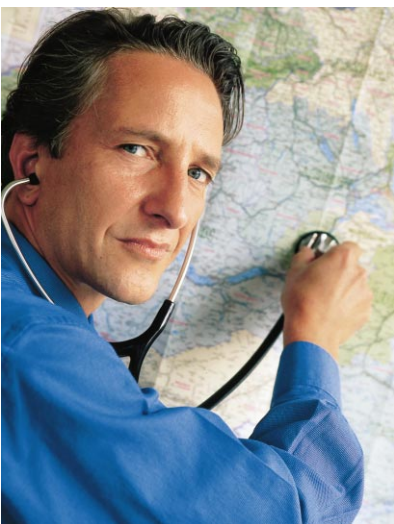


BULLETIN 5

FINANZEN

SO FIT SIND
DIE KANTONE



DRESS

KLEIDER MACHEN LEUTE



UMFRAGE ZUM BANKENVERGLEICH

DIE POSITIVEN
STIMMEN GEBEN
DEN TON AN

CODES



MIT SCHWUNG IN DEN NEUEN TAG:
PARADEPLATZ, CREDIT SUISSE-HAUPTSITZ, 7.24 UHR.



KLEIDER MACHEN
LEUTE. DIESES
BULLETIN ZEIGT
DIE TAPFEREN
SCHNEIDERLEIN.

SCHWERPUNKT

- 4 ARBEIT & MODE | Annäherung an unsere zweite Haut
- 12 BEKLEIDUNGSINDUSTRIE | Welche Masche zieht?
- 15 TEXTILUNTERNEHMEN | Voll Stoff
- 18 LIEBLINGSKLAMOTTEN | Was Prominente tragen

NEWS

- 20 INVEST GAME | Fette Preise für Börsianer
- MIX-HYPOTHEK | Ein neues CREDIT SUISSE-Angebot
- 21 EURO FONDS | Neue Fonds fürs Euroland

ECONOMIC RESEARCH

- 22 KANTONSFINANZEN | Wie gesund sind die Kantone?
- 26 ANLAGEBERATUNG | Geduld zahlt sich aus
- 28 UNSERE PROGNOSEN ZUR KONJUNKTUR
- 29 KRITISCHE HÖHEN | Steuern und Abgaben wachsen
- 31 UNSERE PROGNOSEN ZU DEN FINANZMÄRKTEN

SCHAUPLATZ

- 32 BANKENVERGLEICH | Verlierer und Gewinner?
- 36 HOLOCAUST-DEBATTE | Die Umfrage zur Einigung
- 38 SCHWEIZ UND USA | Zwei ungleiche Partner

SERVICE

- 42 INTERNET BANKING | Bankgeschäfte per Mausclick
- 44 ESPRIX | Dem Sieger die Lorbeeren

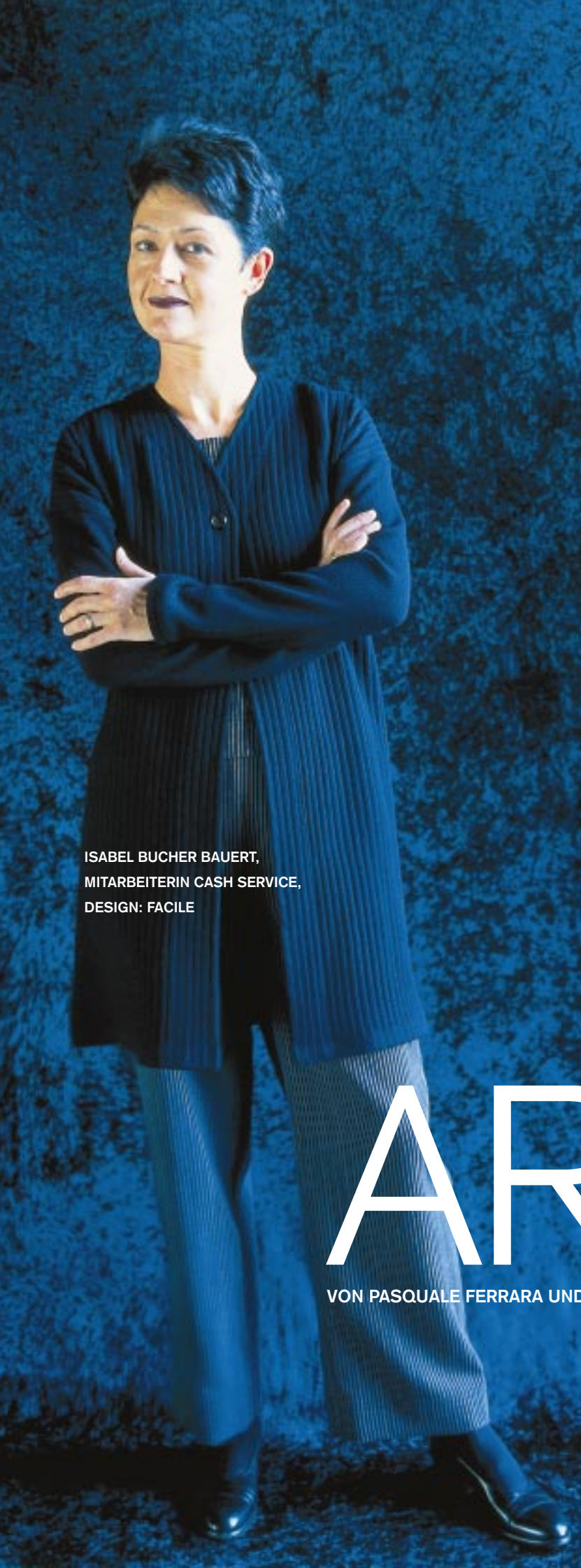
MAGAZIN

- 46 VOLL IM SCHWUNG | Spitzensportler Heinz Frei
- 48 PIUS KNÜSEL | Bye-bye Beromünster
- 51 WEG MIT DEN ALPEN | AGENDA
- 51 IMPRESSUM
- 52 ORIENTIERUNGSLAUF | Sabrina Meister im Dickicht

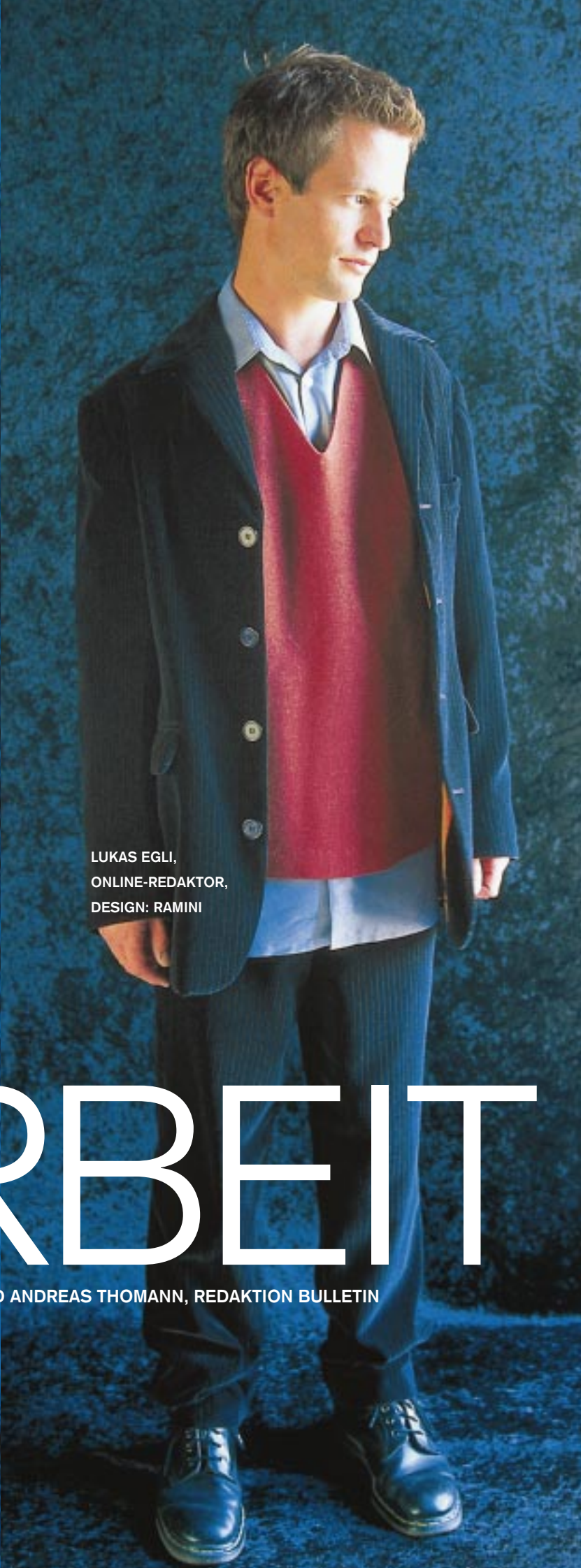
CARTE BLANCHE

- 54 BAUCH- UND KOPFENTSCHEIDE | Rolf Kränzlin

INHALT



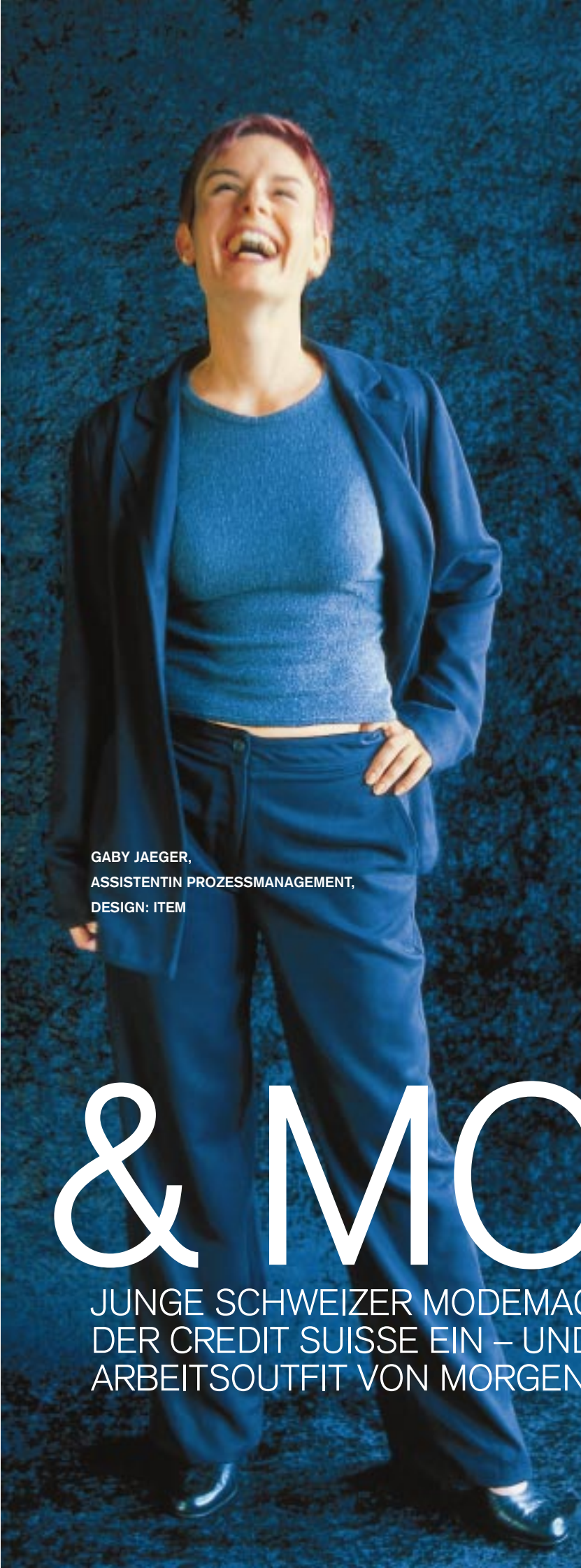
ISABEL BUCHER BAUERT,
MITARBEITERIN CASH SERVICE,
DESIGN: FACILE




LUKAS EGLI,
ONLINE-REDAKTOR,
DESIGN: RAMINI

ARBEIT

VON PASQUALE FERRARA UND ANDREAS THOMANN, REDAKTION BULLETIN



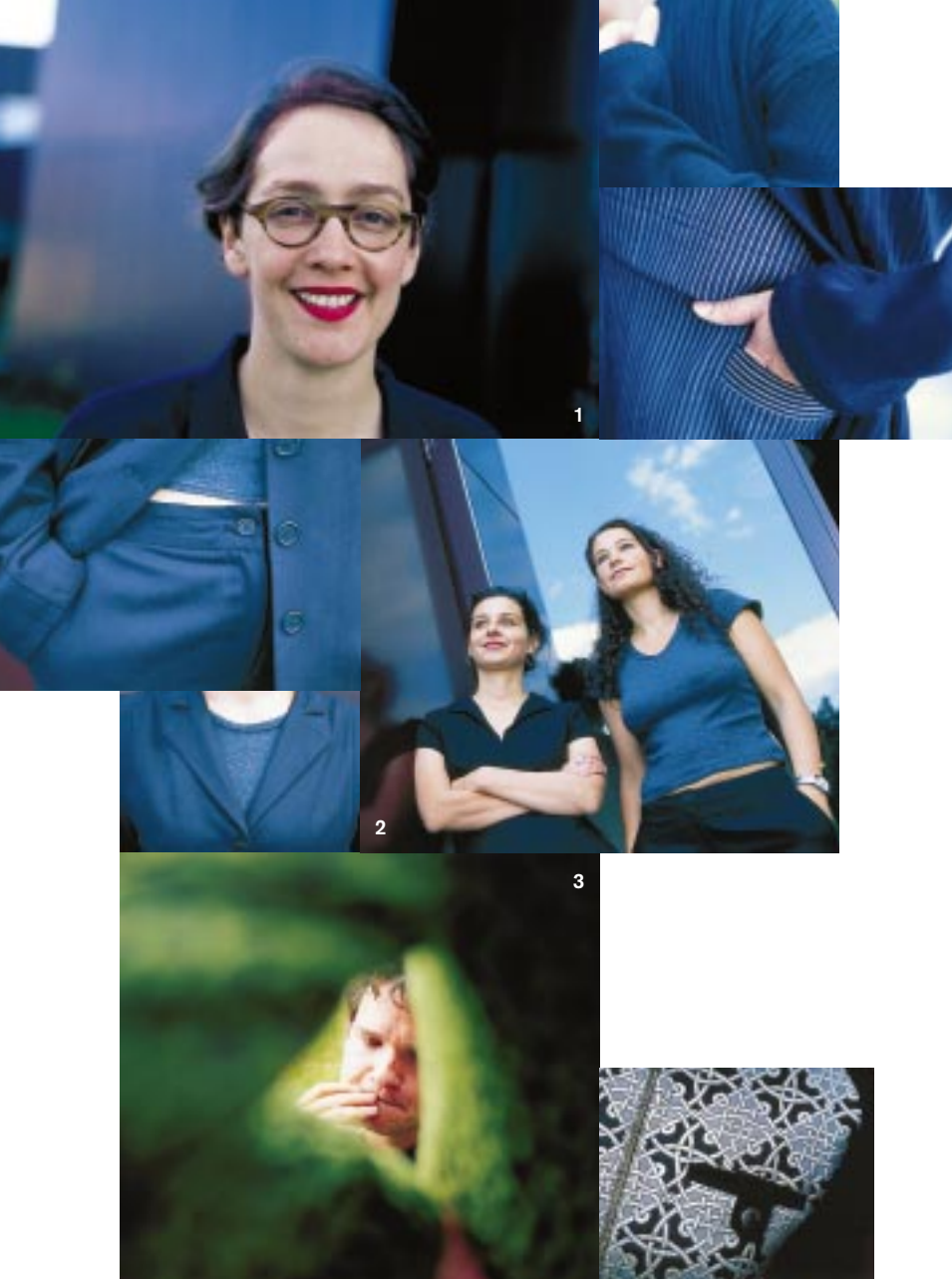
GABY JAEGER,
ASSISTENTIN PROZESSMANAGEMENT,
DESIGN: ITEM



MARIANO D'AMBROSIO,
INDIVIDUALKUNDENBERATER,
DESIGN: TOGO

& MODE

JUNGE SCHWEIZER MODEMACHER KLEIDEN BANKER
DER CREDIT SUISSE EIN – UND ZEIGEN, WIE DAS
ARBEITSOUTFIT VON MORGEN AUSSEHEN KÖNNTE.



1 KLAR, SCHLICHT UND ZEITLOS SOLLEN DIE KLEIDER AUS DEM HAUSE «FACILE» SEIN. WIRD MAN MODE VON FRANZISKA BIELI BALD AM SCHALTER VON ISABEL BUCHER SEHEN (SEITE 4, LINKS)?

2 KATRIN SCHWARZ UND SIMONE BLASER (ITEM) RICHTEN DEN BLICK IN DIE ZUKUNFT. DENN SIE HABEN NOCH VIELES VOR. DASS DIE BEQUEMEN OUTFITS VON ITEM SCHON HEUTE ZU EINEM TOLLEN LEBENSGEFÜHL VERHELFFEN, ZEIGT GABY JAEGER (SEITE 5, LINKS).

3 THOMAS FISCHER (TOGO) BRINGT LETZTE RETUSCHEN AN. DIE BEIDEN MODELS SIND VON DER NEUEN ZWEITEN HAUT BEGEISTERT. (SEITE 5 UND 7, BEIDE RECHTS).

Der Pullover muss weg. Seit Jahren hat man ihn nicht mehr angezogen. Bei jedem Umzug oder bei jeder Aufräumaktion hält man ihn aber in der Hand, kämpft mit sich selbst – und legt ihn wieder in den Schrank. Wer kennt das nicht? Ein Kleidungsstück, an dem man hängt, obwohl man es nicht mehr braucht. Kleider sind mehr als nur Stoffhüllen für unsere Körper.

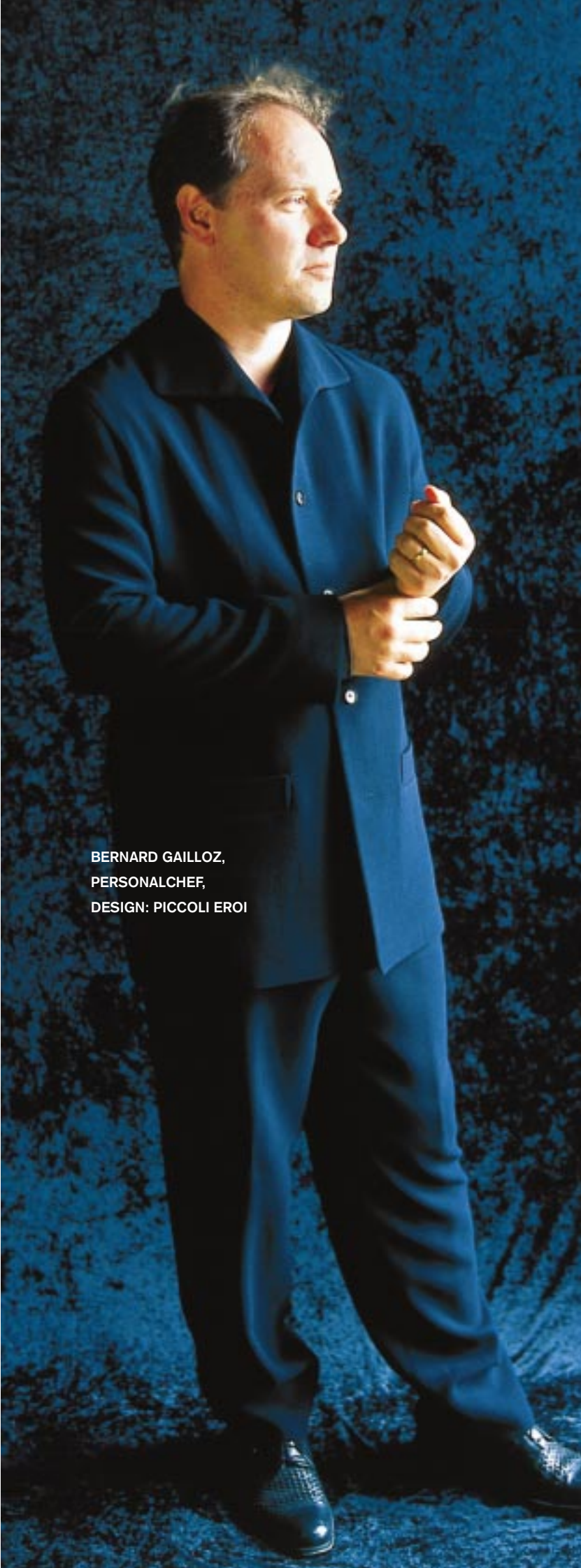
Was Ethnologen schon bei Urvölkern herausgefunden haben, gilt immer noch:

Kleider sind Mitteilungen an andere. Mit unserer Kleidung sagen wir, wer wir sind, zu welchem «Stamm» wir gehören.

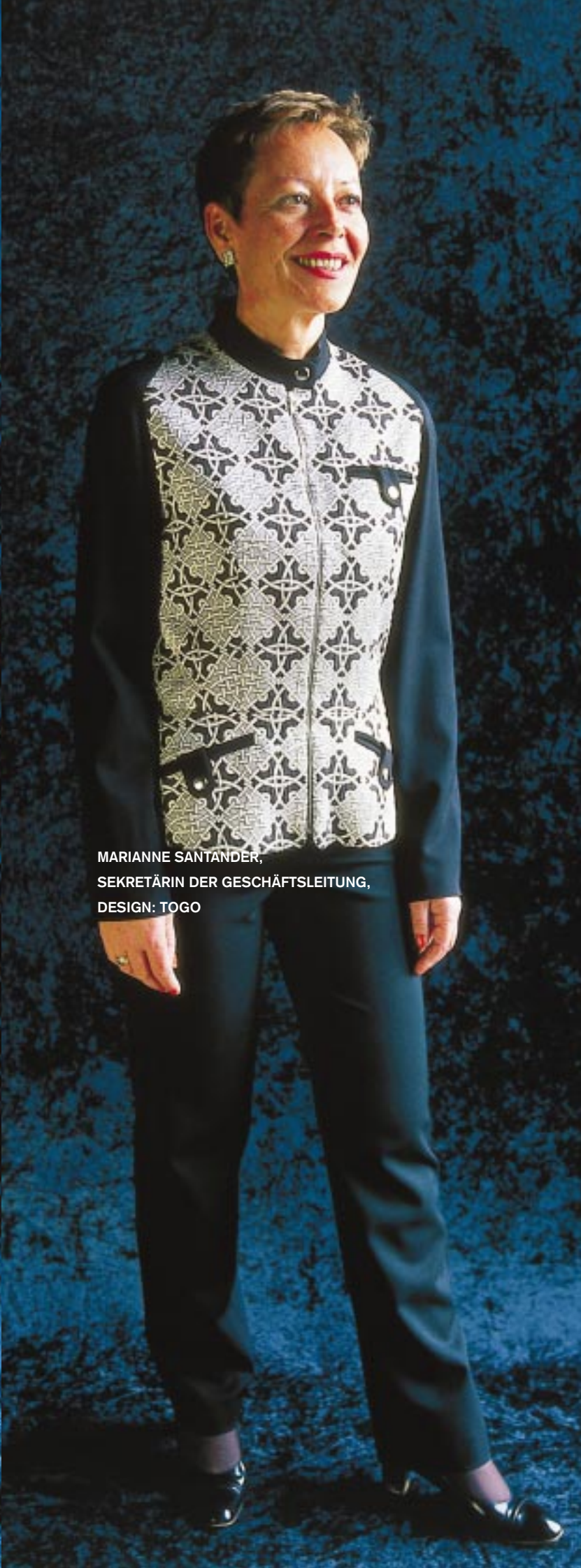
Die Kleidung als Uniform

Die Stämme unserer Zeit sind Firmen und Berufsgruppen. Der Monteur kommt im «Übergwändli», der Anwalt in Anzug und Krawatte, alles andere würde uns irritieren. «Kleider sind Indikatoren für die Welt, aus der jemand kommt», sagt Gisela Müller, Partnerin bei der Topwork AG, einem Unternehmen für Kaderselektion und Executive Search. Der Mann aus dem höheren Bankkader erscheine selbstverständlich im dunklen Anzug, der kreative Marketingleiter vielleicht im Rollkragenshirt und Dreitagebart; beides seien Uniformen, sagt Gisela Müller. Als langjährige Personalchefin beobachtete sie: «Man passt sich automatisch an die Umgebung an.» Für Gisela Müller ist das Einhalten von Kleidervorschriften in der Berufswelt eine Form von Respekt gegenüber Kunden und der eigenen Firma.

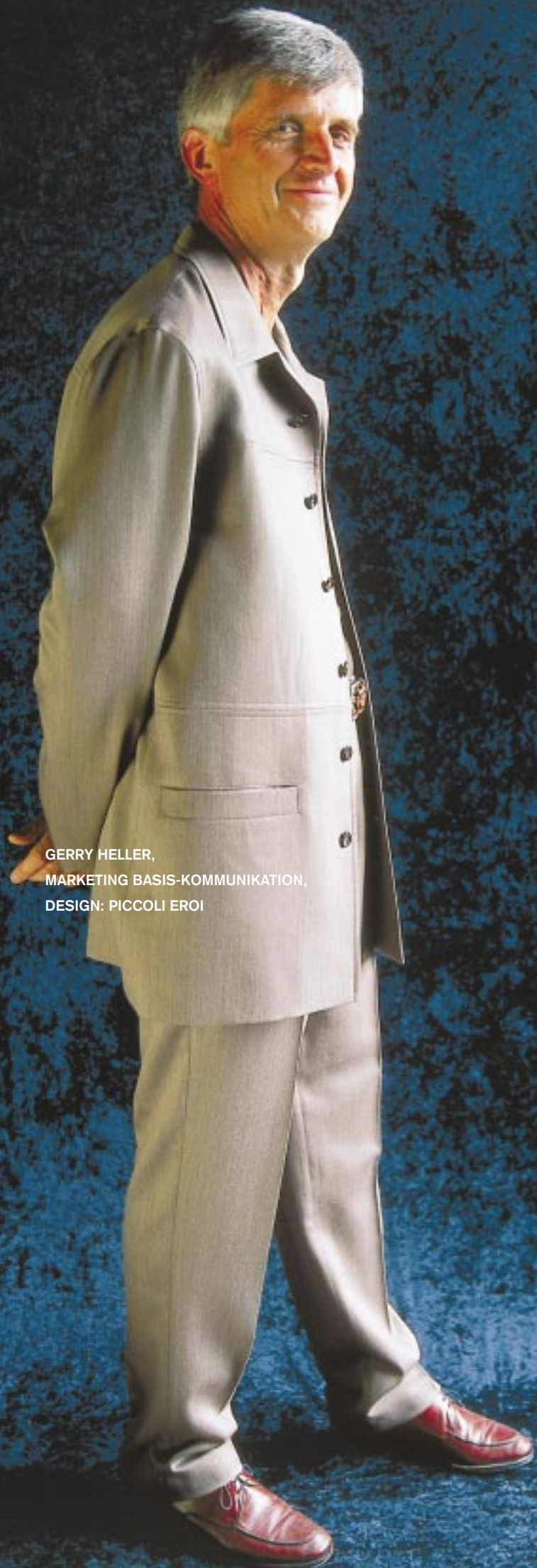
Dennoch setzen die Firmen nicht auf Weisungen. «Nein, schriftliche Kleidervorschriften gibt es bei uns nicht», sagt Leo Nold von der CREDIT SUISSE. Nold ist Leiter des Sektors Corporate Protocol. Er und sein Team achten unter anderem darauf, dass bei Empfängen der Geschäftsleitung die richtige Etikette und das Protokoll eingehalten werden: welche Kleidung, welche Tischordnung, welche Anrede usw. Aber auch wenn Kleidervorschriften nicht schwarz auf weiss fixiert sind, man weiss, was sich gehört. Allerdings, nicht überall in der Bank ist das Outfit gleich wichtig. Mitarbeiter der CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING lernen beispielsweise in Kursen, wie sie sich angemessen kleiden. Solche Kurse entsprechen einem Bedürfnis, denn Etikette wird wieder wichtiger. «Die Leute sind aber unsicher, was wo gilt», sagt Nold. Und was gibt es Schlimmeres als «underdressed» oder «overdressed» an einem Anlass zu erscheinen?



