnte die Prozesse der Entscheidungsfindung dagegen grundlegend verändern. So liessen sich Umweltschutz auf der einen Seite und die nötige Energieversorgung auf der anderen in Einklang bringen.

Wie der Schriftsteller John Steinbeck einmal sagte: «Es war schon immer so, dass wir während der Trockenzeit die Regenzeit vergessen und uns während der fetten Jahre nicht an die Durststrecke erinnern.»

Jeremy Baker, Telefon 01 334 56 24
jeremy.baker.2@cspb.com



Jeremy Baker, Credit Suisse Private Banking,
Research Basic Resources

«Eine Lösung des Energieproblems ist noch in weiter Ferne.»

www.credit-suisse.ch/bulletin

Schauen Sie sich die Rede des OPEC-Generalsekretärs auf Video an. Er sprach an der diesjährigen Winconference.



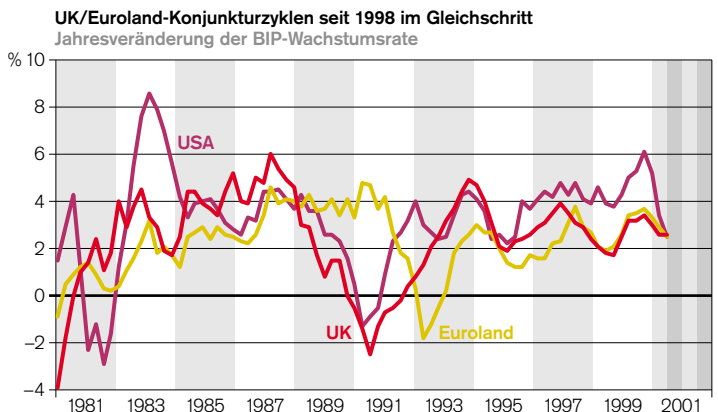
Bewegungssitzen in seiner schönsten Form.
Modus von Wilkhahn.

Unsere Prognosen zur Konjunktur

DER AKTUELLE CHART:

Annäherung der Konjunkturzyklen

Mit einer deutlichen Mehrheit entschied die britische Labour-Partei die Unterhauswahlen Anfang Juni für sich. Die Regierung Blair profitierte dabei auch von der kräftigen Konjunkturdynamik des Landes. Nach dem Wahlsieg kursierten Gerüchte über einen baldigen Eurobeitritt Grossbritanniens. Bei den Briten ist ein Eurobeitritt jedoch höchst umstritten. Aus ökonomischer Sicht werden vor allem die unterschiedlichen Konjunkturzyklen Grossbritanniens und Eurolands ins Feld geführt, die eine gemeinsame Geldpolitik erschweren würden. Wegen der besonderen Beziehung Grossbritanniens zu den USA hängt der Konjunkturverlauf auch eher mit dem der USA als mit dem der europäischen Nachbarn zusammen. Seit 1998 ist zumindest eine Annäherung der Konjunkturzyklen zwischen Grossbritannien und Euroland feststellbar.



SCHWEIZER KONJUNKTURDATEN:

Konsum als Wachstumsträger

Die globale Konjunkturabkühlung hinterlässt erste Spuren bei den Schweizer Exporten und wirkt verzögert auch auf die Industrie. So liegt der schweizerische Einkaufsmanagerindex PMI seit April unter der Marke von 50 Prozent, die einen Rückgang der wirtschaftlichen Aktivität im verarbeitenden Gewerbe anzeigt. Der in den ersten drei Monaten sehr robuste Konsum dürfte aber weiterhin das Wachstum stützen, vor allem auf Grund der in diesem Jahr gestiegenen, real verfügbaren Einkommen. Neben der geringen Teuerung, die im Jahresverlauf weiter sinken sollte, sorgt auch die tiefe Arbeitslosigkeit für eine positive Konsumentenstimmung.

	02.01	03.01	04.01	05.01	06.01
Inflation	0.8	1	1.2	1.8	1.6
Waren	0.4	0.3	0.6	1.3	0.8
Dienstleistungen	1.1	1.5	1.6	2.1	2.2
Inland	1.3	1.6	1.6	1.9	2
Ausland	-0.6	-0.8	-0.2	1.4	0.5
Detailhandelsumsätze (real)	-0.6	2.2	-1.4	-0.7	
Handelsbilanzsaldo (Mrd. CHF)	0.29	0.16	-0.14	5.9	
Güterexporte (Mrd. CHF)	11	12.2	10.7	11.9	
Güterimporte (Mrd. CHF)	10.7	12.1	10.8	11.3	
Arbeitslosenquote	1.9	1.8	1.7	1.7	1.6
Deutschschweiz	1.5	1.4	1.4	1.3	1.3
Romandie und Tessin	3	2.8	2.7	2.6	2.5

BIP-WACHSTUM:

2002 gehts weltweit wieder aufwärts

Die Konjunkturwende ist in Reichweite: Erste Anzeichen deuten darauf hin, dass die US-Wirtschaft sich langsam erholt. Nach der diesjährigen konjunkturellen Verschnaufpause kann die US-Wirtschaft nächstes Jahr wieder mit einer Wachstumsrate von rund drei Prozent aufwarten. Damit enttäuscht die Wachstumshoffnung in den USA nicht. Die anziehende Konjunktur in Übersee belebt auch die Weltwirtschaft. Davon profitieren auch die europäischen Volkswirtschaften.

	Durchschnitt 1990/1999	2000	Prognosen 2001	2002
Schweiz	0.9	3.4	2.1	2.2
Deutschland	3.0	2.9	1.8	2.0
Frankreich	1.7	3.3	2.5	2.5
Italien	1.3	2.9	2.2	2.3
Grossbritannien	1.9	3.0	2.4	2.6
USA	3.1	5.0	1.8	3.1
Japan	1.7	1.7	0.0	1.4

INFLATION:

Inflationssorgen verfliegen nur kurz

Das diesjährige Auftanken der konjunkturellen Reserven verschafft den Zentralbanken eine kurze Verschnaufpause. Die konjunkturelle Dynamik zieht wieder an. Dadurch erhöht sich im nächsten Jahr auch wieder der interne Preisdruck. Die dann steigende Rohstoffnachfrage lässt zudem auch die externen Teuerungsgefahren wieder brisanter werden. Dies beschäftigt nicht nur die Europäische Zentralbank. Auch in Übersee sorgt die reichliche Liquidität bereits nach dem nächsten Sommer für zusätzlichen Inflationsdruck.

	Durchschnitt 1990/1999	2000	Prognosen 2001	2002
Schweiz	2.3	1.6	1.3	1.5
Deutschland	2.5	2.0	2.5	2.0
Frankreich	1.9	1.6	1.8	1.7
Italien	4.0	2.6	2.5	2.0
Grossbritannien	3.9	2.1	2.2	2.4
USA	3.0	3.4	3.5	2.8
Japan	1.2	-0.6	-0.4	-0.2

ARBEITSLOSENQUOTE:

Schlechtere Arbeitsmarktbedingungen

Mit der weltwirtschaftlichen Abkühlung trüben sich die Arbeitsmarktaussichten. In den USA macht sich dies mit einem Anstieg der Arbeitslosenrate gegen fünf Prozent besonders stark bemerkbar. Die Japaner leiden nicht nur unter dem derzeitigen Krebsgang der Wirtschaft, sondern sehen sich durch die Reformpläne der neuen Regierung mit einem weiteren Stellenabbau konfrontiert. In Europa präsentieren sich die Arbeitsmarktverhältnisse hingegen in einem besseren Licht. Namentlich in Grossbritannien hat die Arbeitslosenrate ein historisch tiefes Niveau erreicht.

	Durchschnitt 1990/1999	2000	Prognosen 2001	2002
Schweiz	3.4	2.0	1.9	1.8
Deutschland	9.5	7.7	8.0	7.5
Frankreich	11.2	9.7	9.0	8.2
Italien	10.9	10.6	10.0	9.8
Grossbritannien	7.3	3.7	3.3	3.4
USA	5.7	4.0	4.7	4.9
Japan	3.1	4.7	5.0	5.2

Quelle aller Charts: Credit Suisse



Asien am Scheideweg

In den Tigerstaaten herrscht Katerstimmung: Vier Jahre nach dem Ausbruch der Asienkrise befinden sich viele asiatische Länder in einer schwierigen wirtschaftlichen Lage.

Cédric Spahr, Economic Research & Consulting

Das neue Jahrtausend beginnt für die aufstrebenden Länder Asiens unter ungünstigen Rahmenbedingungen. Wirtschaftlich geschwächt, schielen sie mit Unbehagen auf das Erwachen des chinesischen Riesen. Auf Japan, die wirtschaftlich ange-

schlagene Regionalmacht, ist nach wie vor wenig Verlass. Von den viel gepriesenen «asiatischen Werten» wie Disziplin und Fleiss ist heute angesichts der strukturellen Probleme kaum mehr die Rede. Nur die kleineren und moderneren Staaten wie

Singapur, Taiwan, Hongkong und Korea scheinen den neuen Herausforderungen der kommenden Jahre gewachsen zu sein. Allen anderen droht der wirtschaftliche Abstieg in die untere Liga.

Die zyklische Erholung nach der Asienkrise fiel ab Anfang 1999 erstaunlich robust aus und weckte die Hoffnung, diese Länder würden die Nachwirkungen der damaligen Finanz- und Wirtschaftskrisen rasch überwinden. Der Wachstumseinbruch in den USA hat aber den Tigerstaaten ihre Abhän-

«Nach einer kurzen Erholungsphase

droht den Tigerstaaten bereits die nächste Rezession», meint Cédric Spahr, Economic Research & Consulting.

gigkeit von der amerikanischen Konjunktur schmerzhaft in Erinnerung gerufen. Taiwan, Korea und Singapur sind wichtige Zulieferer der amerikanischen Computer- und Telekommunikationsindustrie. Asiatische Unternehmen wie die Halbleiterhersteller in Taiwan sind den Nachfrageschwankungen in den USA direkt ausgesetzt. Das Erdbeben in der amerikanischen Technologiebranche erfolgte für die meisten asiatischen Exportländer zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt. Von 1999 bis 2000 trugen eine anziehende Weltkonjunktur und mehr Exporte wesentlich zur Stabilisierung der Lage bei. Durch die Wachstumsabkühlung in den USA und in Japan, den zwei wichtigsten Exportmärkten, ist diese wichtige Konjunkturstütze weggefallen. Nach einer kurzen Erholungsphase droht den Tigerstaaten bereits die nächste Rezession.

Länder wie Malaysia, Indonesien und Thailand kämpfen nicht nur mit grossen wirtschaftlichen Problemen, sie zeichnen sich auch durch politische und soziale Instabilität aus, was den Genesungsprozess in Frage stellt. Singapur, Taiwan, Hongkong und Korea befinden sich in einer wesentlich besseren Verfassung.

Taiwan bleibt verschont

Taiwan ist von der Asienkrise weitgehend verschont geblieben und verfügt über eine innovative Exportwirtschaft, nicht zuletzt im Halbleiter- und Computerbereich. Die Inselrepublik hat vom amerikanischen Investitionsboom in die Informationstechnologie stark profitiert, wurde aber durch den Wachstumseinbruch in den USA heftig getroffen. Auch wirtschaftspolitisch zeigt das Land gewisse Ermüdungserscheinungen. Die Zerstrittenheit der politischen Parteien und hausgemachte Probleme im lokalen Finanzsektor haben den Eindruck erweckt, dass der wirtschaftliche Muster-schüler aus Fernost seine Hausaufgaben in letzter Zeit vernachlässigt hat. Aussen-

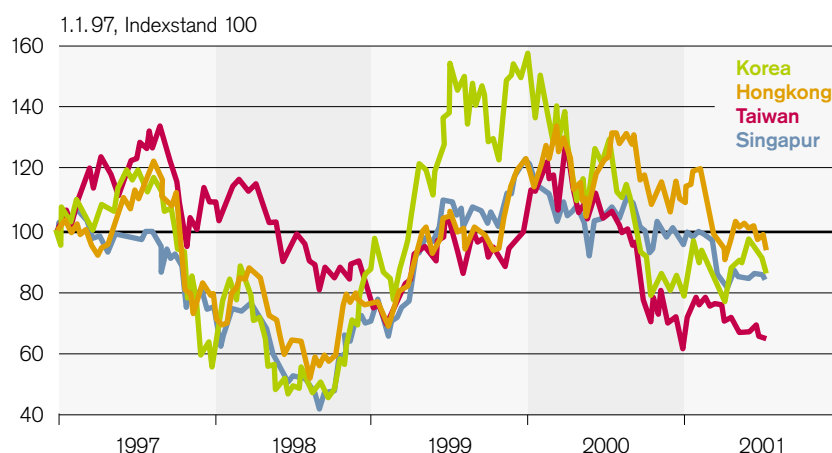
politisch sind die Spannungen mit Festland-China zurückgegangen. Das Beharren Beijings auf einer Wiedervereinigung mit Taiwan dürfte in Zukunft für wiederkehrende Spannungen in der Region sorgen und die Attraktivität des Landes für internationale Investoren mindern.

Korea zahlt für die mangelhaften Sanierungsanstrengungen der letzten Jahre einen hohen Preis. Grosse industrielle Konzerne wie Hyundai oder Daewoo haben seit 1998 wenig restrukturiert. Stattdessen haben sie ihre Verschuldung ausgeweitet, um eine drohende Insolvenz abzuwenden.

Die Aktienmärkte widerspiegeln die Asienkrise

Die konjunkturelle Talfahrt in den USA und Japan hinterlässt auch Spuren an den asiatischen Börsen. Die starke Gewichtung der Technologiewerte in Asien erklärt die scharfen Kurseinbrüche seit Anfang 2000.