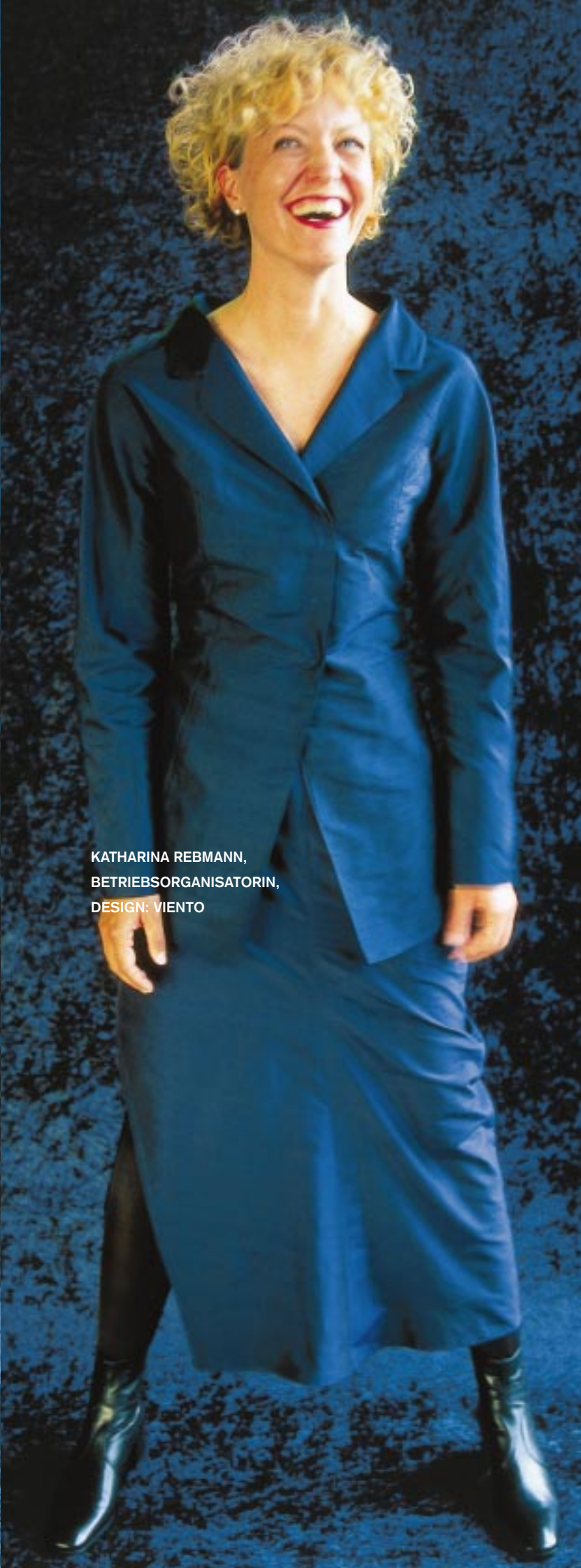
BERNARD GAILLOZ,
PERSONALCHEF,
DESIGN: PICCOLI EROI



MARIANNE SANTANDER,
SEKRETÄRIN DER GESCHÄFTSLEITUNG,
DESIGN: TOGO



GERRY HELLER,
MARKETING BASIS-KOMMUNIKATION,
DESIGN: PICCOLI EROI



KATHARINA REBMANN,
BETRIEBSORGANISATORIN,
DESIGN: VIENTO

Dress Codes sind auch ein Spiegelbild einer Firmenkultur. «Wir pflegen seit Jahren einen liberalen Kurs», sagt Urs Ackermann, Pressesprecher der Zürcher Kantonalbank. Erlaubt sei, was gefällt. Die Mitarbeiter müssten sich wohl fühlen. «Das nützt auch der Bank am meisten», glaubt Ackermann. Die Bank leistet Hilfe in Form von Stil- und Farbkursen. Dort lernen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sich modisch, korrekt und vorteilhaft zu kleiden.

Aber auch bei der ZKB wird man keine Kundenberater in Shorts antreffen. Denn kaum ein Unternehmen gibt das Kleidungsverhalten ganz frei. «Was wir verlangen, ist eine Orientierung an den Kunden», sagt Egmont Hohmann von der Personalabteilung der IBM Schweiz. Bei Kunden erscheinen also auch Computerfreaks nie ohne Krawatte. Im Firmengebäude selber haben sich die Kleidungsitten etwas gelockert.

Kleidung als Erfolgsfaktor

Korrekt angezogen müssen Mann und Frau also sein. Das allein genügt aber nicht. Denn der einzelne möchte sich zwar seinem Umfeld eingliedern, aber zugleich auch etwas abheben, ein ganz persönliches Image haben. Deswegen hat eine Branche Hochkonjunktur: die Imageberatung. «Kleider sind sehr wichtig, um die individuelle Persönlichkeit hervorzuheben», meint Imageberaterin Ursula Bachmann. Seit sieben Jahren berät sie Männer und

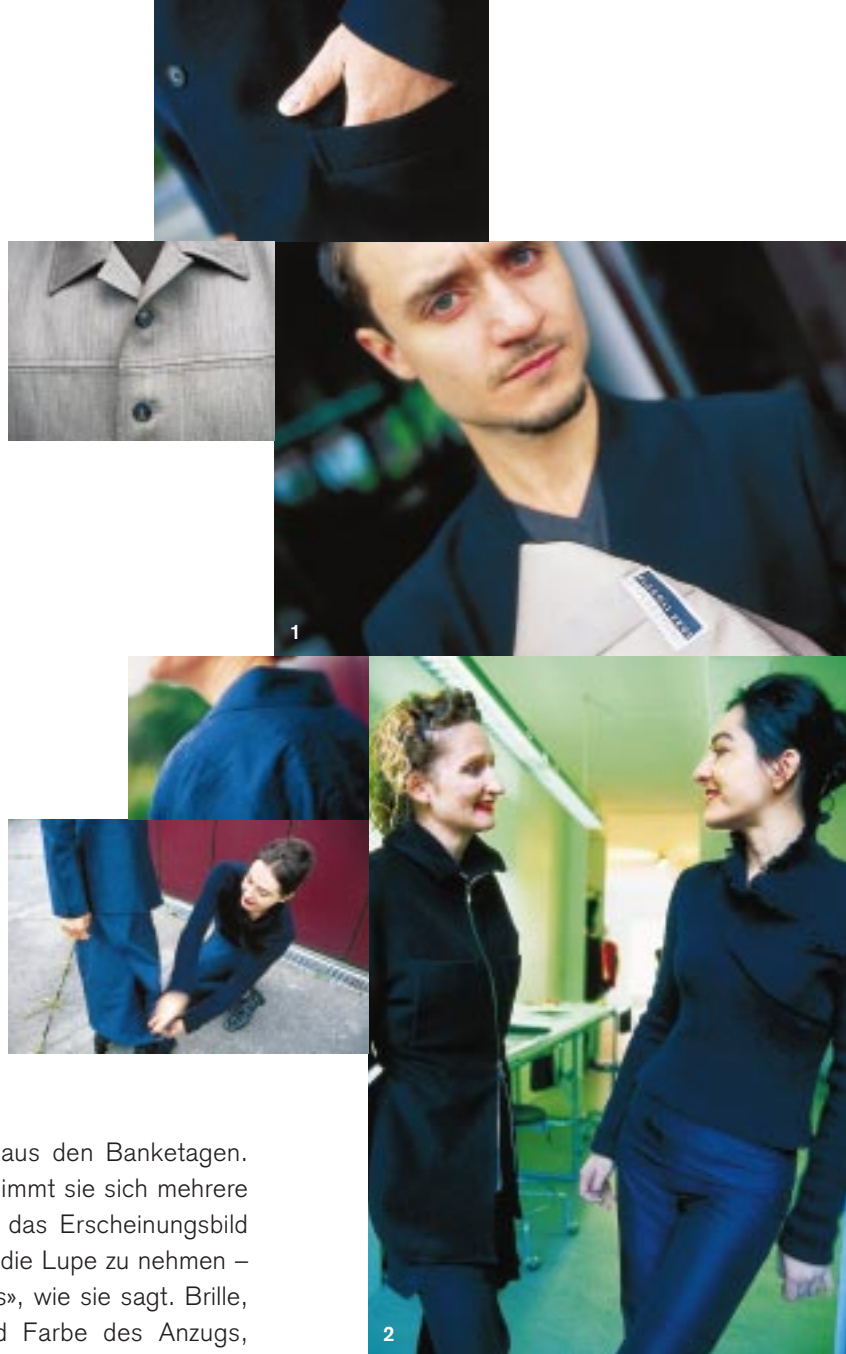
Frauen vor allem aus den Banketagen. Für 500 Franken nimmt sie sich mehrere Stunden Zeit, um das Erscheinungsbild des Kunden unter die Lupe zu nehmen – «von Kopf bis Fuss», wie sie sagt. Brille, Stoff, Muster und Farbe des Anzugs, Krawattenfarben und die Accessoires: Diese Details machen die Unterschiede aus. «Die meisten kommen zu mir, weil sie noch erfolgreicher wirken wollen», sagt Bachmann.

HEISSE HÜLLEN

Die fünfte Gwand-Fashion-Show steht vor der Tür. Und zum ersten Mal tritt die CREDIT SUISSE als Hauptsponsor auf. Am 9. und 10. Oktober wird die Luzerner Lumag-Halle wieder zur Modeschöpfer-Talentbühne, wo die kühnsten Kreationen von Nachwuchsdesignern aus dem In- und Ausland sowie die Modeschauen der bedeutendsten europäischen Modeschulen zu bestaunen sind. An der parallel laufenden Ausstellung haben im weiteren 30 Schweizer Newcomer die Chance, ihre heissesten Hüllen und coolsten Klamotten zu zeigen.


Tickets über Fastbox: Tel. 0848 800 800 oder www.fastbox.ch

Informationen zum Programm: Tel. (041) 241 00 50




1 NICHT NUR FÜR KLEINE HELDEN: DIE WUNDERSCHÖN VERARBEITETEN ANZÜGE VON MARIO PUNTILLO (PICCOLI EROI, MODELLE AUF SEITE 7 UND 8, BEIDE LINKS).

2 FRISCHEN WIND IN JEDE GARDE-ROBE BRINGEN ANDREA HOSTETTLER UND ANJA BOIJE (VIENTO). «MIT DIESEM KLEID WÜRDTE ICH AUCH INS THEATER GEHEN», MEINTE CS-MODEL KATHARINA REBMANN, ALS SIE IN IHR SEIDENES VIENTO-KOSTÜM SCHLÜPFTE (SEITE 8, RECHTS).



ALISON LOPEZ-EDGE,
ENGLISCH-ÜBERSETZERIN,
DESIGN: SOLO-MÂTINE



CHRISTIAN ANGERER,
LEITER INFORMATIONSZENTRUM,
DESIGN: RAMINI

Karriere beginnt also im Kleiderschrank? «Äussere Erscheinung und Persönlichkeit zählen ebensoviel wie das berufliche Know-how», sagt Imageberaterin Caterina Ziegler Peter. Sie ist überzeugt, die Zukunft gehöre dem auffällig gekleideten Individualisten. Denn damit würden jene Botschaften übermittelt, die heute gefragt seien: Selbstbewusstsein und Mut, sich von der Masse abzuheben. Um so mehr schüttelt sie beim Gang durch die Zürcher Bahnhofstrasse den Kopf: Sogar die Jüngeren kleiden sich wieder konservativer, die Angst um den Arbeitsplatz hemmt die Experimentierfreude.

Doch ein Zurück zum rigorosen Einheitstunee wird es kaum geben. «Der Trend geht in Richtung Individualität», sagt Stephan Hägeli. Er lebt von diesem Trend. Hägeli entdeckte als Ökonomiestudent eine Marktlücke: massgeschneiderte Anzüge für den Businessman. Sein Geschäft «Al Ferano» wirbt nun mit dem Motto «Design yourself».

Individualität predigen also alle. Aber doch nur so individuell, wie es das Umfeld erlaubt. Die Cartier-Uhr, die unter dem Ärmel des Bankangestellten hervorblitzt, signalisiert Geschmack und Qualitätsbewusstsein – aber wie steht es mit dem ebenso individuellen Indianer-Armbändchen?

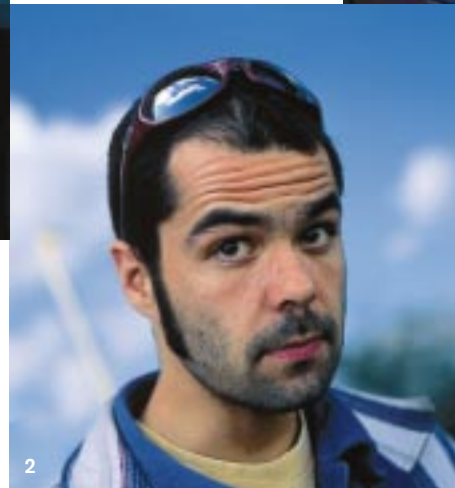
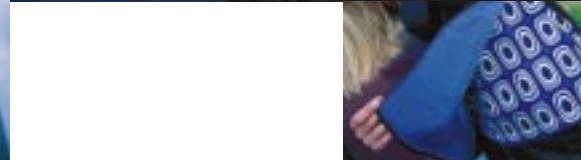
Kleidung als Selbstinszenierung

Das Abheben von der Masse wird in Zukunft wichtiger. «Das Leben wird zum ästhetischen Projekt», lautet eine von zehn Thesen zum Leben in 25 Jahren des Zukunftsforschers Christian Lutz. Das Individuum wird nicht in eine Identitätsschublade geschoben, sondern muss sich ständig selbst erfinden, sich selbst inszenieren. Was eignet sich dafür besser als Kleider und Mode? Vielleicht sind Technokids die Vorboten dieser Entwicklung: Mit schrillen Kleidern, unmöglichen Accessoires und extravaganter Schmuck schlüpfen sie in neue Rollen, spielen mit dem anderen Ich.

Denn sowohl der Banker im Anthrazit-Anzug als auch der Jugendliche im Technokostüm – beide formen mit Kleidern an ihrer Identität. Ob es darum so schwer fällt, uns von einem alten Pullover zu trennen?

DIESE DESIGNER HABEN MITGEMACHT:

- **RAMINI, HOCHRÜTIRING 16, 6005 LUZERN, TELEFON (041) 310 72 16**
- **TOGO, FRIEDAUWEG 5, 6023 ROTHENBURG, TELEFON (041) 281 20 04**
- **PICCOLI EROI, SCHNEIDERGASSE 14, 4051 BASEL, TELEFON (061) 261 33 61**
- **SOLO-MÂTINE, RUE DE LYON 29, 1201 GENÈVE, TELEFON (022) 345 47 57**
- **FACILE, SCHNEIDERGASSE 14, 4051 BASEL, TELEFON (061) 261 33 61**
- **ITEM, GERBERNGASSE 46, 3011 BERN, TELEFON (031) 311 59 74**
- **VIENTO, NYDEGGSTALDEN 24, 3011 BERN, TELEFON (031) 312 17 42**



1 GANZ SCHÖN FRECH! DIE GENFERIN NATALIA SOLOMATINE (SOLO-MÂTINE) BEWEIST, DASS DER BÜROALLTAG EINE SCHRÄGE NOTE GUT VERTRAGEN KANN. UND ÜBERSETZERIN ALISON LOPEZ IST «TOTALLY FASCINATED BY THESE FUNKY CLOTHES» (SEITE 10, LINKS).

2 «FARBIG SOLLT IHR DURCH DIE BÜROLANDSCHAFTEN SCHREITEN!», LAUTET DAS CREDO VON FABIO ORSOLINI (RAMINI, MODELLE AUF SEITE 4 UND 10, BEIDE RECHTS).

WELCHE MASCHE

VON
SEMYA AYOUBI,
ECONOMIC
RESEARCH



ÖKONOMIN SEMYA
AYOUBI LÜFTET
DEN SCHLEIER,
DER DIE HERKUNFT
UNSERER KLEIDER
UMHÜLLT.

ZIEHT?

DIE PRODUKTION IM AUSLAND VERSPRICHT DER SCHWEIZER BEKLEIDUNGSINDUSTRIE ERFOLG – BESONDERS, SEIT DER HANDEL MIT OSTEUROPA LIBERALISIERT IST.

Die schweizerische Bekleidungsindustrie hat sich in den letzten Jahren den Weg zu einem erneuten Wachstum geebnet. Wichtige Schritte dazu waren sowohl die Strukturbereinigung innerhalb der Branche als auch die sukzessive Einführung der paneuropäischen Kumulation (siehe Kasten). Letztere räumt die Handelshemmnisse im internationalen Warenverkehr zu einem grossen Teil aus. Dennoch ist die Rückkehr auf den Wachstumspfad noch mit einigen Fragezeichen behaftet, bleibt doch die Kauflust der Konsumentinnen und Konsumenten verhalten. Gleichzeitig schlagen sich Überkapazitäten auf dem europäischen Markt in einem vermehrten Druck auf die Preise nieder.

Der Absatz von Bekleidung ist in der Schweiz seit 1993 stark rückläufig. Im Durchschnitt fiel der Umsatz im Kleiderhandel jedes Jahr um drei Prozent. Erst im letzten Jahr staffierten sich vor allem die Herren wieder vermehrt aus, so dass der Schrumpfungsprozess insgesamt zum Stillstand kam. Die Erholung ist aber noch nicht gefestigt, waren doch zu Jahresbeginn bereits wieder Anzeichen einer gewissen Zurückhaltung beim Kleiderkauf zu beobachten. Neben der konjunkturell schwierigen Lage macht dem Kleiderhandel auch die Liberalisierung des Ausverkaufs zu schaffen. Der Kunde sieht sich ständig mit Preisnachlässen verwöhnt, die er denn auch gezielt sucht. Dieses Kunden-

verhalten führt im Handel letztlich zu einem erhöhten Preisdruck und einer grösseren Dynamik beim Kollektionswechsel. Die Problematik wird durch die Expansionsstrategie ausländischer Handelsketten auf dem Schweizer Markt zusätzlich verschärft. Diese schwierigen Umstände sind vor dem Hintergrund eines Marktes zu betrachten, der von jeher dem raschen Wandel von Modeströmungen unterworfen ist.

Die Schwierigkeiten des Kleiderhandels bleiben nicht ohne Auswirkungen auf die hiesige Bekleidungsindustrie. Denn sie bekommt den zunehmenden Preisdruck, welchen die Detailhändler auf sie zu über-

wälzen versuchen, ebenfalls zu spüren. Wohl auch angesichts sinkender Preise auf Importwaren sahen sich die Schweizer Hersteller 1996 veranlasst, ihrerseits Preiszugeständnisse zu machen. Auch wenn lediglich knapp 40 Prozent der Schweizer Produktion auf dem Heimmarkt abgesetzt wird, sind die Schweizer Produzenten auf ihren europäischen Hauptabsatzmärkten mit ähnlichen Problemen konfrontiert wie in der Schweiz. Dennoch fiel ihre Umsatzentwicklung im Ausland in den letzten beiden Jahren positiv aus, während im Inland als Folge der Konsumflaute Umsatzrückgänge von durchschnittlich sieben Prozent hinzunehmen waren.

Die Exporte legen zu

Der Exporterfolg widerspiegelt sich auch in der Zollstatistik, welche den Warenfluss über die Schweizer Grenze aufzeichnet. Beim Vergleich der Export- und Importzahlen von 1997 mit jenen von 1996 ist jedoch Vorsicht angebracht. Denn mit der schrittweisen Einführung der paneuropäischen Kumulation im Verlaufe des letzten Jahres haben sich auch die Warenflüsse verschoben. So wird der Aussenhandel wieder vermehrt über die Schweiz abgewickelt, da die Importzölle bei Wiederein-

STICHWORT: PANEUROPÄISCHE KUMULATION

Aufgrund der hohen Lohnkosten lassen die westeuropäischen Bekleidungshersteller ihre Produkte zunehmend in Osteuropa und Nordafrika konfektionieren. Bis Anfang 1997 hatten Schweizer Textilindustrielle gegenüber ihren Konkurrenten in der EU den Nachteil, dass ihre im passiven Veredelungsverkehr konfektionierte Ware mit einem Zoll belastet wurde. Per Anfang 1997 ist die sogenannte «paneuropäische Kumulation» schrittweise in Kraft getreten. Es handelt sich dabei um eine Freihandelsregelung zwischen der EU, der EFTA sowie zehn mittel- und osteuropäischen Staaten, nämlich Bulgarien, Tschechien, der Slowakei, Slowenien, Rumänien, den drei baltischen Republiken, Polen und Ungarn.

Dieses Abkommen regelt die Präferenzberechtigung (Zollfreiheit) im Warenverkehr zwischen den beteiligten Staaten, indem einheitliche Ursprungsregeln zur Anwendung gelangen. Zudem können nun die Ursprungserzeugnisse aller beteiligten Staaten zollfrei gehandelt werden. Die Aufhebung der mengenmässigen Beschränkungen per Anfang 1998 schliesslich hat zu einer vollständigen Liberalisierung des Warenverkehrs mit den zehn mittel- und osteuropäischen Ländern geführt.

BAHN FREI FÜR DEN FREIEN WARENVERKEHR

Vor dem Hintergrund des hohen Exportanteils und der Volatilität des Aus-
senhandels wird die Bedeutung eines ungehinderten Warenverkehrs für die
Schweizer Bekleidungsbranche augenfällig. Auch wenn die Zollbehinderungen
aus dem grenzüberschreitenden Warenverkehr dank der paneuropäischen
Kumulation mittlerweile weitgehend aufgehoben sind, so beklagen die hiesigen
Bekleidungsproduzenten doch noch Wettbewerbsnachteile, welche ihnen aus
Zollformalitäten im grenzüberschreitenden Warenverkehr mit der EU gegenüber
ihren dort angesiedelten Mitbewerbern erwachsen.

Der weltweite ungehinderte Marktzugang ist für die Schweizer Bekleidungs-
hersteller aber auch deshalb wichtig, weil umgekehrt der Schweizer Beklei-
dungsmarkt zu den offensten der Welt gehört. Mengenmässige Beschränkungen
bestehen keine, gleichzeitig fallen die Importzölle relativ bescheiden aus. Dies
führt dazu, dass der Importanteil aller auf dem Schweizer Markt verkauften
Bekleidungswaren schätzungsweise bei über 90 Prozent liegt.

führung der in Osteuropa konfektionierten Waren entfallen. Auch beim Weiterexport von solcher im passiven Veredelungsverkehr gefertigter Bekleidung in die EU wurden die Benachteiligungen aufgehoben. Die seit letztem Jahr anziehenden Exporte dürften aber trotzdem auf einen echten Erfolg auf den wichtigsten Absatzmärkten im Ausland zurückzuführen sein. 1997 lagen diese in Franken ausgedrückt rund 14 Prozent höher als im Vorjahr. Die Dynamik konnte im ersten Halbjahr 1998 zwar nicht mehr gehalten werden, die Exportumsätze waren mit 4,5 Prozent Wachstum aber dennoch ansprechend. Die wichtigsten Abnehmerländer für Schweizer Bekleidungsexporte sind Deutschland, Italien, die USA, Grossbritannien, Frankreich und Österreich. Anlass zur Sorge gibt der Schweizer Bekleidungsindustrie derzeit die DM-Schwäche, nicht zuletzt auch deshalb, weil die Exporte nach Deutschland ohnehin schon seit 1991 rückläufig sind. Dafür konnte in den neunziger Jahren auf dem US-amerikanischen Markt ein kontinuierlicher Ausbau der Exporttätigkeit realisiert werden. Diese Exporterfolge wurden von der kräftigen Binnenkonjunktur in den USA getragen, aber auch durch den starken US-Dollar begünstigt.

Die Asienkrise und das Überschwappen der Währungskrise auf Russland dürften nicht spurlos an den Bekleidungsexporturen vorbeigehen, fliessen doch immerhin gut neun Prozent der Exporte in die betroffenen Länder, mehr als die Hälfte davon nach Japan. Gemessen am Warenwert stammen knapp vier Fünftel der Kleiderimporte aus Europa, aus Asien deren 20 Prozent. Erwartungsgemäss liegen die Verhältnisse bei einer rein mengenmässigen Betrachtung deutlich anders: Aus Asien werden fast 40 Prozent der Tonnagen importiert, während lediglich 60 Prozent des Bekleidungsvolumens aus Europa stammen. Der durchschnittliche Wert pro Gewichtseinheit asiatischer Kleiderimporte liegt damit um 60 Prozent unter demjenigen aus Europa.

Fernost drängt, der Westen weicht aus

Der hohe Marktanteil von Textilien aus den Billiglohnländern Asiens macht nicht nur der Bekleidungsindustrie der Schweiz zu schaffen, sondern auch den Kleiderfabrikanten der andern Industrieländer. Die Überkapazitäten auf dem Weltmarkt verursachen einen hohen Importdruck, wobei die Hersteller in Südostasien den Preiswettbewerb anführen. Den Industrienationen bleibt damit als Ausweichstrategie

die Konzentration auf das Hochpreissegment. Doch hohe Qualität und modisches Design allein reichen noch nicht aus, um auf diesem Markt bestehen zu können. Der Wettbewerb über die Preise ist auch in diesem Segment stark, so dass sich die Unternehmen laufend zur Optimierung ihrer Kostenstruktur veranlasst sehen. Die Bemühungen um Kosteneinsparungen zielen in einer Industrie, welche durch einen hohen manuellen Fertigungsanteil gekennzeichnet ist, naturgemäss auf die Reduktion der Lohnkosten. Dies erklärt, weshalb zahlreiche Lohnkonfektionäre traditionell im Tessin angesiedelt sind, wo aufgrund des hohen Anteils ausländischer Arbeitskräfte tiefere Löhne als im schweizerischen Durchschnitt durchgesetzt werden können. Zusätzlich hat sich die Branche in den letzten Jahren stark redimensioniert. Seit 1991 schlossen etwa 30 Prozent der Unternehmen ihre Tore, etwa 46 Prozent der Stellen wurden abgebaut. Zum Teil ist der Beschäftigungsrückgang auf eine Verlagerung der Konfektion nach Osteuropa oder Nordafrika zurückzuführen. Die Einführung der paneuropäischen Kumulation dürfte diesen Trend noch weiter begünstigen. Damit wird aber auch klar, dass reine Lohnkonfektionäre in der Schweiz im Zuge der vermehrten internationalen Arbeitsteilung unter starkem Preisdruck stehen. Dennoch ist die teilweise Verlagerung der Fertigung ins Ausland ein wichtiger Faktor für das künftige Überleben einer ganzen Branche. Als weiteres Kriterium für das erfolgreiche Bestehen am Markt kommt neben der hervorragenden Qualität und modischen Finesse vermehrt auch der Markenpflege eine grosse Bedeutung zu.

Die Branche hat sich in den letzten Jahren gewandelt und für neue Herausforderungen gestählt. Was die Schweizer Bekleidungsindustrie jetzt noch braucht, sind kauffreudige und letztlich auch kaufkräftige Kunden.

SEMYA AYOUBI, TELEFON (01) 333 77 35

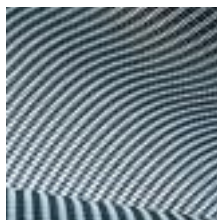
E-MAIL: SEMYA.AYOUBI@CREDIT-SUISSE.CH

VOLLSTOFF

WER DEN MASSIVEN ADERLASS IN DER TEXTILINDUSTRIE ÜBERLEBTE, GING GELÄUTERT AUS DER KRISE – UND GIBT HEUTE GAS.

VON BETTINA JUNKER, REDAKTION BULLETIN

SCHOELLER TEXTIL AG:
MARKTLEADERSHIP
IM BEREICH VON
HIGH-TECH-GEWEBEN



FORSTER ROHNER:
ST. GALLER SPITZE,
DIE WELTWEIT
SPITZE IST



SIDEMA SA:
AUF DER ÖKO-WELLE
NACH AMERIKA
UND JAPAN



STRELLSON AG:
DANK ZEITGEIST-
WERBEKAMPAGNE
ZUM TRENDIGEN
HERRENAUSSTATTER



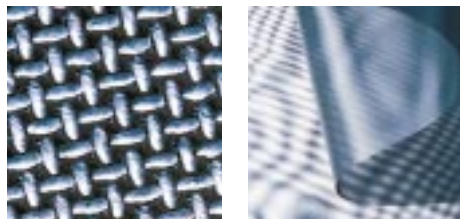
Die Globalisierung forderte von der Schweizer Textilindustrie einen harten Tribut. Der Verdrängungswettbewerb raffte in den letzten Jahrzehnten ein altherwürdiges Textilunternehmen nach dem anderen dahin. All die ausgedienten Fabrikhallen, die mit ihren maroden Fassaden, verbretterten Toren und fehlenden Fensterscheiben die Welt rundherum angähnen, sind stumme Mahnmale für diejenigen, die die Zerreissprobe nicht überstanden haben.

Schuld an diesem Trauerspiel war die Flut an Massenware aus Billiglohnländern. Sie überschwemmte seit den sechziger Jahren den Westen und löste einen gnadenlosen Preiskampf in der Textilindustrie aus. In Asien blühte die Branche auf – in Europa begann sie alsbald zu serbeln. Während die europäische Baumwollindustrie 1975 noch 615 Webmaschinen betrieb, waren's 20 Jahre später noch 391. Im Gegenzug verdoppelte sich die Anzahl in Asien und Ozeanien auf 1664. Dass die fernöstlichen Rivalen den europäischen Webern ins Gehege kamen, war indes nur eine Ursache für die Malaise der Branche. Gerade in den letzten Jahren kam im Inland die Konsumflaute dazu. Ausserdem war der Exportmarkt Europa, wo drei Viertel der Schweizer Produktion hinwandert, gesättigt.

Betrieben, die der Krise beigegeben sind, ist Beifall zu zollen; sie haben ihre Lektion gelernt. Sie erkannten rechtzeitig, dass es müssig ist, sich mit den Schleuderpreisgeboten aus fernen Kontinenten messen zu wollen. Sie begriffen, wie schnell Spezialitäten zu Massenware verkommen, die nur eine minimale Rendite abwerfen und sonstwo von flinken Händen für ein Schüsselchen Reis hergestellt werden. Der kostspielige Standort Schweiz erfordert eine Konzentration auf Produkte mit hohem Spezialisierungsgrad und grosser Wertschöpfung. Längst haben diese Firmen ihre verstaubten Anlagen entrümpelt und modernisiert. Sie haben Gas gegeben und sind heute nicht mehr zu bremsen. Vier Beispiele.

«DIE SCHWEIZ STELLT QUALITÄT, INNOVATION, FAIRNESS UND ZUVERLÄSSIGKEIT DAR»

**HANS-JÜRGEN HÜBNER,
DIREKTOR SCHOELLER TEXTIL AG**



Ein exemplarischer Fall ist die Schoeller Textil AG in der 4000-Seelen-Gemeinde Sevelen im Kanton St. Gallen, die sich die Spezialisierung auf High-Tech-Gewebe auf die Fahne geschrieben hat. Die Geschäftsleitung stellte vor acht Jahren die 130jährige Traditionsfirma auf den Kopf, krepelte die Anlagen um und drängte mit neuen Produkten in eine Marktnische. Fabriziert werden heute inmitten der unscheinbaren Dörfchenidylle modernste multifunktionale Stoffe: Reflektierende, flammfeste und antistatische Gewebe für Sicherheitsanzüge, atmungsaktive oder schnittfeste Artikel für Sport- und Arbeitskleidung, abriebfester Jeans für den Motorsport. Aber auch hauchzarte Stöffchen und metallisch schimmernde, beschichtete oder bedampfte Gewirke, die die Phantasie von Modedesignern wie Armani und Thierry Mugler beflügeln.

Heute sind die Auftragsbücher der Schoeller Textil AG randvoll, und die 160

Angestellten arbeiten für die zumeist ausländische Kundschaft auf Hochtouren. Mit einem Umsatzanstieg von fast 50 Prozent auf 48 Millionen Franken in den vergangenen vier Jahren ist das Unternehmen auf dem aufsteigenden Ast. Auf die Frage, warum er heute zum Standort Schweiz stehe, erklärt Direktor Hans-Jürgen Hübner: «Die Schweiz steht weltweit für Qualität, Innovation, Fairness und Zuverlässigkeit. Und der Standort gibt uns Zugang zu den besten Hochschulen. Das ist wichtig für die Entwicklung neuer Gewebe.» Klar ist aber auch: Billiglohnländer eignen sich nur für Standard- und Massenware, nicht aber für High-Tech. Und wer Exklusives herstellt und schnell liefert, kann auch höhere Preise verlangen. Teuer sind die Schoeller-Produkte allemal, denn Designer und Techniker tüfteln zuweilen bis zu vier Jahre an einem neuen Gewebe.

Ähnlich hält es das alteingesessene Familienunternehmen Forster Rohner mit dem Standort Schweiz. Seit fast einem ganzen Jahrhundert bleibt der Stickereibetrieb dem Sitz St. Gallen treu. In den letzten Jahrzehnten wurde in der Schweiz tüchtig modernisiert. So ist die Steuerung der Stickmaschinen heute voll computerisiert; und namhafte Investitionen halfen, die Produktivität des Betriebes in kurzer Zeit annähernd zu verdoppeln. Während die Firma das Stammhaus in der Ostschweiz für die Zukunft rüstete, häkelte sie aber auch allmählich ein dichtes Netz von Tochtergesellschaften und Lizenznehmern rund um den Globus zusammen. Jüngst wurde ein Joint-Venture in China eingefädelt, das bereits erfolgreich operiert. Und dennoch: Tobias Forster, Mitglied der Geschäfts-

leitung und Enkel des Firmengründers, sieht die Gründe seines Erfolgs nach wie vor in der textilen Tradition der St. Galler Region: «Wir haben hier eine intakte Infrastruktur mit hervorragenden Spinnern, Webern und Veredlern, so dass wir in der Lage sind, jeder Modeströmung auf höchstem qualitativem Niveau zu folgen.» Und er weiss aus eigener Erfahrung, dass es für einen Konkurrenten in einem Niedriglohnland unmöglich ist, mit dem Innovationsrhythmus der St. Galler Spitzenleistungen Schritt zu halten.

Auch Forster Rohner konzentriert sich auf eine Nische. Die Stickereien werden für die bedeutendsten Anbieter von Markenwäsche wie Chantelle und Triumph entwickelt, aber auch für anspruchsvolle Kreative wie Christian Dior und Dolce & Gabbana. Die Strategie ist goldrichtig: Zusammen mit den Produktionsstätten in Österreich und Spanien setzt die Firma heute jährlich 50 Millionen Franken um.

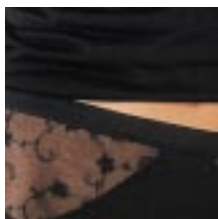
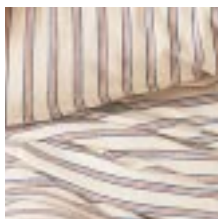
«WIR HABEN HIER EINE INTAKTE INFRASTRUKTUR»

**TOBIAS FORSTER,
GESCHÄFTSLEITUNG FORSTER ROHNER**



«DIE ZUKUNFT LIEGT IM JAPANISCHEN UND AMERIKANISCHEN MARKT»

**EDUARD BAUMGARTNER,
GESCHÄFTSLEITER SIDEMA SA**



Die Sidema SA in Barbengo bei Lugano ist mit ihrer 40jährigen Geschichte vergleichsweise jung. Auch sie hat die Zeichen der Zeit erkannt und sich frühzeitig spezialisiert. Zwar hat der Wäschehersteller in den mageren Jahren Haare lassen müssen; er zählt heute noch 150 Personen und kocht mit einem jährlichen Umsatz von 21 Millionen Franken auf vergleichsweise kleinem Feuer. Doch hat auch der Betrieb vor zehn Jahren einen revolutionären Wandel vollzogen: Als einer der ersten in der Branche witterte er den Umwelt-Trend und stieg damit in einen Wachstumsmarkt ein. Unter dem Namen «Natura by Sidema of Switzerland» entstand eine hochwertige Öko-Wäsche-Linie, für die nur Naturmaterialien wie Seide und Baumwolle aus kontrolliertem Anbau verwendet werden. Heute ist klar, dass der Geschäftsleiter Eduard Baumgartner damals den richtigen Riecher hatte – und zwar auch, weil er den Absender Schweiz

in den Namen integrierte. Zwar sind im Moment immer noch heimische Ladenketten wie ABM, EPA, COOP und Migros die Hauptkunden für Private-Label-Produkte der Sidema SA, und magere 18 Prozent der Produktion werden ins Ausland verfrachtet. Aber die Zukunft liege im japanischen und amerikanischen Markt, weiss Eduard Baumgartner. Und dort wird das Label «Switzerland» nicht nur gern gesehen, sondern vor allem wegen der Qualität gern gekauft. Zum Standort Schweiz steht auch er: «Vor allem das Tessin bietet Vorteile: wir haben immer genügend Arbeitskräfte – neun von zehn unserer Angestellten sind Grenzgänger. Zudem sind die Löhne tiefer als in anderen Kantonen.» Die Standardware, die weniger hohe Qualitätsansprüche erfüllen muss, wird allerdings auch bei der Sidema SA in Ländern wie Kroatien hergestellt.

Mit der Qualitätsadresse Schweiz wirbt auch das Männermodehaus Strellson AG aus Kreuzlingen, obgleich unsere Alpennation nicht gerade als Gipfel avantgardistischer Eleganz gilt. «Legen Sie Ihr Geld in der Schweiz an», heisst selbstbewusst der Strellsonsche Werbeslogan. Die Firma hat zwar vor 14 Jahren erst das Licht der Bekleidungswelt erblickt, beschäftigt heute aber bereits 350 Personen. Das Rezept für die modischen Männersachen: In der Schweiz erdacht, in Europa gemacht, in der ganzen Welt getragen. Hergestellt wird in Portugal und Bulgarien. Die 100 Mitarbeiter in Kreuzlingen entwerfen die Teile, kontrollieren die fertige Ware, vermarkten und vertreiben sie weltweit. Das Konzept zeitigt Erfolg – in 25 Ländern; der jährlich auf 70 Millionen Franken geschätzte Umsatz gibt den Machern Recht.

Doch die Firma war nicht von Anfang an vom Erfolg verwöhnt. Schliesslich wies der Bekleidungsmarkt insgesamt schrump-

fende Verkaufszahlen auf, und es hiess, mit zahllosen etablierten Marken die Klingen zu kreuzen. Erst vor vier Jahren ging's so richtig aufwärts, als eine komplette Neuausrichtung die Firma vom Schweizer Textilbetrieb in ein internationales Markenunternehmen verwandelte. Eine Investitionsspritze in zweistelliger Millionenhöhe, eine aufsehenerregende Werbekampagne und die Umsetzung neuartiger Absatzideen wie des Shop-in-Shop-Konzepts halfen dem Unternehmen auf die Sprünge. Mit moderner Fotografie und schrägen Slogans traf die Kampagne den Zeitgeist und vor allem deren trendige Vertreter mitten ins Herz. «Unser Endverbraucher ist nicht immer ein Bedarfskunde. Er lässt sich vielmehr von Emotionen leiten, die wir durch die Philosophie unserer Produkte unterstützen», fasst Geschäftsleiter Reiner Pichler zusammen. Strellson steht für eine Lebenshaltung.

«DIE MARKE STRELLSON STEHT FÜR EINE GEISTESHALTUNG»

**REINER PICHLER,
GESCHÄFTSLEITER STRELLSON AG**





**SUSY BRÜSCHWEILER, VORSITZENDE
DER GESCHÄFTSLEITUNG DES SV-SERVICE**

Das hier ist mein Lieblingskostüm. Ich trage es gerne und oft tagsüber zur Arbeit und abends zu den verschiedensten sozialen Anlässen, die mein Job halt so mit sich bringt. Ganz besonders gefällt mir die Farbe, weil sie so schön strahlt. Dieses Hellblau hebt sich bestens von den schwarzen, mausgrauen oder marinefarbenen Anzügen der Herren ab, die ja ohnehin an solchen Apéros meist in der Überzahl sind. Mit einer anderen, etwas frischeren Farbe kann ich da gut Präsenz markieren. Zudem mag ich dieses Deux-Pièces, weil es mich nicht einengt und mir genügend Bewegungsfreiheit lässt. Am Jupe liebe ich die grossen Taschen; die brauche ich nämlich, damit ich lebensnotwendige Dinge wie etwa Kleingeld oder meinen Schlüsselbund verstauen kann. Kurz: Ich fühle mich in diesem Zweiteiler rundum wohl.



**FERDY KÜBLER, EHEMALIGER RADPROFI,
GEWINNER DER TOUR DE FRANCE 1950**

Diese Socken trage ich immer beim Golfspielen. Gerade gestern war ich an einem Turnier, deshalb sehen sie nicht mehr so blütenweiss aus. Zum Golfsport stiess ich eher zufällig: Vor sieben Jahren sagte mir ein Freund, der alljährlich ein grosses Turnier organisiert, dass er mich im folgenden Jahr dabei haben möchte. Und so blieb mir nichts anderes übrig, als diesen Sport zu erlernen, im Alter von 74 Jahren. Meine Frau schenkte mir zehn Golfstunden, und schon nach der sechsten Lektion packte es mich; ich ging ins nächste Geschäft und kaufte zwei Sets. Ich kann Ihnen versichern, es gibt keinen schöneren Sport. Und auch keinen gesünderen, denn man ist die ganze Zeit in der Natur. Obendrein ist Golf völlig ungefährlich – im Gegensatz zum Radfahren: Vor vier Jahren streifte mich ein Auto und beförderte mich einen Abhang hinunter. Seither radle ich nur noch selten. Ich möchte meine alten Tage ja noch geniessen.

FÜNF PROMINENTE ZEIGEN IHRE

LIEBLINGS



FLORENCE HEINIGER, MODERATORIN DER KULTURSENDUNG «FAXCULTURE» AUF TSR



FRANZISKA ROCHAT-MOSER, MARATHON-LÄUFERIN UND GOURMET-WIRTIN



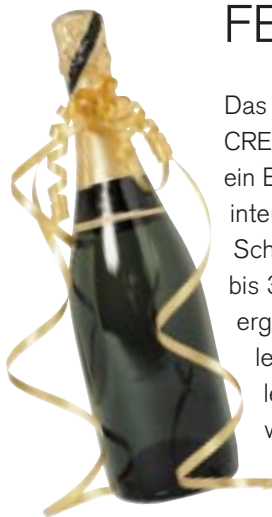
BEAT SCHLATTER, SCHAUSPIELER UND GRÜNDER DES KABARETTES GÖTTERSPASS

Latzhosen sind einfach prima! Ich liebe sie in allen Variationen – je bunter und schräger, desto besser. Für mich sind sie schlicht das Kleidungsstück, das allen Leuten gut zu Gesicht steht, ob jung oder alt, dick oder dünn, gross oder klein. Ausserdem gibt es für mich nichts Bequemereres im Alltag. Keine andere Bekleidung lässt mir so viel Bewegungsfreiheit und bietet mir mit den vielen Taschen und Täschchen den nötigen Platz für meinen Kleinkram. Die ehemalige Arbeiterkluft hat sich zum fast überall tragbaren trendigen Alltagsoutfit gemausert. Darum haben sich bei mir im Schrank im Laufe der Zeit eine ganze Menge Latzhosen in den verschiedensten Ausführungen angesammelt. Dieses blaue Exemplar hier ist mein neustes Stück. Und mein liebstes, denn ich habe es geschenkt gekriegt.

Die Jacke ist ein Souvenir aus New York und bedeutet mir viel. Als ich letzten November dort am alljährlichen Marathon teilnahm, hatte ich eigentlich vor, mir nachher noch die Stadt anzusehen und ein bisschen einkaufen zu gehen. Aber dann kam alles anders: Ich gewann das Rennen, und plötzlich waren da eine Menge Verpflichtungen und Interviewtermine. Trotzdem wollte ich nicht mit leeren Händen nach Hause gehen; schliesslich hatte ich ja auch ein schönes Preisgeld eingesteckt. Ich ging also in der Fifth Avenue zu Versace – das ist einer meiner Lieblingsdesigner. Und da suchte ich mir einfach das schönste Stück aus, ohne auf den Preis zu achten. Ja, und so bin ich zu dieser Jacke gekommen. Ich trage sie zur Arbeit, aber auch mal, wenn ich mich fein machen will für die Oper, und in der Freizeit kombiniere ich sie mit Jeans. Es ist ein Stück, das ich für fast jede Gelegenheit brauchen kann.

Dieses Oberteil ist ein wichtiges Requisit aus dem letzten Klamaukstück «Hochzeit», das wir mit dem Kabarett Götterspass seit eineinhalb Jahren aufführen. Darin kommt ein bekiffter Vertreter der jungen FDP vor, der plötzlich in einer Hochzeitsgesellschaft auftaucht und für die Liberalisierung des Cannabiskonsums wirbt. Er will das Brautpaar für sein Seminar «Ein neuer (H)Anfang» gewinnen, das vor dem Hochzeitsfest im gleichen Raum stattgefunden hat. Ich trage das T-Shirt, weil es so gut ins Stück passt und weil es eine Aussage transportiert. Ausserdem ist es sehr bequem: Wenn wir die «Hochzeit» einmal nicht mehr aufführen, werde ich es als Pijama anziehen. Es gehören nämlich noch Hosen dazu; die sind aus dem gleichen Stoff und haben kleine Hanfblättchen drauf.

KLAMOTTEN



FETTE PREISE FÜR SPIELLENDE BÖRSIANER

Das INVEST GAME der CREDIT SUISSE war erneut ein Erfolg. Über 8000 Börseninteressierte aus der ganzen Schweiz haben vom 18. Mai bis 3. Juli die Gelegenheit ergriffen, die Börse auf spielerische Art kennenzulernen. Auf die Cleversten warteten Preise im Gesamtwert von 40 000 Franken – darunter ein Imholz-Reisegutschein über 10 000 Franken, ein PC und ein Notebook von Compaq,

diverse Psion Organizers und Panasonic Natels.

Der Gewinner des Börsenspiels ist Christian Burger aus Kindhausen. Er hat den Gesamtwert seines Depots von 250 000 Franken auf den Betrag von 2 185 793 Franken gesteigert; seine Investitionen in Soffex-Optionen auf Schweizer Rück erwiesen sich als goldrichtig. Er hat die Nerven auch behalten, als sich wegen der Yen-Schwäche Gewitterwolken am Anlegerhimmel

abzeichneten. Lorbeeren gehen auch an das INVEST GAME selbst: 1998 gewann es den Worlddidac Award, einen Preis für pädagogisch wertvolle und innovative Lehrmittel.

Wir bedanken uns bei allen Spielerinnen und Spielern für die rege Teilnahme. Vom 31.8. bis 24.10.98 findet die nächste Runde statt. Viel Glück.

Bleiben Sie dran:
<http://www.investgame.ch>

FIX-, FLEX- ODER MIX-HYPOTHEK?

Mix-Hypothek – so heisst das neue Hypothekarmodell der CREDIT SUISSE. Es ist bereits das dritte Angebot im Hypothekarbereich und ergänzt die Vorzüge der bestehenden Fix- und der Flex-Hypothek (siehe Kasten). Das Modell spricht ein Publikum

an, das von Zinssenkungen profitieren, aber kein grosses Zinsänderungsrisiko in Kauf nehmen will.

Mit diesen drei Modellen steht heute jedem CREDIT SUISSE-Kunden ein nach Bedürfnis, Marktsituation und Zinserwartung massgeschnei-

detes Produkt zur Verfügung. Die neue Hypothekarbrochure erläutert die Angebote, zeigt die Vorteile der indirekten Amortisation und die Steuervorteile auf. Fragen rund ums Eigenheim beantwortet auch das handliche Informationsheft «Tips und Tricks für zukünftige Wohneigentümer».

Neu sind neben der Einführung eines innovativen Hypothekarmodells auch die transparenten Preise und der Hypothekarservice. Interessenten für Wohneigentum können sich jetzt ausrechnen lassen, wieviel Wohneigentum sie sich aufgrund ihrer Einkommens- und Vermögensverhältnisse leisten können. Und wer bereits eine Wohnung oder ein Häuschen ins Auge gefasst hat, kann sich innert kürzester Frist einen unverbindlichen Finanzierungsvorschlag mit allen drei

Hypothekarmodellen errechnen lassen. Damit kann der Kunde Preisvergleiche anstellen und sich für das passende Angebot entscheiden. Natürlich sind in dieser Berechnung auch Amortisations- und Nebenkosten berücksichtigt.

Die Kunden der CREDIT SUISSE können sich für weitere Informationen direkt an ihren Kundenberater wenden. Wer nicht zu den CREDIT SUISSE-Kunden zählt und sich trotzdem ein Finanzierungsbeispiel bestellen will, erfährt mehr unter Telefonnummer 0800 80 20 20 oder im Internet unter www.credit-suisse.ch/hypotheken.

DAS HYPOTHEKAR-ANGEBOT IM ÜBERBLICK

Fix-Hypothek: Die Festhypothek der CREDIT SUISSE ist für sicherheitsbedachte Eigentümer. In der vereinbarten Laufzeit bleibt der Zinssatz gleich, was eine präzise Budgetierung erlaubt.

Flex-Hypothek: Das Richtige für den dynamischen Eigentümer. Dieser will von Zinsrückgängen profitieren, kann aber auch Zinssatzerhöhungen verkraften. Gegen separate Verrechnung kann man die Flex-Hypothek ab einer Kreditsumme von 500 000 Franken absichern.

Mix-Hypothek (neu): Die ideale Ergänzung der beiden anderen Hypotheken. Der Eigentümer kann damit von sinkenden Zinssätzen profitieren und sich gegen Zinsänderungen nach oben durch die Fixierung eines Maximalzinssatzes absichern. Laufzeit: Drei oder fünf Jahre.





NEUE FONDS FÜRS EUROLAND

Die Europäische Währungsunion steht kurz bevor. Die CREDIT SUISSE nimmt an, dass der Euro neue Schubkraft in die europäische Wirtschaft bringen wird. Weil das Währungsrisiko wegfällt und Preise sowie Kosten transparenter werden, ist mit einem Wachstum des grenzüberschreitenden Handels zu rechnen. Ebenso wird sich der Wettbewerb intensivieren. Dies kommt den Unternehmen zugute – in Form von höheren Investitionen und Erträgen. Chancen ergeben sich auch für die Anleger, da der Euro zur zweitwichtigsten Handels- und Anlagewährung wird.

Mit drei neuen Euro-Fonds richtet sich die CREDIT SUISSE auf die neuen Rahmenbedingungen aus. Alle drei Produkte sind Portfoliofonds, also hochdiversifizierte Anlagen in Aktien, Obligationen und Geldmarktpapieren, mit einer Streuung auf verschiedene Länder, Branchen und Wertpapiere. Mit den neuen Fonds wendet sich die Bank an jene Anleger, die an den Entwicklungen in Europa teilhaben und von den Gewinnchancen profitieren möchten. Entsprechend den unterschiedlichen Temperamenten und Bedürfnissen der Anleger hat die CREDIT SUISSE verschiedene Anlagestrategien festgelegt:

Income Euro

(Credit Suisse Portfolio Funds (LUX) Income Euro)
Mit einem Aktienanteil von

25 Prozent eignet sich dieser Fonds für Anleger, die nur geringe Kursschwankungen in Kauf nehmen wollen. Die Anlagestrategie besteht darin, den realen Wert des Kapitals zu erhalten; das Kapital soll mit anderen Worten dem Einfluss der Inflation entzogen werden. Die Portfolio Funds Income sind mit einer ausschüttenden und einer wiederanlegenden (thesaurierenden) Tranche erhältlich.

Balanced Euro

(Credit Suisse Portfolio Funds (LUX) Balanced Euro)
Dieser Fonds ist für Anleger, die vom höheren Wachstumspotential des Aktienmarktes

profitieren möchten. Der Aktienanteil liegt bei 50 Prozent. Die andere Hälfte ist in Obligationen und Geldmarktpapieren angelegt und begrenzt das Schwankungsrisiko der Kurse. Ziel der Anlage ist die Kapitalbildung.

Growth Euro

(Credit Suisse Portfolio Funds (LUX) Growth Euro)
Mit rund 75 Prozent Aktien eignet sich dieser Fonds für Anleger, die bereit sind, kurzfristig Vermögensschwankungen hinzunehmen, um langfristig höhere Kapitalgewinne mit Aktienanlagen zu erzielen. Mit diesem Fonds soll das Kapital langfristig wachsen.

DIE EURO-FONDS IN STICHWORTEN

Wann werden die Fonds ausgegeben? Wieviel kosten Sie?
Wer betreibt das Management?

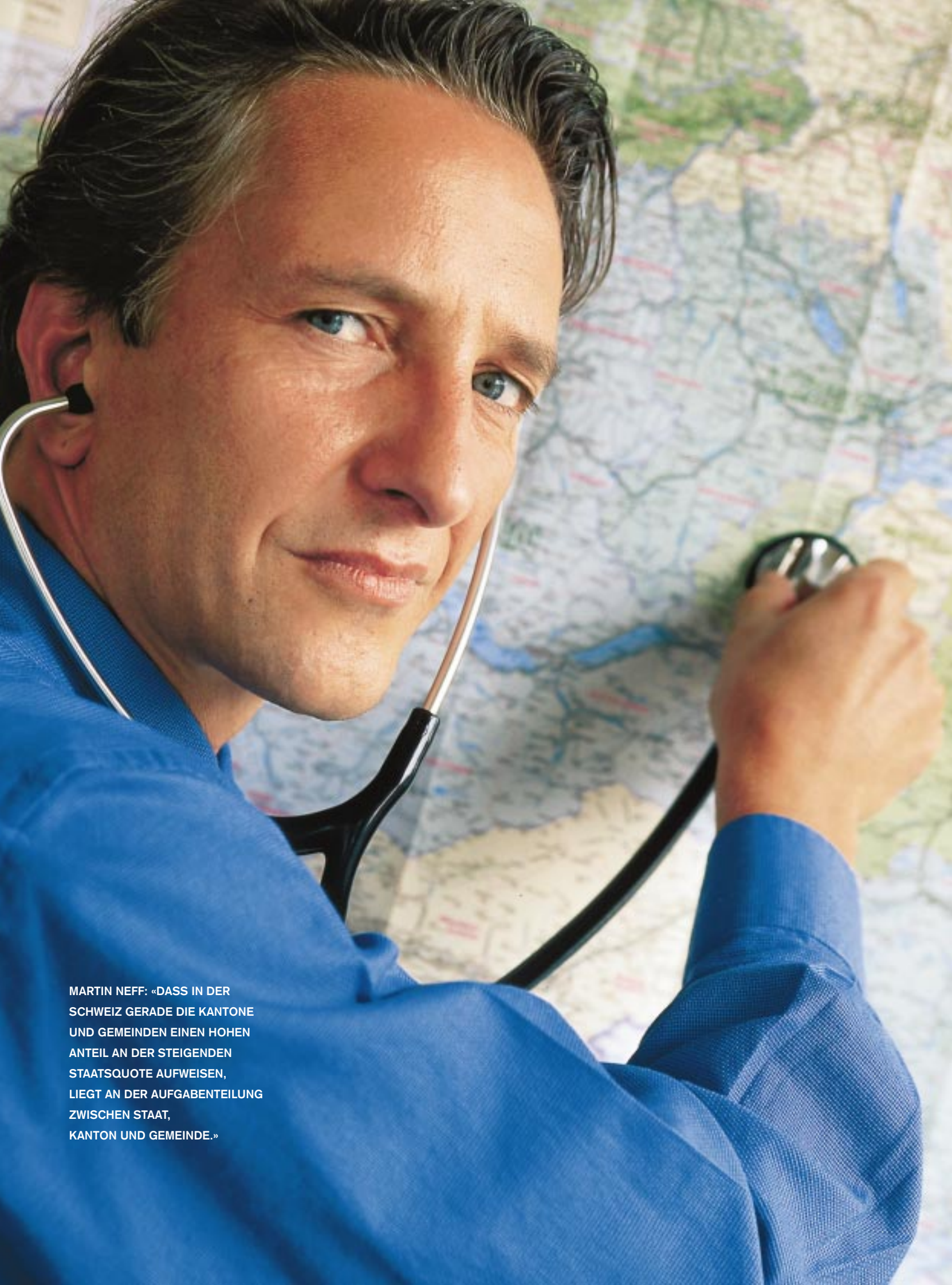
Erstmission	19.–30.10.1998
Erstmissionspreis	ECU 100.– pro Anteil
Valuta	29.9.1998
Mindestzeichnung	keine
Management Fee	1,2 %
Geschäftsjahr	1.4.–31.3.
Fondsmanagement	CSAM Zürich
Gebühren:	
Ausgabekommission	2 %
Jährliche Administrationsgebühr	0,075 %
Umsatzabgabe bei Ausgabe	0,15 %

Die Credit Suisse Portfolio Funds haben als Fondsdomizil Luxemburg, wodurch die eidgenössische Verrechnungssteuer entfällt.