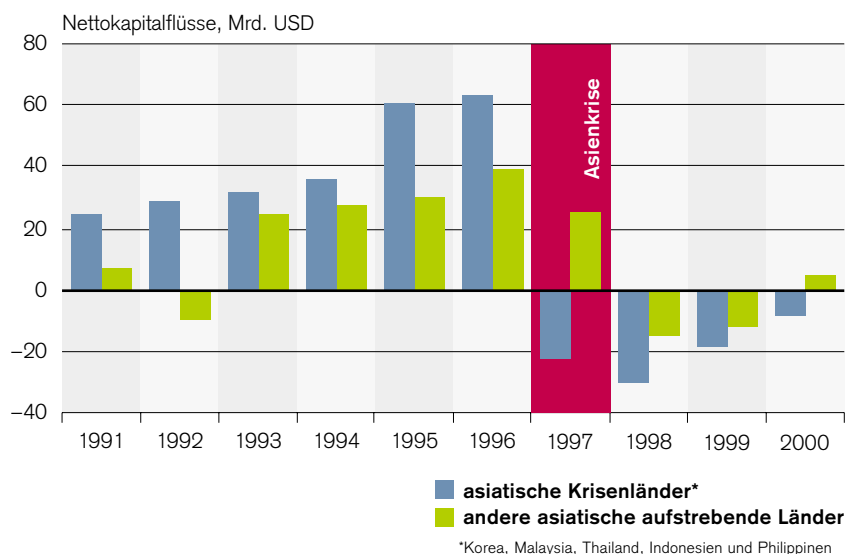
Quelle: Thomson Financial



Den Tigerstaaten wurde der Geldhahn zugedreht

Die Asienkrise führte ab März 1997 zu einer abrupten Umkehr der internationalen Kapitalflüsse in die asiatischen Finanzmärkte. Dies erkennt man an den negativen Kapitalverkehrssalden für die asiatischen Länder ab 1997.

Quelle: Internationaler Währungsfonds



Damit wurden die strukturellen Probleme nur aufgeschoben. Bis Ende 2001 wird ein grosser Teil dieser Schulden fällig, was eine Konkurswelle und neue Turbulenzen an den lokalen Finanzmärkten auslösen könnte. Der mangelnde Reformwille der Grossunternehmen hat den notwendigen Strukturwandel stark gehemmt und die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Landes unterminiert. Das Land verfügt nach wie vor über eine solide industrielle Basis, könnte aber weiter ins Hintertreffen geraten, wenn die Entschuldungsmassnahmen und die Restrukturierung des privaten Sektors weiterhin auf die lange Bank geschoben werden.

Hongkong hat seit seiner Rückgabe an China 1997 seine Stellung als führender Finanz- und Handelsplatz Asiens festigen können, selbst wenn sich der Wettbewerb mit Singapur verschärft hat. Hongkong steht aber vor grossen Herausforderungen. Die Wiedervereinigung mit China nach dem Prinzip «Ein Land, zwei Systeme» hat bislang gut funktioniert. Ob die demokratischen Rechte auf Dauer unangetastet bleiben, wird sich weisen. Der baldige Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation (WTO) dürfte in einem ersten Schritt die Rolle der ehemaligen britischen Kolonie als Handelsplatz noch verstärken. Langfristig könnte der Aufstieg grosser chinesischer Küstenstädte wie Shanghai diese Rolle gefährden. Das feste Tauschverhältnis der lokalen Währung mit dem amerikanischen Dollar gefährdet auch die Wettbewerbsfähigkeit der Hongkonger Wirtschaft. Sollte es in den nächsten Monaten zu einer gemeinsamen Abwertung des japanischen Yen und des chinesischen Yuan kommen, könnten sich die deflationären Tendenzen in der lokalen Wirtschaft verstärken, und die Anbindung des Hongkong Dollars an den amerikanischen Dollar würde einer neuen ZerreiSSprobe unterworfen.

Singapur schneidet am besten ab. Die Insel weist ein hohes Mass an politischer Stabilität und ein sehr hohes Bildungsniveau auf. Der Staatshaushalt wirft seit Jahren Überschüsse ab, und eine vorsichtige Geldpolitik produziert Inflationsraten,

die den Vergleich mit der Schweiz nicht zu scheuen brauchen. Der Singapur Dollar geniesst daher grosses Vertrauen bei den internationalen Investoren. Singapur verspürt wegen seiner starken Stellung in der Elektronikindustrie zwar den Gegenwind einer schwächeren Investitionsdynamik in den Industrieländern, dürfte aber bereits ab 2002 sein Wachstumstief überwinden. Liberale wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und ein starker Finanzplatz sichern die langfristigen Wachstumsaussichten Singapurs.

Die nächste Talfahrt droht bereits

Die meisten asiatischen Länder durchlaufen eine neue konjunkturelle Abschwungphase. Weniger Exporte nach Japan und in die USA fallen für alle ins Gewicht. Weit brisanter aber ist die Frage, wie die langfristigen Entwicklungsperspektiven ausse-

DIE ASIENKRISE IM RÜCKBLICK

Die so genannten asiatischen Tigerstaaten erlebten in den Achtzigerjahren und in der ersten Hälfte der Neunzigerjahre einen fast ununterbrochenen wirtschaftlichen Aufschwung. Die eindrücklichen wirtschaftlichen Fortschritte der aufstrebenden asiatischen Volkswirtschaften zogen immer grössere Mengen an ausländischem Kapital an. Dadurch stieg die Fremdwährungsverschuldung dieser Länder massiv an. Nur Taiwan, Singapur und Hongkong blieben von dieser Euphorie weitgehend unberührt. Über die Wechselkursrisiken von Fremdwährungsschulden wurde grosszügig hinweggesehen, denn damals waren die meisten Lokalwährungen mit einem festen Tauschverhältnis an den amerikanischen Dollar gebunden. Der fremdfinanzierte Kreditboom machte diese Länder auf eine brutale Umkehr der Kapitalflüsse enorm anfällig. Sehr viel Geld wurde in unrentable Projekte investiert, nicht zuletzt im Immobilienbereich. Als berühmtestes Beispiel in die Geschichte eingegangen sind die Petronas-Zwillingstürme in Malaysia, die lange Zeit leer standen. Zudem höhlte der steigende amerikanische Dollar aufgrund der festen Wechselkurse ab 1995 die Wettbewerbsfähigkeit vieler asiatischer Länder stetig aus.

Die Verschlechterung der Lage löste einen stufenweisen Vertrauensschwund bei den ausländischen Investoren aus. Die thailändische Währung geriet als erste unter Abwertungsdruck. Am 2. Juli 1997 gingen die Devisenreserven der thailändischen Notenbank aus, und der Wechselkurs des Bath wurde freigegeben. Die Abwertung schwappte wie eine Flutwelle auf Indonesien, Malaysia, die Philippinen und Korea über. Der Hongkong Dollar entkam einer Abwertung nur knapp. Der Einbruch der Devisen- und Aktienkurse löste eine Wirtschaftskrise aus und trieb viele Banken an den Rand des finanziellen Kollapses.

hen. Abgesehen von den sicherheitspolitischen Risiken in der Region stechen vor allem die wirtschaftspolitischen Sünden vieler Tigerstaaten hervor. Die angestrebte Liberalisierung des regionalen Handels und die Förderung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit sind ins Stocken geraten. Die beabsichtigte Stärkung der lokalen Finanzmärkte als Reaktion auf das Finanzdebakel von 1997 ist unerfüllt geblieben. Dadurch ist ein Machtvakuum entstanden, das im Augenblick nur China oder die USA füllen können. Der nachlassende Reformeifer der Region vermindert auch deren Attraktivität für internationale Investoren. Diese sollten ihre Engagements auf die Handvoll gesunder Länder in der Region konzentrieren.

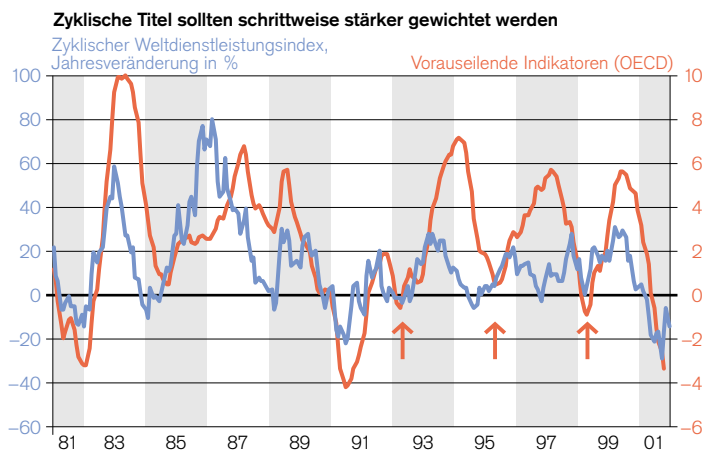
Cédric Spahr, Telefon 01 333 96 48
cedric.spahr@credit-suisse.ch

Unsere Prognosen zu den Finanzmärkten

DER AKTUELLE BÖRSEN-CHART:

Zyklische Aktien werden attraktiv

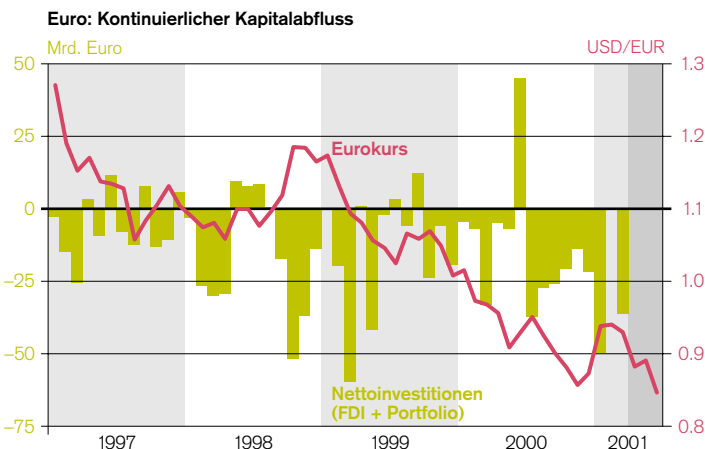
Zyklische Aktien sind Titel von Unternehmen, deren Erträge stark auf die Schwankungen des Konjunkturzyklus reagieren. Die vorausseilenden Konjunkturindikatoren der OECD und die Jahresperformance zyklischer Aktien waren über die zwei vergangenen Jahrzehnte stark miteinander verbunden. Die Kurse zyklischer Werte antizipieren in der Regel die Konjunkturerholung mit sechs bis neun Monaten Vorsprung (↑). Anleger müssen also vor dem konjunkturellen Wendepunkt ins kalte Wasser springen. Vor dem Hintergrund einer schrittweisen Erholung der internationalen Konjunktur gegen Jahresende empfehlen wir, in den kommenden Monaten eine Umschichtung in zyklische Aktien vorzunehmen.



DER AKTUELLE ZINS-CHART:

Euro: Höhere Volatilität

Zum Jahreswechsel erfolgt der Umtausch der nationalen EWU-Währungen in Euro Bargeld. So kann der Euro zulegen, allerdings hauptsächlich in Sachen Volatilität. Dabei sind Ausschläge hinunter bis auf 80 Cents pro Euro möglich. Hauptursache dieser Tiefs werden Kapitalströme im Gegenwert von 50–100 Milliarden Euro sein, die aus Nicht-EWU-Ländern stammen. Die bislang mangelhafte Attraktivität des Euros an den Devisenmärkten könnte einige Anleger veranlassen, diesen Bargeldbestand eher in Safe-Haven-Währungen, hauptsächlich in US-Dollar, aber auch in Schweizer Franken, zu tauschen. Mit konzertierten Interventionen wird die Europäische Zentralbank (EZB) hingegen versuchen, den Euro um die Jahreswende zu stabilisieren.



GELDMARKT:

Zinssenkungszyklus bald abgeschlossen

Mit massiven Zinssenkungen von rund drei Prozent seit Jahresbeginn hat das Fed das geldpolitische Gerüst für eine sich allmählich erholende US-Konjunktur geschaffen. Dies dürfte allerdings bereits im nächsten Jahr für erste Zinssteigerungsängste sorgen. Im Euroraum ist die EZB im Spannungsfeld zwischen Teuerungsdruck und einer schwächeren Konjunkturdynamik gefangen.

	Ende 00	19.07.01	Prognosen 3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	3.37	3.2	3.0–3.2	3.2–3.5
USA	6.40	3.7	3.4–3.6	4.0–4.2
EU-12	4.85	4.5	4.3–4.5	4.4–4.6
Grossbritannien	5.90	5.2	5.2–5.3	5.3–5.5
Japan	0.55	0.1	0.0–0.1	0.0–0.1

OBLIGATIONENMARKT:

Bondrenditen steigen leicht an

Die Renditen der Staatsobligationen verzeichnen seit ihrem Tiefststand Ende März einen Aufwärtstrend. Unsicherheiten über die Konjunktur der US-Wirtschaft, geschwächte Aktienmärkte und die Finanzkrise in Argentinien haben die Renditen wieder gedrückt. Mit der gegen Jahresende erwarteten Konjunkturerholung der USA sollte ein Renditeanstieg im Jahr 2002 verbunden sein.

	Ende 00	19.07.01	Prognosen 3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	3.47	3.4	3.3–3.4	3.9–4.0
USA	5.11	5.1	5.0–5.2	5.3–5.5
Deutschland	4.85	5.0	4.8–4.9	5.2–5.3
Grossbritannien	4.88	5.1	4.9–5.0	5.3–5.4
Japan	1.63	1.4	1.3–1.4	1.4–1.5

WECHSELKURSE:

Seilziehen zwischen Dollar und Euro

Der Dollar profitiert von den Kapitalzuflüssen in die US-Finanzmärkte. Bedenken gegenüber dem Wachstum im Euroraum und die kritische Einstellung der Finanzmärkte gegen die Geldpolitik der EZB belasten den Euro. Der US-Industriesektor braucht mehr Zeit, um die Talsohle zu durchschreiten. Das Verhältnis zwischen Euro und Dollar dürfte sich mittelfristig auf dem aktuellen Niveau einpendeln.

	Ende 00	19.07.01	Prognosen 3 Mte.	12 Mte.
CHF/USD	1.61	1.73	1.74–1.79	1.70–1.72
CHF/EUR*	1.52	1.50	1.50–1.51	1.48–1.50
CHF/GBP	2.41	2.45	2.42–2.47	2.38–2.43
CHF/JPY	1.41	1.40	1.36–1.44	1.25–1.27

*Umrechnungskurse: DEM/EUR 1.956; FRF/EUR 6.560; ITL/EUR 1936

Quelle aller Charts: Credit Suisse



Ich suche, also bin ich

In den Weiten des Internets wird die Suche nach nützlichen Infos immer schwieriger. Ohne Helfer läuft nichts.

Doch nicht jede Suchmaschine führt gleich effizient zum Ziel.

Daniel Huber, Redaktion Bulletin

Der allgegenwärtige Satz «Ich schau mal schnell im Internet nach» verkommt immer mehr zur Farce. So allwissend das Internet mit seinem Zugriff auf Milliarden von Websites auch sein mag, die richtigen zu finden, wird immer schwieriger. Kein Wunder, greifen heute 80 Prozent aller Internet-User auf die Dienste spezialisierter Suchhelfer zurück. Entsprechend gross ist das Angebot. Bereits gibt es Suchmaschinen für Suchmaschinen (z. B. www.suchmaschine.de). Doch Suchmaschine ist nicht gleich Suchmaschine. Es wird nach drei verschiedenen Typen von Suchhelfern unterschieden: reine Suchmaschinen, Kataloge und Meta-Suchmaschinen.

Suchmaschinen durchforschen und registrieren mit so genannten «Robots» oder «Spiders» Inhalte inklusive Links von neuen Websites. Die eigentliche Suche erfolgt dann in den angelegten Datenbanken und schliesst alle Textinhalte mit ein. Entsprechend umfangreich sind die Ergebnisse, dafür häufig auch wenig präzise.

Kataloge verlassen sich nicht auf die Findigkeit von automatisierten Computerprogrammen. Redakteure aus Fleisch und Blut durchsuchen einerseits das Web auf nützliche Sites und prüfen andererseits die Qualität von neu angemeldeten. Ob eine Site im Katalog aufgenommen wird oder nicht, liegt im Ermessen des Redakteurs.

Meta-Suchmaschinen verfügen im Gegensatz zu den beiden anderen Suchassistenten über keine eigenen Datenbanken. Vielmehr leiten sie die Anfragen gleich an mehrere Maschinen und Kataloge weiter. Die Resultate werden danach gesammelt und nach eigenen Kriterien gewichtet.

Die Gewissheit, wirklich alle verfügbaren Informationen zu einem Thema im Internet aufgestöbert zu haben, kann aber selbst der Einsatz einer Hundertschaft von emsigen Suchmaschinen nicht liefern. Dafür ist das Web schlicht zu gross. Die verschiedenen Suchdienste können technisch

bedingt lediglich die Oberfläche des Internets durchforsten. Darunter schlummert im Verborgenen eine ungleich grössere Masse an Informationen. Gemäss einer von der amerikanischen Internet-Content-Firma «BrightPlanet» (www.brightplanet.com) erstellten Studie ist dieser unsichtbare Bereich des Internets, das so genannte «Deep Web», 500-mal umfangreicher als das von den Suchmaschinen erschlossene «Surface Web». Es handelt sich dabei vor allem um öffentlich zugängliches Material aus Online-Datenbanken. Allein, die «Robots» und «Spiders» der Suchmaschinen stossen nicht so weit, respektive tief vor. Schade drum. «BrightPlanet» attestiert ihnen fast durchwegs hohe Qualität mit überdurchschnittlich hohem Informationsgehalt.

Suche logisch eingrenzen

Andererseits liefert das «Surface-Web» mit seinen zurzeit über drei Milliarden abrufbaren Seiten bereits heute mehr Treffer, als den meisten Suchenden lieb ist. Ein Beispiel: Wer im Suchfeld der grössten Suchmaschine www.google.ch Alberto Giacometti eingibt, erhält in null Komma nichts das erschlagende Ergebnis von «ungefähr» 15600 Treffern. Viel Spass beim Lesen. Doch eigentlich wollte der kunstbeflissene Internet-Benutzer lediglich Infos zur aktuellen Ausstellung im Kunsthaus Zürich (bis 2. September 2001).

Eingrenzung durch logisches Verknüpfen von verschiedenen Suchbegriffen, lautet das Zauberwort. Fachleute sprechen in Anlehnung an den Mathematiker George Boole (1815–1864) von der «Boolschen Logik» (siehe Box «Zielsicher auf Online-Suche»). Darum zu Alberto Giacometti noch schnell das Wort «Ausstellung» hinzugefügt, und prompt erhält man in 1,06 Sekunden nur noch 490 Treffer. Das ist immer

noch eine enorme Datenmenge, doch bereits der erste Hinweis bringt den Link zur Ausstellung (www.kunsthau.ch/ausstellungen/2001/giacometti).

70 Millionen Anfragen pro Tag

Genau diese Treffsicherheit bei der Gewichtung der gefundenen Daten – das so genannte Ranking – hat Google innerhalb von drei Jahren zur weltweit grössten und erfolgreichsten Suchmaschine gemacht. Entscheidend für die Qualität einer Suchmaschine sind die ersten 20 Ergebnisse. Bei den meisten Benutzern reicht der Schnauf gar nur für die ersten zehn.

Zurzeit verarbeitet Google pro Tag rund 70 Millionen Anfragen. Und die Fangemeinde wird täglich grösser. Am Anfang der einzigartigen Erfolgsgeschichte stand ein Studienprojekt der Stanford University in Kalifornien. Mitte der Neunzigerjahre konnten die damaligen Suchmaschinen mit dem explosiven Internet-Wachstum nicht mehr Schritt halten. Die Qualität der Suchergebnisse wurde immer schlechter. Ziel des Projektes war die Entwicklung neuer Methoden der Datenerfassung und des Rankings. Googles entscheidender Trick: Nicht allein die Häufigkeit und Position der Suchbegriffe (in der Zusammenfassung, Überschrift, weit vorne im

TOP TEN DER SUCHBEGRIFFE

1. sex	10 940*
2. download	7 169
3. free	5 613
4. mp3	5 496
5. bilder	4 849
6. sms	3 836
7. porno	3 801
8. nackt	3 735
9. berlin	3 691
10. software	3 018

*Bei einer Million Suchanfragen

Quelle: Fireball.de

Text usw.) ist ausschlaggebend für die Gewichtung einer Website, sondern auch die Zahl der Links, die auf sie verweisen.

Diese so genannte «Link Popularity» bringt der Suchmaschine Google noch einen weiteren Vorteil. Sie kann bei der Indizierung einer Seite sozusagen im Vorbeigehen über die konzentrierten Linkbeschreibungen eine Vielzahl von anderen Seiten in den Index aufnehmen, ohne sie selbst besuchen zu müssen. Das spart Zeit und erhöht die Erfassungskapazität. Mit rund 1,3 Milliarden registrierter Websites ist Google fast doppelt so umfangreich wie der nächste Konkurrent Fast Search, ehemals Alltheweb (Stand Juni 2001). Gleichzeitig ist Google mit seiner schlichten und übersichtlichen Startseite

auch ausgesprochen bedienerfreundlich. Fazit: Es gibt kaum einen Suchmaschinen-Praxistest, in dem Google nicht als Sieger hervorgeht oder wenigstens das Prädikat «sehr gut» erhält. Die erdrückende Überlegenheit manifestiert sich auch darin, dass mittlerweile mehr als 120 Websites ihre Suchdienst-Funktionen an die kalifornische Firma weiterleiten. Auch so grosse Namen wie Yahoo oder Netscape gehören zu den Kunden von Google. Die Details ihres Ranking-Systems legen aber weder Google noch andere Suchassistenten

offen auf den Tisch. Denn so alt wie die Suchmaschinen sind auch die Bestrebungen der Webmaster, ihre kommerziell genutzten Seiten auf den Trefferlisten möglichst weit vorne zu positionieren. Schliesslich gilt es, möglichst viel virtuelle Laufkundschaft auf die Seiten zu locken. Und dazu braucht es einen Platz unter den ersten 20 Suchergebnissen. Dazu entwickeln findige Webmaster immer ausgefeiltere Techniken.

Die Palette reicht von der gezielten Mehrfachnennung notorisch bevorzugter Schlüsselbegriffe, bis hin zu fürs Auge unsichtbaren Texten (z. B. weisse Schrift aufweissem Hintergrund), die vollgepackt mit möglichst vielen beliebten Suchbegriffen sind. Die Optimierung einer Website ist eine heikle Gratwanderung. Haben die Schlüsselwörter im Titel und Vorspann nur noch am Rand oder gar nichts mehr mit dem eigentlichen Inhalt zu tun, so spricht man von Spamming («spam»; Englisch für unerwünschte Nachricht). Um derartige Missbräuche aufzudecken und auszumerzen, setzen die Such-Assistenten spezielle Spam-Filter ein. Offensichtliche Spamming-Versuche werden mit Zurückstufung des Rankings oder gar Verbannung aus dem Site-Index geahndet.

Wettrüsten der Webmaster

Das Gleiche gilt für Websites, die sich bei Suchkatalogen mehrmals anmelden, um sich so mehr Gewicht zu verschaffen. Zwischen den Webmastern und Suchmaschinen-Anbietern ist ein ähnliches Wettrüsten entbrannt wie zwischen Hackern und Software-Firmen.

www.credit-suisse.ch/bulletin

Wege in die Top Ten: Tipps für eine optimale Platzierung in Suchmaschinen.

GEHEIMTIPPS

www.ilor.com. Die mit Google-Technik laufende und mit interessanten Gimmicks angereicherte Site ist zwar erst seit kurzem auf dem Netz, aber bereits das Lieblingskind aller Profi-Web-Sucher.

www.ask.com (früher askjeeves). Für kommunikative Leute, die gut Englisch sprechen. Hier kann man richtig Fragen stellen. Die Online-Suchenden fühlen sich für einmal nicht ganz so alleine.

ZIELSICHER AUF ONLINE-SUCHE

Gezielte Vorbereitung

- Das richtige Hilfsmittel verwenden. Zum Beispiel ist für die Suche nach allgemeinen Infos ein Katalog in der Regel hilfreicher als eine allgemeine Suchmaschine. In den entsprechenden Unterkategorien gibt es eine zumeist überschaubare Anzahl von Hinweisen. Dagegen ist bei den Suchmaschinen die Anzahl Treffer zu Oberbegriffen wie «Sport» und «Golf» erschlagend.
- Bei Recherchen nach komplexeren Themen mehrere Suchhelfer einsetzen. Verschiedene Suchmaschinen führen auch zu verschiedenen Ergebnissen.
- Häufig gibt es zu einem Thema bereits eine Internetadresse. Darum immer auch «www» plus Suchbegriff plus gängige Endung (ch, de, com) ausprobieren.

Gekonnt Fragen stellen

- Den Suchbegriff möglichst genau formulieren. Zum Beispiel Ferienwohnung und nicht nur Ferien.
- Alle Begriffe klein schreiben. Dadurch suchen die Maschinen sowohl nach den klein- als auch nach den grossgeschriebenen Begriffen.
- Singular verwenden. Dadurch steigt zwar die Zahl der Treffer, aber auch die Qualität.
- Die Suche mit logischen Verknüpfungen (Boolsche Logik) eingrenzen:
UND (+, AND, &) alle Wörter müssen gefunden werden
ODER (Leerzeichen, or, /) nur eines der Wörter muss gefunden werden
Nicht (-, not) das Wort darf nicht vorkommen

Die Suchmaschinen benutzen teilweise verschiedene Operationen. So werden zum Beispiel bei Google mehrere Wörter ohne Zusatz automatisch mit UND verknüpft. Achtung: zwischen + oder – gibt es keinen Leerschlag. +ferienwohnung +engadin, beatles +yesterday +text

- Feste Wortabfolgen, die zusammen gehören, wie zum Beispiel Eigennamen, Filmtitel oder Zitate mit Anführungs- und Schlusszeichen kennzeichnen. «one small step for a man», «kofi annan»
- Ist die richtige Schreibweise oder die exakte Bezeichnung nicht ganz sicher, so lässt die Suche mit Stern (*) mehrere Möglichkeiten zu. «kofi an*»

JETZT IM BULLETIN ONLINE

Foto: Pia Zanetti

Wer sich unter www.credit-suisse.ch/bulletin einklickt, kriegt eine bunte Auswahl an News, Fakten, Analysen und Interviews zu Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur und Sport.

Credit Suisse: Europas «Affluents» im Visier

Die «affluent clients» sind bei den Bankiers en vogue. So bezeichnen sie die vermögenden Privatkunden, die zwischen 50 000 und einer Million Euro anlegen können und wollen. Ihnen wird eine Rundumbetreuung angeboten – von Fonds über Lebensversicherungen bis zur Steuerberatung. Nach Italien beginnt Credit Suisse dieser Tage mit Kundenberatung in Deutschland und Spanien. Bulletin Online liefert Zahlen zu den Potenzialen dieser beiden Banken- und Versicherungsmärkte.

Mein Web: Das Internet wird persönlich

MyYahoo, MySchwab, MeinDRS, MyCSPB: Die Zeiten der Massenabfertigung im Internet sind vorbei. Die User können sich ihr eigenes Angebot zusammenstellen. Die Unternehmen ihrerseits versuchen, die Kunden über die Website individuell anzusprechen. Bulletin Online sprach mit zwei Fachleuten über die Vor- und Nachteile des massgeschneiderten Angebots und über die Zukunft des One-to-one-Marketings.



Ausserdem im Bulletin Online:

- **Wege in die Top Ten:** Tipps für eine optimale Platzierung in Suchmaschinen.
- **Lebensversicherung:** Warum in Japan fast jeder eine hat.
- **Bildungspolitik in der Schweiz:** Interview mit Experten zum Wandel des Schulsystems in der Schweiz.



IN EIGENER SACHE: HAPPY BIRTHDAY «ROLLMOPS»!