Die Fondswährung ECU wird am 1.1.1999 im Verhältnis 1:1 in Euro umgetauscht.

Die Preise für Fondsanteile werden täglich neu festgelegt und in den wichtigsten Tageszeitungen sowie im Internet (<http://www.csam.com/funds>) veröffentlicht.





MARTIN NEFF: «DASS IN DER
SCHWEIZ GERADE DIE KANTONE
UND GEMEINDEN EINEN HOHEN
ANTEIL AN DER STEIGENDEN
STAATSQUOTE AUFWEISEN,
LIEGT AN DER AUFGABENTEILUNG
ZWISCHEN STAAT,
KANTON UND GEMEINDE.»

AM PULS DER KANTONE

DIE CREDIT SUISSE HAT DIE FITNESS
DER KANTONSFINANZEN GETESTET.
EINIGEN KANTONEN GEHT ES GUT,
ANDERE PLAGEN GELDSORGEN.

VON MARTIN NEFF,
ECONOMIC RESEARCH

Angesichts der prekären Finanzlage einiger Kantone stellt sich die Frage, ob die Verschuldung der Kantone überhaupt noch tragbar ist. Die Diskussion scheidet die Geister. Das Maastricht-Kriterium besagt, dass die Staatsverschuldung nicht mehr als 60 Prozent des Bruttoinlandprodukts ausmachen darf. Diese Faustregel ist jedoch wissenschaftlich nicht begründbar. Die CREDIT SUISSE hat deshalb jetzt in einer Analyse der Kantonsfinanzen einen Ansatz gewählt, bei dem die Verschuldungssituation dem mittelfristigen Ertragspotential eines Kantons gegenübergestellt

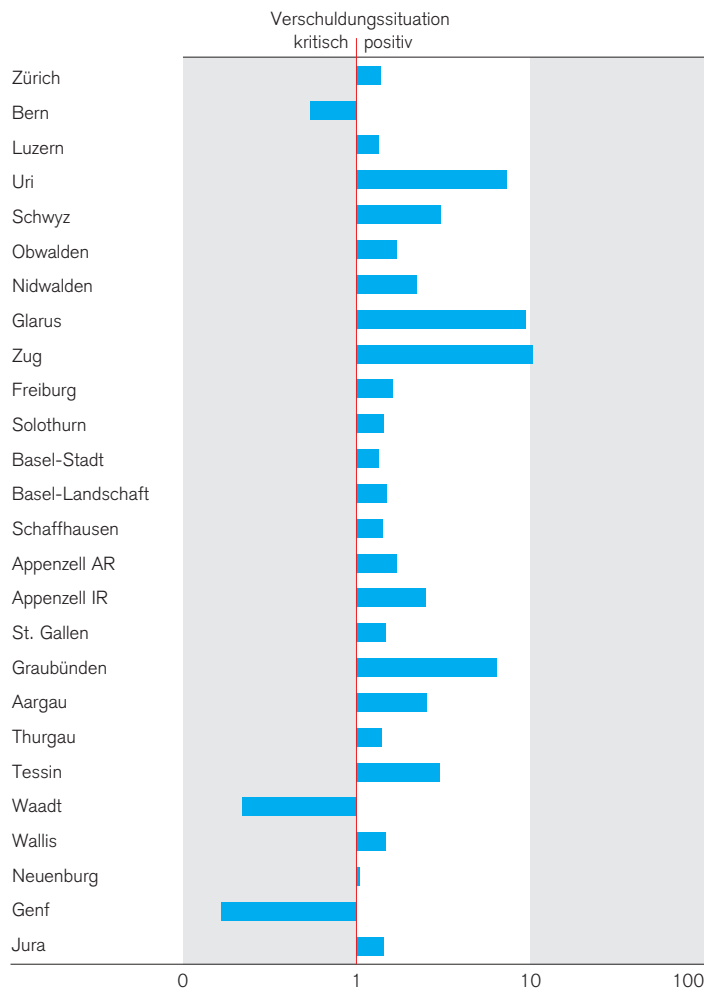
wird; die neuartige Untersuchung beruht auf einem Vergleich zwischen dem mittelfristigen Ertragspotential eines Kantons und den jeweiligen Zinszahlungen, welche die Verschuldung ausgelöst hat.

Als Mass für das Ertragspotential wird der Primärsaldo der laufenden Rechnung verwendet. Der Primärsaldo ergibt sich aus den laufenden Einnahmen – abzüglich der um die Zinszahlungen verminderten laufenden Ausgaben. Es soll also festgestellt werden, ob die Zinsen durch den Primärsaldo der laufenden Rechnung gedeckt werden können. Ist dies nicht der

ZUGS KANTONSFINANZEN MIT BESTNOTE

CREDIT SUISSE

So beurteilt die CREDIT SUISSE die Verschuldung der Kantone



Fall, so muss der Kanton neben den Investitionen auch einen Teil der Zinszahlungen oder der anderen laufenden Ausgaben durch Kredite finanzieren. Das kommt einer negativen Selbstfinanzierung gleich.

Längerfristig ist eine negative Selbstfinanzierung nicht tragbar, da sich die Schulden und somit die künftigen Zinszahlungen sehr schnell erhöhen. Aus der oben genannten Bedingung lässt sich eine kritische Verschuldungsquote errechnen, die als Massstab zur Beurteilung der aktuellen Verschuldungssituation dienen soll. Diese Vorgehensweise fördert überraschende Ergebnisse zu Tage, die in einer Grafik (oben) wiedergegeben sind: Die vier Kantone Uri, Glarus, Zug und Graubünden erreichen Werte in der Nähe

von 10. Das bedeutet, dass die aktuelle Verschuldungsquote zehnmal kleiner ist als die kritische. Die heutige Verschuldungssituation dieser Kantone kann deshalb als sehr gut bezeichnet werden. In den Kan-

tonen Uri und Glarus ist dieses positive Resultat nicht weiter überraschend. So konnte in beiden Kantonen von 1990 bis 1995 die Schuldenquote reduziert werden. Der Kanton Uri wies ausserdem 1996 Verschuldungsquoten von unter 10 Prozent auf – zusammen mit den Kantonen Zug, Schwyz und Aargau. Erstaunlich ist das gute Abschneiden des Kantons Graubünden, dessen Verschuldungsquote leicht über 15 Prozent liegt; das erfreuliche Resultat kommt aufgrund der relativ geringen Zinsbelastung sowie der im Vergleich zum Volkseinkommen relativ hohen Primärsaldi zustande. Längerfristig nicht tragbar ist die Verschuldung der Kantone Bern, Waadt und Genf. Während im Kanton Bern die Verschuldungsquote 1996 nur knapp über der kritischen lag, ist die aktuelle Verschuldung der Kantone Waadt und Genf mittlerweile so gross, dass zwischen 1990 und 1996 neben den Investitionen auch ein Teil der Zinszahlungen durch Kredite finanziert werden musste.

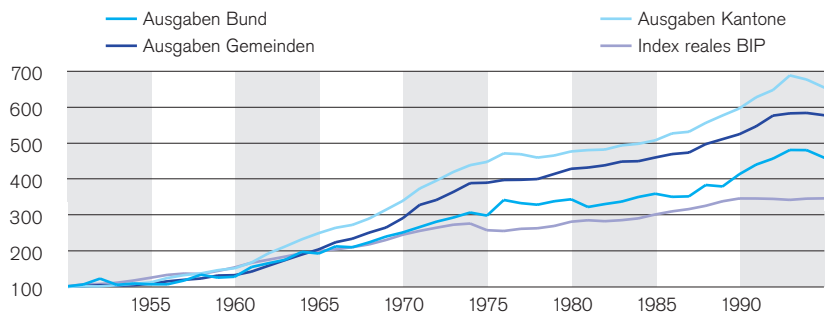
Steuerzahler sind am Drücker

Die Schweiz gehört mit Japan und den USA zu den Industrieländern mit tiefer Staatsquote – bei diesen Ländern beansprucht der Staat also verhältnismässig wenig in Relation zum ganzen Bruttoinlandprodukt. Das ist erfreulich. Doch wie konnte die Staatsquote zwischen 1950 und 1995 von 20 auf 30 Prozent emporschnellen und damit in einem ähnlichen Ausmass zulegen wie in den meisten Industrielän-

DIE KANTONE MÜSSEN AM MEISTEN TRAGEN

CREDIT SUISSE

Index Jan. 1950 = 100



dern? Schliesslich verfügt die Schweiz mit der direkten Demokratie und dem ausgeprägten Föderalismus über, zumindest auf den ersten Blick, geeignete Instrumente, um die staatlichen Ausgaben einzudämmen. So haben die Steuerzahler die Möglichkeit, direkt über die Höhe der Steuerbelastung zu entscheiden. Die Stimmberechtigten können hohe Ausgaben verwerfen. Allem Anschein nach ist aber der Bürger bereit, wegen des Angebots an öffentlichen Dienstleistungen (Kultur, Unterhaltung, Schulbildung) oder wegen Standortvorteilen (Wohnlage, Naherholung, Sozialstruktur) eine entsprechende Steuerbelastung in Kauf zu nehmen. Doch eins ist klar: Im intensiv gelebten Föderalismus, wo die Kantone eine ausgeprägte Steuerhoheit besitzen, können sich diese langfristig keine starken Unterschiede in der Steuerbelastung erlauben, wenn sie im Standortwettbewerb bestehen wollen.

Die Schweiz liegt im Trend

Der starke Anstieg der Staatsquoten zwischen 1960 und 1980 sowie in den frühen neunziger Jahren entspricht einem internationalen Trend. Dass in der Schweiz gerade die Kantone und Gemeinden einen hohen Anteil an der steigenden Staatsquote aufweisen, liegt an der Aufgabenteilung zwischen Staat, Kanton und Gemeinde. So waren die Kantone und Gemeinden massgeblich für die Ausgaben im Gesundheits-, Sozial- und Bildungswesen verantwortlich; diese sind von 1960 bis 1975 überdurchschnittlich stark gewachsen und machen für diese drei Funktionen durchschnittlich 60 Prozent der gesamten Kantonsausgaben aus:

- Im Gesundheitswesen gehören die Kantone mit ihren öffentlichen Spitälern zu den grössten Leistungserbringern. Deshalb hatten sowohl der steigende Anteil der Gesundheitskosten am Bruttoinlandprodukt (BIP) als auch die Zunahme in der stationären Versorgung einen überdurchschnittlich hohen Einfluss auf die Kantonsfinanzen.

SO NIMMT DIE CREDIT SUISSE DIE KANTONSFINANZEN UNTER DIE LUPE

Die einzelnen Positionen der Kantonsfinanzen sind unterschiedlichen Faktoren ausgesetzt. So ist bei den Ausgaben für Bildung und Gesundheit ein starker demografischer Einfluss zu vermuten. Die Position «Soziale Wohlfahrt» und die damit verbundene Arbeitslosigkeit wird stärker von der konjunkturellen Entwicklung abhängen. Solche Thesen lassen sich anhand von Modellen überprüfen. Einige Ergebnisse der jüngsten Analysen der CREDIT SUISSE sind hier in geraffter Form wiedergegeben: Die CREDIT SUISSE konnte nachweisen, dass sich das Total der Aufwandseite der laufenden Rechnung recht gut mittels der Entwicklung des kantonalen Volkseinkommens, der Bevölkerung ab 20 Jahren und der Arbeitslosigkeit erfassen lässt. Die Bildungsausgaben sind anhand der Bevölkerung zwischen 5 und 14 Jahren und dem Volkseinkommen zu erklären – und die Gesundheitsausgaben anhand des Wachstums der Bevölkerung ab 20 Jahren und des Volkseinkommens. Auch auf der Einnahmenseite lassen sich Zusammenhänge ermitteln. Konkret schlägt sich ein um einen Prozentpunkt höheres, mittelfristiges Wachstum des kantonalen Volkseinkommens im Durchschnitt aller Kantone in einer um 0,4 Prozentpunkte erhöhten Wachstumsrate der Steuereinnahmen nieder. Eine höhere Steuerbelastung um plus 1 Prozentpunkt, gemessen als Steuerertrag in Prozent des Volkseinkommens, dämpft dagegen mittelfristig das Wachstum der Steuereinnahmen (–0,2 Prozentpunkte). Kantone mit einer niedrigen Steuerbelastung können also im Durchschnitt mit einem höheren Wachstum ihrer Steuereinnahmen rechnen. Dieser Befund steht mit der Laffer-Hypothese in Einklang: Danach hängt die Höhe der Steuereinnahmen von der Höhe des Steuersatzes ab. Mit steigender Steuerlast steigen zunächst die Steuereinnahmen bis zu einem Maximum an, um bei weiter steigendem Steuersatz zu sinken.

- Das Bildungswesen trägt mit durchschnittlich 25 Prozent der Kantonsausgaben den höchsten Anteil bei; hier sind die Kantone und Gemeinden für fast 90 Prozent der gesamten öffentlichen Ausgaben verantwortlich. Da die Bildungsausgaben seit 1960 stärker wachsen als das BIP, trugen sie wesentlich zum Anstieg der Staatsquotenanteile der Kantone und Gemeinden bei.

Konjunktur beeinflusst Ausgaben

Die Gesundheits- und Bildungskosten illustrieren ein weiteres Phänomen staatlicher Ausgaben: In der Hochkonjunktur steigen die Aufwendungen jeweils stärker als das BIP, während in der Rezession gleichlaufende oder sogar unterdurchschnittliche Wachstumsraten beobachtet werden können. Es bestätigt sich, dass Staatsausgaben immer dann stark ansteigen,

wenn die Restriktionen am geringsten sind, etwa, wenn sich die Konjunktur positiv entwickelt und die Steuereinnahmen reichlich fliessen. Hier zeigt sich deutlich, dass der Begriff der antizyklischen Fiskalpolitik doch eher ein Mythos ist – auch wenn die Vorteile einer solchen Politik nicht nur in der volkswirtschaftlichen Theorie hervorgehoben werden, sondern ebenso in der praktischen Finanzpolitik anerkannt sind.

Der vorliegende Text basiert auf einer Studie, die im neusten Economic Briefing der CREDIT SUISSE umfassend präsentiert wird. Diese Publikation können Sie via Kundenberater bestellen oder per Fax unter der Nummer 01/332 72 94.

MARTIN NEFF, TELEFON 01/333 24 84
E-MAIL: MARTIN.NEFF@CREDIT-SUISSE.CH

GEDULD ZAHLT SICH AUS

DENN AUF LANGE SICHT ZEIGEN DIE AKTIENKURSE STETS NACH OBEN

VON DR. THOMAS STEINEMANN, ECONOMIC RESEARCH



THOMAS
STEINEMANN:
«EIN GEDULDIGER
ANLEGER
BETEILIGT SICH
AM WACHSTUM
DER WIRTSCHAFT».

BULLETIN Seit 1997 die Asienkrise ausgebrochen ist, geht es an den Börsen sehr hektisch zu und her. In den letzten Monaten haben die Unruhen an den globalen Finanzmärkten sogar wieder zugenommen. Warum?

THOMAS STEINEMANN Nachdem sich die Diskussion im Frühling noch um eine mögliche Abwertung der chinesischen Währung drehte, trat die praktische Zahlungsfähigkeit Russlands in den Blickpunkt der Investoren. Hinzugekommen sind innenpolitische Probleme Russlands, wo Präsident Jelzin sein Kabinett erneut umgebildet hat. Die Märkte sind noch nicht überzeugt, dass er die anstehenden strukturellen Reformen, von welchen weitere Gelder etwa des Internationalen Währungsfonds abhängen, schnell genug einführen kann. Die fallenden Rohstoffpreise, insbesondere der Ölpreis, lenkten den Blick nach Lateinamerika, wo etwa Mexiko und Venezuela mit geringeren Exporteinnahmen rechnen müssen. Dies brachte die dortigen Währungen und Börsen unter Druck.

B. Wie schnell wird sich die Situation in Asien und den übrigen Krisenherden beruhigen?

T.S. Hier gilt es nach Regionen zu unterscheiden: In Asien und Russland sind die Probleme struktureller und somit länger-

fristiger Natur. Das bedeutet allerdings nicht, dass sich die Finanzmärkte erst zum Zeitpunkt der effektiven Lösung der Probleme erholen werden. Finanzmärkte widerspiegeln Erwartungen. Bei ersten Anzeichen einer Lösung werden die Märkte positiv reagieren.

b. Und in Lateinamerika?

T.S. Hier scheinen die Probleme weniger gross und schon länger bekannt. Das Hauptproblem besteht nebst fallenden Rohstoffpreisen und damit geringeren Exporteinnahmen in der Konkurrenzsituation Lateinamerikas zu Asien als Produktionsstandort. Die Währungsabwertung in Asien macht diese Region zu einem attraktiveren Standort für Exporte und bringt so Lateinamerika unter Druck. Wir erwarten jedoch deswegen keinen Flächenbrand in Lateinamerika.

b. Sind die Kursverluste der Börsen übertrieben?

T.S. Von den Höchstständen der Börsen im Juli war die Korrektur in der Tat beträchtlich. Diese betrug für den Dow Jones, den DAX und den SMI bis Mitte September rund 20 Prozent. Dies ist sehr viel in sehr kurzer Zeit. Dennoch muss dies im längerfristigen Zusammenhang gesehen werden. Seit 1995 sind die europäischen Börsen um rund 150 Prozent gestiegen, mit den jüngsten Verwerfungen ergibt sich in diesem Zeitraum noch immer eine phänomenale Performance von rund 130 Prozent.

b. Dennoch: Kann es sein, dass nach diesen fulminanten Börsenjahren nun eine lange Phase stagnierender oder fallender Kurse bevorsteht?

T.S. Rein theoretisch sind durchaus mehrere Jahre mit einer vergleichsweise schlechten Performance denkbar. So brauchten in den sechziger und siebziger Jahren die Aktienanleger einen langen Atem: Während rund 20 Jahren – bis 1980 – war mit Aktien nicht sehr viel zu verdienen. Dies hat sich seither aber drastisch

ANLAGETIPS IN TURBULENTEN ZEITEN

Trotz verunsicherter Finanz- und insbesondere Aktienmärkte halten wir an der aktuellen CREDIT SUISSE-Anlagestrategie fest. Dies bedeutet, dass der Aktienanteil nicht aktiv heruntergefahren werden sollte. Nebst dem Umstand, dass man während einer Korrekturphase keine Portfolioumschichtungen vornehmen sollte, sprechen andere wichtige Gründe gegen Aktienverkäufe zum jetzigen Zeitpunkt. Erstens nimmt durch die Wertverminderung der Aktien ihr Anteil in einem gemischten Portefeuille automatisch ab. Zweitens haben private Anleger in der Regel nicht die gleiche Flexibilität wie die professionellen Verwalter von Fonds. Dies bedeutet, dass Umschichtungen teuer und relativ langsam sind. Zudem stellt sich für die Privaten die Frage, wie sie den Zeitpunkt zum Wiedereinstieg finden wollen: Nachdem die Märkte wieder um fünf Prozent gestiegen sind, oder um zehn Prozent, oder wenn der Anlageberater anruft, es wäre nun an der Zeit? Drittens ist die CREDIT SUISSE-Anlagestrategie immer ein gemischtes, diversifiziertes, globales Portefeuille und kein reines Aktienportefeuille. Das heisst, dass Aktienverluste im Augenblick durch Gewinne bei den Obligationen deutlich gemildert werden. Und viertens korrigieren Aktienmärkte, wie weiter oben dargelegt, zwar immer wieder, haben aber langfristig einen eindeutigen Aufwärtstrend. Dieser längerfristigen Strategie entsprechend bleiben wir in Aktien engagiert. Besonders in unsicheren Zeiten empfehlen sich unsere CREDIT SUISSE-Portfoliofonds, die nebst Aktien auch einen bedeutenden Anteil zurzeit attraktiver Obligationen berücksichtigen.

geändert; die Gründe dafür liegen in der Dynamisierung und Globalisierung der Weltwirtschaft sowie im Umbruch in der Unternehmenswelt. Wir gehen nicht davon aus, dass diese Prozesse bereits abgeschlossen sind und erwarten somit keine mehrjährige Baisse. Zudem ist der Schweizer Aktienmarkt gemäss unserem Bewertungsmodell nun wieder klar unterbewertet – genau wie die anderen internationalen Börsenplätze.

b. Können Aktienkurse denn immer steigen?

T.S. Oft ist aus Anlegerkreisen zu hören, dass Aktienkurse nicht immer weiter hinaufklettern könnten und Baissen unausweichlich seien. Die zweite Aussage ist sicher richtig: Natürlich steigen Aktienkurse nicht ununterbrochen. Dies zeigt sich ja im bekannten Risikomass für Aktienmärkte, der Volatilität. Diese impliziert, dass die Aktienkurse um einen längerfristigen Trend schwanken. Der springende Punkt ist nun, dass eben dieser Trend nach oben weist.

b. Wie ist das möglich?

T.S. Dieser Aufwärtstrend hat nichts mit Magie oder übertriebenem Verhalten von Investoren zu tun, sondern vielmehr mit dem Umstand, dass Volkswirtschaften wachsen. Vereinfacht ausgedrückt, widerspiegeln Aktienkurse den Wert der Volkswirtschaft, und dieser setzt sich aus dem Wert der Unternehmen zusammen. Oder anders gesagt: Solange eine Volkswirtschaft (oder das Bruttosozialprodukt) wächst, wachsen Aktienkurse. So wuchs die Schweizer Volkswirtschaft während der letzten 50 Jahre im Durchschnitt real um rund ein Prozent jährlich. Im Gegensatz zu den Aktien weisen die Obligationen keinen grundsätzlich steigenden oder fallenden Trend auf.

THOMAS STEINEMANN, TELEFON (01) 333 87 60
E-MAIL: THOMAS.STEINEMANN@CREDIT-SUISSE.CH

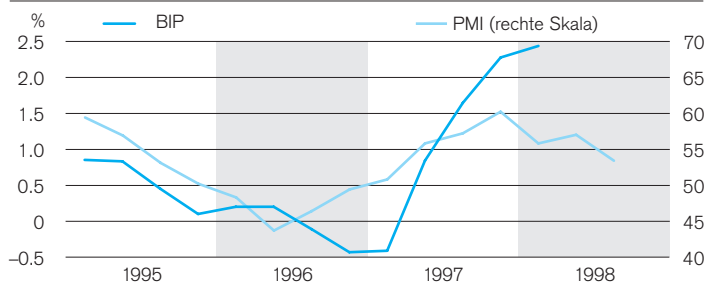
UNSERE PROGNOSEN ZUR KONJUNKTUR

DER AKTUELLE CHART

SCHWÄCHERES WACHSTUM IN SICHT

Der gemeinsam von der CREDIT SUISSE und dem Schweizerischen Verband für Materialwirtschaft und Einkauf (SVME) erhobene Purchasing Managers' Index (PMI) bestätigt die Einschätzung, dass in der zweiten Jahreshälfte 1998 mit einer Abschwächung des Schweizerischen Wirtschaftswachstums zu rechnen ist.

CREDIT SUISSE



SCHWEIZER KONJUNKTURDATEN:

JAHRESTEUERUNG BLEIBT AM BODEN

Die Teuerung weist weiterhin keine Anzeichen eines baldigen Anstiegs auf. Der Landesindex der Konsumentenpreise verzeichnete im August gegenüber dem Vorjahresmonat einen Anstieg von 0,1 %. Der Anstieg ist hauptsächlich auf saisonbedingte Preissteigerungen von Pauschalreisen zurückzuführen. Die Indizes für Wohnungsmiete und Energie sowie für Bekleidung und Schuhe blieben stabil.

CREDIT SUISSE

	1997	6.98	7.98	8.98
Inflation	0.5	0.1	0.1	0.1
Waren	0.6	0.1	0.0	-0.4
Dienstleistungen	0.5	0.1	0.1	0.5
Inland	0.5	0.3	0.2	0.5
Ausland	0.7	-0.4	-0.3	-0.8
Detailhandelsumsätze (real)	0.4	2.9	1.0	-
Handelsbilanzsaldo (Mrd. CHF)*	2.0	0.2	0.6	-
Güterexporte (Mrd. CHF)	105.1	9.5	9.9	-
Güterimporte (Mrd. CHF)	103.1	9.3	9.3	-
Arbeitslosenquote	5.2	3.6	3.5	-
Deutschschweiz	4.5	3.1	3.0	-
Romandie	6.8	5.0	4.8	-
Tessin	7.8	5.5	5.4	-

* Ohne Edelmetalle, Edel- und Schmucksteine sowie Kunstgegenstände und Antiquitäten (=Total 1)

BIP-WACHSTUM:

ASIENKRISE IST KAUM SPÜRBAR

Die von strukturellen Faktoren verursachten Krisen in Asien und Russland tangieren die Realwirtschaft der Industrieländer nur marginal. Hingegen würde eine Ausweitung auf Lateinamerika die USA und somit die gesamte Weltwirtschaft in Mitleidenschaft ziehen. Nach anfänglicher Verlangsamung des Wirtschaftswachstums wird in der zweiten Hälfte 1999 wieder ein Anziehen erwartet.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1996	1997	1998	1999
Schweiz	-0.1	1.7	1.9	1.4
Deutschland	2.5	2.2	2.5	2.4
Frankreich	1.4	2.5	3.0	2.7
Italien	1.2	1.5	1.8	2.5
Grossbritannien	1.3	3.1	2.2	1.5
USA	1.9	3.8	3.3	2.4
Japan	2.2	0.8	-1.8	0.7

INFLATION:

PREISE IN SCHACH GEHALTEN

Weiterhin sind die Rohstoffpreise im Sinken begriffen. Die Börsenrückgänge dämpften die Einkommen der Haushalte in den USA und führten zu einer grösseren Verunsicherung der Anleger, was auf die Konsumnachfrage drückte. Und auch der global verschärfte Wettbewerb verhindert ein Ansteigen der Preise.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1996	1997	1998	1999
Schweiz	2.8	0.5	0.0	0.6
Deutschland	3.1	1.8	1.2	1.5
Frankreich	2.4	1.2	1.2	1.5
Italien	5.0	1.8	1.8	2.0
Grossbritannien	4.1	2.8	2.8	2.7
USA	3.4	2.3	1.6	2.0
Japan	1.4	1.7	0.1	0.3

ARBEITSLOSENQUOTE:

TIEFSTER STAND SEIT 1992

Die realwirtschaftliche Entwicklung in Europa ist positiv. Ein solides Wirtschaftswachstum in den letzten Quartalen, nicht zuletzt getrieben von den tiefen Zinssätzen, führte zu einem Rückgang der Arbeitslosigkeit in Europa. In der Schweiz ist sie mit 3,4 Prozent im August 1998 auf dem tiefsten Stand seit November 1992.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1996	1997	1998	1999
Schweiz	3.2	5.2	3.8	3.4
Deutschland	8.4	11.5	11.2	11.2
Frankreich	10.9	12.5	11.8	11.4
Italien	10.3	12.2	12.3	12.0
Grossbritannien	8.7	5.6	5.6	4.8
USA	4.7	4.9	4.9	4.5
Japan	2.6	3.4	3.4	4.3

BEREITS FLIESSEN
34,7 PROZENT
DES SOZIALPRODUKTS
DURCH DIE KASSEN
DES SCHWEIZER FISKUS.
«IN GEFAHR IST DIE GUTE
WETTBEWERBSPOSITION
DES LANDES»,
WARNT KARL RAPPL.