«tomlinson@bbn-tenexa» – damit fing alles an. Irgendwann Ende 1971 – also vor dreissig Jahren – verschickte der amerikanische Computer-Spezialist Ray Tomlinson in seinem Büro in Boston die erste elektronische Nachricht an einen anderen Computer. Der vielsagende Inhalt der Nachricht: «test». Empfänger war das eigene Account. Kurz zuvor hatte er es auf den Namen «tomlinson@bbn-tenexa» getauft. «bbn» stand für Bolt Beranek and Newman, seinen Arbeitgeber, «tenexa» für das Computer-Betriebssystem. Viel wichtiger und rückblickend geradezu weltbewegend war die Art und Weise, wie er die klare Abgrenzung zwischen seinem User-Namen und dem Host schaffte. Fast schon gelangweilt hatte er auf seiner Tastatur nach einem Zeichen gesucht, das möglichst in keinem Eigennamen vorkommt, weder Buchstabe noch Zahl ist. Die grosse Stunde des @ war gekommen. Jahrzehntelang hatte das «Kriksatrulla» (im Estnischen für unerklärliches «Dingsda») ein tristes Dasein am Rande der Tastatur gefristet. Heute ist das «Entchen» (Griechenland) in aller Munde. Doch als was? So universal und simpel die grafische Umsetzung des «Strudels» (Israel) auch sein mag, so schwer tun sich die User aller Herren Länder bei der lautlichen Umschreibung. «Und dann eben dieser Affenschwanz», zieren sich noch immer viele Schweizer. Doch allen anderen gehts mit dem «Zimtbrötchen» (Schweden) nicht anders. Schliesslich wurde das «miuku-mauku» (finnisches Katzen-Miau) auch nicht eingeführt, damit es beim Namen genannt werde. Auch Tomlinson hatte erst im Nachhinein mit Freuden erfahren, dass der «Wurm» (Ungarn) im Englischen den passenden Namen «at» (Deutsch «bei») trägt. So warten alle E-Mail-Benutzer @ sich zu Hause weiter darauf, dass irgendjemand diesem Wildwuchs rund um das internationalste aller Zeichen ein Ende setzt. Schliesslich haben es «Web» oder «E-Mail» auch zu Weltruhm gebracht. Vielleicht setzen sich ja die Tschechen und Slowaken durch. Schicken sie doch Ihre Meinung einfach an daniel.huber.4@rollmops.cspb.com.

von Daniel Huber

daniel.huber.4@cspb.com

Insurance Lab: Per Mausklick zur besten Lösung

Das Internet-Tool www.cspb.com/insurancelab vergleicht interaktiv die individuell erstellten Offerten der neun wichtigsten Schweizer Anbieter von Lebensversicherungen. **Daniel Huber, Redaktion Bulletin**

DIE GESELLSCHAFTEN IM INSURANCE LAB

Allianz
Basler
Credit Suisse Life
Helvetia/Patria
National
Rentenanstalt/Swiss Life
Vaudoise
Winterthur
Zürich

«Die Idee zu Insurance Lab entsprang dem Grundsatz, unsere Kunden immer bestmöglich zu beraten», erzählt Luzi Saluz, Product Manager des Insurance Competence Center von Credit Suisse Private Banking. Deshalb können

den Kunden der Credit Suisse bei ihrem Bankinstitut auch Lebensversicherungen von konzernfremden Anbietern erwerben. Das Ziel, eine optimale Lösung für den Kunden zu finden, wird höher gewichtet als der Verkauf von Credit Suisse-Produkten.

Die Argumente für den Kauf von Lebensversicherungen, wie Altersvorsorge und Steuervorteile, sind bei allen Gesellschaften die gleichen. Dagegen kann nur der direkte Leistungsvergleich Aufschluss über das beste Angebot bringen. Die Leistungen variieren je nach Alter und Geschlecht des Kunden sowie der Dauer und Höhe der gewünschten Einlage.

Über das Insurance Lab kann ein Interessent per Mausklick die Angebote der neun grössten und renommiertesten Lebensversicherungsanbieter abrufen und miteinander vergleichen. Diese Gesellschaften decken rund 80 Prozent des Schweizer Gesamtmarktes ab. Die für die Offerten relevanten Daten muss der Kunde lediglich einmal eintippen. Insurance Lab

schafft in kürzester Zeit eine Transparenz, die vorher nur mühsam über das langwierige Einholen von schriftlichen Offerten möglich war.

Die Probe aufs Exempel bringt die Unterschiede bei Lebensversicherungsrenditen an den Tag. Eine 53-jährige Frau, die auf sieben Jahre verteilt 200 000 Franken anlegen will, erhält bei der besten Offerte eine um 12 000 Franken höhere Totalauszahlung als bei der schlechtesten. Das macht für den Kunden den Entscheid leicht. Gleichzeitig sind die Versicherungsgesellschaften angehalten, vorteilhafte Konditionen anzubieten. Saluz freut: «Da nur die besten Angebote verkauft werden, korrigieren die Gesellschaften teilweise

ihre Konditionen nach oben, sobald sie im Insurance-Lab-Vergleich nicht gut platziert sind.»

Trotz des erhöhten Konkurrenzdruckes begrüßten die Gesellschaften die Einführung des Insurance Lab. Es eröffnet ihnen einen neuen Vertriebskanal. Immerhin generierte das Lab im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund einer halben Milliarde Franken. Gleichzeitig ist der Verkauf über Insurance Lab für die Unternehmen sehr kostengünstig. Zusammen mit dem grossen Volumen führt dies dazu, dass viele Produkte im Insurance Lab zu besseren Konditionen angeboten werden als direkt beim Mutterhaus. Der Kunde der Credit Suisse profitiert somit doppelt.

Welcome to Insurance Lab

Produktinformationen
LifeFund

Investment components at 0.00% p.a.	Direct fund investment	LifeFund
Gross deposit	100,000.00	100,000.00
Gross forecast value after 10 years	119,885.00	163,683.00
1. Basic commission	1.00 %	3,562.00
2. Subsequent account charges	0.10 %	3,540.00
3. Income tax based on		
Marginal tax rate of	10.00 %	
Taxable amount of	4.48 %	
4. Premium for death cover		1,416.00 (1)
Net forecast value	111,807.00	160,391.00
Net yield p.a. after tax	3.50%	4.50%
Present additional savings		19,316.00

1) After stamp duty and acquisition/redemption costs.
2) Premium for death cover (direct investment).

Back Continue

Lebensversicherungen können dank Steuerbefreiung höhere Renditen bringen.

Weitere Labs der Credit Suisse

Massgeschneiderte Online-Beratung gibts für Credit Suisse-Kunden auch, wenn es um den Kauf von Anlagefonds und Liegenschaften geht.

Fund Lab:

Verschafft Zugang zu über 1000 Fonds

Das von Credit Suisse Private Banking lancierte Fund Lab revolutionierte vor zwei Jahren das internationale Fonds-Geschäft. Unter www.cspb.com/fundlab können die Daten und Analysen zu über 1000 Anlagefonds abgerufen und miteinander verglichen werden. Neben den hauseigenen Fonds der Credit Suisse Group werden auch Produkte von weiteren 35 renommierten Gesellschaften angeboten. Ein speziell entwickeltes, einheitliches Ratingverfahren bewertet die einzelnen Fonds nach quantitativen Kriterien und macht sie so vergleichbar. Interessenten können sich mit Hilfe von bis zu 16 Eingabekriterien gezielt auf die Suche nach bestimmten Fonds machen. Innerhalb von Sekunden-

bruchteilen erstellt Fund Lab eine Top Ten-Auflistung der erfolgreichsten Fonds gemäss ihrer Performance der letzten drei Jahre. Directnet-Kunden der Credit Suisse können auch direkt übers Fund Lab online Fonds kaufen oder verkaufen.

Estate Lab:

Öffnet Tür und Tor zu Immobilien

Das Estate Lab, www.cspb.com/estatelab, unterstützt Credit Suisse-Kunden bei der Suche und dem Erwerb von exklusiven Immobilien in der Schweiz, in Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien oder Grossbritannien. Da Credit Suisse Private Banking in all diesen Ländern präsent ist, verfügt sie über ein breites Know-how in den Gepflogenheiten der jeweiligen Immobilienmärkte. Dazu gehören auch länderspezifische Gesetze und Richtlinien beim Kauf von Immobilien. Das Estate Lab führt stets eine breite Auswahl an gut dokumentierten Topimmobilien. Mit Hilfe diverser Kriterien können sich Interessenten gezielt auf die Suche nach möglichen Objekten machen. Gleichzeitig zeigt das Estate Lab auch ver-



schiedene Finanzierungsmodelle auf und vergleicht die aktuellen Hypothekarzinsätze von Bank- und Versicherungsinstituten. Dank der Zusammenarbeit mit lokalen Partnern kann Credit Suisse Private Banking direkt vor Ort Finanzierungen anbieten.

Wer die

Interview: Martina Bosshard,
Redaktion Bulletin Online

MARTINA BOSSHARD Herr Nielsen, was ist Usability?

JAKOB NIELSEN Usability heisst, dass die Technologie einfach und verständlich sein muss. Sie soll sich am menschlichen Verhalten orientieren. Nicht umgekehrt. Technische Apparate und Anwendungen müssen so konzipiert werden, dass sie einfach zu bedienen sind.

M.B. Wie kann diese Benutzerfreundlichkeit erreicht werden?

J.N. Bevor ein Projekt in Angriff genommen wird, braucht es eine Feldstudie. Die Menschen müssen in ihrer natürlichen Umgebung beobachtet werden. Nehmen wir das Beispiel eines Intranets für ein Unternehmen: Hier ist es unerlässlich, in die Büros der Angestellten zu gehen und zuzuschauen, wie sie arbeiten. Das gibt den Projektverantwortlichen Ideen, wie das neue System den Anwendern die Arbeit erleichtern kann. Nur so können sie etwas wirklich Sinnvolles und Nützliches schaffen. Wenn man ein Produkt hat, sei es ein Computer, eine Website, ein Videorecorder oder ein mobiles Telefon, muss es immer mit zukünftigen Nutzern getestet werden. Nach einer solchen Prüfung wird sehr schnell klar, wo die Schwächen des Gerätes oder der Anwendung liegen.

M.B. Wie viele Leute braucht es für einen solchen Test?

J.N. Meistens genügen fünf Personen. Wenn fünf Menschen das gleiche Problem mit einer Anwendung haben, kann man davon ausgehen, dass die meisten Leute



INTERNET-EXPERTE JAKOB NIELSEN

Jakob Nielsen promovierte im Fachbereich User Interface Design/Computerwissenschaften an der Technischen Universität Dänemark. 1998 gründete er zusammen mit Donald A. Norman die Nielsen Norman Group, ein Beratungsunternehmen für Usability. Er ist Autor zahlreicher Fachbücher. Im Jahr 2000 erschien «Designing Web Usability: The Practice of Simplicity»; das Werk wurde zu einem internationalen Bestseller. Nielsen unterhält eine zweiwöchentliche Kolumne auf seiner eigenen Website: www.useit.com. Er lebt in Kalifornien.

Maus hat, regiert

Jakob Nielsen, der Usability-Guru, setzt sich seit Jahren für mehr Einfachheit und Benutzerfreundlichkeit im Internet ein. Mit Erfolg.

damit nicht zurechtkommen werden. Dieser Teil des Designs muss verbessert werden. Nach jeder Veränderung muss man die Usability wieder neu prüfen, denn das menschliche Verhalten ist überhaupt nicht berechenbar.

M.B. Sie propagieren internationale Usability-Tests. Warum?

J.N. Für Websites, die Produkte in mehreren Ländern absetzen sollen, müssen unbedingt internationale Usability-Tests durchgeführt werden. Die User können nämlich aufgrund ihrer Sprache und Kultur unterschiedlich auf eine Website reagieren. Oft werden Websites nicht übersetzt, sodass Fremdsprachige mit der Terminologie Mühe haben. Es ist daher von grosser Bedeutung, dass die Sprache einfach und gut verständlich ist. Auch eine Übersetzung löst nicht alle Probleme; bei keinem Wort gibt es eine hundertprozentige Entsprechung in verschiedenen Sprachen. Deshalb braucht es auch bei übersetzten Sites unbedingt Usability-Tests.

M.B. Was sollte ein Unternehmen bei seiner Website beachten?

J.N. Wichtig ist die Frage: Aus welchem Grund besuchen die Leute meine Website? Vor allem Grossunternehmen vernachlässigen diesen Aspekt oft. Sie denken mehr daran, wozu sie die Leute auf ihrer Internetsite bringen wollen. Auf dem Netz ist es aber sehr schwierig, jemanden in eine bestimmte Richtung zu drängen. Wer die Maus hat, regiert und bestimmt seinen Weg. Eine Website muss in erster

Linie den Usern das liefern, wonach sie suchen. Viele Unternehmen machen auch den Fehler, dass sie ihren Internetauftritt wie eine Broschüre behandeln. Sie glauben, mit einem einmaligen Effort für eine schöne Site sei es getan. Eine Site muss aber lebendig und aktuell sein, damit die User immer wieder zurückkommen.

M.B. Sind die User nicht verwirrt, wenn sich eine Website ständig verändert?

J.N. Nicht wenn die Site eine stabile Struktur hat. Sie muss von Anfang an richtig konzipiert sein. Grosse Veränderungen in der Struktur und das Verschieben von Elementen verwirren die Besucher. Wenn aber die Basiselemente gleich bleiben, kann man darauf aufbauen und ständig neue Inhalte integrieren.

M.B. Welche Trends im Internet finden Sie gut?

J.N. Der beste Trend ist, dass wir über das Web immer mehr Dienstleistungen beziehen können. Das klingt nicht gerade aufregend, ist es aber. Man muss sich vor Augen halten, wie die Situation noch

vor fünf Jahren aussah. 1996 gab es nur wenige kommerzielle Websites. Heute können wir bei fast allen Produkten davon ausgehen, dass sie auch im Web erhältlich sind. Das Internet ist ein Teil unseres Alltags. Immer an Weihnachten mache ich den Geschenke-Test: Wie viele meiner Geschenke kann ich über das Internet kaufen? 1996 konnte ich gerade mal ein Buch beziehen. Letztes Jahr hätte ich alles im Internet kaufen können. Sogar die Weihnachtsgans war über das Web erhältlich und traf zeitgemäss bei mir ein. Der zweite positive Punkt ist, dass sich das Webdesign in Richtung Usability bewegt. Früher gab es die Mode des «coolen Designs»; die Sites waren grafisch sehr gelungen, aber nicht brauchbar. Die meisten Websites gehen nun mehr auf die Bedürfnisse der User ein.

M.B. Was gefällt Ihnen nicht im Web?

J.N. Die Websites könnten noch viel stärker vereinfacht werden. Wenn der User heute auf einer Website etwas finden, kaufen, oder eine Transaktion abschliessen will, dann gelingt es in der Regel auch.



Jakob Nielsen, Internet-Experte

«Das Internet darf keine kostenfreie Zone bleiben.»

Grosse Ideen nachhaltig umsetzen.

Und was ist Ihr Ziel?

Für jedes Unternehmen gilt heute die Erfolgsformel: Investitionsgüter nutzen, ohne zu kaufen.

Dabei überlassen Sie die Finanzierung und Bewirtschaftung ganz einfach uns. So können Sie sich voll und ganz auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Mehr zum Investitionsgüterleasing

erfahren Sie von unseren Spezialisten unter Tel. **01/334 28 00**, im Internet unter www.credit-suisse.ch/leasing oder von Ihrem CREDIT SUISSE-Berater.



Er hat aber keine grosse Motivation zu bleiben, wenn die Site nicht klar verständlich ist. Wenn er sich nach dreimal klicken verirrt hat, oder wenn ihm das Abschliessen einer Transaktion zu mühsam vorkommt, geht er woanders hin. Die Unternehmen müssen mehr Ressourcen darin investieren, die Websites gut nutzbar und schnell ladbar zu machen. Das Leben ist zu kurz für Websites, die zum Herunterladen ewig brauchen. Hunderte Millionen Dollar gehen der Weltwirtschaft verloren, weil die Leute am Arbeitsplatz beim Laden der Websites so viel Zeit verlieren.

M.B. Sind Sie deshalb gegen Bilder auf Websites?

J.N. Das ist ein Irrtum, ich bin nicht generell gegen Bilder im Netz. Die meisten Internetbenutzer haben jedoch eine langsame Verbindung, deshalb können sie Seiten mit vielen und grossen Grafiken fast nicht besuchen. Kleinere Bilder sind hingegen kein Problem. Leider werden Bilder oft falsch eingesetzt: Es wird ein lächelndes Model abgebildet, und man meint dann, die Site werde dadurch attraktiver. Das ist Unsinn; jedes Element auf einer Site muss einen präzisen Informationsgehalt haben. Börsendiagramme hingegen sind ein gutes Beispiel dafür, dass eine kleine Grafik mehr aussagen kann als eine riesige Textmenge.

M.B. Was halten Sie von Video-Übertragungen im Internet?

J.N. Hier sehe ich viel Potenzial. Allerdings wird irrtümlicherweise beim Video im Web oft an einen ähnlichen Einsatz gedacht wie beim Fernsehen. Für lange Filme ist das Internet nicht das richtige Medium, ein Video für das Web muss kurz und informativ sein. Wir haben mit den Videos im Internet jedoch ein technisches Problem; die meisten Leute können sie nur in sehr schlechter Qualität empfangen. Meiner Meinung nach muss man diese technische Limitierung akzeptieren

und Videos nur sehr restriktiv einsetzen. Längerfristig wird die Videoübertragung auf dem Netz an Bedeutung gewinnen.

M.B. Sie vertreten die Meinung, dass die Internetnutzer für Dienstleistungen zur Kasse gebeten werden sollten. Warum?

J.N. Wenn die Benutzer zahlen, werden sich die Websites mehr nach ihren Bedürfnissen richten. Im Moment ist nicht der User der Kunde, sondern der Werber. Deshalb werden Websites vor allem dafür konzipiert, dass sie möglichst viel Werbefläche bieten. Die Benutzerfreundlichkeit wird zweitrangig, die Qualität leidet enorm. Natürlich gibt es auch Fälle, wo es keinen Sinn macht, Geld zu verlangen. Bei Internetsites, die vom Verkauf von Produkten leben, zum Beispiel. Auch die Websites von Unternehmen werden natürlich kostenfrei bleiben. Sie werden zum Kontakt mit dem Kunden benutzt, für Marketinginformationen und PR. Dafür haben die Firmen auch schon vor dem Internet Geld ausgegeben. Sobald aber die Website selbst der Service ist, müsste dafür eine Gebühr verlangt werden. Dies würde eine sehr positive Entwicklung mit sich bringen: Die Firmen müssten sich genau überlegen, welcher Service für den Kunden wirklich so wertvoll ist, dass er auch bereit ist, dafür zu bezahlen.

M.B. Sollen die Zahlungen über Kreditkarte laufen?

J.N. Nein, ich bin für das so genannte Micropayment-System. Es funktioniert ähnlich wie eine Telefonrechnung. Am Ende des Monats würde eine Rechnung mit der Summe aller Services kommen, die man im Netz konsumiert hat. Es ist wichtig, dass man verschiedene Dienstleistungen zusammennehmen kann, denn jede einzelne würde sehr wenig kosten, in der Grössenordnung von zwei bis zehn Cents. Die Kreditkarte ist dafür unbrauchbar, der administrative Aufwand für so kleine Beträge wäre viel zu gross.

M.B. Wie wollen Sie die Leute dazu bringen, für etwas zu zahlen, das zuvor gratis war?

J.N. Das wird bestimmt schwierig werden. Man kann nicht in einem Tag von einer kostenfreien Zone zu einer gebührenpflichtigen Umgebung übergehen. Der Wandel muss schrittweise passieren. Für gewisse, sehr fokussierte und wertvolle Dienstleistungen müsste zuerst ein kleiner Betrag erhoben werden; die anderen könnten dann nachziehen. Es wird vermutlich einige Jahre brauchen, bis die Umstellung vollzogen ist.

M.B. Glauben Sie an die Zukunft des E-Commerce?

J.N. Auf jeden Fall. Alles, was im Versandhandel verkauft werden kann, liesse sich auch über das Internet verkaufen. Zur Zeit ist der Katalogverkauf ein viel grösserer Geschäftsbereich. Dabei hat eine Website mehr Möglichkeiten als ein Katalog, sie ist interaktiv und kann laufend aktualisiert werden. Im Gegensatz zum Katalog gibt es keine Druck- und Versandkosten. Momentan sind die Verbindungen jedoch meist zu langsam, die Leute haben nicht die Zeit, einen ganzen Katalog herunterzuladen. Aber das Internet verbessert sich ständig, was die Hardware, die Bandbreite der Verbindungen und auch die Usability betrifft. Der E-Commerce wird sich noch extrem steigern. Kataloge gibt es seit über hundert Jahren, sie haben sich ständig entwickelt. Auch dem Internetgeschäft muss man Zeit geben.

www.credit-suisse.ch/bulletin

Eine kommentierte Linkliste zum Thema Usability finden Sie im Bulletin Online.



Der Nase nach

Edle, in Vergessenheit geratene Düfte erleben eine Renaissance, Qualität und Luxus sind gefragter denn je.

Jacqueline Perregaux, Redaktion Bulletin

Blühender Lavendel überzieht ganze Landstriche der Haute-Provence mit einem satten, blauvioletten Schimmer. Im Regenwald Papua Neuguineas öffnet sich eine Orchideenblüte und lässt ihre Farbenpracht zur Geltung kommen. Und der Rosengarten auf der Mainau entlockt den Besuchern Jahr für Jahr Ausrufe der Bewunderung. Doch mindestens ebenso eindrücklich wie ihre optischen Reize ist der betörende Duft, den diese Blüten verströmen. Zur Beschreibung von Düften ist unsere Sprache auf armselig erscheinende Adjektive angewiesen, die zwar der Komplexität der Düfte nie gerecht werden können, uns aber immerhin erahnen lassen, wie lustvoll es sein muss, sie zu riechen – geschweige denn, sie erst in einem Parfüm wiederzufinden.

Die Geschichte des Dufts ist auch die Geschichte des Luxus. Die alten Ägypter balsamierten ihre verstorbenen Pharaonen – später auch gewöhnlich Sterbliche, die es sich leisten konnten – mit ätherischen Ölen, betteten sie in wohlriechende Särge aus Zedernholz und gaben ihnen Fläschchen mit parfümierten Ölen und Salben auf den Weg ins Jenseits mit. Rosen- und Jasminöl, die beiden Säulen der Parfümerie, spielten bei der Herstel-

lung exklusiver Düfte schon immer eine zentrale Rolle. Aus vier bis fünf Tonnen Rosenblüten kann in einem aufwändigen Extraktionsverfahren gerade mal ein Kilogramm reines Öl gewonnen werden. Da erstaunt es nicht, dass man je nach Qualität zwischen 4000 und 8000 Franken hinblättern muss. Doch nicht nur die edlen Ingredienzen machen aus Düften begehrte Kostbarkeiten, sondern die richtige

Mischung. Kein Wunder, waren die Duftmischer des alten Orients über Generationen bemüht, ihre geheimen Rezepturen für wohlriechende Essenzen und Parfüms vor skrupellosen Nachahmern und halberzigen Fälschern zu hüten.

Die Nase erinnert sich

Doch Naturdüfte sind aufwändig herzustellen und benötigen Riesenmengen an Rohmaterial. Im Fall des Rosenduftes sind die Zahlen selbstredend: Der Naturduft, der sich aus ungefähr 120 Einzelkomponenten zusammensetzt, konnte mit einer Auswahl der 45 wichtigsten Duftstoffe ziemlich exakt rekonstruiert werden – 200-mal billiger als der Naturduft. Die synthetische Rekonstruktion von Naturdüften revolutionierte die Parfümherstellung von Grund auf. Guerlains Kreation «Jicky» war 1889 der erste Duft, der teilweise synthetische Ingredienzen verwendete.

Doch sind die rekonstruierten Düfte den Originalen ebenbürtig? «Interessanterweise wählen 90 Prozent der Versuchspersonen bei einem Duftvergleich die synthetische Rekonstruktion des Rosenduftes aus, und nur zehn Prozent das Naturprodukt», freut sich Roman Kaiser.



Clive Christian «No. 1»
Das Nonplusultra unter den Luxusdüften gibt es nur als Parfüm: ein Traum im Kristallflacon.

Der Chemiker bei Givaudan sucht in der Natur nach neuen Duftstoffmolekülen und Duftkonzepten, um sie dann im Labor zu analysieren, zu rekonstruieren und den Parfümeuren für ihre Kreationen als Einzelstoffe zur Verfügung zu stellen. «Synthetische Stoffe bieten immense Möglichkeiten, neue Facetten in ein Parfüm einzuarbeiten», bestätigt Werner Abt von der Zürcher Parfümerie Osswald. Ob das immer erwünscht ist, bleibt Geschmackssache und kann heikel sein. Für die Interpretation von Gerüchen spielt nämlich unsere Erinnerung eine zentrale Rolle. Sie entscheidet, ob uns ein Duft angenehm oder unangenehm ist. Wenn unsere Nase nun einen neuen, synthetischen Duft riecht, kann sie ihn nicht einordnen, denn der Duft weist Facetten auf, die in dieser Kombination in der Natur nicht vorkommen, die die Nase also zuerst erfahren, «erriechen» muss. Sie kann ihn nur im Vergleich zu bereits gemachten Dufterfahrungen beschreiben. Den rekonstruierten Duft der Gironniera-Rinde, eines Baumes, den er auf Papua Neuguinea gefunden hat, beschreibt Roman Kaiser etwa so: «Er riecht nach feuchtem, frischem Holz und weist fruchtige Noten auf, die an gebackene Äpfel erinnern.» Das zeigt, welche Möglichkeiten sich den Parfümeuren mit synthetischen Düften eröffnen. Und genau mit diesem Facettenreichtum spielen die Parfümeure, wenn sie pro Parfüm zwischen 20 und 200 verschiedene Duftnoten zusammenmischen.

Ansturm auf Exklusives und Kostbares

In der Schweiz kommen pro Jahr um die 150 neue Düfte auf den Markt. Längst sind es nicht nur einige wenige Dufthäuser, die das Geschäft unter sich aufteilen; auch Sportler, Künstler und Modedesigner bringen ihre eigenen Linien auf den Markt, Produkte kommen und gehen sehr schnell. «Das Geschäft mit dem Duft ist ein Verdrängungswettbewerb», sagt auch Hansruedi Weber, Geschäftsführer der Zürcher Parfümerie Weber und Strickler. Während die Discounter und Warenhäuser ihre Palette möglichst breit halten müssen,

setzen Parfümerien und Fachgeschäfte auf Selektion und schaffen mit ihrer exklusiven Produktauswahl eine Gegenbewegung zur kommerzialisierten Schnellebigkeit und Beliebigkeit im Duftbereich. Exklusivitäten und Kostbarkeiten erster Güte sind wieder gefragt. Der Luxusbereich besinnt sich auf Kreationen mit seltenen, reinen Naturdüften.

Alte, in Vergessenheit geratene Düfte erleben eine zweite Blütezeit; Relaunches verhelfen ihnen zu neuer Aufmerksamkeit.

Ein Beispiel für eine gelungene Wiedereinführung eines Duftes sind die Kreationen des jung verstorbenen Robert Piguet, die lange Zeit nicht mehr erhältlich waren. Der Schweizer Modedesigner, Kreateur des «Kleinen Schwarzen», machte in Paris Karriere, wo er 1944 «bandit» lancierte. Der Damenduft mit dem gewagten Namen war damals spektakulär. Er hatte sich von den gängigen Damendüften, die blumig oder orientalisch zu sein hatten, losgesagt und stellte stattdessen trockene, herbe

Hölzer in den Vordergrund. Entsprechend selbstbewusst waren auch die Anhängerinnen von «bandit», allen voran Marlene Dietrich. Vier Jahre später doppelte Piguet mit «fracas» nach, einem Tuberoseduft. Tuberose, ein Pflänzchen aus dem Mittelmeerraum, gilt als teuerste Parfümgingredienz und verströmt einen sinnlichen, üppigen Duft, der zurzeit ein enormes Revival erlebt. So wie in den Vierzigerjahren Marlene Dietrich «bandit» zum Durchbruch verhalf, so reisst sich die Damenwelt heute um «fracas», nicht zuletzt, weil es der erklärte Lieblingsduft von Madonna und Sharon Stone ist. Sobald ein Duft dermassen gesucht ist, verliert er jedoch automatisch an Exklusivität, auch wenn für den Verkauf ein noch so selektives Distributionsnetz gewählt wird.