IN DER SCHWEIZ
STEIGT DIE BELASTUNG
MIT STEUERN UND
ABGABEN ALLMÄHLICH

IN KRITISCHE HÖHEN

VON DR. KARL RAPPL, ECONOMIC RESEARCH

34,7 Prozent – so hoch war 1996 in der Schweiz der Anteil sämtlicher Steuereinnahmen und obligatorischer Sozialabgaben am Bruttoinlandprodukt. Verglichen mit dem Durchschnitt in der OECD in Höhe von 37,7 Prozent ist das noch wenig; verglichen mit der Vergangenheit war diese Quote noch nie so hoch.

Eine hohe Belastung mit Steuern und

anderen Abgaben beeinträchtigt die Schaffung von Arbeitsplätzen. Denn die Arbeitskosten, also der Bruttoverdienst zuzüglich der Sozialbeiträge des Arbeitgebers, sind entscheidend bei Standortwahl und Investitionen. Diesen Kosten steht die Arbeitsproduktivität gegenüber – die Produktionsmenge pro Beschäftigten. Bei den Lohnstückkosten setzt man die Arbeits-

kosten mit der Arbeitsproduktivität ins Verhältnis. Je niedriger die Lohnstückkosten, desto besser für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. Dass 1997 dieser Wert in der Schweiz sank, ist deshalb eine gute Nachricht.

Lohn ist nicht nur ein Kostenfaktor, Lohn ist auch Einkommen. Im Gegensatz zu den Bruttoarbeitskosten zeigt das Net-

toeinkommen, wieviel tatsächlich in die Tasche des Arbeitnehmers fliesst. Es umfasst nach Abzug der Sozialbeiträge und der persönlichen Einkommenssteuer auch die vom Staat erhaltenen Transferzahlungen, wie zum Beispiel Kinderzuschläge.

Schweiz: Mehr Lohn, weniger Kosten

Dass Unternehmer wie Arbeitnehmer beim Stichwort Lohn zu Recht nicht von den gleichen Beträgen sprechen, zeigt ein internationaler Vergleich der durchschnittlichen Bruttoarbeitskosten und Nettoeinkommen von Industriearbeitern. Die Beträge wurden unter Berücksichtigung der Kaufkraft in Dollar umgerechnet: Die Schweiz hatte im Jahr 1996 mit zirka 32 100 Dollar die zweithöchsten Arbeitskosten der Welt, übertroffen nur von Deutschland mit rund 33 900 Dollar. Ein alleinstehender Schweizer Industriearbeiter erhielt aber mit durchschnittlich 22 400 Dollar netto deutlich mehr als sein deutscher Kollege mit 16 000. Im Falle einer vierköpfigen Familie sind es 26 000 Dollar in der Schweiz gegenüber 22 000 in Deutschland. In der Schweiz bleiben einem Singlehaushalt somit unter dem Strich rund 70 Prozent «seiner» Arbeitskosten; in Deutschland gilt nicht einmal Halbe-Halbe – genau wie in Italien. Der Ländervergleich zeigt: Obwohl ein Schweizer Arbeiter mehr verdient, kostet er weniger! Für ein deutsches Industrieunternehmen kann es also von Vorteil sein, in der Schweiz zu produzieren. Dass dies keine graue Theorie ist, zeigen die deutschen Direktinvestitionen in der Schweiz im Jahre 1997: Mit etwa 3,5 Milliarden Franken vervierfachten sie ihren Vorjahreswert!

Die Aussagekraft dieser Statistiken ist jedoch begrenzt, denn sie berücksichtigen keine Gegenleistungen des Staates – einmal abgesehen von den Transferzahlungen, die der Arbeitnehmer erhält. Eine hochstehende Versorgung mit Sozialleistungen und öffentlichen Diensten kann aber einen hohen Lebensstandard bei relativ geringem verfügbaren Einkommen

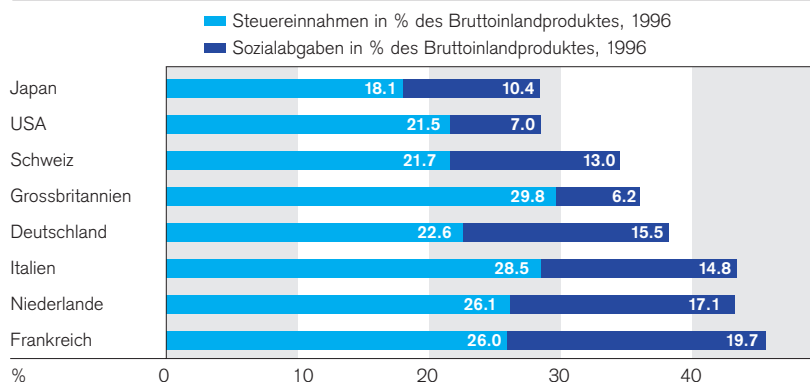
bieten. Im Hochsteuerland Schweden zum Beispiel stehen den hohen Abgaben auch grosszügige Leistungen des Staates gegenüber. Die Statistik der Arbeitskosten und Nettoeinkommen vernachlässigt auch die Rolle der indirekten Steuern für die Gesamtbelastung, zum Beispiel der Mehrwertsteuer, die 1999 in der Schweiz erhöht wird. Und schliesslich bleibt die steuerliche Belastung anderer Einkommen unberücksichtigt, beispielsweise solche aus Vermögen.

Bedenklicher Anstieg der Abgaben

Eine geeignetere Grösse zur Beurteilung der Abgabenbelastung ist die Fiskalquote, also die Gesamtbelastung der Volkswirtschaft mit Steuern und Abgaben im Verhältnis zur Wirtschaftsleistung. Die Fiskalquote berücksichtigt mit anderen Worten die indirekten Steuern und die Steuern auf andere Einkommen; ausgeklammert bleibt hingegen auch hier der Rückfluss von Leistungen des Staates an seine Bürger. Mit einer Fiskalquote von 28,4 rangiert Japan knapp vor den Vereinigten Staaten mit 28,5 Prozent und schon deutlich vor der Schweiz mit den eingangs erwähnten 34,7 Prozent. Die Bedeutung der Sozialbeiträge ist von Land zu Land unterschiedlich. Diese machten 1996 in der Schweiz 13 Prozent des Bruttoinlandproduktes aus, in Grossbritannien lediglich 6,2 Prozent, in Frankreich aber 19,7 Prozent. Nimmt man allein die Steuerbelastung, so ist die Schweiz mit 21,7 Prozent

FRANKREICH TRÄGT DIE SCHWERSTE BÜRDE

CREDIT SUISSE



gleichauf mit den USA (21,5 Prozent). Die Schweiz ist also gut positioniert, doch die Abgabenbelastung hierzulande steigt. Die Fiskalquote hat seit 1990 um fast 4 Prozentpunkte zugelegt; der OECD-Durchschnitt erhöhte sich im selben Zeitraum lediglich um 1,6 Prozentpunkte.

Besteht nun Grund zur Sorge? Die Antwort lautet ja, wenn die eingangs erwähnte Hypothese stimmt, dass eine hohe Abgabenlast das Wachstum einer Volkswirtschaft hemmt. Um diesen Zusammenhang zu überprüfen, hat die CREDIT SUISSE einen Länder- und Zeitvergleich durchgeführt. Die Analyse bezieht sich auf Frankreich, Deutschland, Italien, Niederlande, Japan, Schweiz, Grossbritannien und die Vereinigten Staaten für die Jahre 1971 bis 1996. Im Durchschnitt zeigt sich ein schwacher, negativer Zusammenhang: Eine höhere Abgabenlast geht mit niedrigeren Wachstumsraten einher. Abgaben und Wirtschaft können somit auf Dauer nicht gemeinsam wachsen. Dies bestätigt auch die Praxis: Das Land mit den grössten Wachstumserfolgen in den letzten Jahren, die Vereinigten Staaten, hat eine der niedrigsten Fiskalquoten. Angesichts des festzustellenden Wachstums der Abgaben in der Schweiz ist also Vorsicht geboten. Denn die gute Wettbewerbsposition des Landes ist gefährdet.

DR. KARL RAPPL, TELEFON (01) 333 72 65

E-MAIL: KARL.RAPPL@CREDIT-SUISSE.CH

UNSERE PROGNOSEN ZU DEN FINANZMÄRKTEN

GELDMARKT:

SÄTZE UND ZINSEN GANZ UNTEN

Wegen der Finanzkrisen haben starke Kapitalzuflüsse in «sichere Häfen» wie die USA, Deutschland und die Schweiz die Geldmarktsätze auf tiefe Niveaus gedrückt. Die nur langfristig erwartete Erholung an den Aktienmärkten hält die Zinsen niedrig.

CREDIT SUISSE

	Ende 97	9.98	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	1.50	1.68	1.7	2.0
Deutschland	3.65	3.50	3.6	3.6
Frankreich	3.69	3.52	3.6	3.6
Italien	5.95	5.07	3.8	3.6
Grossbritannien	7.69	7.51	7.6	7.2
USA	5.81	5.58	5.7	5.5
Japan	0.77	0.44	0.5	0.6

OBLIGATIONENMARKT:

RENDITEN SIND IM KELLER

Wegen grossen Umschichtungen von Aktien in Obligationen sind die Renditen in diesen Märkten deutlich gesunken. Zusätzlich fand eine «Flucht in die Qualität» statt, wodurch die Nachfrage nach erstklassigen Schuldnern stieg.

CREDIT SUISSE

	Ende 97	9.98	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	3.29	2.84	2.8	3.1
Deutschland	5.35	4.11	4.2	4.7
Frankreich	5.34	4.28	4.2	4.7
Italien	5.65	4.60	4.5	4.7
Grossbritannien	6.29	5.30	5.3	5.2
USA	5.74	4.95	5.1	5.4
Japan	1.94	1.29	1.2	1.6

WECHSELKURSE:

SCHWEIZERFRANKEN LEGT ZU

Der Dollar hat sich wegen Befürchtungen von Zinssenkungen durch das Fed und Unsicherheiten bezüglich Präsident Clinton abgeschwächt. Bedingt durch Krisen und Unsicherheiten in den aufstrebenden Märkten hat besonders der Schweizerfranken an Wert gewonnen. Für den Yen ist aufgrund der strukturellen Schwäche Japans ein Niveau von 150 JPY/USD realistisch.

CREDIT SUISSE

	Ende 97	9.98	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
CHF / DEM	81.30	81.99	83.50	85.00
CHF / FRF	24.40	24.44	24.90	25.30
CHF / ITL	0.83	0.83	0.84	0.86
CHF / GBP	2.40	2.34	2.46	2.38
CHF / USD	1.46	1.40	1.50	1.49
CHF / JPY	1.12	1.03	1.00	0.99
Gold USD/unze	369	286	280	330
Gold CHF/kg	13525	12853	13482	15784

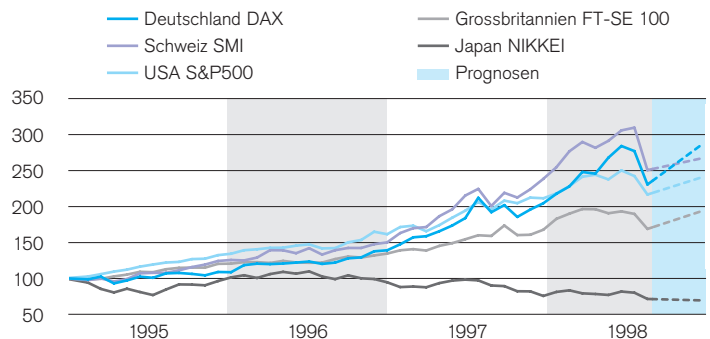
INTERNATIONALE BÖRSEN:

AUCH LATEINAMERIKA VERUNSICHERT

Der starke Vertrauensverlust in die aufstrebenden Märkte machte die Anleger auf die Probleme der Staatshaushalte und Leistungsbilanzen in Lateinamerika aufmerksam. Kurseinbrüche in Russland und Lateinamerika standen in enger Wechselbeziehung zu Wall Street und den anderen wichtigen Börsenplätzen. Längerfristig ist jedoch mit einer Erholung zu rechnen.

CREDIT SUISSE

Index Jan. 1995 = 100



SCHWEIZER BÖRSE:

NACH BAISSGEHT'S WIEDER BERGAUF

Die Schweizer Börse ist stark von den führenden internationalen Börsen abhängig und hat sich dementsprechend negativ entwickelt. Ein gutes Zinsumfeld, Restrukturierungen und Kostensenkungen der Schweizer Firmen werden die Gewinnerwartungen und somit die Aktienkurse längerfristig wieder steigen lassen.

CREDIT SUISSE

	Ende 1997	9.98	KGV 1998	Gewinnwachstum		Div. rendite 1998	Prog. 12 Mte.
				1998	1999		
SPI Gesamt	3898	4279	21.1	15.8	12.5	1.35	
Industrie	5361	5834	23.7	18.2	10.1	1.09	
Maschinen	2048	2083	9.4	23.8	8.5	2.49	•••
Chemie	10474	10918	26.5	15.3	7.9	0.86	••
Bau	2069	2678	15.5	43.6	13.1	1.41	•••
Nahrung	3978	5081	23.3	13.4	13.0	1.41	••
Elektro	2761	2832	15.5	84.5	16.2	1.92	•••
Dienstleistungen	2661	2961	14.7	13.0	15.3	1.74	
Banken	2964	3253	18.1	10.9	14.5	2.00	•
Versicherungen	4367	5079	19.5	18.7	17.0	1.36	••
Detailhandel	800	1008	17.8	18.6	15.5	1.75	••

Gegenüber dem Sektor
 • unterdurchschnittliche Performance
 •• Marktpformance
 ••• überdurchschnittliche Performance



CONTRA:
RUDOLF SCHWEGLER
AUS WILEN SZ:
«WER SICH ERPRESSEN
LÄSST, IST NICHT
MEHR GLAUBWÜRDIG.»



PRO:
MYRTHE DREYFUSS
ERINNERTE DIE CREDIT
SUISSE GROUP AN
BANKDIREKTOR WITZIG,
DER JUDEN IN DIE
SCHWEIZ RETTETE.

«ES GIBT WEDER VERLIERER NOCH GEWINNER»

DER HOLOCAUST WÜHLT AUF.
DOCH FÜR DIE CREDIT SUISSE GROUP
ZÄHLT WIEDER DIE GEGENWART.

VON CHRISTIAN PFISTER, REDAKTION BULLETIN

Der 13. August brachte die Schweizer Grossbanken auf die Frontseiten der Welt-presse. Die Bankverantwortlichen haben durch den Vergleich mit dem World Jewish Congress und den Anwälten der amerikanischen Klägerparteien ein düsteres Kapitel der Unternehmensgeschichte bewältigt; die Erleichterung war ihnen anzumerken. Dennoch: Euphorie war ob dem Deal über 1,25 Milliarden Dollar nirgends auszumachen. «Wir können nicht darauf stolz sein, wie wir das Problem der Holocaust-Gelder behandelt haben», erklärte beispielsweise Rainer E. Gut, Verwaltungsratspräsident der CREDIT SUISSE GROUP, kurz nach der Unterzeichnung selbstkritisch. «So gesehen ist die Globallösung Teil einer moralischen Wiedergutmachung der Banken.» Nachdenklich war denn auch sein Urteil am Tag nach der Vereinbarung: «In dieser Übung gibt es weder Gewinner noch Verlierer.»

Der Vergleich zu New York schied die Geister – auch wenn die Mehrheit der Schweizerinnen und Schweizer das Übereinkommen begrüsst (siehe Umfrage auf Seite 36). «Das Agreement ist kein

Schuldeingeständnis», erklärt Paul Rhyn, Sprecher der CREDIT SUISSE GROUP. «Aber wir können auch nicht jegliche Schuld von uns weisen.» So oder so, der Bankenvergleich wühlte viele Menschen auf. Sie schrieben der CREDIT SUISSE GROUP oder meldeten sich telefonisch. Manche lobten das Management für seine Führungsrolle, andere gingen mit der Bank hart ins Gericht. «Wenn wir unsere Haltung richtig erklären, stossen wir auf viel Verständnis», zeigte sich Rainer E. Gut in einem Interview mit dem Tages-Anzeiger zuversichtlich – und realistisch. «Andererseits begreife ich die kritischen Stimmen, vor allem aus der Aktivdienstgeneration.»

«In schlechter Erinnerung»

Einer der Kritiker des Abkommens ist Rudolf Schwegler aus Wilen SZ. «Die Sechsuhrnachrichten von heute morgen werden mir wohl noch lange in schlechter Erinnerung bleiben», schrieb er der CREDIT SUISSE GROUP noch am Tag, als die Übereinkunft in New York ausgehandelt wurde. «Ich habe aufgeschrien vor Entsetzen, als ich im Radio vom Deal erfuhr. Ich glaube, die ganze

WIRD DIE SCHWEIZ ERPRESSBAR?

«Der Bankenvergleich hat nur beschränkt präjudizielle, vorbildhafte Wirkung», glaubt Peter Widmer, Anwalt der CREDIT SUISSE GROUP in den Holocaust-Verhandlungen. «Der Fall ist in verschiedener Hinsicht aussergewöhnlich.» Zur speziellen Konstellation gehören der historische Hintergrund des Holocaust und die Tatsache, dass die USA heute die einzige Grossmacht sind und gewisse Dinge – so Widmer – eher durchziehen können als kleinere Staaten. «Zudem stellt das amerikanische Prozessrecht allen Bürgerinnen und Bürgern grosszügig Mittel zur Verfügung, um Ansprüche einzufordern.» Die Schweiz ist also nach dem Vergleich nicht erpressbarer als vorher. Ein Trend zeichnet sich für Peter Widmer dennoch ab: Unternehmen werden künftig vermehrt zur Rechenschaft gezogen für das, was sie verursachen. «Sie müssen häufiger moralische Komponenten in ihre Geschäftspolitik integrieren.»

Nachbarschaft hat meinen Schrei gehört.» Stunden später setzte sich der 57jährige Geschäftsführer einer Stanzerei im Werkzeugbau an den Computer und schrieb den Brief. «Danach war mir für den Moment wohler.» Schweglers Kredo: «Wer sich erpressen lässt, ist nicht mehr glaubwürdig.» Dabei bestehen für ihn keine Zweifel darüber, dass alle, die etwas zu gut haben, ihr Geld zurückbekommen sollten – «und zwar mit Zinseszinsen». Aber eben, Rudolf Schwegler erzürnt die Art und Weise, wie der Vergleich zustande gekommen ist. Auch er werde als Unternehmer mit Drohungen konfrontiert, wenn sich beispielsweise einmal ein Auftrag verzögert. «Ich kann mich dann nicht einfach loskaufen.» Schweglers Rezept für solche Fälle lautet: «Ich lasse mich nicht erpressen, versuche, mich durch Topleistungen am Markt unentbehrlich zu machen.» Denselben Kampfgeist hätte er auch von den Banken erwartet. «Ich bin überzeugt, dass das Geradestehen vor Gericht dem Unternehmen viel Respekt verschafft hätte.»

Gerechtigkeit kommt vor Recht

Dass die amerikanischen Boykottdrohungen Unbehagen auslösten, versteht der Zürcher Anwalt Peter Widmer, der die CREDIT SUISSE GROUP in den Verhandlungen in Amerika vertrat: «Eines darf dabei aber nicht vergessen werden, auch

wenn viele in der Schweiz von Erpressung seitens jüdischer Kreise in Amerika sprechen; die jüdischen Organisationen waren legitimiert, ihre Ansprüche vorzutragen und zu verlangen, dass man ihren Anschuldigungen noch einmal sorgfältig nachgeht.» Für Widmer steht ausser Frage: Der Holocaust hat eine Dimension, die nach weitsichtigem Handeln verlangte. «Das Schicksal der Juden hätte nicht mit den normalen Massnahmen des Bankrechts behandelt werden dürfen», erklärt Widmer. «Die Bankmanager hätten früher realisieren müssen, dass man auf eine so ausserordentliche Situation nicht mit den üblichen Berechtigungsprüfungen für Konti reagieren konnte.»

Dazu ein Beispiel. «Ich erinnere mich an eine Schweizer Jüdin mit russischen Wurzeln, die sich vor Jahren vergeblich um den Nachlass ihres Vaters bemüht hatte», erzählt die 70jährige Ökonomin Myrthe Dreyfuss aus Zürich, bis vor zwei Jahren Präsidentin der jüdischen Flüchtlingshilfe in der Schweiz. «Die Frau hatte keinen Ausweis und auch keinen Totenschein des Vaters, der ihre Ansprüche auf die Gut-

haben eines Nummernkontos bestätigt hätten.» Ihr Vater war in einem Konzentrationslager ums Leben gekommen. Die Bank zeigte sich gegenüber der Frau stur und arrogant. Das legalistische Denken der Bankmanager verunmöglichte es ihr, ihre Ansprüche geltend zu machen. Ein Fall von vielen. Myrthe Dreyfuss ist aber nach dem Bankendeal nicht deswegen an die CREDIT SUISSE GROUP gelangt. Sie wollte zeigen, dass in den Chefetagen der Bank nicht überall Recht vor Gerechtigkeit gestellt wurde. Sie wünschte, dass eine Lebensgeschichte nicht dem Vergessen anheimfällt: die von Bankdirektor Witzig.

Myrthe Dreyfuss' Vater war Privatbankier in Basel gewesen. In den dreissiger Jahren traf sich bei ihrer Familie jeweils mittwochs ein kleiner Kreis von Freunden zum Nachtessen – darunter ein Rechtsanwalt, ein Musiker und eben Edwin Witzig, der in Basel die Depositenkasse «Spalenberg» der damaligen Kreditanstalt aufgebaut hatte. Direktor Witzig war mit einer Jüdin verheiratet und zählte viele Juden zu seinen Klienten. Er nahm nicht nur geschäftlich teil an ihrem Schicksal, sondern auch als Mensch. «Während der Ferien in Kandersteg fragte mich ein Verwandter, der aus New York stammt: Weissst du eigentlich, dass Witzig unsere Familie gerettet hat?», erzählt Myrthe Dreyfuss.

Edwin Witzig reiste in der Kristallnacht nach Freiburg im Breisgau zur Familie des Verwandten, den Burgers. Er wollte ihn, damals im Bubenalter, und seinen Grossvater in die Schweiz schleusen. Mutter Burger selber mochte noch nicht weg aus Deutschland, weil die Nazis ihren Mann ins Konzentrationslager Dachau deportiert hatten. Auch noch den Buben wegzugeben kam für sie in jenem Moment noch nicht in



«ICH HABE AUFGESCHRIEN
VOR ENTSETZEN, ALS
ICH IM RADIO VOM DEAL ERFUHR.»

Frage. Erst konnte Witzig daher nur den Grossvater der Familie ausschaffen, später die ganze Familie. Unter ihnen auch deren Grossmutter, welche die Deutschen in ein französisches Konzentrationslager nahe der spanischen Grenze gebracht hatten. Der Bankdirektor holte sie persönlich heraus. Wie, das bleibt ein Rätsel. «Ob Geld im Spiel war oder nur Beziehungen, das konnte mein Verwandter nicht sagen», sagt Myrthe Dreyfuss. Tatsache ist, dass Familie Burger über Zug und Palästina nach New York kam, wo ihre Nachkommen bis heute leben. Myrthe Dreyfuss war ob dem Mann beeindruckt, den sie als Kind jeweils am Stubentisch getroffen hatte: «Man muss sich bei aller Kritik an den Banken auch diese Beispiele vor Augen führen.»

Die Wirtschaft bangte ums Geschäft

Die Reaktionen von Rudolf Schwegler und Myrthe Dreyfuss auf den Bankendeal sind typisch – so unterschiedlich sie auch sein mögen: Beide stellten die moralische Frage nach Recht und Unrecht, Gut und Böse. Für die CREDIT SUISSE GROUP war die Holocaust-Diskussion selbstverständlich auch eine Frage des pragmatischen Vorgehens. Zum Einlenken brachte die Bankenverantwortlichen zum einen die Furcht vor den Unwägbarkeiten einer langwierigen juristischen Auseinandersetzung. Andererseits hätten die Boykotte in den USA für die Grossbanken und andere Schweizer Grossunternehmen längerfristig gravierende Folgen gehabt (siehe S. 44 zu den Wirtschaftsbeziehungen Schweiz/USA). Eine erste Boykottbewegung ging ja bereits von einzelnen Staaten und Städten aus. Und die hätte sich nicht nur auf die Banken beschränkt. «Das war mit ein Grund, dass andere Unternehmen die Drohungen ernst nahmen und an einer Gesamtlösung interessiert waren», erklärt Peter Widmer.

Für die CREDIT SUISSE GROUP stand viel auf dem Spiel. Sie beschäftigt in den USA rund 5000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Gros von ihnen gehört zur Business Unit CREDIT SUISSE FIRST



«BEI ALLER KRITIK AN DEN BANKEN:
MAN MUSS SICH AUCH POSITIVE
BEISPIELE VOR AUGEN FÜHREN.»

BOSTON, die sich mit dem Investment-Banking beschäftigt. Sie allein erzielte 1997 einen Bruttoertrag von rund 10 Milliarden Dollar, 50 Prozent davon in den USA. Boykotte hätten fatale Folgen gehabt und wären rasch spürbar geworden. Wie sehr ein juristisches Hickhack über Jahre hinweg dem Unternehmen geschadet hätte, lässt sich nur erahnen. Schliesslich hat weltweit noch nie ein Prozess dieser Grössenordnung stattgefunden. Eine Beweisaufnahme hätte wegen des Bankgeheimnisses zu einem endlosen Gezerre geführt; allenfalls hätten Millionen von Dokumenten aufbereitet, übersetzt und analysiert werden müssen; an vielen Details wären Streitereien entbrannt. «Der Fall war gar nicht mehr justizierbar, denn ein Gericht hätte über den Holocaust, der 50 Jahre zurückliegt, wohl kaum ein Urteil fällen können», glaubt Widmer. «Viele Facts lassen sich gar nicht mehr eruieren.»

Die Basler Zeitung kommentierte den Vergleich: «Die Schweizer Banken haben nach anfänglichem Zögern so gehandelt, wie sie das gewohnt sind: pragmatisch, zielorientiert und beharrlich. Sie haben damit selbstverständlich vergangenes Unrecht nicht ungeschehen gemacht, aber das materiell Mögliche an Wiedergutmachung geleistet.» Und Anwalt Peter Widmer doppelt nach: «Nur Dogmatiker können behaupten, die unrühmliche Vergangenheit dürfe man nicht mit Geld tilgen.»

Die 1,25 Milliarden Dollar werden in vier Tranchen, über vier Jahre verteilt, ausbezahlt. Die UBS übernimmt zwei Drittel des Betrags, ein Drittel die CREDIT SUISSE GROUP. Noch im Juni hatten die Grossbanken ultimativ 600 Millionen Dollar ge-

boten, weil sie ausschliesslich eine Banklösung anpeilten. «Das war lange Zeit die Verhandlungsbasis», sagt Ulrich Pfister, Leiter Public Affairs bei der CREDIT SUISSE GROUP. Zudem sollte über die Untersuchung des Volcker-Komitees separat abgerechnet werden. Doch nach dem Juni-Angebot zeigte sich, dass die Gegenseite gar nicht mehr weiter verhandelt hätte, wenn es einzig um die Banken gegangen wäre. Pfister: «Unsere Verhandlungspartner verlangten eine Gesamtlösung.» Unter der Führung von Richter Korman wurde ein Angebot geschnürt für einen globalen Vergleich: Er enthielt neben den 600 Millionen die Kosten für den Volcker-Prozess und einen Zuschlag für die Gesamtlösung. Dass die Banken auch andere Kreise der Schweizer Wirtschaft und die Nationalbank in den Deal einschlossen, hat nicht nur Freude ausgelöst. «Hätten wir das Angebot der Amerikaner ausschlagen und sagen sollen: nein danke?» fragt Peter Widmer. «Ich glaube, dann müssten wir uns jetzt vorwerfen, wir hätten das Terrain nicht richtig bereinigt. Zudem haben uns die Verhandlungspartner den Einbezug der Nationalbank aus freien Stücken angeboten.»