Dieses Schicksal ereilt die Düfte der Marke Clive Christian jedoch mit Sicherheit nicht. Mit Preisen von 875, 2600 und 24000 Franken für je 30ml Parfüm ist ihnen Einzigartigkeit bis auf Weiteres

«90 Prozent der Versuchspersonen wählen bei einem Duftvergleich die synthetische Rekonstruktion des Rosenduftes aus.»



Guy Robert «Amouage»
Im vergoldeten Moschee-Flacon vereinen sich verführerische Düfte aus Orient und Okzident.



Creed «Bois du Portugal»
Traditionsreich und heute wieder topaktuell: der Lieblingsduft Kaiser Napoleons III. betört Generationen.

gewiss. Die sechs Parfüms, je drei als Damen- und als Herrenvariante, wurden nach höchsten qualitativen Kriterien kreiert. Präsentiert werden sie ausschliesslich in einem 30-ml-Kristallflacon mit vergoldetem Deckel. Wem das zu simpel erscheint, wählt die ultimative Luxusvariante mit echten Diamanten. «1872» ist der Name des traditionellen, klassischen Duftes aus dem Haus Clive Christian, während der modernere Duft «X» ein jüngeres Publikum ansprechen soll. Der Rarste ist jedoch «No. 1», ein Duft, der nur die edelsten und seltensten Ingredienzen beinhaltet und wohl zu Recht die Nummer eins ist.

Auf den Spuren des Sultans von Oman

Etwas günstiger, aber Clive Christian in keiner Weise nachstehend, ist das legendäre «Amouage», das vom französischen Duftkreatur Guy Robert ursprünglich als Privatparfüm für den Sultan von Oman entworfen wurde. Er verwendete dazu ausschliesslich naturreine Substanzen, also keine synthetischen Duftstoffe. «Amouage Ladies», in einem als Minarett einer Omani-Moschee gestalteten Flacon präsentiert, vereint westliche mit arabischen Düften, darunter Silberweihrauch, eine der rarsten Weihraucharten, die nur in den Bergen von Oman zu finden ist. In Verbindung mit seltenen Rosendüften ergibt sich ein sehr reicher, sinnlicher Duft. Wer nicht nur olfaktorisch, sondern auch visuell geniessen möchte, erhält «Amouage» in verschiedenen Flacon-Variationen: in Silber, vergoldet, im 24-Karat-Goldflacon oder mit Diamanten und Edelsteinen besetzt.

Auf der Suche nach dem ultimativen Dufferlebnis gibt es jedoch wohl nur eins: für sich persönlich ein Parfüm kreieren lassen. Möglich macht es zum Beispiel das renommierte Haus Creed. 1760 in London gegründet, zählte es schon bald zahlreiche gekrönte Häupter zu seiner Stammkundschaft: Napoleon III., seine Frau, Kaiserin Eugénie, King George IV., Queen Victoria, Kaiserin Sissy und viele andere. Napoleon III. war so begeistert von Creeds Kreationen, dass er die Familie sogar dazu überreden konnte, 1854 ihren

Wohn- und Geschäftssitz nach Paris zu verlegen. Die Privatdüfte dieser Hoheiten sind bei Creed heute noch an Lager und jederzeit in Original-Apothekerfläschchen bestellbar. Einige sind heute im Fachhandel erhältlich, etwa das legendäre «Bois du Portugal», von dem Napoleon III. innerhalb von drei Monaten 162 Flaschen verbraucht haben soll. Wer sich in die illustre Gesellschaft einreihen und die Kreation eines Privatduftes bei Creed in Auftrag geben möchte, muss jedoch nicht nur tief in die Tasche greifen, sondern sich auch gedulden können. Zuerst lernt der Parfümeur den Auftraggeber, seine Vorstellungen und Bedürfnisse intensiv kennen. Erst dann fängt er mit der eigentlichen Arbeit an, stellt Muster her und verfeinert sie, bis das Produkt den Wünschen des Auftraggebers entspricht. Ab 40 000 Franken ist dieser Service zu haben.

«Schwierige» Düfte sind spannend

Überhaupt geht heute die Tendenz wieder mehr in Richtung anspruchsvolle Düfte abseits ausgetretener Pfade und allgemein gültiger Ideen. Individualität ist auch hier Trumpf. Getragen wird, was gefällt, unabhängig etwa auch von der starren Trennung zwischen Damen- und Herrenduft. Serge Lutens gehört daher ebenfalls zu den angesagten Marken. In seiner Pariser Boutique verkauft er um die 50 Düfte, fünf davon hat er für einen ausgewählten Markt freigegeben. «Ob ein Parfüm weib-

lich oder männlich wirkt, hängt vor allem auch vom Umfeld und vom Träger ab», meint er. Diese Feststellung wird unterstrichen durch den Erfolg, der in den Neunzigerjahren so genannten Unisex-Düften wie Calvin Kleins «CKone» oder «CKbe» beschieden waren. «Die Grenzen zwischen Damen- und Herrendüften sind im Moment wieder am Verschwinden», sagt auch Werner Abt. Die Herrendüfte tendieren in Richtung des Süsses, Damendüfte werden teilweise herber. Diese Düfte sind einerseits sehr spannend, weil sie sich vom Allerlei abheben, andererseits polarisieren sie auch: Man mag sie oder man mag sie nicht. Ein Beispiel ist etwa «Féminité du Bois» von Shiseido mit Zedernholz als wichtiger Duftingredienz. «Rush» von Gucci gehört ebenfalls in diese Kategorie der «schwierigen» Parfüms. Es vereint drei extreme Elemente: die jasminähnliche Gardenie, das herbe Patschuli und die süsse Vanille. «Mir gefallen Düfte, die ein wenig anecken», lobt Werner Abt die anspruchsvollen Düfte. «Etwas, das sofort allen gefällt, ist vielleicht auch ein bisschen langweilig.»

WARUM AUS EINER EINFACHEN BLUME EINE PFLANZE MIT NAMEN WIRD

Neben Luxusparfüms und Allerweltskreationen gibt es auch Düfte, die so neu sind, dass sie noch gar nicht verwendet werden. Ihren synthetischen Rekonstruktionen steht aber vielleicht bald eine grosse Zukunft in der Parfümerie bevor. Zurück von seiner Expedition im letzten Februar nach Papua Neuguinea hat Roman Kaiser die dort entdeckten Düfte in seinem Labor rekonstruiert. Dabei hat er neben – wie er es nennt – «einfachen» Düften, die sich problemlos in der Parfümerie verwenden lassen, auch einige ungewöhnliche Düfte entdeckt, die die volle Kreativität der Parfümeure verlangen. So stiess er auf eine seltene Orchidee der Hoya-Art, von den Einheimischen Hoya Unda Namdanga (Hoya novo guinese) genannt, die nach dunkler Schokolade duftet. «Wenn die Einheimischen einer Blume einen Namen geben, ist das bereits ein Hinweis darauf, dass sie etwas ganz Spezielles sein muss. Ansonsten wird sie nämlich einfach «Blume» genannt», erklärt Roman Kaiser.





Weltweit setzen sich über 70
Millionen Menschen regelmässig
Wind und Wetter aus, um einen
kleinen Ball möglichst zielstrebig
in 18 Löcher zu versenken.



Phänomen Golf

Golf ist Leidenschaft, Lebensschule, aber auch eine lange Geschichte. Ein Versuch, sich dem Phänomen Golf über 18 historische Eckfahnen anzunähern.

Daniel Huber, Redaktion Bulletin

1 Der erste Schlag mit einem Knüttel, der im weitesten Sinne als Urahne eines modernen Golfschlägers herhalten kann, traf wahrscheinlich schmerzhaft die Weichteile eines verhassten Widersachers. Diesen Schluss lassen jedenfalls die Ausführungen des deutschen Sporthistorikers Heiner Gillmeister zu. Er sieht die Wurzeln aller Ballsportarten und damit auch des Golfs in den ritterlichen Turnieren des Mittelalters. Doch während die Ritter edlen Geblüts noch eins zu eins, hoch zu Ross mit Lanzen und Schwertern bewaffnet, blutigen Ernst machten, massen die einfachen Handwerker und Bauern ihre Kräfte auf andere Art. Ein mit Stroh gefüllter Lederball übernahm die Rolle des angreifenden Ritters, der nach dem schönen Burgfräulein trachtete. Ihn galt es vom heimischen Tor mit allen Mitteln fernzuhalten. Vom Ablauf her zwar stark vereinfacht, standen diese Ballspiele den Ritterturnieren in Sachen Brutalität aber in nichts nach. Beim ursprünglichen «soule», wie das Spiel im alten Frankreich genannt wurde, konnte der Ball mit Händen und Füßen durch die feindlichen Linien vorangetrieben werden. Schon

bald gab es aber auch eine Variante, bei der ein am Ende gekrümmter Hirtenstab («crosse»), mit im Spiel war. Das «soule à la crosse» gilt nicht nur als derbe Urform des heutigen Hockey, Cricket und Baseball, sondern laut Heiner Gillmeister auch des Billard und Golf. Es war denn auch der Einsatz eines Hilfstocks, der den Ball immer mehr schrumpfen liess.

2 Das erste Verbot des Golfsports ist eine umstrittene Angelegenheit. So sehen verschiedene britische Historiker einen Erlass des schottischen Königs Jakob II. aus dem Jahre 1457 als den entscheidenden Beweis dafür, dass die Wiege des modernen Golfs in Schottland liege. Tatsächlich werden in diesem Parlamentsbeschluss «fute-ball and golfe» verboten und den Bürgern statt dessen zur Erhöhung der Wehrhaftigkeit das Üben mit Pfeil und Bogen ans Herz gelegt. 1491 wird der Bann gar ein zweites Mal bekräftigt. Dieser Beweisführung hält Gillmeister ein ähnliches Verbot des Magistraten von Brüssel entgegen, das bereits 1360 erlassen wurde. Dort wird «Colven» unter Androhung einer Busse

von zwanzig Schilling untersagt. Für den deutschen Sporthistoriker steht aber fest, dass es sich bei beiden verwandten Spielen, «Golfe» und «Colven» (vom mittelniederländischen Hirtenstab «kolf»), noch um direkte Ableger des wegen seiner Brutalität berüchtigten «soule à la crosse» handelte.

3 Das erste Bild, das unverkennbar einen zum Putten ansetzenden Golfer zeigt, gibt wiederum den Verfechtern der kontinentalen Ursprungsthese recht. Es handelt sich um eine Abbildung aus dem privaten Andachtsbuch der Adelaïde von Savoyen, das vermutlich um 1450 entstanden ist. Diese so genannten «Stundenbücher» des Mittelalters wurden häufig mit Bildern alltäglicher Szenen ausgeschmückt. Bilder von schottischen Golfern gibt es erst Anfang des 18. Jahrhunderts.

4 Die erste Erwähnung des eigentlichen Golfsports findet sich im 1545 erschienenen Schriftwerk «Tyrocinium latinae linguae» von Pieter van Afferden. In diesem Buch werden alltägliche Begebenheiten sowohl auf Lateinisch als auch

auf Niederländisch erzählt. Der Holländer wollte damit der Lehre Erasmus' von Rotterdam folgend den Gebrauch von Latein in der Umgangssprache fördern. Dabei widmet er ein ganzes Kapitel dem Golfspiel. Dort taucht erstmals im Umfeld von «kolven» auch das Loch auf, das es zu treffen gilt. Dies ist um so brisanter, da Verfechter der schottischen Ursprungstheorie genau die Erwähnung des Lochs bei schottischen Golfbeschreibungen für ihre Beweisführung in Anspruch nehmen. Doch datiert die erstmalige Beschreibung im lateinisch-englischen «Vocabula» von David Wedderburns erst aus dem Jahre 1636.

5 Der erste Golfclub ist nun aber endlich eine Ehre, die unbestritten den Schotten zugesprochen wird. Bereits 1680 erwähnt Sir John Foulis of Ravelston eine «company», die an der Küste von Leith regelmässig dem Golfspiel frönte. 1744 trat «the Company of Gentlemen Golfers of Leith» erstmals offiziell in Erscheinung. Sie bat den Rat von Edinburgh in einem Brief, einen Silberpokal als Preis für ein alljährlich ausgetragenes Turnier zu stiften.



Kongressorganisation:



«Ich besuche die **«Money 2001»**,
weil ich mich auch privat
weiterbilden will.»



Edgar Lienhart
Lehrer
Reinach (BL)

11. – 13. Oktober 2001

Fachtage Donnerstag und Freitag

Publikumstag Samstag

Messe **Zürich**

www.money2001.ch

Die «Money 2001» wird unterstützt durch:

allreal



CREDIT SUISSE GROUP

DAB bank
die bank sind sie



FONDVEST



DIE PLATTFORM FÜR DEN
FINANZPLATZ SCHWEIZ

info@money2001.ch
Tel. +41 (0)1 806 33 66

6 Die ersten Regeln waren eine direkte Folge des geplanten Wettkampfs von Leith. Bislang wurde Golf mit von Grafschaft zu Grafschaft oder gar Familie zu Familie unterschiedlichen Regeln gespielt. Für das Turnier galt es, eine einheitliche Form festzulegen. Das erste Regelwerk der «Edinburgh Golfers» umfasste dreizehn Punkte. Diese hat die ehrwürdige «St. Andrews Society of Golfers» 1754 als Grundlage für ihr erstes Turnier kurzerhand übernommen. Gleichwohl war es das ständig erweiterte Regelwerk von St. Andrews, das über die Grenzen der Grafschaft hinaus die Entwicklung des Golfsports bis heute massgeblich bestimmen sollte.

7 Die ersten Aussenposten des Golfsports ausserhalb Schottlands waren, einmal abgesehen von einem ersten, entscheidenden Aufflackern im einstigen Königreich Niederlanden, fast ausschliesslich auf Commonwealth-Länder beschränkt. Der erste nicht-schottische Golfclub war 1766 Blackheath in der Nähe von London. Allerdings soll in England bereits seit Anfang des 17. Jahrhunderts Golf gespielt worden sein.

Der erste organisierte Abschlag ausserhalb der britischen Hauptinsel erfolgte 1820 im indischen Bangalore, gefolgt von Kalkutta (1829) und Royal Bombay (1842). Erst danach folgten die ersten Clubs in Irland (1856), Frankreich (1856), Australien (1870), Kanada (1873), Südafrika (1885)...