Was ist gut, was ist schlecht? Die Frage ist in der Diskussion um den Vergleich nicht einfach zu beantworten. Der CREDIT SUISSE GROUP ermöglicht sie, sich wieder voll dem Hier und Heute zuzuwenden. Spurlos sind die letzten Jahre aber nicht am Unternehmen vorbeigegangen. «Die jüngste Vergangenheit hat gezeigt, dass wir in schwierigen Fragen nur weiterkommen, wenn wir offen kommunizieren», sagt Ulrich Pfister. «Diese Art der Konfliktlösung werden wir auch in anderen Bankthemen pflegen.»



ULRICH PFISTER, LEITER PUBLIC AFFAIRS BEI DER CREDIT SUISSE GROUP: «DIE SCHWEIZERINNEN UND SCHWEIZER HABEN REALISIERT, DASS DIE EINIGUNG UNTER GROSSEM DRUCK ZUSTANDE GEKOMMEN IST.»

VON CHRISTIAN PFISTER, REDAKTION BULLETIN

MEHRHEIT GOUTIERT BANKENVERGLEICH

DIE RESULTATE EINER REPRÄSENTATIVEN UMFRAGE – EXKLUSIV IM BULLETIN

Für Ulrich Pfister ist Schluss mit dem Ausnahmezustand. Bis zum 12. August, dem Tag, als der Vergleich der Grossbanken zustande gekommen ist, beherrschten die Themen «Nachrichtenlose Vermögen» und «Raubgold» seinen Alltag. Anfragen, Stellungnahmen, Verhandlungen – Pfister und sein Team von den Public Affairs blicken auf turbulente Monate zurück. Mit diplomatischem Fingerspitzengefühl galt es, vorab die Medien über die Position der Bank in den Verhandlungen aufzuklären, ohne ein Abkommen und die Verhandlungstaktik zu gefährden. Die Pressesprecherfunktion in extremis sozusagen.

Jetzt kann sich seine Crew wieder vermehrt anderen Facetten ihres Jobs zuwenden. «Im Bereich Public Affairs der CREDIT SUISSE GROUP beobachten wir

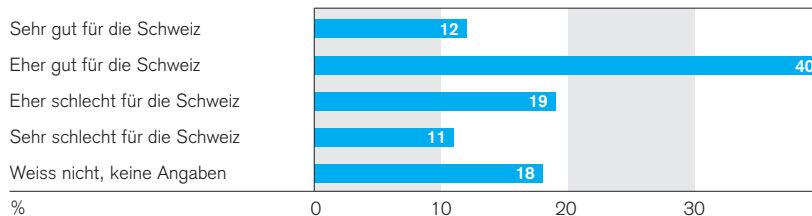
das politische Umfeld, das für Banken relevant werden könnte. Dazu gehört, diese Analysen innerhalb unseres Unternehmens zu vermitteln und in der Öffentlichkeit und Politik die Sicht der Banken zu erklären», definiert Pfister die Aufgabe. Und da gibt es neben dem Holocaust natürlich weitere Themen, die brennen: die Rolle des Bankenplatzes Schweiz im

globalen Finanzmarkt etwa oder die Diskussionen rund ums Bankgeheimnis, aber auch die Partnerrolle der Finanzinstitute in einer schlagkräftigen Volkswirtschaft.

Doch keine Frage: Eine Diskussion wie die Holocaust-Debatte ist so schnell nicht vom Tisch; der Blick in den Rückspiegel der Geschichte bleibt für die CREDIT SUISSE GROUP noch länger Pflicht. Gerade in der

DIE POSITIVEN STIMMEN GEBEN DEN TON AN

Wie beurteilen Sie die Einigung für die Schweiz?



Schweiz stehen wichtige Diskussionen rund um die Rolle des Landes während des Zweiten Weltkriegs noch an. «Die Aufarbeitung ist in der Schweiz nicht ausgestanden», betont Ulrich Pfister. Anders in Amerika: Dort wurde das Thema nach Abschluss des Bankendeals schnell aus den Schlagzeilen verdrängt. «Zeitweise hatten wir täglich Artikelsammlungen aus US-Medien in Bücherdicke zu analysieren. Nach dem Aufheben der Boykottandrohungen ging das Medieninteresse schlagartig zurück», erzählt Pfister.

Für die Grossbanken ist es heute wichtig zu wissen, wie sich die Schweizerinnen und Schweizer zum New Yorker Bankendeal stellen. Die CREDIT SUISSE GROUP führte deshalb Ende August in der Schweiz eine repräsentative Umfrage durch, deren Resultate das BULLETIN hier exklusiv veröffentlicht. Die Befragung zeigt: Die Einigung der Grossbanken in Sachen «Nachrichtenlose Vermögen» wird mehrheitlich wohlwollend beurteilt. 52 Prozent sehen die Übereinkunft als positiv für die Schweiz – gegenüber 30 Prozent, die sich negativ äussern. Und 53 Prozent bezeichnen den Deal als gut für die Schweizer Grossbanken, während 25 Prozent hier ein negatives Statement abgaben.

Bemerkenswert: Herr und Frau Schweizer unterscheiden kaum zwischen der Bedeutung des Vergleichs für die Banken und den Auswirkungen für die Schweiz. «Das Volk ist erleichtert. Die Leute haben realisiert, dass die Diskussion nicht mehr nur ein Bankenthema war, sondern die ganze Schweiz berührte», analysiert Ulrich Pfister die Ergebnisse.

Pro und Contra zeigen Facetten

Gegner wie Befürworter begründeten in der Umfrage ihre Bewertung. Bei den positiven Wortmeldungen zeigt sich folgendes Bild: 23 Prozent sagen, «endlich ist das Thema vom Tisch»; 14 Prozent schlagen in eine ähnliche Kerbe – «endlich eine Einigung». 10 Prozent erfreute, dass die Banken das Geld zurückgeben müssen. Und

9 Prozent erhoffen sich, der Druck gegen die Schweiz sei nun weg. 7 Prozent begrüssen den Vergleich, weil nun wieder Geschäfte gemacht werden könnten. 5 Prozent finden aus Imagegründen den Vergleich begrüssenswert; ebenso viele erachten ihn als «beste Möglichkeit», die Angelegenheit zu bereinigen.

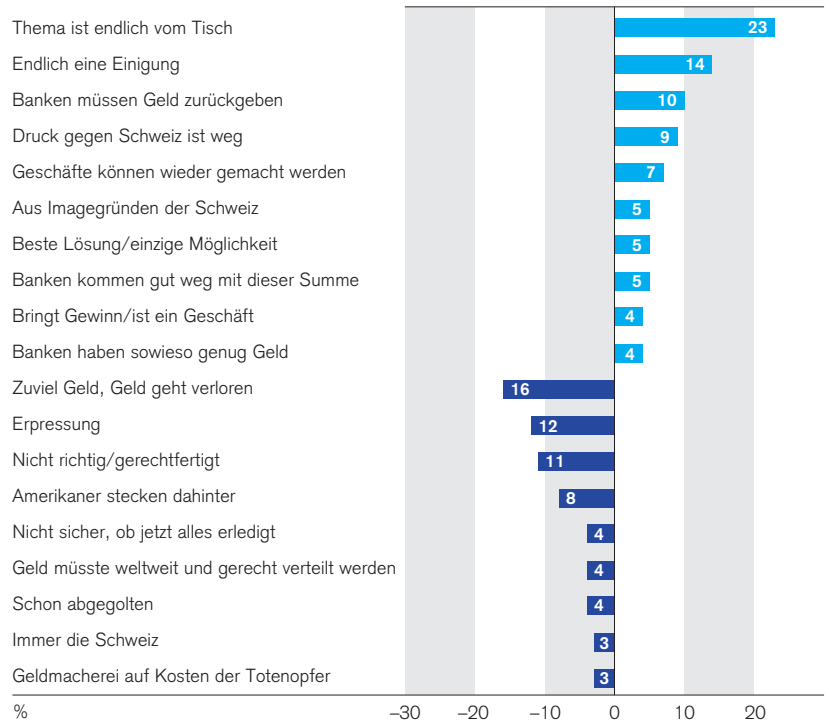
Auch bei den Gegnern herrscht Meinungsvielfalt: 16 Prozent jener, die das Abkommen negativ beurteilen, finden, es sei «zuviel Geld» gezahlt worden. 12 Prozent sprechen von «Erpressung». 11 Prozent wiederum begründeten ihren negativen Entscheid damit, dass die Banken zu schnell nachgegeben hätten. Und 8 Prozent sind der Ansicht, das Ganze sei nicht gerechtfertigt. «Die Leute haben realisiert, dass die Einigung unter grossem Druck zustandegekommen ist», kommentiert Ulrich Pfister die negativen Argumente.

«Nehmen die Grossbanken mit der Einigung ihre soziale Verantwortung wahr?» lautete eine weitere Frage. 13 Prozent finden «ja, unbedingt»; 30 Prozent gaben ein

«ENDLICH IST DAS THEMA VOM TISCH»

CREDIT SUISSE

Wieso beurteilen Sie dies positiv/negativ?



«eher ja» zu Protokoll. «Eher nein» antworteten 23 Prozent und 10 Prozent mit «nein, überhaupt nicht». «Trotz Vorbehalten, dass die Banken dem Druck nachgegeben haben, anerkennen viele Leute, dass die Banken nicht nur für sich geschaut haben – das erstaunt mich», sagt Pfister.

Überraschen mag an den Ergebnissen auch, dass 18 Prozent der Befragten sich zum Abschluss noch kein Urteil gebildet hatten. «Für viele war nicht mehr nachvollziehbar, was letzten Endes zur Diskussion gestanden hat», deutet Ulrich Pfister dieses Resultat. «Es war ein langwieriger, komplizierter Kampf an vielen Fronten – denn aus Amerika gab es wegen der Haltung im Zweiten Weltkrieg Attacken sowohl gegen unseren Staat, gegen die Nationalbank wie auch gegen die Banken.»

Auf die CREDIT SUISSE GROUP wartet darum weiterhin ein grosses Stück Aufklärungsarbeit. So ganz ohne Holocaust-Diskussion wird also das Public-Affairs-Team rund um Ulrich Pfister auch in den kommenden Monaten nicht auskommen.



CESARE RAVARA ENTWIRRT
DIE WIRTSCHAFTLICHEN
VERKNÜPFUNGEN DER SCHWEIZ
MIT DEN USA:
«DIE USA UND DIE SCHWEIZ
PROFITIEREN VONEINANDER.»

VON CESARE RAVARA,
ECONOMIC RESEARCH

Die USA und die Schweiz spielen auf den Weltmärkten unterschiedliche Rollen: Die grosse Importnachfrage der USA ist eine wichtige Triebkraft der Weltwirtschaft; die Schweiz dagegen ist auf den Weltmärkten von untergeordneter Bedeutung, obwohl sie mit dem Ausland stark vernetzt ist. Aus Schweizer Sicht sind die USA das zweitwichtigste Export- und das viertwichtigste Importland. Umgekehrt sind Exporte in die Schweiz und Importe aus der Schweiz in den Aussenhandelsbeziehungen der USA von untergeordnetem Gewicht.

In den letzten fünf Jahren erwirtschaftete die Schweiz mit den USA einen Aussenhandelsüberschuss von jährlich mehr als zwei Milliarden Dollar. Grenzüberschreitende Investitionen haben in den weltwirtschaftlichen Beziehungen ein immer grösseres Gewicht. Und gemessen am Bruttoinlandprodukt, ist die Schweiz der grösste Direktinvestor im Ausland. So spielt sie als Investor in den USA die be-

deutend grössere Rolle denn als Handelspartner.

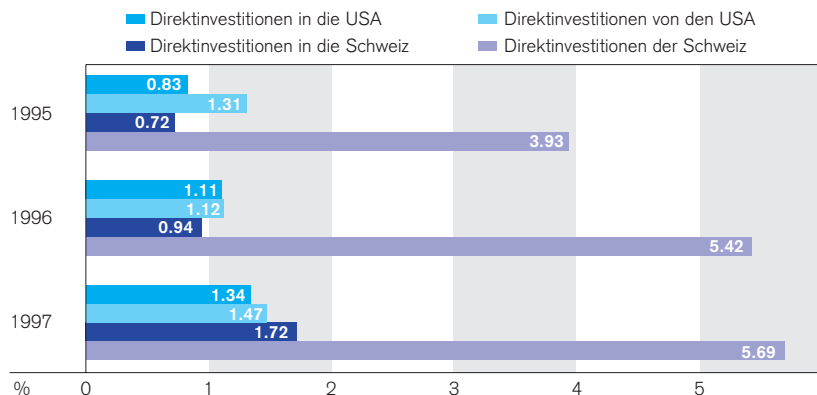
In Dollar ausgedrückt, sind die USA weltweit der bedeutendste Kapitalexporteur und -importeur. Die Kapitalzuflüsse für Direktinvestitionen in die USA erhöhten sich im Jahre 1997 laut jüngsten Angaben des U.S. Department of Commerce um 20 Prozent auf den Rekordstand von 93 Milliarden Dollar. Insbesondere die konzerninternen Darlehen europäischer Finanzinstitute, aber auch reinvestierte Erträge trugen zu diesem Anstieg bei. Somit erreichten Ende 1997 die weltweiten Direktinvestitionen in den USA einen Bestand von 682 Milliarden Dollar. Vor allem die verarbeitenden Branchen, speziell die Chemie- und Pharmaindustrie, stehen in der Gunst der internationalen Investoren; die Investoren interessieren sich aber zunehmend auch für Versicherungen und Finanzinstitute sowie für den Grosshandel.

DIE USA UND DIE SCHWEIZ IM GESCHÄFT

DIE ZAHLEN SPRECHEN FÜR SICH:
FÜR DIE SCHWEIZER WIRTSCHAFT SIND
DIE USA VON ENORMER BEDEUTUNG

DIREKTINVESTITIONEN DER SCHWEIZ UND USA

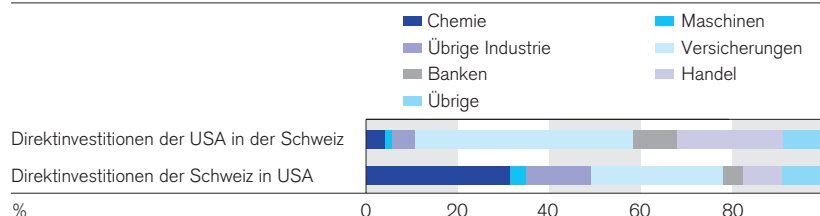
CREDIT SUISSE



Quellen: OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook
SNB, Zahlungsbilanz der Schweiz, Statistisches Monatsheft

DIESE BRANCHEN LOCKEN DIE INVESTOREN

CREDIT SUISSE



Quelle: U.S. Department of Commerce – Survey of Current Business

Von diesem Direktinvestitionsbestand entfielen zwei Drittel auf europäische Investoren, traditionsgemäss allen voran das Vereinigte Königreich. Mit gut 38,6 Milliarden Dollar belegt die Schweiz auf der Direktinvestorenliste in den USA die siebente Position. Sie ist überdurchschnittlich engagiert in der Chemie und Pharmabranche sowie bei den Versicherungen und übrigen Finanzinstituten (ohne Banken). Die Schweiz investierte in jüngster Zeit in den USA vornehmlich durch das Aufkaufen bestehender Firmen. In den USA finden knapp fünf Millionen Menschen in Unternehmen, die in ausländischem Besitze sind, ihre Beschäftigung. Für Schweizer Unternehmen stehen im Ausland etwa 1,5 Millionen Arbeitskräfte im Einsatz – davon gut 300 000 in den USA.

Den 93 Milliarden Dollar ausländischen Direktinvestitionen in den USA im Jahre 1997 standen Direktinvestitionen der US-

Firmen in Unternehmen im Ausland von 122 Milliarden Dollar gegenüber. Ins Gewicht fielen die Kapitalabflüsse für Firmenkäufe vor allem in der Finanzbranche, der Stromerzeugung und der Telekommunikation. Im Jahre 1997 erreichten die gesamten Direktinvestitionen der USA im Ausland einen Bestand von 861 Milliarden Dollar. Auf den verarbeitenden Sektor entfielen 34 Prozent, auf die Erdölbranche 10 Prozent und auf die Finanzinstitute (ohne Banken) 33 Prozent. Hauptziel war Europa, allein 35,2 Milliarden Dollar wurden in Unternehmen in der Schweiz investiert – vor allem im Finanz- und Versicherungsbereich (ohne Banken) sowie im Grosshandel. Somit flossen bisher rund vier Prozent der gesamten US-Direktinvestitionen in die Schweiz. US-Unternehmen beschäftigen im Ausland mehr als sieben Millionen Arbeitnehmer, wovon gemäss einer Erhebung der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer rund 56 000 Personen in der Schweiz.

Kampf ums Kapital

Mit einem zunehmend liberalen Welthandel, einem leichteren und schnelleren Wissenstransfer sowie offeneren Kapitalmärkten steigt für die Länder der Wettbewerbsdruck. Der internationale Handel hebt das weltweite Volkseinkommen, was die Konsum- und die Investitionsgüternachfrage stimuliert; er bietet somit weitere Exportmöglichkeiten.

Der Kampf der Wirtschaftsstandorte ist ein Kampf um Kapital, das die Nähe zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten sowie optimale Herstellungs- und Distributionsbedingungen sucht. Die Wirtschaftsstandorte buhlen um Investitionen und wollen damit das Wirtschaftswachstum und wenn möglich den Ausbau von Arbeitsplätzen fördern. Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass die sich verändernden weltwirtschaftlichen Konstellationen politische, gesellschaftliche und unternehmerische Anpassungskosten nach sich ziehen. Dies ist jedoch ein Teil des Preises

für die Teilnahme am zunehmend arbeitsteiligen, aber auch wohlfördernden Welthandel.

Investitionen gewinnen an Bedeutung

Multinationale Unternehmen und deren konzerninterne Güter- und Kapitalströme bestimmen die weltumspannende Verflechtung der Wirtschaft. Mit grenzüberschreitenden Direktinvestitionen wird aus unternehmensstrategischen Überlegungen ein direkter, dauerhafter Einfluss auf bestehende ausländische Firmen angestrebt. Oder es werden Tochtergesellschaften und Filialen im Ausland gegründet.

Die von den Unternehmen reinvestierten Erträge fallen bei den Direktinvestitionen volumenmässig oft stark ins Gewicht. Das kann zu spürbaren Schwankungen der jährlichen Kapitalflüsse führen. Das Reinvestieren der Erträge ermöglicht den Ausbau der gesamten Beteiligung, ohne dass von der teilhabenden Gesellschaft Kapital exportiert werden muss. Grenzüberschreitende konzerninterne Darlehen gehören ebenfalls zu den Direktinvestitionen, die zudem stark den Wechselkurseinflüssen ausgesetzt sind. Der weitaus grösste Teil dieser Kapitalexporte fliesst nach wie vor in die fortgeschrittenen Volkswirtschaften, obwohl die Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländer – ausgehend von einem niedrigen Niveau – zum Teil rasant wachsen.

Nach Volumen werden die Direktinvestitionen von den grenzüberschreitenden Portfolioinvestitionen bei weitem übertroffen. Zu den Portfolioinvestitionen zählen hauptsächlich von der öffentlichen Hand, aber auch von Unternehmen ausgegebene Obligationen, Aktien und in einem weiteren Sinne auch Bankkredite. Sie werden

hauptsächlich von institutionellen Anlegern wie Versicherungen, Banken, Pensionskassen oder anderen Unternehmen mit Kapitalüberschüssen getätigt, um die Finanzanlagen zu diversifizieren. Im Jahre 1997 summierte sich der Bestand der weltweit in den USA getätigten grenzüberschreitenden Portfolioinvestitionen auf über 3500 Milliarden Dollar. Hauptsächliches Anlagevehikel sind dabei Anleihen der öffentlichen Hand mit einem geschätzten Volumen von gut 1000 Milliarden Dollar. Die schwei-

zerische Portfolioinvestitionsposition in den USA dürfte die Grenze von 120 Milliarden Dollar erreicht haben. Die entsprechende Position der USA in der Schweiz belief sich im Jahre 1997 auf etwa 57 Milliarden Dollar. Netto resultierte im Jahre 1997 ein Gesamtinvestitionsüberschuss der Schweiz gegenüber den USA von 66,4 Milliarden Dollar (96,3 Milliarden Franken).

Die USA ist für die Schweiz in jedem Falle ein grosser Fisch. Aus Sicht der USA ist die Schweiz zwar ein kleiner Handelspartner, aber ebenfalls ein grosser Fisch, was die Kapitalimporte betrifft. Letzten Endes zählt für beide: Die Schweiz und die USA profitieren voneinander.



«DIE USA SIND FÜR
DIE SCHWEIZ DAS
ZWEITWICHTIGSTE EXPORTLAND.»

DIE USA UND DIE SCHWEIZ IM VERGLEICH

	CREDIT SUISSE		
	1995	1996	1997
Weltweites Bruttoinlandprodukt (BIP) ¹ , Mrd. USD	24 695	30 658	n.v. ²
BIP USA	7 265	7 636	8 083
BIP Schweiz ³	308	296	255
Bruttoinlandprodukt pro Beschäftigten, USD			
USA	51 823	53 669	55 779
Schweiz ⁴	101 050	97 105	72 427
Weltweites Exportvolumen, Mrd. USD	5 075	5 299	5 475
Anteil der Exporte aus den USA	14.82%	14.19%	13.74%
Anteil der Exporte aus der Schweiz	1.75%	1.68%	1.63%
Weltweite Importe, Mrd. USD	5 147	5 416	5 678
Anteile der Importe in die USA	12.55%	11.93%	11.38%
Anteil der Importe in die Schweiz	1.85%	1.75%	1.67%
Exportquote der USA (Exporte ^{USA} /BIP ^{USA})	10.35%	10.42%	10.73%
Exportquote der Schweiz (Exporte ^{CH} /BIP ^{CH})	28.89%	30.45%	33.72%
Importquote der USA (Importe ^{USA} /BIP ^{USA})	8.89%	9.18%	9.49%
Importquote der Schweiz (Importe ^{CH} /BIP ^{CH})	30.84%	31.81%	34.90%
Anteil der US-Exporte in die Schweiz an den gesamten Exporten der USA	0.84%	1.06%	0.96%
Anteil der Importe aus der Schweiz an den Gesamtimporten der USA	1.22%	1.14%	1.13%
Anteil der Exporte in die USA an den Gesamtexporten der Schweiz	7.98%	8.22%	9.30%
Anteil der Importe aus den USA an den Gesamtimporten der Schweiz	5.37%	5.96%	7.08%

¹ Total OECD

² Nicht verfügbar

³ Wechselkurse CHF/USD

1.18 1.24 1.45

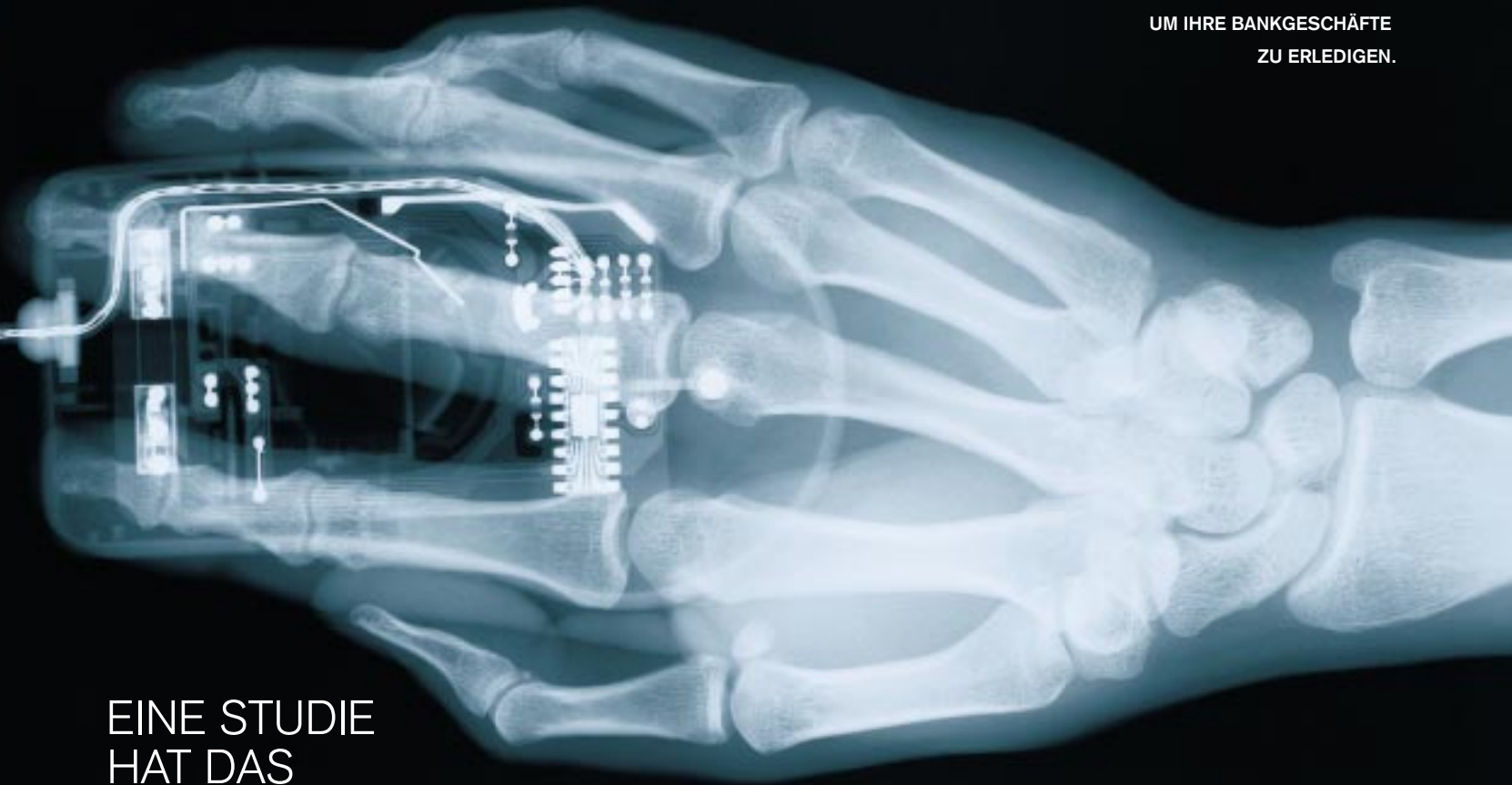
⁴ Wechselkursbedingte Abnahme; in CHF ist das BIP/Beschäftigter angestiegen.

Quellen: IMF – Direction of Trade Statistics, OECD – Main Economic Indicators, SNB – Staatliches Monatsheft

CESARE RAVARA, TELEFON (01) 333 59 12

E-MAIL: CESARE.RAVARA@CREDIT-SUISSE.CH

IMMER MEHR KUNDEN
GREIFEN ZUR COMPUTERMAUS,
UM IHRE BANKGESCHÄFTE
ZU ERLEDIGEN.



EINE STUDIE
HAT DAS

INTERNET BANKING DURCHLEUCHTET

VON PASQUALE FERRARA

Einkaufen, wenn schon der letzte Laden geschlossen hat, verschiedene Angebote prüfen, ohne lange Wege zu machen: Das Internet macht's möglich. Der elektronische Handel am PC, der sogenannte E-Commerce, wächst Jahr für Jahr. Auch Banken nutzen diese Chancen.

«Der Erfolg des Internet Banking hat unsere Erwartungen weit übertroffen», sagt Piero Huwyler, Leiter Marketing Direct Banking der CREDIT SUISSE. Als erste Schweizer Bank führte die CREDIT SUISSE im April 1997 eine Internet-Bank ein, das DIRECT NET. Via DIRECT NET können Kundinnen und Kunden ihr Konto abfragen, Zahlungen erledigen oder Wertschriften

kaufen und verkaufen. Bis Mitte 1998 nutzten bereits gegen 40 000 Kunden das neue Angebot. Weitere 45 000 geben ihre Bankgeschäfte via Computer über Videotex ein.

Vorteile: Schneller und billiger

«Das Internet Banking wird sich etablieren, genauso wie sich das Telefon-Banking etabliert hat», ist Piero Huwyler überzeugt. Die neueste Studie des Marktforschungsinstituts IHA.GfM* und Furrer & Partner über die «Elektronische Zukunft Schweiz» bestätigt diese Prognose; die Zahlen werden hier zum ersten Mal veröffentlicht: Jeder achte Schweizer Haushalt nutzt be-

reits heute Bankdienstleistungen über Telefon, Videotex oder Internet. Ein Fünftel von ihnen hat über Internet einen Zugang zur Bank.

Und das ist erst der Anfang, denn das Internet ist ein Massenmedium geworden; nahezu eine Million Benutzer surfen in der Schweiz schon im World Wide Web. Gemäss IHA-Studie steigt mit der Verbreitung des Internets auch die Akzeptanz von Banktransaktionen am privaten Bildschirm: 40 Prozent aller Schweizer Haushalte können sich vorstellen, ihren Zahlungsverkehr zu Hause am PC zu erledigen. Der Grund für diese positive Einschätzung liegt in der Zeitersparnis: Rund die Hälfte der

Befragten wertet es als Vorteil, dass sich für Zahlungsgeschäfte via Internet der Gang zum Bankschalter erübrigt. Geringere Gebühren sind hingegen nur für einen kleineren Teil Grund genug, um auf das Internet Banking umzusteigen.

Doch wie nutzen die Kunden die verschiedenen Dienstleistungen des Banking per Internet, Telefon oder Videotex – kurz des Direct Banking? Am beliebtesten ist die Kontoabfrage: Praktisch alle «Direct Banker» sehen von Zeit zu Zeit ihren Kontostand ein. Knapp zwei Drittel geben Zahlungen und Überweisungen via Telefon oder Computer in Auftrag. 15 Prozent erledigen von zu Hause aus ihre Börsengeschäfte oder fragen ihr Depot ab. Am Handel mit Wertpapieren finden vor allem die Benutzer des Internet Banking immer mehr Gefallen: Bei der CREDIT SUISSE laufen schon heute 15 Prozent aller Börsentransaktionen übers Internet.

Für die Banken ist die Sache klar: Die Millioneninvestitionen ins Internet Banking lohnen sich, denn die Verlagerung der Bankgeschäfte vom Schalter oder Papier auf die elektronischen Medien spart beträchtliche Kosten. «Im Vergleich zum traditionellen Banking ist eine Transaktion über den Phonekanal einen Drittel billiger, und ein Zahlungsauftrag via Internet kostet uns rund einen Fünftel», erklärt Piero Huwyler. Das elektronische Banking soll jedoch die Filialen nicht einfach ersetzen, wie Huwyler betont. «Unser Ziel ist es vielmehr, jeden Vertriebskanal optimal zu nutzen.» Und optimal heisst: für den Kunden so bequem und für die Bank so günstig wie möglich.

Es sind vorab die jüngeren Kunden, die sich als Pioniere im Internet Banking profilieren: Zwei Drittel der 20- bis 40jährigen

DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE DER UMFRAGE

- Jeder achte Haushalt in der Schweiz nutzt schon heute das Direct Banking, sei es über Telefon, Videotex oder Internet.
- Beliebteste Dienstleistung des Direct Banking ist die Kontoabfrage. Zwei Drittel der Benutzer machen aber auch Überweisungen, und 15 Prozent wickeln Börsengeschäfte ab.
- 40 Prozent aller Schweizer Haushalte können sich vorstellen, künftig Zahlungen zu Hause am Bildschirm zu erledigen.
- Mit Direct Banking wird Zeit gespart: Das wird von den Kunden als grösster Vorteil betrachtet.
- Hauptargumente gegen die Zahlungen via Bildschirm sind: Sicherheit, fehlender Kontakt und Kosten für Geräte und Computerprogramme.

gaben bei der IHA-Untersuchung an, dass sie sich Bankzahlungen via Computer vorstellen können, gegenüber 20 Prozent bei den über 60jährigen. Internet Banking vor allem etwas für Junge? Piero Huwyler widerspricht: «Die Hälfte unserer Internet-Kunden sind zwischen 30 und 50.»

Immer noch Hemmschwellen

Das Potential ist also vorhanden; der Boom wird sich aber erst einstellen, wenn gewisse Hemmschwellen verschwinden. Am meisten beschäftigt die Kunden das Thema Sicherheit: Unter den vermuteten Nachteilen des Internet Banking wurde dieser Punkt am meisten genannt. «Obwohl die Verschlüsselungsprogramme höchsten Schutz vor fremdem Zugriff bieten, ist für viele Kunden das System nicht durchschaubar», sagt Martin Baumann, Leiter der Untersuchung beim IHA.

Wenig erstaunlich ist, dass fast ein Drittel die Kosten für Geräte und Software als Nachteil einstufen, denn noch nicht jeder Schweizer Haushalt verfügt über Computer und Modem. Einen weiteren Nachteil sehen die Befragten im fehlenden

persönlichen Kontakt: Fast die Hälfte würde beim Internet Banking das Gespräch am Schalter vermissen. Interessantes Detail: Diejenigen Kunden, die ihre Bankgeschäfte bereits per Mausklick erledigen, kümmert die Anonymität nur noch wenig. «Internet Banking schliesst den persönlichen Kontakt ja nicht aus», meint Piero Huwyler. Bei der CREDIT SUISSE werde der Kunde für ein Beratungsgespräch auch in Zukunft den Kundenberater aufsuchen können.

Das Internet Banking wird wachsen, daran zweifelt Marktforscher Martin Baumann nicht. Bereits sind die Banken daran, neue Anwendungen zu entwickeln: «Noch dieses Jahr werden wir Hypothekar- und Leasinggeschäfte übers Internet anbieten», sagt Piero Huwyler. Privatkredite folgen in naher Zukunft. Kundinnen und Kunden werden sich also bald schon verschiedene Varianten der Kreditaufnahme durchrechnen lassen können – zu Hause am Computer, zu jeder Tages- und Nachtzeit.

Infos bekommen Sie in jeder Geschäftsstelle der CREDIT SUISSE, über Hotline 0844 800 844 oder via www.directnet.ch.



«DAS INTERNET BANKING
SCHLIESST DEN PERSÖNLICHEN
KONTAKT NICHT AUS.»

PIERO HUWYLER, LEITER MARKETING DIRECT BANKING

*«Elektronische Zukunft Schweiz 1998», ein Gemeinschaftsprojekt von:
IHA.GfM Institut für Marktanalysen AG, Hergiswil (Kontaktperson: Martin Baumann (041) 632 93 78) und Furrer & Partner AG, Biel/Zürich (Kontaktperson: Rolf Gasenzer (032) 328 40 28)

DEM SIEGER DIE LORBEEEREN

VON ANDREAS THOMANN,
REDAKTION BULLETIN

UND DEN ANDERN RESPEKT,
DENN WER AM ESPRIX TEILNIMMT,
HAT SCHON VIEL ERREICHT.



DER LORBEERKRANZ WARTET AUF DAS
BESTGEFÜHRTE UNTERNEHMEN
DES LANDES. HEINZ LIEDTKE,
GESCHÄFTSFÜHRER VON ESPRIX (LINKS),
UND SAMUEL HOLZACH, ASSESSOR.

Not macht erfinderisch. Als in den achtziger Jahren die erfolgsverwöhnten amerikanischen Unternehmen immer stärker von der japanischen Konkurrenz bedrängt wurden, ging ein Ruck durchs Land. Es schlug die Stunde des «Total Quality Management», eines Prinzips, das die Qualität sämtlicher Unternehmensprozesse zu steigern suchte. In den USA waren diese Ideen zwar schon nach dem Zweiten Welt-

krieg aufgetaucht, doch stiessen sie ausgerechnet in Japan auf fruchtbaren Boden. Erst die Ära Reagan brachte sie wieder in ihr Ursprungsland zurück. 1987 zeichnete eine Jury erstmals ein amerikanisches Unternehmen mit dem nationalen Qualitätspreis aus. Zu Beginn noch belächelt, haben diese Preise mittlerweile viel Prestige erlangt – und zwar mit Grund: Langzeitstudien in den USA haben ergeben, dass die Aktien der Preisgewinner sich überdurchschnittlich gut entwickeln. Die Europäer antworteten 1992 mit einer vergleichbaren Auszeichnung, vergeben durch die European Foundation for Quality Management. Nachdem die meisten europäischen Länder ihrerseits einen nationalen Qualitätspreis eingeführt hatten, hat vor nun auch die Schweiz gleichgezogen: Im kommenden Februar wird das beste Unternehmen des Landes erstmals mit dem ESPRIX ausgezeichnet werden, dem Schweizer Qualitätspreis für Business Excellence.

Eine gründliche Durchleuchtung

Insgesamt 21 Firmen haben sich für die erste Runde des Wettbewerbs angemeldet. «Diese Zahl scheint niedrig, übertrifft jedoch unsere Erwartungen bei weitem», sagt Heinz Liedtke, Geschäftsführer von ESPRIX, «denn die Umstellung auf das «Total Quality Management» dauert mehrere Jahre.» Einmal angemeldet, muss

sich das Unternehmen einer systematischen Selbstanalyse unterziehen. Deren Ergebnisse hält es in einem Bericht fest. Die Bewertung geschieht anhand von neun Kriterien (siehe Box): Auf der einen Seite stehen die Determinanten des Unternehmenserfolgs, auf der anderen Seite die Ergebnisse. Das Maximum von tausend Punkten hat noch keine Firma erreicht. Die besten der Welt bringen es zurzeit auf 750 Punkte.

Von den 21 Unternehmen, die sich für den ESPRIX angemeldet hatten, haben acht im Laufe des Self-Assessment erkennen müssen, dass sie noch nicht soweit waren. «Fast alle haben jedoch versprochen, im nächsten Jahr dabeizusein», unterstreicht Heinz Liedtke. Die verbliebenen Unternehmen wurden in der Folge einer externen Untersuchung unterzogen. Zuerst einzeln, anschliessend im Team studierten die unabhängigen Assessoren von ESPRIX die Unterlagen, die sie vom Unternehmen bekommen hatten. Das Augenmerk galt nicht nur dem aktuellen Stand der Dinge; die Zahlen und Werte sollten auch einen positiven Trend aufweisen. «Hier zeigt sich der dynamische Charakter des Modells», meint Samuel Holzach, CREDIT SUISSE-Verantwortlicher für das Marketing der Firmenkunden und selber Assessor bei ESPRIX. «Die Unternehmen sind gezwungen, die Kriterien ständig zu überprüfen und zu verbessern.»

Der Aufwand zahlt sich aus

Die externe Überprüfung der Unternehmen ist mittlerweile abgeschlossen. Gestützt auf die Berichte der Assessoren, hat die Jury am 1. Oktober die Finalisten bestimmt. Bei diesen Firmen begeben sich die Assessoren selber an Ort und Stelle und überprüfen mittels Interviews oder Einsicht in weitere Dokumente diejenigen Punkte, die noch unklar sind. «Ein Mittagessen mit Mitarbeitern liefert zuweilen interessante Zusatzinformationen», weiss Heinz Liedtke zu berichten. Nach Abschluss des Verfahrens wird die Jury ein weiteres

Mal zusammentreffen. Und am 25. Februar 1999 schliesslich wird Bundesrat Couepin als Patronatspräsident von ESPRIX dem Gewinner die begehrte Trophäe überreichen können.

Etwas viel Aufwand für ein paar Lorbeeren, könnte man meinen. «Er macht sich jedoch gleich mehrmals bezahlt», ist Samuel Holzach überzeugt. Schon der Zwang, sich selber gründlich zu durchleuchten, kann dem Unternehmen wichtige Erkenntnisse liefern. «Ein Kleinunternehmer berichtete mir, noch nie so viel über die eigene Firma gelernt zu haben wie bei der Vorbereitung auf den ESPRIX», erzählt Holzach. Und die Effekte des Qualitätsmanagements stellen sich nicht erst bei der Preisverleihung ein. Eine Firma, die beim ESPRIX teilnimmt, hat schon ein

schönes Stück Weg zurückgelegt. Und schliesslich verschafft sich ein Unternehmen über die Teilnahme am ESPRIX für wenige tausend Franken ein umfassendes Assessment, eine Dienstleistung, für die es normalerweise ein Vielfaches aufwerfen müsste.

«Die wirtschaftlichen Erfolge der ersten Teilnehmer wird Nachahmer schaffen», zeigt sich Heinz Liedtke überzeugt. Und wenn sich das Prinzip des «Total Quality Management» immer weiter ausbreiten sollte, käme dies letztlich der Schweizer Wirtschaft insgesamt zugute. «Denn die Schweiz ist nur dann wettbewerbsfähig, wenn es ihre Unternehmen sind.»

Weitere Infos über www.esprix.ch oder über www.saq.ch.

«DIE WELTBESTEN UNTERNEHMEN ERREICHEN 750 PUNKTE»

Die Bewertungskriterien von ESPRIX (Maximum 1000 Punkte):

Determinanten des Unternehmenserfolgs (qualitativ):

- **Führung (100 Punkte):** Die Unternehmensführung verankert das Qualitätsmanagement umfassend und systematisch in ihre Entscheidungen.
- **Politik und Strategie (80 Punkte):** Das Unternehmen integriert das Qualitätsmanagement in seine Politik und Strategie.
- **Mitarbeiterorientierung (90 Punkte):** Das Unternehmen vereinbart mit den Mitarbeitern Ziele, veranlasst sie zu selbständigem Handeln und versucht, ihre Fähigkeiten laufend weiterzuentwickeln.
- **Ressourcen (90 Punkte):** Das Unternehmen setzt seine Ressourcen so effizient wie möglich ein.
- **Prozesse (140 Punkte):** Das Unternehmen organisiert die Prozesse, stimmt sie aufeinander ab, überprüft und verbessert sie.

Ergebnisse (quantitativ):

- **Kundenzufriedenheit (200 Punkte):** Wie beurteilen die Kunden die Produkte, Dienstleistungen und den allgemeinen Auftritt des Unternehmens?
- **Mitarbeiterzufriedenheit (90 Punkte):** Sind die Mitarbeiter motiviert? Wie hoch ist die Fluktuationsrate?
- **Gesellschaftliche Verantwortung/Image (60 Punkte):** Wie ist das Ansehen des Unternehmens in der Öffentlichkeit?
- **Geschäftsergebnisse (150 Punkte):** Kennzahlen aus Bilanz und Erfolgsrechnung (vergangenheitsorientiert) sowie aus Prozessen (Frühwarnindikatoren).

Sponsoren von ESPRIX: CREDIT SUISSE (Hauptsponsor), Schindler, Swisscom, PricewaterhouseCoopers, Helvetia Patria, Hilti.

VON BETTINA JUNKER,
REDAKTION BULLETIN

BETTINA JUNKER Herr Frei, was ist das für ein Gefährt, das Sie uns da präsentieren?

HEINZ FREI Das ist ein massgeschneiderter Langstreckenrennstuhl aus Aluminium mit Kevlarrädern. Von diesen Vollscheibenrädern erwarte ich natürlich keinen aerodynamischen Effekt – das wäre ja vermessen bei einer Geschwindigkeit von 35 Stundenkilometern. Aber sie sind stabiler, und ich brauche nie neue Speichen. Rollstuhlhersteller produzieren diese

Rennstühle heute als Nebenprodukte. Als ich mit dem Rollstuhlrennsport angefangen habe, da musste ich sie noch selber konstruieren.

B.J. Seit wann betreiben Sie Behindertensport?

H.F. Seit 18 Jahren. Nach meinem Unfall habe ich schnell gemerkt, wie wichtig der Sport in meinem neuen Leben ist. Dank körperlicher Fitness konnte ich alleine meinen Tätigkeiten nachgehen, ohne fremde Hilfe ins Auto steigen

und meinen Rollstuhl einladen. Diese Selbständigkeit hat meine Lebensqualität entscheidend verbessert.

B.J. Sie waren schon vor Ihrem Unfall eine Sportskanone. Wie war das, als Sie erfahren haben, dass Sie nie mehr gehen können?

H.F. Als ich so im Spital lag und mich die Ärzte auf ein Leben im Rollstuhl vorbereiteten, sah ich keine Zukunft mehr für mich. Sport, Beruf und Familie waren plötzlich in unerreichbare Ferne gerückt. Ich haderte mit dem Schicksal; es war eine Zeit voller Depressionen. Doch das Pflegepersonal, meine Familie und Freunde haben mich wieder aufgepäppelt. Als ich dann die Welt zum ersten Mal aus der Rollstuhlperspektive betrachten konnte, da kam mein Lebenswille zurück. Ich gab mir in der Rehabilitation grosse Mühe, und nach zwei-

DEN STOLPERSTEINEN ZUM TROTZ,
DIE IHM DAS LEBEN IN DEN WEG
LEGTE, IST DER SPITZENSPORTLER
HEINZ FREI NOCH IMMER

VOLL IM SCHWUNG



EHRE, WEM EHRE GEBÜHRT

Am 27. November 1998 findet im Kursaal Bern die zweite CREDIT SUISSE-Sport-Gala statt – zweifelsohne ein hochkarätiger Anlass, denn alles, was im Schweizer Sport Rang und Namen hat, ist dabei. Mehrere hundert Gäste aus Sport, Politik und Wirtschaft sind ausserdem geladen, und die 1400 Mitglieder des Verbands Schweizer Sportjournalisten erküren die Preisträger. Höhepunkt des Festes ist die Auszeichnung der Sportlerinnen und Sportler des Jahres durch Bundesrat Adolf Ogi.

einhalb Monaten konnte ich bereits aufstehen und mich selber anziehen.

B.J. Dazu braucht's ja nicht nur körperliche Stärke, sondern vor allem viel innere Kraft.

H.F. Ich bin eine Kämpfernatur. In mühsamer Kleinarbeit habe ich mir mein Leben langsam wieder erschaffen. Natürlich hatte ich zuweilen auch grosses Glück: Ich hatte meine Ausbildung zum Vermessungszeichner nämlich vor dem Unfall abgeschlossen, und mein Arbeitgeber bot mir danach an, die nötigen baulichen Anpassungen für einen rollstuhlgängigen Arbeitsplatz vorzunehmen. Zudem erlaubte mir ein Halbtagspensum, den Sport derart ausgiebig zu betreiben.

B.J. Sie scheinen heute mit Ihrem Leben rundum zufrieden.

H.F. Ich bin ein ausgeglichener Mensch und habe für alles, was ich früher gemacht habe, einen hundertprozentigen Ersatz gefunden. Klar, der Unfall hat mir eine riesige Hürde in meinen Lebensweg gestellt, die ich nicht so einfach überspringen konnte. Aber heute habe ich nicht

das Gefühl, etwas verpasst zu haben. Es fällt mir gar nicht mehr auf, dass nicht der ganze Körper in Sachen Empfinden und Motorik mitmacht.

B.J. Was bedeutet Ihnen Ihr Körper?

H.F. Ich kann heute nur einen Drittel meines Körpers bewegen. Aber ich habe ihn so akzeptiert und habe ihn auch gleich gerne wie damals, als er noch voll funktionsfähig war. Würde ich jedesmal fluchen, wenn ich meine Beine ins Auto hieven muss, dann hätte ich das Problem nicht gelöst und hätte niemals diesen Erfolg haben können.

B.J. Eigentlich haben Sie alles, was einen Menschen glücklich macht: Erfolg, eine Beziehung...

H.F. Ja, meine Frau wurde durch den Sport auf mich aufmerksam. Sie hat mir ein Gratulationsschreiben geschickt – richtige Fanpost. Das hat uns zusammengebracht, und dann hat's auch gleich gefunkt.

B.J. ... und zwei Kinder.

H.F. Nach dem Unfall tauchte bei mir natürlich die Frage auf, ob ich überhaupt

einmal Vater werden könnte. Die Ärzte liessen mich im Ungewissen. Ihr lapidarer Rat: «Probier es halt einfach aus.» Das war damals natürlich keine grosse Hilfe. Für meine Frau hat es jedenfalls nie eine Rolle gespielt, ob wir Kinder haben oder nicht. Glücklicherweise hat mir meine Lähmung dann doch erlaubt, Nachwuchs zu zeugen. Bei uns hat das sogar auf Anhieb geklappt.

B.J. Angenommen, Sie hätten einen Wunsch frei. Was würden Sie sich wünschen?

H.F. Ich möchte gesund bleiben, denn so kann ich mir viele meiner Träume selbst verwirklichen. Wenn ich nicht mehr gesund bin, kann ich keinen Sport treiben und nicht mehr so recht Freude haben am Leben.

B.J. Und was für Wünsche haben Sie für den Sport?

H.F. Da gibt es einige Marathonläufe, die ich gewinnen möchte, zum Beispiel denjenigen in Japan Anfang November. Das Hauptziel ist aber die Teilnahme an den Paralympics in Sydney in zwei Jahren.

B.J. Welche Bedeutung hat für Sie der Titel «Behindertensportler des Jahres»?

H.F. Jeder Athlet wünscht sich eine solche Auszeichnung. Sie ist die wertvollste, die man in der Schweiz bekommen kann. Ich bin stolz darauf, den Titel letztes Jahr nochmals erhalten zu haben. Er ist die Summe aller Lorbeeren, die ich mir auf der Bahn geholt habe, und der Lohn für meinen Durchhaltewillen.

HEINZ FREI – DER ROLLENDE CHAMPION

Weit und breit findet sich im Schweizer Sport kein zweiter Athlet, der auf eine so lange und ruhmreiche Karriere zurückblicken kann – schon gar keiner, der mit fast 40 Jahren noch souverän in die Liga der besten Sportler des Jahres rollt. Zum «Behindertensportler des Jahres» wurde Heinz Frei 1997 an der CREDIT SUISSE-Sport-Gala bereits zum sechsten Mal erkoren. Dabei sah vor 20 Jahren in seinem Leben einiges ganz anders aus: Bei einem Berglauf glitt er aus, stürzte in ein Tobel und brach sich die Wirbelsäule. Die Hoffnung auf sportlichen Erfolg sah er damit jäh begraben. Doch mit viel Kraft, Fleiss, Ausdauer und einem gesunden Selbstvertrauen hat er es trotzdem ganz nach oben geschafft. In der Kategorie Rollstuhl/Paraplegie ist er heute Weltrekordhalter über verschiedene Distanzen von 400 Meter bis 100 Kilometer und Gewinner unzähliger Gold-, Silber- und Bronzemedailen. Ausserdem hat er bereits elf Weltmeistertitel und elf Olympiasiege geholt, war 75mal Schweizermeister in Rollstuhl- und Langlaufrennen und konnte bereits 60 Marathonsiege verzeichnen. Heinz Frei ist verheiratet und Vater des achtjährigen Jan und der fünfjährigen Tamara.



«JAZZ KANN SICH AUF
DIE UNGLAUBLICHSTE
ART VERWANDELN» –
PIUS KNÜSEL, LEITER
KULTURSPONSORING

BYE, BYE BEROMÜNSTER

HÖREN SIE JAZZ! ABER AUF EIGENES RISIKO:
IHR LEBEN IST IN GEFAHR. PIUS KNÜSEL,
LEITER KULTURSPONSORING, WEISS, WARUM.

VON CHRISTIAN PFISTER, REDAKTION BULLETIN

Willisau war schuld. Dort stiegen Mitte der siebziger Jahre der Drummer Art Blakey und seine Jazz Messengers auf die Bühne des Restaurants «Mohren». Mit breitem Lachen setzte sich der Bandleader – schon damals im Alter eines Methusalems – hinter seine Arbeitsgeräte. Und «one, two, three, four» ging die Post ab. Mit Leidenschaft trieb der Altmeister seine jungen Copains durch Standards afro-amerikanischer Jazzgeschichte, hauchte den Stücken mit seinem Witz neues Leben ein. Vier Stunden lang legten die

Musiker ein Spektakel hin, das den Saal zum Kochen brachte – und stellten so ganz nebenbei die Seele eines Teenagers auf den Kopf.

Der Teenager hiess Pius Knüsel und ist heute Leiter des Kultursponsorings der CREDIT SUISSE. Das musikalische Urerlebnis von Willisau legt ihm noch heute ein Glänzen in den Blick. «Es herrschte eine unglaubliche Stimmung. Blakey katapultierte mich sozusagen direkt vom braven musikalischen Kleinod von Radio Beromünster, das mein Zuhause beherrschte,

in die Klangwelt des Jazz.» Benommen trat Knüsel mit seinem Freund denn auch die Heimreise an. Nur auf dessen Drängen hin war er überhaupt nach Willisau gereist. «Erstmals hatte ich erfahren, dass Musik Menschen so mitreissen kann. Und dass das, was im Jazz auf der Bühne passiert, keinem Gesetz gehorcht, sondern aus dem Augenblick entsteht.»

Pius entdeckt das Paradies

Seither teilt Pius Knüsel sein Leben in ein «Vor» und ein «Nach» Willisau. Er war entschlossen: Wenn in dieser Musik soviel Vitalität steckt, dann wollte er sich auf die Suche nach dem Geheimnis dieses Genres machen. Neugierig tastete er sich im neu erschlossenen Paradies umher. Durch Rumfragen bei Kollegen und Rumhören im Radio oder Plattenladen lernte er dazu. Willisau war die Initialzündung für eine Leidenschaft, die bald zu seinem Beruf werden sollte.

Doch vorerst kämpfte sich Knüsel als Student an der Uni Zürich durch die Vorlesungen in Germanistik, Philosophie und Literaturkritik. Nebenbei schrieb er sich als freier Journalist für verschiedene Zeitungen die Finger wund. Die Innerschweizer Wochenzeitung «Die Region» engagierte ihn zwischenzeitlich als Redaktor. Schliesslich heuerte er nach dem Lizenziat 1985 beim Schweizer Fernsehen als Kulturredaktor an. Von Cham, wo er aufwuchs, über Luzern gelangte er so nach

Zürich. Knüsel wollte sich in seiner neuen Umgebung engagieren. Schon früher hatte er mit Freunden kleinere Open-Airs organisiert. Über einen Kollegen beim Fernsehen lernte er nun die Leute kennen, welche das Jazzprogramm im Zürcher Kulturzentrum «Rote Fabrik» betreuten. «So bin ich ins professionelle Veranstalten von Jazzkonzerten geraten», erinnert sich Knüsel.

Sechs Jahre blieb er diesem Team und seinem Nebenjob treu. 1992 war eine Wende – weg vom Fernsehen, hin zur vollamtlichen Programmleitung des damals auf Initiative von Musikern ins Leben gerufenen Zürcher Jazzmekkas «Moods». Aus dem Journalisten wurde der Veranstalter. Das «Moods» avancierte unter seiner Führung zu einer der feinsten Adressen in der Schweizer Jazzszene.

Während sechs Jahren brachte Knüsel 1400 Formationen auf die kleine Bühne im ehemaligen Bahnhofbuffet von Zürich-Selnau. Gestandene Grössen und hungrige Newcomer gaben sich hier die Klinke in die Hand. «Als Veranstalter ist man Förderer und Entdecker zugleich; das ist ein faszinierender Aspekt dieses Jobs», schildert Knüsel die Aufgabe.

Pius trifft Betty Carter

Viele Begegnungen mit Künstlerinnen und Künstlern bleiben unvergessen. Und der Höhepunkt? «Betty Carter – keine Frage.» Drei Abende bestritt die energische Künstlerin

1997 im Club. Eng gedrängt sorgten allabendlich 150 Fans für eine packende Ambiance, in der sich die 68jährige Sängerin zu Höchstleistungen hinreissen liess, obwohl sie normalerweise vor grösserer Kulisse zu musizieren pflegt. «Alle hatten mich vor ihr gewarnt. Sie sei kompliziert und zickig. Dabei war das pure Gegenteil der Fall.» An einem Abend führte Pius Knüsel Betty Carter aus;

sie hatte ein Treffen mit der Rocksängerin Tina Turner, die in Zürich lebt, vereinbart. Es entwickelte sich ein wunderbares Gespräch. Über Musik vor allem, über ihr nicht immer einfaches Leben als schwarze Sängerinnen im ruppigen Showbusiness. Carter erzählte, dass es sie am Leben erhalte, jeden Abend auf der Bühne zu stehen. Jeden Abend von Null anzufangen und alles zu geben, was man zu geben habe.