8 Der erste US-Club hatte seine offizielle Geburtsstunde mit grösster Wahrscheinlichkeit am 22. Februar 1888, dem Geburtstag von George Washington. An diesem Feiertag entschlossen sich die Heimweh-Schotten Robert Lockhart und John Reid, ihrer golflosen Misere ein Ende zu setzen. Sie begannen in Yonkers am Hudson River, unweit von New York, zusammen mit ein paar Freunden mit dem Bau eines eigenen Golfplatzes. Kaum waren die ersten drei, ausgesprochen kurzen, Bahnen vollendet, wurde auch schon das erste Match ausgetragen. Der «St. Andrews Golf Club» war geboren. Von da an ging es mit dem Golf, wie mit allem im damaligen Amerika, steil nach oben. Zur Jahrhundertwende gab es bereits übers ganze Land verteilt über 1000 Clubs.

9 Das erste Golf-Magazin mit dem sinnigen Namen «Golf» kam 1897 denn auch im boomenden Amerika auf den Markt. Heute buhlen weltweit unzählige Publikationen um die Gunst der ständig wachsenden Golfgemeinde. Das Spiel ist ein unerschöpflicher Quell von Themen rund um Spieler, Ausrüstung, Technik, Bälle. Wer je als Nichtgolfer einen Abend im Kreise von Golfern verbracht hat, weiss ein Lied davon zu singen.

10 Die ersten Professionals fristeten Mitte des 19. Jahrhunderts in Schottland ein eher bescheidenes Leben. Zwar wurden sie von den noblen Club-Mitgliedern bewun-

dert und um ihr Können beneidet, trotzdem war ihnen als Angehörigen der arbeitenden Klasse der Zugang zum Clubhaus über das Hauptportal verwehrt. Sie mussten die separaten Bediensteten-Eingänge benutzen. Die Verdienstmöglichkeiten beschränkten sich neben dem Golfunterricht, Caddie-Diensten und kleinen dotierten Preiswettkämpfen auf das Herstellen von Schlägern, Bällen und auf den Platzunterhalt.

11 Der erste Star des Golfsports hiess Tom Morris. Er wurde 1821 als Sohn eines Briefträgers geboren. Seit er mit sechs Jahren seinen ersten Schläger bekam, liess ihn der Golfsport nicht mehr los. Seinen Lebensunterhalt bestritt er zuerst als Ballhersteller und später als Greenkeeper und Chefpro. Zur Golflegende wurde er, indem er den Vorläufer des heutigen British Open, die Open Championship von Prestwick, nach einem zweiten Platz bei der ersten Austragung 1860 zweimal nacheinander 1861 und 1862 sowie 1864 und 1867 gewann. Der breitschultrige Morris war bekannt für seinen kraftvollen, weiten Schlag und seinen wilden Vollbart. Übertroffen wurde sein Ruhm lediglich noch von seinem Sohn Tom Morris Junior, der das Open ab 1868 viermal nacheinander für sich entschied und die Konkurrenz mit elf und zwölf Schlägen deklassierte.

12 Der erste Gummiball revolutionierte 1898 den Golfsport. Der amerikanische Tüftler

Coburn Haskell kam beim Besuch eines Freundes bei der Goodrich Rubber Company in Ohio auf die glorreiche Idee, einen harten Kern mit dünnen Gummibändern zu umwickeln. Moderne Golfbälle basieren grundsätzlich immer noch auf dem gleichen Konzept. Lediglich die Oberflächenbeschaffenheit wurde immer wieder nach den jeweils neusten Erkenntnissen der Aerodynamik verfeinert.

Schlagendstes Argument der von Traditionalisten arg bekämpften Innovation: Der Ball flog rund zwanzig Meter weiter als der bis anhin verwendete «Gutty». Dieser wurde aus dem Kautschuk des in Malaysia beheimateten Gutta-percha-Baumes hergestellt. Er hatte fünfzig Jahre vorher mit demselben Argument den «feathery» abgelöst. Dieser prägte zuvor mindestens zweihundert Jahre das Golfspiel. Es handelte sich dabei um ein zusammengeähtes Stück Ross- oder Kuhleder, das mit Wolle, Daunen oder Gänsefedern ausgestopft wurde.

Die Produktionskapazität beschränkte sich bei einem guten Ballmacher auf lediglich drei Stück pro Tag. Entsprechend teuer waren die «featheries». Dagegen vervielfachte sich der Ausstoss der «gutties» bereits auf mehrere Dutzend pro Tag. Bereits ein typisches Kind der Massenproduktion war der Haskell-Ball.

Bei der Entwicklung des Golfequipments war es im übrigen immer der Ball, der die Eigenschaften des Schlägers beeinflusste, und nicht umgekehrt.



13 Der erste Frauen-Club

wurde – wo sonst – 1867 in St. Andrews, Schottland, gegründet. Dank ihrer Beharrlichkeit hatten es die Damen der Gesellschaft bereits 1850 geschafft, regelmässig auf den Platz zugelassen zu werden. Nach St. Andrews breitete sich das Frauen-Golf schnell im ganzen britischen Reich aus. Bereits 1893 wurde auf einem kleinen Platz in Lancashire die erste «Women's Golf Championship» ausgetragen. Die Frauen können zudem auf eine prominente Vorreiterin in der Frühgeschichte des Golfs verweisen. Maria Stuart, Königin von Schottland, soll 1567 kurz nach dem Ableben ihres Mannes bei einer vergnüglichen Partie Golf gesichtet worden sein, was bei Hofe einiges Missfallen auslösen sollte.

14 Der erste Schweizer Platz

entstand 1891 in St. Moritz. Die geschäftstüchtigen Hoteliers hatten erkannt, dass

sich mit Golf zahlungskräftige Engländer ins Alpenland locken liessen. Nach und nach folgten an anderen Touristenorten weitere Golfanlagen: 1898 Samedan, 1900 Montreux, 1903 Luzern. Prominenter Initiant des Golfplatzes von Davos war Sir Arthur Conan Doyle, Autor der Sherlock-Holmes-Kriminalromane.

15 Der erste Wettstreit der Kontinente

wurde 1927 in den USA ausgetragen. Ein Jahr zuvor hatten sich die amerikanischen und die britischen Pros kurz nach dem British Open zu einem informellen Wettkampf getroffen, den die Gastgeber gewannen. Bei dem darauf folgenden Empfang liess sich der Getreidehändler Samuel Ryder beim Champagner dazu überreden, einen Pokal zu stiften, der jeweils alle zwei Jahre dem besseren Team übergeben werden sollte. Den ersten offiziellen Ryder Cup von 1927 gewann das US-Team. Nachdem die Amerika-

ner immer mehr dominierten, wurde 1979 das britische Team auf ein Europa-Team erweitert.

Der Ryder-Pokal gilt als die begehrteste Auszeichnung im Golfsport. Anders als bei den vier Major-Turnieren, dem US Masters, dem US Open, dem British Open und den US PGA Championships, geht es bei diesem Messen der jeweils zwölf besten Golfspieler der alten und der Neuen Welt für einmal nicht um viel Geld, sondern vor allem um Ehre und Prestige.

16 Der erste Schlag auf dem Mond

wird wohl für lange Zeit auch der letzte bleiben. Der amerikanische Astronaut Alan Shepard hat ihn 1971 vor Millionen von TV-Zuschauern ausgeführt. Das macht ihn zum meistbeachteten Schlag der Golfgeschichte.

17 Der erste schwarze Pro,

der nach der Aufhebung des «whites only»-Dekrets 1961

an einem Turnier der Professional Golfer Association (PGA) mitspielte, war Charlie Sifford. Lee Elder war 1975 der erste Schwarze an einem Masters. Trotzdem führte noch 1990 ein von der PGA veranlasstes Massnahmenpaket gegen Rassendiskriminierungen im Golf zu einer Reihe von Protestaustritten renommierter Clubs. Spätestens seit dem April 1997 haben diese Ansammlungen reaktionärer Golfgeister aber einen schweren Stand. Der 21-jährige Sohn eines schwarzen Vietnam-Veteranen und einer Thailänderin, Tiger Woods, gewann als jüngster und erster farbiger Spieler das US-Masters und erst noch mit einem Rekordscore und einem Rekordvorsprung.

18 Der erste Superstar

Tiger Woods führt den Golfsport nicht nur wegen seiner Hautfarbe, seinem aussergewöhnlichen Können und seiner schillernden Vorbildfunktion in neue Dimensionen. In seiner fünfjährigen Profikarriere hat Tiger Woods bereits 50 Millionen Franken Preisgeld eingespielt. Dazu kommt wohl ein Vielfaches an Werbegeldern. Das amerikanische Nachrichtenmagazin Newsweek bezeichnet Tiger Woods als eigentlichen Dominator. Dazu die Definition: «Sie wollen wissen, wie es ist, jemandem wie Tiger Woods zu begegnen? Machen Sie eine Faust und schlagen Sie sich damit ins Gesicht. Denn Dominatoren schlagen Sie nicht einfach, sondern bringen Sie so weit, dass Sie es selber tun.»

OMEGA EUROPEAN MASTERS CRANS MONTANA

Vor der imposanten Kulisse der Walliser Alpen findet vom 6. bis 9. September 2001 das 19. European Masters statt. Das Turnier ist nicht nur für seine atemberaubende Bergkulisse bekannt, sondern gehört hinter dem British Open auch zu einem der prestigeträchtigsten Turniere der europäischen Tour. Mit einem Preisgeld von 1,5 Millionen Euro erfreut sich das European Masters Crans Montana grosser Beliebtheit und verzeichnet auch in diesem Jahr ein erstklassiges Spielfeld. Angeführt wird es von der aktuellen Weltnummer drei Ernie Els aus Südafrika, der schon zweimal das US Open gewinnen konnte. Daneben sind auch so hochkarätige Spieler wie der Engländer Lee Westwood, der Nordire Darren Clarke, der Däne Thomas Björn oder auch der Vorjahressieger Eduardo Romero aus Argentinien am Start.

LIVE AM FINALE DABEI SEIN

Erleben Sie hautnah das grosse Finale des Omega European Masters in Crans Montana. Bulletin verlost für den Sonntag, 9. September 2001, 20 Parcours-Tagestickets. Details finden Sie unter www.credit-suisse.ch/bulletin oder auf dem beiliegenden Talon.

Agenda 4/01

Aus dem Kultur- und Sportengagement von Credit Suisse, Credit Suisse Private Banking und Winterthur

BALSTHAL

7.10. Einzel-OL-Schweizermeisterschaften

BASEL

1.9. WM-Qualifikation

Schweiz-Jugoslawien

13.–22.9. Urs Widmers

«Bankgeheimnisse», Theater Roxy

BERN

5.10.–6.1.02 Picasso in der Schweiz, Kunstmuseum

28.–29.9. Extravaganza, Sportarena Wankdorf

BUDAPEST

19.8. GP von Ungarn, F1

GENÈVE

18.8. Schweizer Jugend-Sinfonie-Orchester

JONA

25.–26.8. Schweizer Meister-schaften Rollstuhlsport

LAUSANNE

25.–26.8. ITU Triathlon-Weltcup und Credit Suisse Circuit

LEIBSTADT

26.8. Staffel-OL-Schweizermeisterschaften

LUZERN

15.8.–15.9. Lucerne Festival 2001, KKL

MARTIGNY

29.6.–4.11. Pablo Picasso, Fondation Pierre Gianadda

MEINIER

29.8.–8.9. Festival Amadeus

MONZA

16.9. GP von Italien, F1

SPA

2.9. GP von Belgien, F1

ST. GALLEN

8.8.–2.9. Open Opera

SUZUKA

14.10. GP von Japan, F1

ZÜRICH

18.5.–2.9. Alberto-Giacometti-Retrospektive, Kunsthaus

19.8. Schweizer Jugend-Sinfonie-Orchester



Lachnummer in Locarno

Kulturell geht diesen Sommer im Tessin gewaltig die Post ab. Locarno, international bekannt durch das hochdotierte Filmfestival, widmet sich im Spätsommer dem Humor. Wer meint, Heiterkeit stelle sich in der Sonnenstube erst nach mindestens einem Boccialino Valpolicella ein, der täuscht sich gewaltig. Im September verwandelt sich das Teatro di Locarno anlässlich des «Festival della Risata» in ein Epizentrum internationalen Humors. Neben italienischsprachigen Künstlern werden Artisten aus aller Welt während vier Tagen die Lachmuskeln des Publikums arg strapazieren. Unter den Komikern befinden sich der amerikanische Clown und Imitationskünstler Peter Pitofsky, der belgische Pantomime Elliot sowie der in der Schweiz zu einigem Ruhm gelangte australische Pantomime Rob Spence. Lachfans dürfen sich auf eine geballte Ladung Humor aus allen Sparten freuen.

Festival della Risata, 26. bis 28.9., Teatro di Locarno. Informationen auf www.swisscomedy.ch.



Hochbegabt und preisgekrönt

Vier Saiten, zwei Hände, ein Bogen: Wenn Sol Gabetta Cello spielt, geht die Sonne auf. Und es regnet Preise und Auszeichnungen. Die 1981 geborene Argentinierin studierte von 1992 bis 1999 an der Musikakademie Basel, wo sie ihr Solistendiplom mit Auszeichnung bestand. Sol Gabetta ist die erste Preisträgerin des neu geschaffenen «Prix Credit Suisse Jeunes Solistes». Der mit 25 000 Franken dotierte Preis soll musikalisch Hochbegabte in der Schweiz fördern. Er wird von der Jubiläumsstiftung der Credit Suisse Group finanziell getragen. Für die fachliche Kompetenz bürgen «Lucerne Festival» und die Direktorenkonferenz der Schweizerischen Musikhochschulen und Konservatorien. An der Preisverleihung wird Sol Gabetta in der Reihe «debut.lucerne» Werke von Penderecki, Schubert, Vasks und Tschairowsky spielen.

«**Prix Credit Suisse Jeunes Solistes**». Sol Gabetta, Violoncello, Riccardo Bovino, Klavier. 29.8., Marianischer Saal, Luzern. Informationen auf www.lucernemusic.ch.