«Klar, nach Hunderten von Konzerten bin ich heute abgebrühter, erkenne, wenn sich Musiker nur routinemässig durchs Programm mogeln», sagt Knüsel. Dennoch: Die Faszination des Jazz ist selbst in mittelmässigen Darbietungen präsent. «Was den Jazz einzigartig macht, ist der fließende Übergang zwischen Improvisation und Komposition; keine andere Kunstform hat dies so weit entwickelt.» Kein Abend gleicht dem andern. «Jedes gute Jazzkonzert hat Teile drin, die nicht vorhersehbar sind. Jazz ist eine grosse Sprache mit einem facettenreichen Vokabular.» Der gemeinsame Nenner ist das «Great American Songbook», das allen Musikern geläufig ist. Während sich aber klassische Musiker darauf spezialisieren, Werke in immer feineren Varianten zu spielen, betreten Jazzmusiker mit jedem Auftritt Neuland. «Jazz kann sich auf die unglaublichste Art und Weise verwandeln.»

Pius ist reif für die Bank

Anfang 1998 war Pius Knüsel reif für eine neue Herausforderung. Er wechselte vom «Moods» zur CREDIT SUISSE. Für Neubanker Knüsel nichts als konsequent. «Erst Journalist, dann Veranstalter, jetzt Sponsoringverantwortlicher – für Aussenstehende mögen das drei verschiedene Paar Stiefel sein. Doch im Grunde steht hinter allem die Rolle des Vermittlers.» Kommt hinzu, dass sich der 41jährige

DIE STIEGE ZUM JAZZ UND DRÜBER HINAUS

Fünf Tips von Pius Knüsel, wie man den Einstieg in den Jazz finden kann – und auch den Ausstieg. Eine persönliche Tour d'horizon.

Einstieg: Keith Jarrett solo, «Köln Concert», ECM

Die legendäre Aufnahme 1975 – Keith Jarrett legt den Pianoteppich aus für alle, die Angst vor dem Jazz haben. Und holt sie rein. Musik von mystischer Kraft.

Aufstieg: Betty Carter, «I'm Yours You're Mine», Verve, 1996

Die Carter hat jene dunkle Stimme, die uns Gänsehaut garantiert. «I'm Yours You're Mine» zeigt sie in einem Dutzend wunderbarer Songs, zumeist Balladen – reife Musik.

Umstieg: Cassandra Wilson, «Blue Light Til Dawn», Blue Note, 1993

Wer's gerne moderner hat und trotzdem nah am Herzen, liegt mit der Sängerin Cassandra Wilson richtig. Songs von dunklem Funkeln, eingespielt mit einer ausgewogenen Band.

Abstieg: Max Roach, «Max Roach with The New Orchestra of Boston and The So What Brass Quintet», Blue Note, 1996

Eine der letzten lebenden Legenden des Jazz – Schlagzeuger Max Roach zeigt auf seiner letzten CD, wieviel Energie im Alter noch in ihm steckt. Ein rhythmisches Feuerwerk von verblüffender Moderne.

Ausstieg: Pierre Favre's Singing Drums, «Souffles», intakt, 1997

Für den Übergang vom Jazz in die neue Musik, auch in die zeitgenössische Klassik, empfiehlt sich «Souffles». Der Schweiz bester Schlagzeuger zeigt mit starker Besetzung, wohin der Jazz führt, wenn man ihn bloss zu Ende denkt. Ein Erlebnis.

nicht auf den Jazz reduzieren lassen will. «Ich bin jemand, der Ausschau hält nach neuen Erfahrungen.» Die Schwerpunkte im Kultursponsoring der CREDIT SUISSE geben ihm ein breiteres Betätigungsfeld. Neben dem Jazz sind das Mode, Popmusik und Volkskunst.

«Ich musste die CREDIT SUISSE nicht zum Jazz bekehren», schmunzelt Knüsel. Zur Liaison der Bank mit dieser Musik kam's schon 1993. In der firmeneigenen Zürcher Galerie «Le Point» sorgte damals die Ausstellung «Jazz in der Schweiz» für Aufsehen. Erste Konzerte mit der Bank als Sponsor folgten.

Pius schafft sich Probleme

Heute setzt der Kultursponsoring-Leiter vorerst mal auf grosse Namen (siehe rechts auf dieser Seite). Mittelfristig will er und sein Team aber neben festen Grössen auch Schweizer Nachwuchsmusiker auf die Bühne bringen. Im Herbst 1999 ist eine Tournee durch 40 Schweizer Städte geplant mit einem amerikanischen Spitzenmusiker und einem Schweizer Top-Solisten. Ebenfalls in Vorbereitung ist ein Projekt für eine Schweizer Bigband unter der Leitung von George Gruntz. Und, und, und – für die Zukunft sprüht Pius Knüsel nur so vor Ideen. Und dass das so bleiben wird, dafür sorgt er mit Sicherheit selber. Denn: «Ich gehöre zu der Sorte Mensch, die, wenn alles rund läuft, unruhig wird und sich neue Probleme schafft.»

PIUS KNÜSEL PICKT FÜR SIE FÜNF ROSINEN AUS DEM JAZZKUCHEN DER CREDIT SUISSE

**Do 15.10.1998,
Victoria Hall Genf
Wynton Marsalis & The
Lincoln Center Jazz Orchestra**

Den einen der Retter des Jazz, den andern der Teufel des Konservatismus: Kein anderer Musiker polarisiert so wie Wynton Marsalis. Seit er das Lincoln Center Jazz Orchestra leitet, setzt er auch Dogmen in die Welt zur Frage, was Jazz sei und was nicht. Das provoziert. Dass die Antworten verfangen, dafür sorgt eine hervorragende Besetzung. Also nichts wie hin.

**Mo 2.11.98, Jazz Recital,
Tonhalle Zürich
Herbie Hancock solo,
Brad Mehldau solo**

Das Kräftemessen zweier Giganten: Einerseits Brad Mehldau, eine Art Wunderkind des Jazzpianos, ein Musiker in den 20ern, der spielt, als blickte er auf ein langes und reiches Leben zurück. Virtuosität kreuzt sich mit Einfallsreichtum, Folgerichtigkeit mit Freiheit. Ihm gegenüber der Auslüfter der Jazzgeschichte Herbie Hancock. Er hat, ähnlich wie Miles Davis, den Jazz in alle Richtungen geöffnet. Der Abend der unterschiedlichen Energien.

(LINKS) HERBIE HANCOCK UND (DANN IM GEGENUHRZEIGER-SINN): WALLACE RONEY, MARCUS ROBERTS, GERI ALLEN, MAX ROACH. DIE DATEN ALLER CREDIT SUISSE-KONZERTE ERFAHREN SIE AUF WWW.CREDIT-SUISSE.CH/SPONSORING UND AUS DER PRESSE.

**Do 28.1.99, Jazz Recital,
Tonhalle Zürich
Geri Allen & Wallace Roney
Duo, Marcus Roberts solo**

Die Frauen sind im Jazz in der Minderzahl. Um so bedeutsamer ist der Auftritt von Geri Allen. Ihr vielseitiges Spiel, das Freejazz, Funker und Traditionalisten begleitet, zeugt von Charakter. Und grossartiger Musikalität, die sie hier mit Wallace Roney auslebt. Ihnen gegenüber steht Marcus Roberts: ein Archäologe des Jazz, ein Ausnahmeinterpret des jungen Jazz. Hier begegnen sich Heute und Gestern. So entsteht lebendige Gegenwart.

**Mo 15.3.1999,
Teatro Sociale Bellinzona
Franco Ambrosetti Quartett
feat. John Abercrombie**

Ambrosetti, der Weltklasse-trompeter aus Bellinzona, gilt als Traditionalist. Hier aber trifft er auf Musiker, die pure Moderne vertreten – zuvorderst Gitarrist John Abercrombie. Und daneben Bassist Miroslav Vitous. Zwei Giganten der achtziger und neunziger Jahre. Schräge Musik im Anzug? Falsch. Jazz, der swingt, was das Zeug hält. Jazz von heute. Doch Jazz.

**Mo 31.5.1999, Jazz Recital,
Tonhalle Zürich
Mi 2.6.1999,
Victoria Hall Genf
Abdullah Ibrahim &
Max Roach Duo**

Das lange Warten wird sich lohnen – soviel ist gewiss. Max Roach und Abdullah Ibrahim: zwei der ganz grossen Meister des Jazz, Erneuerer, Philosophen, Denker, Komponisten. Abdullah Ibrahim, südafrikanisch inspiriert, und ihm zur Seite Max Roach, trotziger Querdenker, pflegen gemeinsam mit Sicherheit keinen Small Talk. Ihre Musik sucht die gemeinsame Kraft. Ein Erlebnis!



WEG MIT DEN ALPEN

Die Schweiz als Gastland an der 50. Frankfurter Buchmesse – das verpflichtet. Einer der offiziellen Beiträge ist die Ausstellung «Freie Sicht aufs Mittelmeer – Junge Schweizer Kunst mit Gästen und Gastmahl». Diese Werke junger Schweizer Künstlerinnen und Künstler, die zuvor im Zürcher Kunsthaus zu bewundern waren, werden im Herbst in der Schirn Kunsthalle in Frankfurt einem internationalen Publikum vorgestellt.

«Weg mit den Alpen, freie Sicht aufs Mittelmeer» – das klingt irgendwie vertraut. Natürlich, so lautete doch das Postulat der dezidiert unakademischen Punkgeneration, das diese Anfang der achtziger Jahre auf den Zürcher Strassen lauthals skandierten und damit die sofortige Schaffung eines Fonds für Alternativkultur verlangten. Parallel zu diesen Demonstrationen setzte in der Kunstwelt eine neue Welle

ein, die sich als Teil der Populärkultur verstand. Ihre Merkmale: Urbane Coolness, Misstrauen gegenüber der grossen Gebärde und ein waches Verhältnis zur Normalität. Es mussten allerdings noch einige Jahre vergehen, ehe sich dieser Stil in den neunziger Jahren voll entfalten konnte.

Als langjähriger Sponsoringpartner des Kunsthauses Zürich bekennt sich CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING zur aktuellen Kunstszene Schweiz und würdigt mit der Unterstützung der Ausstellung – nach Zürich jetzt auch in Frankfurt – deren Bedeutung.

50. Frankfurter Buchmesse, Gastland Schweiz: 7.–12.10.1998

Ausstellungsdaten Schirn Kunsthalle, Frankfurt: 6.10.–22.11.1998



**VIDEOLOUNGE VON COSTA VECE
UND PATRICK HUBER, 1998,
EIN GUTES BEISPIEL FÜR DEN
REBELLISCHEN GEIST
DER NEUEN KUNSTWELLE.**

AGENDA

Aus dem Kultur- und Sportengagement von CREDIT SUISSE und CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING

BELLINZONA

15.10.–28.1.99 Stagione Teatro Sociale

BERN

11.10. Triathlon-Schlussfest
6.11.–21.1.99 Josef und Anni Albers, Künstlerpaare – Künstlerfreunde, Kunstmuseum
27.11. CREDIT SUISSE-Sport-Gala, Kursaal Bern

FRANKFURT/MAIN

6.10.–22.11. Frankfurter Buchmesse: Freie Sicht aufs Mittelmeer, Schirn Kunsthalle

ITALIEN

10.10. Fussball: Italien – Schweiz

MORIYOSHI

4.10. Duathlon: Powerman Japan, Weltcup

LEIPZIG

11.11.–17.1.99 Frank Lloyd Wright, Grassi-Museum

LUGANO

12.9.–29.11. Edvard Munch, Museo D'Arte Moderna
20.10.–31.3.99 Stagione Teatro Kursaal

LUZERN

9.–10.10. Fashion-Event: Gwand 98, LUMAG-Halle

MENDRISIO

11.9.–1.11. Jean Corty, Museo d'Arte

STECKBORN

8.11. Team-OL-Meisterschaft

ZÜRICH

21.8.–20.11. Golf – Geschichte einer Leidenschaft, Galerie LE POINT

LE POINT

14.10. Fussball: Schweiz – Dänemark

ZWEISIMMEN

4.10. Staffel-OL-Meisterschaft

IMPRESSUM

Herausgeber

CREDIT SUISSE, Postfach 100, 8070 Zürich
Telefon (01) 333 11 11, Fax (01) 332 55 55
Redaktionssekretariat: Rosmarie Schultheiss, Telefon (01) 333 73 94, Fax (01) 333 64 04, E-Mail-Adresse: bulletin@credit-suisse.ch

Redaktion

Christian Pfister (Leitung), Andreas Thomann, Bettina Junker

Gestaltung

www.arnolddesign.ch
Urs Arnold, Lukas Huggenberg, Benno Delvai, Adrian Goepel

Fotos

Pia Zanetti (S. 1, 4–14, 18, 19, 22, 26, 29, 32–41, 43–48, 52–54), Mathias Hofstetter, Esther Rieser, FBM Studio Zürich, PhotoDisc

Litho/Druck

NZZ Fretz AG / Zollikofer AG

Redaktionskommission

Dr. Daniel Mollet (Unternehmenskommunikation), Ruth Stadelmann (Media Relations), Fritz Stahel (Economic Research), Samuel Holzach (Marketing Services)

Erscheint im 104. Jahrgang (6× pro Jahr in deutscher und französischer Sprache). Nachdruck nur gestattet mit dem Hinweis «Aus dem BULLETIN der CREDIT SUISSE».

Adressänderungen

Adressänderungen bitte schriftlich und unter Beilage des Original-Zustellcouverts an Ihre CREDIT SUISSE-Geschäftsstelle oder an: CREDIT SUISSE, Abt. Cif 24, 8070 Zürich

«AM ORIENTIERUNGSLAUF
FASZINIERT MICH
DAS ZUSAMMENSPIEL
VON KOPF UND KÖRPER»,
SAGT DIE JURISTIN
SABRINA MEISTER.



DURCHBLICK IM DICKICHT

SEIT SECHZEHN JAHREN IST
SABRINA MEISTER VOM OL-FIEBER
BEFALLEN – HEILUNG UNMÖGLICH.

VON ANDREAS THOMANN, REDAKTION BULLETIN

Wer in Dachsen aus dem Regionalzug Winterthur–Schaffhausen steigt, sieht sich in eine andere Welt versetzt. Riegelhaus reiht sich an Riegelhaus in diesem Dorf nahe dem Rheinfall. Rundherum erstrecken sich bewaldete Hügel. Und nur wenig Autolärm vermischt sich mit dem Gebimmel der Kuhglocken. In einem der schmucken Häuser wohnt Sabrina Meister-Fessler, mit ihren zweiunddreissig Jahren die erfahrenste Orientierungsläuferin des

Landes. Die Ruhe, die über dem Dorf liegt, setzt sich im Innern des Meisterschen Hauses fort. Nur das Klingeln des Telefons sorgt zuweilen für etwas Betrieb. Leute von der Presse oder vom Fernsehen sind allerdings selten der Anlass für die Störung. Die Medien zeigen der Frau mit den auffällig blauen Augen die kalte Schulter. Am Palmarès der Schaffhauserin kann es nicht liegen. Sabrina Meister läuft schon seit zehn Jahren, mit wachsendem Erfolg. Im

letzten Jahr konnte sie gleich zweimal ihre Arme nach oben recken: als Siegerin an den Nordmeisterschaften in Dänemark und als Dritte mit der Staffel an der Weltmeisterschaft in Norwegen.

Ein unberührter Sport

Dennoch ist der Name Sabrina Meister nur den wenigsten ein Begriff. Der Grund liegt im Orientierungslauf selbst, einem Sport, der das Publikum weitgehend ausschliesst. Die Wettkämpfe finden im Wald

statt, und weder die Posten noch der direkteste Weg zu ihnen sind bekannt. Den Zuschauern bleibt meist nur der Anblick der Läuferinnen, wie sie die Start- oder Ziellinie überqueren. Doch die Rolle als Aussenseitersportart scheint dem OL nicht schlecht zu bekommen. Die Gleichung ist einfach: kein Medieninteresse, kein Big Business, kein Starkult, keine Doping-skandale. Ein Sport, so unberührt wie die Natur, in der er stattfindet. Sabrina Meister

jedenfalls hat keine Probleme damit, dass sie nie den Ruhm einer Leichtathletin erlangen wird. «Ich hätte wenig Spass daran, auf einer Bahn meine Runden zu drehen», lautet ihr Kommentar.

Das ungetrübte Naturerlebnis ist das eine, die intellektuelle Herausforderung das andere. In hohem Tempo zwischen Bäumen hindurchpirschen und gleichzeitig mit Hilfe von Karte und Kompass das Gelände studieren, darin besteht die hohe Kunst des Orientierungslaufs. «Das Zusammenspiel von Kopf und Körper hat mich schon immer fasziniert», meint die studierte Juristin. Die Taktik spiele eine grosse Rolle. Nicht immer sei es sinnvoll, mit vollem Tempo zu laufen. «Bei besonders schwierigen Posten kann es sich bezahlt machen, etwas Gas wegzunehmen und die Karte besser zu studieren.» Und bei jedem Rennen gilt es wieder, eine neue Aufgabe zu lösen. Das macht den Orientierungslauf so offen. Anders als auf der Bahn, wo die Favoritinnen meist auch als Erste ins Ziel einlaufen, liegt beim OL vieles drin. «Auch eine Spitzenläuferin kann mal einen Posten nicht auf Anhieb finden. Und wenn sie dann noch die Nerven verliert, ist das Rennen gelaufen», weiss Sabrina Meister aus eigener Erfahrung zu berichten.

Dass die geringe Popularität des Orientierungslaufs auch seine Kehrseite hat, will sie nicht leugnen: «Mit den Einnahmen der Sporthilfe decke ich gerade mal die

Spesen.» Wie die meisten ihrer Kolleginnen muss auch die Schaffhauserin einer Nebenbeschäftigung nachgehen – in einem lokalen Industriebetrieb arbeitet sie im Sekretariat. Vorher war sie anderthalb Jahre als Juristin in einer Anwaltskanzlei tätig, doch ihre häufigen Absenzen erlaubten ihr nie, einen Fall alleine zu betreuen. «Die jetzige Stelle ist zwar weniger anspruchsvoll, bietet mir aber die nötige Flexibilität.»

«Lieber Wälder als Kanäle»

Die Verbände haben das Problem erkannt. Mit Orientierungsläufen in Städten oder Stadtpärken versuchen sie, Publikum und Sponsoren anzulocken. Auch Sabrina Meister hat an solchen Schauwettkämpfen schon teilgenommen, etwa am traditionsreichen Orientierungslauf von Venedig. «Ein Erlebnis der besonderen Art. Dennoch ziehe ich die unberührten Wälder Skandinaviens den Kanälen und Palästen vor», sagt die Frau, die ihre ersten vierzehn Lebensjahre in Mailand verbracht hatte. Veranstaltungen dieser Art können dem Orientierungslauf aber zu mehr Anerkennung verhelfen. «Unser Ziel ist es, den Sport zu einer olympischen Disziplin zu machen.» Verdient hätte er es schon lange, nicht nur der grossen Tradition wegen. Die Belastung der Athletinnen ist beachtlich: Um die siebzig Minuten sind sie bei der klassischen Distanz unterwegs, rund eine halbe Stunde bei der Kurzdistanz.

Qualifikationswettkämpfe am Vortag und die Läufe mit der Staffel sorgen für zusätzliche Schweisstropfen.

Solche Efforts verlangen eine eiserne Trainingsdisziplin. Kaum ein Tag vergeht, an dem Sabrina Meister nicht in Bewegung ist. Ihr Programm sieht gewöhnlich am Mittag ein Lauftraining und am Abend ein Ausgleichstraining vor – im Krafraum, im Schwimmbad oder auf dem Rad. Dazu kommen verschiedene Trainingslager mit den Kolleginnen des Nationalkaders. Jeweils zehn Tage lang üben sich die Frauen dort vor allem im Kartenlesen und in taktischen Fragen. Dass auch Sabrina Meisters Ferien keine richtigen Ferien sind, sondern eigentliche Trainingswochen, versteht sich von selbst. Und dass ihr Ehemann ebenfalls mit dem OL-Virus infiziert ist, erstaunt auch nicht weiter. «Ein anderer würde das Leben mit mir gar nicht aushalten.»

Sand im Getriebe

Gibt es keine Anzeichen von Übersättigung? «Keineswegs. Der Abschied vom OL würde mir schwerfallen, denn im Laufe der Jahre haben sich viele gute Freundschaften entwickelt.» Ausserdem möchte die ehrgeizige Schweizerin noch eine Menge erreichen. Für dieses Jahr hatte sie sich

besonders viel vorgenommen: regelmässige Plätze unter den ersten fünf im Weltcup – und vielleicht sogar der eine oder andere Podestplatz, lautete ihr Ziel. Die Spitzenresultate in den Vorbereitungsrennen gaben diesen Hoffnungen weiteren Auftrieb. Doch dann kam Sand ins Getriebe. Zu Beginn der Weltcupssaison noch ein siebter Platz, dann Rang siebzehn und im dritten Einzelwettkampf gar nur Rang sechsfundfünfzig. «Wahrscheinlich hatte ich mich zu sehr unter Druck gesetzt.» Es kam noch schlimmer: Im prestigeträchtigen Fünf-Tage-OL in Schweden stürzte sie bereits am ersten Tag und zog sich eine Oberschenkelprellung zu. «Ich lief zwar weiter, musste am dritten Tag aber aufgeben. Die Oberschenkelmuskeln hatten sich völlig verkrampft.» Der Mut hat Sabrina Meister trotzdem nicht verlassen. Die Saison ist noch lang, und in der Schlussabrechnung zählen nur sechs von zehn Resultaten im Weltcup. Bis zur Weltmeisterschaft im nächsten Jahr wolle sie auf alle Fälle noch dabeisein, beteuert Meister. Danach werde man sehen, fügt sie wenig überzeugend bei. Denn es fällt schwer zu glauben, dass sich die Frau mit dem Kämpferherz so bald von ihrer Leidenschaft wird trennen können.



«ICH HÄTTE WENIG SPASS
DARAN, AUF EINER BAHN
MEINE RUNDEN ZU DREHEN.»

CARTE BLANCHE: ROLF KRÄNZLIN

«VIELFACH ENTSCHIEDET NICHT DER KOPF, SONDERN DER BAUCH.»

ROLF KRÄNZLIN, MITGLIED DER
GESCHÄFTSLEITUNG DER CREDIT SUISSE,
E-MAIL: ROLF.KRAENZLIN@CREDIT-SUISSE.CH



Bankenombudsmann Hanspeter Häni redete unlängst Klartext. An einer Medienorientierung resümierte er, dass sich das Klima für Bankkunden in der Schweiz verschärft habe. Als Vertreter der CREDIT SUISSE, welche von den Kundinnen und Kunden lebt, aber auch als «Fröntler», der mit seinem Team tagtäglich mit Kundinnen und Kunden im Dialog steht, beschäftigt mich die Aussage des Ombudsmannes. Woher kommt die Kritik am Auftreten der Banken? Der Schlüssel zur Verbesserung der Situation liegt meines Erachtens in der Kommunikation.

Obwohl der Begriff «Kommunikation» in aller Munde ist, tun wir uns damit nicht immer leicht. Dabei offenbart jeder Arbeitstag: Enttäuschen wir Geschäftspartner, dann hat das in den meisten Fällen mit der

Art und Weise zu tun, wie wir kommunizieren oder eben nicht kommunizieren. Und die Sachlage kann noch so einleuchten – in der Begegnung mit Kundinnen und Kunden, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entscheidet vielfach nicht der Kopf, sondern der Bauch. Mit Worten allein lässt sich eine offene und ehrliche Kommunikation nicht erreichen. Ebenso ins Gewicht fallen der Zeitpunkt des Gesprächs, der Tonfall, Gesten, Einfühlungsvermögen, aber auch das Vertrauen des Kunden in seinen Berater.

Die CREDIT SUISSE musste die Situation in der Kreditvergabe, aufgrund der in der Vergangenheit eingefahrenen Verluste, überdenken. Sie reagierte: durch Neuausrichten, Professionalisieren der Kreditsprechung und der Kreditabwicklung sowie durch risikogerechte Preise. Mit unserer neuen Kreditpolitik sind wir als Grossbank in die Kritik geraten. Vor allem seitens der kleinen und mittelgrossen Unternehmen bekundete man Mühe, unsere Neuorientierung in der Kreditpolitik zu verstehen. Unser Lösungsansatz: Den Kundinnen und Kunden unsere Risikoeinschätzung, die Kosten sowie Verbesserungshebel

bezüglich Risiko und Preis offen und ehrlich aufzeigen und gemeinsam, in partnerschaftlichem Geist, Lösungen suchen.

Ein Fall ist mir besonders in Erinnerung. Ich war nicht gerade angetan von den Unterlagen eines Kunden. Ein Kürzen und nicht ein Erhöhen der Kreditlimite musste aufgrund der nackten Zahlen ins Auge gefasst werden. Da ich den Unternehmer und seinen Betrieb nur vom Papier her kannte, vereinbarte ich einen Besuch vor Ort. Ich wollte es genau wissen. Eine Woche später sass ich im Büro des Kunden; er war nervös; seine Hände zitterten. Ich fragte, was los sei. Da ich mich persönlich einschaltete, ging der Kunde davon aus, dass ich ihm die Kreditlimite streichen würde. Ich machte ihm klar, dass ich aufgrund des Zahlenmaterials offene Fragen habe, insbesondere zum Warenlager, ein Entscheid jedoch erst nach meinem Besuch und partnerschaftlich gefällt werde. Er beruhigte sich. Beim Betriebsrundgang wies ich ihn auf das zu hohe Warenlager in Relation zum Umsatz hin sowie auf die damit einhergehende Kapitalbindung und Limitenaufblähung. In einem offenen Gespräch suchten wir anschliessend in seinem Büro nach Lösungen für ihn und die Bank. Wir fanden sie; das Gespräch hatte sich für beide Seiten gelohnt.

Ich wünsche mir, dass solche Happy-Ends zur Tagesordnung werden. Offen und ehrlich zu kommunizieren hilft, uns zu verstehen, Vertrauen aufzubauen. Denn eins ist sicher: Kundinnen und Kunden kommen nicht zu uns, weil wir ein tolles Firmenlogo haben. Sie kommen vor allem wegen der Menschen und Leistungen, die unsere Bank ausmachen. Ein Happy-End kann ihnen jedoch auch die CREDIT SUISSE nicht in jedem Fall garantieren.





HIER HÄNGT MAN NICHT DEN JOB AN DEN NAGEL,
SONDERN DEN VESTON AN DEN BÜGEL:
FORUM ST. PETER, CREDIT SUISSE, 7.45 UHR.



**Jetzt
Hypothek
ablösen.**



ENGAGEMENT: INTERESSIERT SIE EIN HYPOTHEKARZINS, DER NACH OBEN BEGRENZT UND NACH UNTEN OFFEN IST?



Ihre Hypothek ablösen: Jetzt profitieren!

☒ Ja, ich will von der neuen MIX-HYPOTHEK profitieren.
Ich erhalte kostenlos und unverbindlich die Broschüre und den
Gutschein für ein persönliches Finanzierungsbeispiel.

Name

Vorname

Strasse / Nr.

PLZ / Ort

Telefon P

Telefon G

☐ Ich bin bereits Kunde/Kundin bei CREDIT SUISSE.
Coupon einsenden oder faxen an CREDIT SUISSE, CDTV 41,
Postfach 100, 8070 Zürich, Fax 0800 80 20 23.

Die neue **MIX-HYPOTHEK** der CREDIT
SUISSE. Die wichtigsten Vorteile:

- 1.** Gegen hohe Zinsen sind Sie abgesichert, von sinkenden Zinsen hingegen können Sie profitieren.
- 2.** Statt amortisieren können Sie gewinnbringend investieren.
- 3.** Mit klaren Finanzierungsbeispielen und Zins-Transparenz verschaffen wir Ihnen schnellen Überblick. Die MIX-HYPOTHEK der CREDIT SUISSE. Jetzt anrufen.

 **0800 80 20 20**

www.credit-suisse.ch/hypotheiken

CREDIT SUISSE. WAS IST IHR NÄCHSTES ZIEL?