Nichts für Weicheier

So sieht Rennen und Radeln für Profis aus: 8,5 Kilometer laufen, 150 Kilometer radeln und dann nochmals 30 Kilometer laufen. Kein gemütlicher Sonntagsspaziergang, sondern Landschaftskunde auf die harte Tour. Über Stock und Stein, auf Asphaltstrassen und Waldwegen: Auf insgesamt 188,5 Kilometern Wegstrecke und über eine beträchtliche Anzahl Meter Höhendifferenz zieht sich der Credit Suisse Powerman Duathlon in Zofingen hin. Unter internationalen Topathleten gilt er als einer der härtesten Duathlons überhaupt, wartet er doch mit einigen topografischen Tücken auf. Aber nicht nur die landschaftlichen Reize locken dieses Jahr rund 600 Teilnehmer aus 30 Ländern an, auch die überdurchschnittlichen Preisgelder im Gesamtwert von 100 000 Franken sowie interessante Naturalpreise sprechen für sich. Zudem ist der Powerman Zofingen dieses Jahr das erste Mal offizieller ITU Worldcup Final. Und bei all den hochkarätigen Teilnehmern zeigt sich vielleicht auch der Wettergott von seiner milden Seite.

Credit Suisse Powerman Duathlon. Zofingen, 22. und 23.9. Informationen auf www.powerman.ch

IMPRESSUM

Herausgeber Credit Suisse Financial Services und Credit Suisse Private Banking, Postfach 100, 8070 Zürich, Telefon 01 333 11 11, Fax 01 332 55 55 **Redaktion** Christian Pfister (Leitung), Ruth Hafen, Daniel Huber, Jacqueline Perregaux **Bulletin Online:** Andreas Thomann, Martina Bosshard, Heinz Deubelbeiss **Redaktionssekretariat:** Sandra Häberli, Telefon 01 333 73 94, Fax 01 333 64 04, E-Mail-Adresse: bulletin@credit-suisse.ch, Internet: www.bulletin.credit-suisse.ch **Gestaltung** www.arnoldesign.ch: Urs Arnold, Annegret Jucker, Adrian Goepel, Alice Kälin, Benno Delvai, Muriel Lässer, Esther Rieser, Isabel Welti, Bea Freihofer-Neresheimer (Assistenz) **Inserate** Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, Telefon 01 683 15 90, Fax 01 683 15 91, E-Mail yvonne.philipp@bluewin.ch **Litho/Druck** NZZ Fretz AG/Zollikofer AG **Redaktionskommission** Andreas Jäggi (Head Corporate Communications Credit Suisse Financial Services), Peter Kern (Head Corporate Communications Credit Suisse Private Banking), Claudia Kraaz (Head Public Relations Credit Suisse Private Banking), Martin Nellen (Head Internal Communications Credit Suisse Banking), Werner Schreier (Head Communications Winterthur Life & Pensions), Markus Simon (Head Webservices Credit Suisse e-Business), Fritz Stahl (Credit Suisse Economic Research & Consulting), Burkhard Varnholt (Global Head of Research Credit Suisse Private Banking), Christian Vonesch (Head Private Clients Credit Suisse Banking Zurich) **Erscheint im 107. Jahrgang** (6× pro Jahr in deutscher, französischer und italienischer Sprache). **Nachdruck** nur gestattet mit dem Hinweis «Aus dem Bulletin der Credit Suisse Financial Services und Credit Suisse Private Banking». **Adressänderungen** bitte schriftlich und unter Beilage des Original-Zustellcouverts an Ihre Credit Suisse-Geschäftsstelle oder an: Credit Suisse, KISF 14, Postfach 100, 8070 Zürich

Vom WWF empfohlen: Der BVG Oeko 3



Die Prevista Anlagestiftung erbringt den Beweis, dass Umweltanlagen besonders attraktiv sind: Die Anlagegruppe BVG Oeko 3 kann trotz der schwachen Börsenlage ein stetes Wachstum verzeichnen. Der BVG Oeko 3 investiert ausschliesslich in Aktien und Obligationen von Unternehmen, die im Vergleich zu ihren Branchenkonkurrenten zu den fortschrittlichsten in Sachen Umweltschutz gehören; der WWF garantiert die Einhaltung dieser hohen Ansprüche. Zu Recht erfreut sich der BVG Oeko 3 deshalb einer immer grösseren Beliebtheit. Als wachstumsorientiertes Portefeuille schöpft er die gesetzlichen Limiten von 45 Prozent Aktienanteil voll aus. Die Erträge und Kapitalgewinne sind steuerfrei.

Ein Gewinn für Sie und die Umwelt.

In Zusammenarbeit mit



Prevista

Anlagestiftung

Fondation de placement

Telefon 01 215 44 88

Telefax 01 211 44 80

www.prevista-anlagestiftung.ch



«Oper ist Kunst für alle»

Als Intendant des Opernhauses Zürich möchte Alexander Pereira dem Publikum die Gelegenheit bieten, neue «Seelenecken» zu erkunden. Interview: Jacqueline Perregaux, Redaktion Bulletin

JACQUELINE PERREGAUX Herr Pereira, als Intendant des Zürcher Opernhauses sind Sie sowohl für die geschäftlichen wie auch für die künstlerischen Belange zuständig. Welcher Arbeitsbereich sagt Ihnen mehr zu?

ALEXANDER PEREIRA Ohne die Begeisterung für das Künstlerische möchte ich den anderen Teil nicht auf mich nehmen.

J.P. Im Alltag ergeben sich aus dieser Konstellation bestimmt auch Spannungen. Wie gehen Sie mit der Polarität zwischen hart kalkulierendem Manager und künstlerischem Verantwortlichen um?

A.P. Ich kann hier eigentlich keine Kluften erkennen: Natürlich habe ich sehr viele

künstlerische Ideen; manchmal brennt vielleicht auch meine Fantasie etwas mit mir durch. Ich versuche immer, meine wirtschaftlichen Energien daraufhin auszurichten, meine künstlerischen Träume zu verwirklichen. So gesehen ermöglicht Geld die Umsetzung von Ideen; es verhindert sie nicht.

J.P. In jeder Oper, in jedem Theater gibt es Haupt- und Nebenrollen – auf und hinter der Bühne. Wie sehen Sie Ihre Rolle als «Mr. Opernhaus»?

A.P. Ich sehe mich in erster Linie als Diener des Mediums Oper, der die Aufgabe hat, dieses Medium qualitativ gut mög-

lichst nahe zu den Menschen zu bringen. Das gilt nicht nur gegenüber dem Publikum, sondern auch gegenüber meinen Mitarbeitern und Künstlern. Ihnen gegenüber habe ich ausserdem eine Funktion als Katalysator.

J.P. Als Katalysator?

A.P. Als Katalysator im Sinne eines Elements, das beispielsweise zwischen zwei Künstlern die Verbindung herstellt und so die Zusammenarbeit dieser Künstler möglich macht.

J.P. Ein wichtiger Teil Ihrer Arbeit ist die Kreativität. Wo holen Sie sich Ihre Inspirationen?

A.P. Eigentlich erfährt man bereits aus der intensiven Beschäftigung mit der Oper, wo man Prioritäten zu setzen hat. Es gibt ja eine Operntradition von der Renaissance bis in die Moderne, die ein Intendant in ihrer gesamten Breite möglichst gut pflegen sollte. Es gilt auch, einen Ausgleich zwischen verschiedenen Opernformen zu schaffen. Allein schon aus diesen Begebenheiten beziehe ich einen Grossteil meiner Anregungen. Selbstverständlich inspirieren mich auch die Künstler, mit denen ich zusammenarbeite. Und nicht zu vergessen sind die Konstellationen der Künstler, die ich als Intendant erzeugen kann. Oft entsteht eine ganz neue Dynamik, wenn ich mir überlege, welcher Dirigent mit welchem Regisseur und welchem Sänger in welchem Stück auftreten sollte.

J.P. Bleibt da auch noch Platz für Lieblingsopern, -künstler und -dirigenten?

A.P. Ja natürlich. Aber das heisst nicht, dass man nur seine Lieblingsopern aufführt. Ich liebe nun mal die Opern von Mozart mehr als die von Wagner, und trotzdem bemühe ich mich, Wagner genauso gut aufzuführen wie Mozart.

J.P. Sie sind schon seit zehn Jahren am Opernhaus Zürich. Inwiefern haben sich Ihre Aufgaben in dieser Zeit verändert?

A.P. Der finanzielle Druck wird immer grösser, weil das Opernhaus Zürich das einzige der vergleichbaren Häuser ist, bei dem die Personalfixkosten durch die Subventionen nicht abgedeckt sind. Das muss man sich ungefähr so vorstellen, als ob man an einem Hundertmeter-Lauf teilnimmt, bei dem nicht alle Läufer auf der

Startlinie loslaufen, sondern einige sogar ein paar Meter vor der Startlinie starten dürfen, während ich dahinter starten muss. Alle erwarten aber, dass ich das Rennen trotzdem gewinne.

J.P. Gewandelt hat sich auch die Art und Weise, wie Oper in der Gesellschaft wahrgenommen wird. Oper ist zwar heute nicht mehr der «elitäre Kulturtempel» von einst, aber ist sie wirklich eine «Oper für alle»?

A.P. Das glaube ich schon. Ich hätte kein volles Haus, wenn es keine Oper für alle wäre. Immerhin haben wir 280 000 Besucherinnen und Besucher pro Jahr, von denen 22 Prozent unter 25 Jahre alt sind. Und 700 der allabendlichen Theaterbesucher verdienen weniger als 80 000 Franken pro Jahr. Der Opernbesucher von heute ist ein «gewöhnlicher Angestellter» und überhaupt kein elitärer Luxusmensch.

J.P. Worauf führen Sie diesen Wandel zurück?

A.P. Ich glaube, dass das zum Teil schon immer so war. Den markanten Wandel in der jüngeren Generation führe ich darauf zurück, dass wahrscheinlich genau diese Generation der unter 25-Jährigen von einer Popmusik, die sich im Bereich des Mezzoforte bis zum dreifachen Fortissimo bewegt, ein bisschen müde geworden ist. Sie möchte auch andere «Seelenecken» erfahren und erkunden.

J.P. Wo sehen Sie heute die grösste gesellschaftliche Verantwortung von Kulturinstitutionen?

A.P. Unsere Aufgabe ist es, grösste Meisterwerke, die in Vergangenheit und Gegenwart in unserer Kunstsparte ent-

standen sind, in möglichst guter Form den Menschen zu präsentieren, damit sie ihnen als Ansporn zu Qualität dienen. Sie sollen sie herausfordern, auch aus ihrem eigenen Leben grösstmögliche Qualität zu schöpfen. Dafür brauchen wir Vorbilder. Und viele dieser Vorbilder beziehen wir aus unserer Freizeit. Leute werden nicht nur im Beruf zu Leistungsfähigkeit und Qualität inspiriert, sondern sehr oft in noch grösserem Mass durch ihre privaten Vorlieben und Begeisterungen. Das Vorleben von Qualität in allen möglichen Bereichen des Lebens erachte ich als sehr wichtig.

J.P. Braucht die Oper überhaupt einen Auftrag? Genügt es nicht, wenn es Spass macht, hinzugehen?

A.P. Nein, denn es macht ja nicht Spass, aus sich selber grösstmögliche Qualität herauszuholen. Dazu muss man sich bemühen, sich anstrengen, sich schinden und kämpfen. Erst wenn man das getan hat, folgt die Freude. Ich bin eben der Meinung, dass der inspirierende Effekt der Kunst für die Menschen wichtig ist, und nicht der narkotisierende.

J.P. Was würden Sie gerne umkrempeln, wenn Sie für einen Tag die Opernwelt regieren könnten?

A.P. Ich würde versuchen, dafür zu sorgen, dass der Nachwuchsförderung an den Theatern wieder mehr Aufmerksamkeit gewidmet wird. Dazu würde ich Opernstudios, Orchester- und Ballett-akademien gründen, um die gesamte Jugendförderung anzukurbeln. In den letzten Jahren wurde zu wenig in diese Bereiche investiert. Dadurch ist nicht nur die Nachwuchsbasis schmal geworden, sondern – und das spüren die Theaterhäuser schmerzlich – natürlich auch die Spitze.

J.P. Was macht Ihrer Meinung nach einen guten Leader aus?

A.P. Ein guter Leader ist jemand, der weltumspannende Konzepte zu realisieren hilft und seine Mitarbeiter für seine Visionen begeistern kann, sei es in der Kultur, im Sport, in der Wissenschaft oder im Sozialen.



Alexander Pereira, Intendant des Zürcher Opernhauses

«Der inspirierende Effekt der Kunst ist für die Menschen viel wichtiger als der narkotisierende.»



DAS GRUNDLEGENDE PRINZIP DES LEU FUNDSSTAR.



Eine klare Strategie, vier individuelle Anlageprofile und eine konsequente Auswahl nach dem Best-in-Class-Ansatz: mit Leu FundsStar, dem verwalteten Fondsportfolio, machen Sie das Beste aus Ihrem Geld. Ohne administrativen

Aufwand. Unsere fast 250-jährige Erfahrung in der Vermögensverwaltung und das marktnahe Handeln der Fondsexperten führen Sie direkt zu Ihrem persönlichen Anlageziel. Mit Sicherheit. Investieren Sie also lieber Ihr Geld als Ihre Zeit. Alles Weitere erfahren Sie unter LEU.com oder bei einem ersten Gespräch in unserem **Raum für kultiviertes Private Banking**.



Schon jetzt die richtige Wahl treffen.

Und was ist Ihr Ziel?

Bereits das Schneiden der Reben entscheidet, ob Sie später Spitzenweine geniessen können.

Genauso wichtig ist es, frühzeitig in Ihre persönliche Vorsorge zu investieren. Die CREDIT SUISSE zeigt Ihnen, wie Sie zum Beispiel mit der **3. Säule Private Vorsorge** ein Vermögen bilden und dabei erst noch Steuern sparen. Sprechen Sie mit einer Beraterin oder einem Berater der CREDIT SUISSE.

Treffen Sie schon heute die richtige Wahl für eine genussvolle Zukunft. Informieren Sie sich unter

Telefon 0800 844 840 oder über www.credit-suisse.ch/investment.

